

リーダーシップ教育研究会

「緩和ケア」の領域に 交渉学アプローチを持ち込む

大阪大学未来戦略機構
次世代研究型総合大学研究室
平井 啓

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

大阪大学

未来戦略機構
次世代研究型総合大学研究室・戦略企画室
阪大全体の教育・研究の推進業務

国立がん研究センター
重慶臨検腫瘍内科

2014.8～
「大学」に関するシンク
タンク・コンサルティング
業務を行なう研究室

未来戦略機構
第1部門
超域イノベーション
博士課程プログラム

コミュニケーション
デザイン・
センター

プログラムの運営
講義などさまざまな

CSCD科目
「医療対人関係論」
「クリニカルサイコロジーの理論と実践」

サイコoncology 緩和医療・補完代替医療にお
ける人間の行動と心理に関する研究

主な研究：厚労省班研究
・ 緩和ケア普及のための地域プロジェクト(OPTIM)
・ がん患者さんへの問題解決療法応用に関する研究
・ 成人・小児がん患者家族の心理社会的支援に関する研究
・ がん検診受診に関する行動科学的研究

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

平井は今どんな仕事をしているか？

大阪大学の仕事：プランナー

- 研究推進のための政策立案・実施
- 教育プログラムの開発・実施（超域・SGUなどなど）
- 大学主催のイベント企画（学内代理店）
- 授業

学会の仕事

- サイコoncology学会 広報普及啓発委員会
- 緩和医療学会 普及啓発WPG

研究（ライフワーク）

- 問題解決療法ワークショップ
- がん医療関連の各種ワークショップ開発・実施
- メンタルヘルス受療行動に関する研究

臨床

- 市立岸和田市民病院 緩和ケアチーム

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

平井は今どんな仕事をしているか？

大阪大学の仕事：プランナー

- 研究推進のための政策立案・実施
- 教育プログラムの開発・実施
- 大学主催のイベント企画（学内代理店）
- 授業

学会の仕事

- サイコoncology学会 広報普及啓発委員会
- 緩和医療学会 普及啓発WPG

研究（ライフワーク）

- 問題解決療法ワークショップ
- がん医療関連の各種ワークショップ開発・実施
- メンタルヘルス受療行動に関する研究

臨床

- 市立岸和田市民病院 緩和ケアチーム

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

平井は今どんな仕事をしているか？

大阪大学の仕事：プランナー

- 研究推進のための政策立案・実施
- 教育プログラムの開発・実施（超域・SGUなどなど）
- 大学主催のイベント企画（学内代理店）
- 授業

学会の仕事

- サイコoncology学会 広報普及啓発委員会
- 緩和医療学会 普及啓発WPG

研究（ライフワーク）

- 問題解決療法ワークショップ
- がん医療関連の各種ワークショップ開発・実施
- メンタルヘルス受療行動に関する研究

臨床

- 市立岸和田市民病院 緩和ケアチーム

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

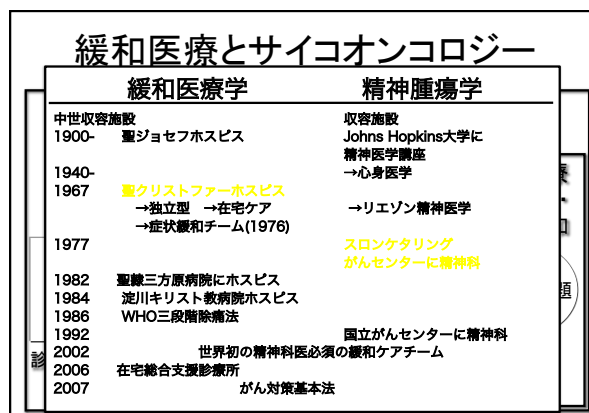
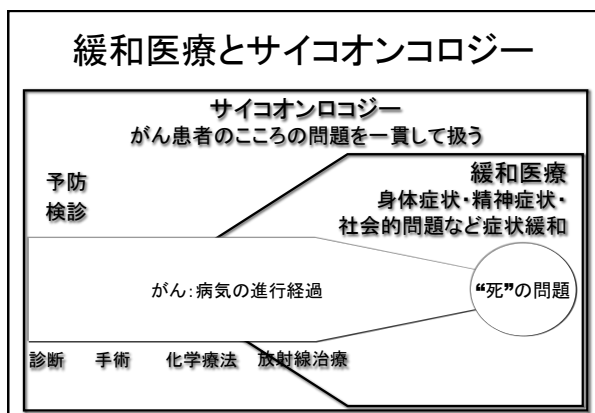
緩和ケアチームでの 心理コンサルティング活動

- 市立岸和田市民病院での活動
- 月に一回、健康心理士として勤務
- 緩和ケアチームのラウンド
- カンファレンスの開催

心理・行動に関するコンサルテーション

- 最近、会話がうまく成り立たなくなった患者さんへの関わり
- 怒っている患者さん、不安な家族さんへの関わり
- 終末期の患者さんへの予告告知をどうするか？
- 治療の負担で心理的負担の高い患者さんに見通しを伝えるか？
- 在宅療養が決断できない家族へのコミュニケーション戦略立案
- スタッフのメンタルヘルスのカウンセリング・コンサル

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University



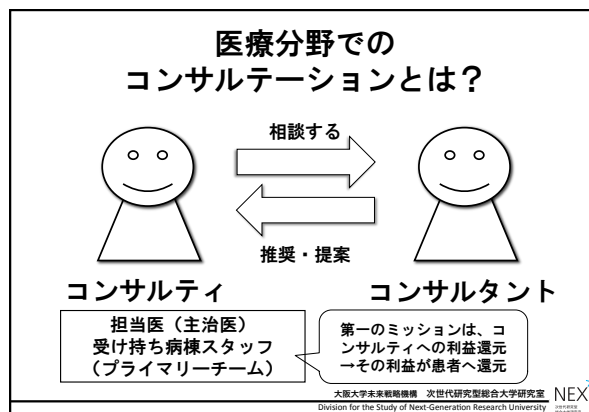
緩和ケアチームでの心理コンサルティング活動

- 市立岸和田市民病院での活動
- 月に一回、健康心理士として勤務
- 緩和ケアチームのラウンド
- カンファレンスの開催

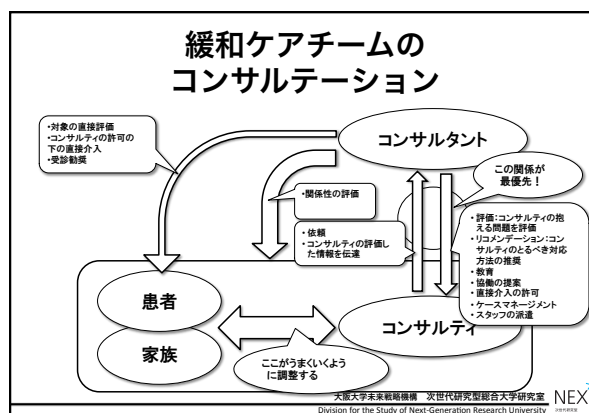
心理・行動に関するコンサルティング

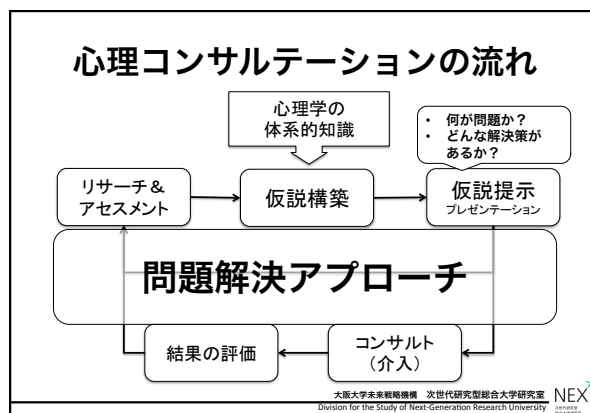
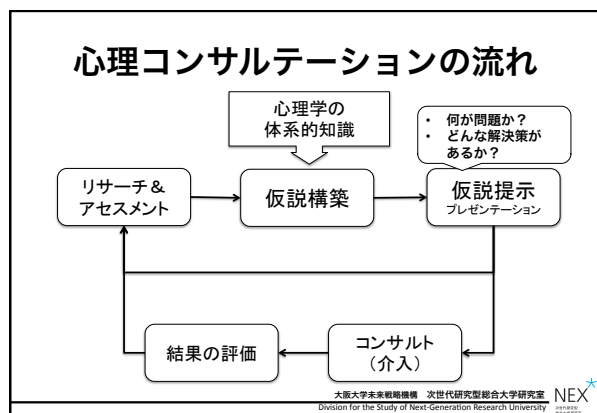
- 最近、会話がうまく成立しなくなった患者さんへの関わり
- 怒っている患者さん、不安が家族さんへの関わり
- 終末期の患者さんへの予後告知をどうするか?
- 治療の負担で心理的負担の高い患者さんに見通しを伝えるか?
- 在宅療養が決断できない家族へのコミュニケーション戦略立案
- スタッフのメンタルヘルスのカウンセリング・コンサル

大阪大学 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University



- ### 緩和ケアチームの活動
- 多職種によるコンサルテーション活動を行う
 - 原則としてプライマリーチームが意思決定を行い、治療決定権を持つ
 - 緩和ケアチームはプライマリーチームに接触し、プライマリーチームからの依頼に基づいて、協同してアセスメントを行う。治療計画と一緒に立て、的確に助言を行う
 - 緩和ケアチームの介入は、患者のニーズ、プライマリーチームのニーズ、プライマリーチームの経験に合わせて変える。単に助言をする立場から、主導してケアを提供することまで広がる
- 小川・内草 2009 精神腫瘍学クリニックカンファレンス
- 大阪大学 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University





学長 大前研一
兼務 大田真三(小字前)

問題解決力とは、“答え”のない時代に、“真のプロフェッショナル”として活躍するための能力。

私のこれまでの人材育成のノウハウをeラーニングとして最大限活かしたのがこの問題解決力トレーニングプログラムです。2011年10月にスタートし、多数の修了生を輩出することができましたが、その修了生からもこれまでの教え子と同様に「業績が回復した」「仕事のパフォーマンスが上がった」「周りからの評価が変わった」等、頼もしい声を聞いています。

詳細はこちら

BBT 問題解決力トレーニングプログラムの特長

1 超一流の講師陣

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

問題解決アプローチ

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

Japanese Journal of Clinical Oncology Advance Access published October 17, 2012

JJCO Japanese Journal of Clinical Oncology
Original Article

Problem-Solving Therapy for Psychological Distress in Japanese Early-stage Breast Cancer Patients

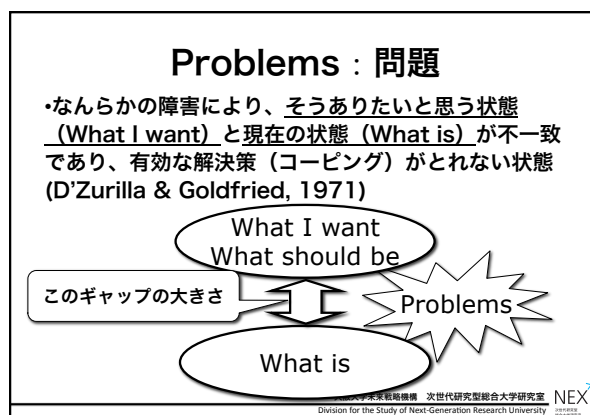
Kei Hirai¹, Hiroko Motooka², Naoshi Ito³, Naoko Wada⁴, Arika Yoshizaki⁵, Mariko Shiozaki⁶, Kanae Momino⁷, Toru Okuyama⁸ and Tatsuo Akechi⁸

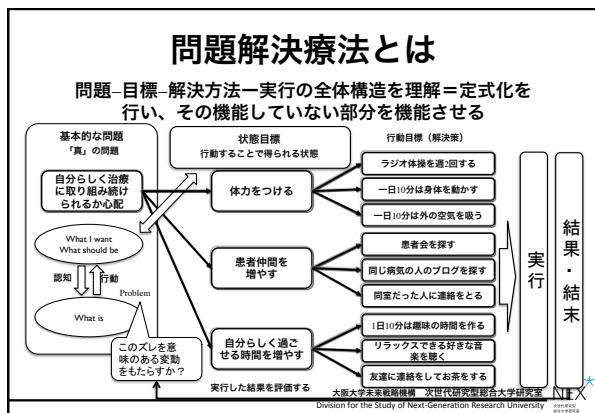
¹Department of Complementary and Alternative Medicine, Osaka University Graduate School of Medicine and Support office for Large-Scale Education and Research Projects, Osaka University, Suita, Osaka, ²Kansai University of Welfare Sciences, Kashihara, ³Kwansei Gakuin University, Nishinomiya, ⁴Graduate schools of Human Sciences, Osaka University, Suita, ⁵Graduate schools of Medicine, Osaka University, Suita, ⁶Kindai University, Higashiosaka, ⁷Department of Nursing, Nagoya City University Graduate School of Medical Sciences, Nagoya, and ⁸Department of Psychiatry and Cognitive-Behavioral Medicine, Nagoya City University Graduate School of Medical Sciences, Nagoya, Japan

*For reprints and all correspondence: Kei Hirai, Department of Complementary and Alternative Medicine, Osaka University Graduate School of Medicine, Sunren Horbu B-2F 2-1 Yamadaoka Suita, Osaka 565-0871, Japan. E-mail: kihirai@grappo.jp

Received July 19, 2012; accepted September 10, 2012

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University





10月21日 Yさん

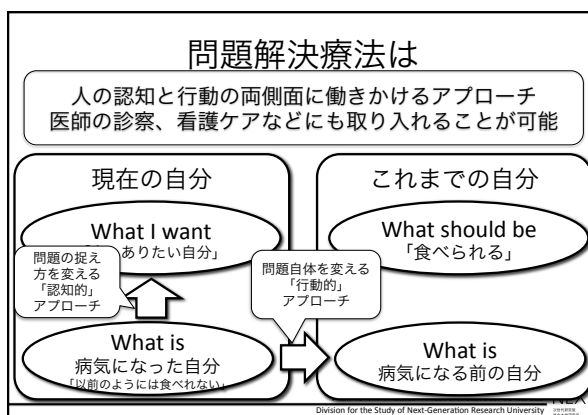
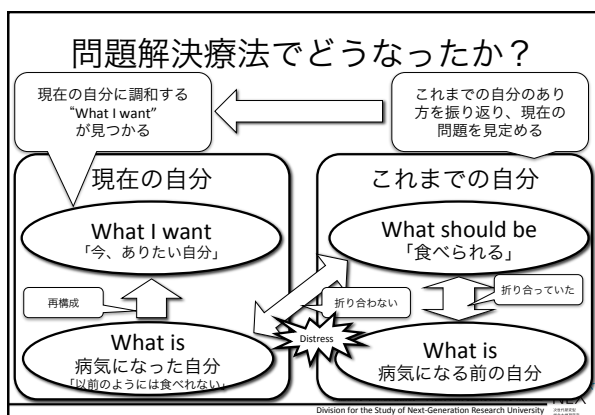
さまざまな問題をあげてもらって
解決策を一緒に考える

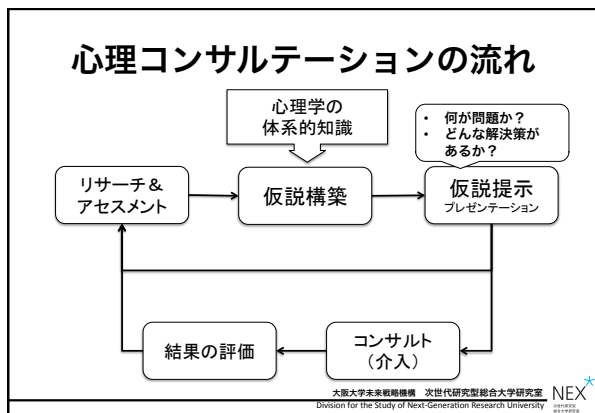
大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

11月6日 Yさん

実際に解決策を実行してもらって
よかったこと、難しかったことを振り返る

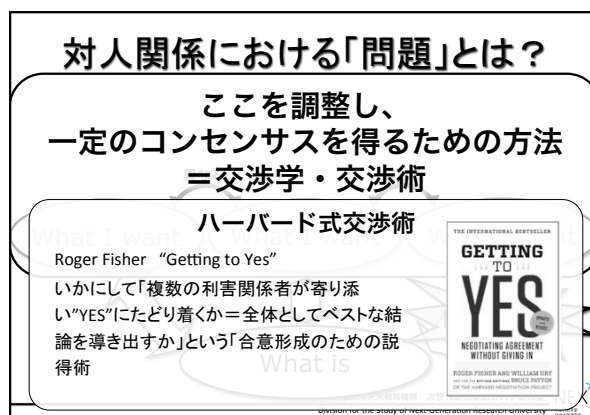
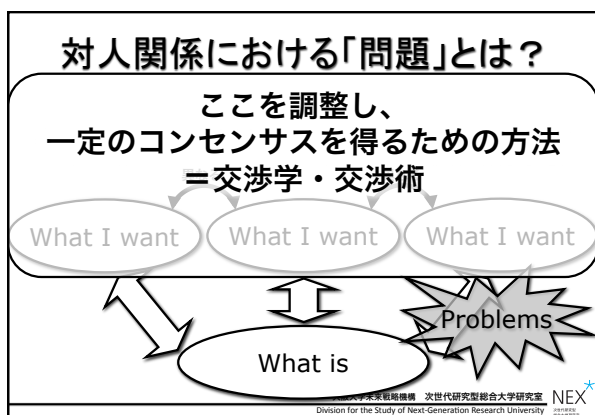
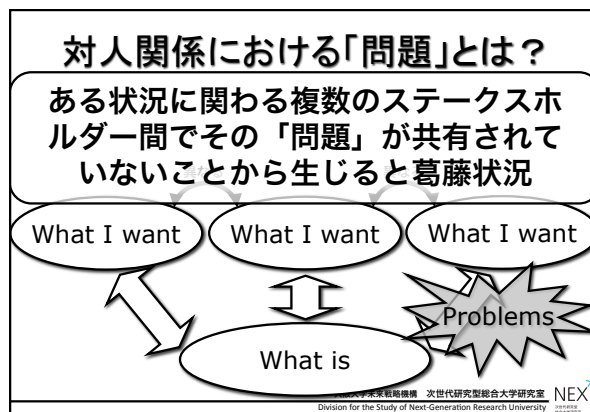
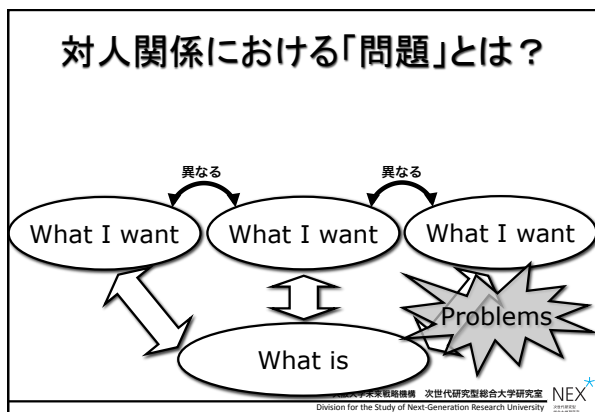
大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University





コンサルテーションにおける「問題 (problem)」とは何か？

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University



合意に達することができないのは....

1. 前提となっている事実認識が異なっている
2. 結論を導き出すための考え方、あるべき基準関する認識が異なっている
3. そもそも根底にある価値観が異なる
4. 交渉が駆け引きになっている
→ 「駆け引き」の2つのタイプ

31

「駆け引き」の2つのタイプ

ソフト型戦略	ハード型戦略
<ul style="list-style-type: none"> ・ 友好的 ・ 合意を目指す ・ 関係を強化するために譲歩する ・ 人にも問題にもソフトに当たる ・ 相手を信用する ・ 自分側の条件を柔軟に変える ・ 提案する ・ 合意の最低ラインを伝える ・ 偏った利益配分に甘んじる ・ 相手に受け入れてもらえる単独の結論を探す ・ 合意にこだわる ・ 意志のぶつかり合いを避ける ・ 圧力をかける 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 敵対的 ・ 勝利を目指す ・ 関係を維持する条件として譲歩を迫る ・ 人にも問題にもハードに当たる ・ 相手を信用しない ・ 自分側の条件に固執する ・ 脅す ・ 合意の最低ラインをごまかす ・ 偏った利益配分を強要する ・ 自分が受け入れられる単独の結論を探す ・ 自分の条件にこだわる ・ 意志のぶつかり合いで勝とうとする ・ 圧力をかける

NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

「駆け引き」の2つのタイプ

ソフト型戦略	ハード型戦略
<ul style="list-style-type: none"> ・ 友好的 ・ 合意を目指す ・ 関係を強化するために譲歩する ・ 人にも問題にもソフトに当たる ・ 相手を信用する ・ 自分側の条件を柔軟に変える ・ 提案する ・ 合意の最低ラインを伝える 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 敵対的 ・ 勝利を目指す ・ 関係を維持する条件として譲歩を迫る ・ 人にも問題にもハードに当たる ・ 相手を信用しない ・ 自分側の条件に固執する ・ 脅す ・ 合意の最低ラインをごまかす

ソフト型 VS ハード型

ソフト型: 相手との関係構築が優先される。家族や友人関係において用いられる駆け引き型交渉において、ソフトで友好的な戦略にこだわると、ハード戦略を用いる相手にぼろぼろにされかねない

NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

ハーバード流交渉術：原則立脚型

共通の原則を元に共通の利益を探す話し合いを行いWin-Winの関係構築を目指すメタ交渉の方法

Win-Win

駆け引き型交渉

NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

ハーバード流交渉術：原則立脚型

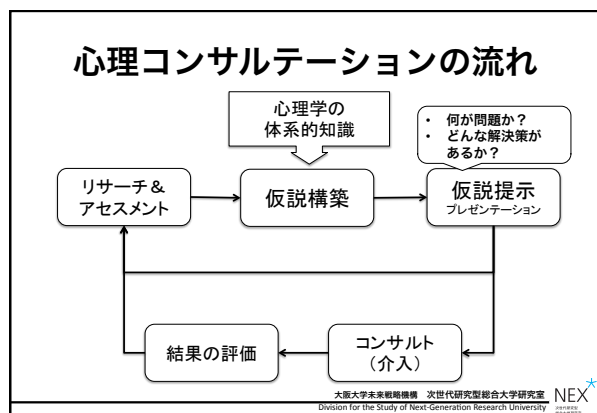
<p>人と問題を切り離す</p> <p>“Separate the people from the problem”</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 人間的要素を切り離し、相手と同じ立場にたつて共通の「問題」に対する「解決策」について協議する 	<p>「立場」でなく「利益」に注目する</p> <p>“Focus on interests, not positions”</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ どんな利益があるのか、お互いの立場や背景を踏まえて明らかにしていく
<p>互いの利益に配慮した複数の選択肢を考える</p> <p>“Invent options for mutual gain”</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 一定時間を確保しつつ、お互いの利益を増やしながら、対立する利害関係をうまく調整できるソリューションのバリエーションを検討するのが有効 	<p>客観的基準に基づく解決にこだわる</p> <p>“Insist on using objective criteria”</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 客観的で公平な基準: 市場の相場、専門家の意見、研究成果(エビデンス)、慣行(前例)、法律、組織として決められた理念等

NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

交渉とは相手のいる問題解決

	現実	理論
何が問題か?	<p>ステップ1 問題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 問題とは何か ・ その問題を構成する具体的事実は ・ 理想形を考えたときに不満を感じる部分はどこか 	<p>ステップ2 分析</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 問題を分析する-事実を整理する ・ 原因を推定する ・ さまざまな微候を調べる ・ なされるべきなのになされていないことは何か ・ 問題解決の障害を明らかにする
どんな対策があるか?	<p>ステップ4 行動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ どんな行動が考えられるか ・ 問題解決に至る具体的なステップは ・ なにか 	<p>ステップ3 アプローチ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 考えられる戦略や対策はなにか ・ 理論的にどのような解決法が考えられるか ・ 一般的にどのような対策があるか

NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University



ケーススタディ

緩和ケア病棟での交渉の事例

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

在宅を希望する終末期の患者

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

在宅を希望する終末期の患者

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

在宅を希望する終末期の患者

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

もし医療スタッフだとしたらこの家族とどのように交渉しますか？

ハーバード式交渉術でこのような事例を整理するとどのように整理できますか？

順番にみていきましょう

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

ハーバード流交渉術：原則立脚型

Key concepts

人：人と問題を切り離す
 "Separate the people from the problem"

利益：「条件や立場」ではなく「利益」に注目する
 "Focus on interests, not positions"

選択肢：お互いの利益に配慮した複数の選択肢を考える
 "Invent options for mutual gain"

基準：客観的基準に基づく解決にこだわる
 "Insist on using objective criteria"

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
 Division for the Study of Next-Generation Research University

ハーバード流交渉モデルで解決する

人と問題を切り離す

- 患者・妻・娘・医療スタッフにとってのそれぞれの問題はなにか？
- 問題を、感情(気持ち)と事実とを切り分ける

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
 Division for the Study of Next-Generation Research University

ハーバード流交渉モデルで解決する

人と問題を切り離す

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
 Division for the Study of Next-Generation Research University

ハーバード流交渉モデルで解決する

条件ではなく利益に注目する

- 患者・妻・娘・医療者の4者間で共有できる利益はなにか？

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
 Division for the Study of Next-Generation Research University

ハーバード流交渉モデルで解決する

条件ではなく利益に注目する

- 患者・妻・娘・医療者の4者間で共有できる利益はなにか？
- 共通の利益:最後になるだろう患者の意向を実現すること
- 「退院」は利益ではなく、共通の利益を達成するための手段であることを認識(退院自体が目的ではない)

→無理に退院させることは病棟側の利益でないことを確認

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
 Division for the Study of Next-Generation Research University

ハーバード流交渉モデルで解決する

複数の選択肢を考える

- 「退院する」の単純な選択肢ではなく、オプションを複数考えてみる
 :今の状態でどのくらい家で過ごすことが可能か？退院しないという選択は受け入れられるか？最悪のシナリオはなにか？

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
 Division for the Study of Next-Generation Research University

ハーバード流交渉モデルで解決する

複数の選択肢を考える

- 「退院する」の単純な選択肢ではなく、オプションを複数考えてみる
:今の状態でどのくらい家で過ごすことが可能か？退院しないという選択は受け入れられるか？最悪のシナリオはなにか？
- とりあえず一週間という期限を区切って退院するという選択肢の提示
- 訪問看護ステーション・民間訪問介護の紹介
- 調子が悪くなったら病棟に戻ってきてもいい
- 家族が決断できなければ、無理に退院しなくてもいい

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

ハーバード流交渉モデルで解決する

客観的な基準

- だれがどんな基準で退院したほうがいいのかと判断してるのか？
- 病院・病棟の理念はなにか？
- 主治医・担当看護師、個人が決めていると思われていないか？

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

ハーバード流交渉モデルで解決する

客観的な基準

- だれがどんな基準で退院したほうがいいのかと判断してるのか？
- 病院・病棟の理念はなにか？
- 主治医・担当看護師、個人が決めていると思われていないか？
- 緩和ケア病棟はできるかぎり患者本人の意向を実現する医療→ケアを行う病棟であることをもう一度説明
- ◆ 追いつくことが目的でないことを明確に伝えることができた
- ◆ 主治医、担当看護師の個人の判断ではないことを強調できた

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

ハーバード流交渉モデルで解決する

<h4>人と問題を切り離す</h4> <ul style="list-style-type: none"> 患者・妻・娘・医療スタッフにとっての問題をそれぞれ明らかにした。 娘の不安への対応と、在宅で実際に起こる問題を分けて整理した 	<h4>条件ではなく利益に注目する</h4> <ul style="list-style-type: none"> 4者に共通の利益は、最後になるかもしれない患者の意向を実現 無理に退院させることは病棟側の利益でないことを確認
<h4>複数の選択肢を考える</h4> <ul style="list-style-type: none"> とりあえず一週間という期限を区切って退院するという選択肢の提示 訪問看護ステーションの紹介 民間訪問介護の紹介 調子が悪くなったら病棟に戻ってきてもいい 無理に退院しなくてもいい 	<h4>客観的な基準</h4> <ul style="list-style-type: none"> 緩和ケア病棟はできるかぎり患者本人の意向を実現する医療・ケアを行う病棟であることをもう一度説明 追いつくことが目的でないことを明確に伝えることができた 主治医、担当看護師の個人の判断ではないことを強調できた

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

対立の事例

交渉学アプローチを用いて

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

シンポジウム

緩和ケアの現場で起こる意見の違い・対立をどう克服するか

阿部泰之 旭川医科大学病院緩和ケア診療部
京極 真 吉備国際大学大学院保健科学研究科
平井 啓 大阪大学大学院医学系研究科

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

事例

- 事例 Aさん（54歳）女性、専業主婦。
- 家族背景
- 夫Bさん（58歳、自営業）とのふたり暮らし。長女Cさん（30歳、会社員）は市内で別世帯を構えている。Cさんは父親との折り合いが悪く、あまり実家を訪れていない。

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

事例提示

【これまでの経過】

- 半年前から血便に気づいていたが、病院受診を避けていた。腹痛が出現したためW病院外科を受診し、大腸がんと診断された。遠隔転移はなく、手術で腫瘍は切除できた。W病院では術後化学療法を勧められたが、Bさんが強く拒否。外来通院も断り、以後は民間療法を続けていた。
- 手術から半年がすぎ、上腹部の張りや倦怠感が出現し、Aさんはふさぎ込むようになった。民間療法は続けていたが、お腹の張りを何とかしてほしいと思い、夫婦連れだつて、X病院を新規に受診した。

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

事例提示

【これまでの経過】

- X病院では、腫瘍内科・Y医師（40歳、がん薬物療法専門医）が担当することとなった。検査の結果、肝臓と肺への転移が判明。手術切除は困難な状況であった。Aさんの全身状態は比較的良好、Y医師は抗がん剤治療には耐えうる状態と考えた。
- 切除不能な大腸癌再発例の場合、抗がん剤治療によって、症状のコントロールと生存期間の延長が可能である。無治療の場合の平均生存期間は8ヶ月だが、抗がん剤治療によって2年程度の生命予後が得られるというエビデンスがある。

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

事例提示

【これまでの経過】

- Y医師は、エビデンスに基づき化学療法の目的と効果について繰り返し説明し、推奨したが、Bさんは「両親もがんで、抗がん剤治療を受けたが、苦しみながら死んだ。がんは放置した方がいいという本も読んだ。自分も妻も抗がん剤だけはゴメンだ」と強弁した。Y医師は、Aさんの考えを確かめようとしたが、「つらい」「死にたい」と話すばかりで、Bさんが遮るように「妻も同じ考えです」と答えた。Y医師はそれ以上の追求はせず、「抗がん剤治療を受けないのであれば、残された選択肢は緩和ケアです。専門のスタッフから説明を聞いてください」と、外来緩和ケアチームへ紹介した。

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

事例提示

- 緩和ケアチームのZ看護師（32歳、緩和ケア認定看護師）は、Y医師の話を聞いた後で、Aさん、Bさんと面談した。さらに後日、Bさんと反目して疎遠となっている長女Cさんが、親戚から状況を知らせてもらったとして、Z看護師へ面談を求めてきた。

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

事例検討

- Cさんは、「父はいつも強権的で、家族の意見は聞かず、何でも自分の思いのままにしよう。母は父に遠慮して本当の気持ちを抑えこんで生きてきたんです。自分としては抗癌剤で母が少しでも長生きできるのであれば、ぜひ受けてほしい。看護師さん、何とかありませんか」と話している。Cさんの意見をY医師に伝えたが、「今さら一緒に暮らしていない娘が言ってくるのもねえ。本人とご主人が受けたくないと言っているのだから…」と、方針の変更には消極的な態度であった

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

「それぞれの立場と思い」

【Aさん】

- 「つらい」「死にたい」と繰り返し話す。なぜそう感じるのかを聞いたところ、何か話したい様子もあったが、Bさんが話しはじめると口をつくんでしまう。Bさんに遠慮しているのではないかとZ看護師は感じた。

【Bさん】

- 抗がん剤否定の信念を繰り返す。Z看護師はご両親の治療のことが悪い記憶として残っているのかもしれない、水に向けたが「そんなことは話したくない」とけんもほろろであった。面談の最後には「こんな話し合いを繰り返したところで何になるんですかね。妻も死にたいと言っているし、緩和ケアでいいじゃないですか」と怒りを表していた。

【Cさん】

- 父の強権的な振る舞いには辟易している。それもあって独立して暮らしているし、実家にもあまり立ち寄っていない。母の病気の話も、父からは全く聞いておらず、親戚づてに教えてもらった。「母はずっと父の勝手の犠牲になってきた、最後まで父に振り回されるのは気の毒で仕方がない。少しでも寿命が伸びるのであれば、化学療法を受けてほしい」と涙を浮かべて話している。

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

「それぞれの立場と思い」

【Y医師】

- 少し立腹した様子で「何でもここまで放ったらかしたんだろかねえ。それで症状だけ何とかしてくれて、ちょっと自分勝手だと思う。抗がん剤はしないと云ってるし、このままでいいんじゃない。どうせ西洋医学は信じていないんでしょ。治療のエビデンスもきちんと説明した上で、患者さんと家族が選択したんだからどうしようもないよ」と話す。

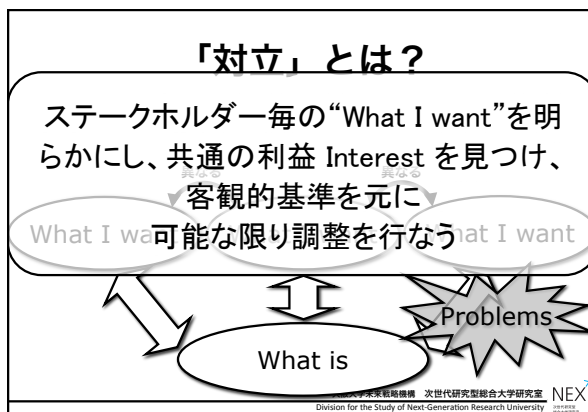
大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

「それぞれの立場と思い」

【Z看護師】

- 治療方針決定の過程に、納得出来ないものを感じている。本来Aさん自身の願いや治療への考えを知ることが治療方針決定の大前提ではないか。夫婦間の強い力学のために、Aさんが本音を言えないのかもしれない。あるいはAさんは希死念慮を繰り返しており、鬱のために判断能力が損なわれているのかもしれない。医学的には化学療法によって生存期間が延長できるのは明らかであるのに、このままAさんの思いも分らずに、終末期ケアへ進んでいっていいのだろうか。
- 抗がん剤治療を拒否しているBさんに対しては、このままではAさんの不利益になるのに、なぜそこまで頑ななのかと、医療者として違和感を覚えつつ、その理由を知りたいと感じている。
- Cさんの出現には戸惑ったが、状況を変えるきっかけになるのではとも感じた。ところがY医師はとりつく島もない態度であり、緩和ケアチームの看護師としては、治療科主治医にこれ以上強く働きかけることは難しいと、壁を感じてジレンマに陥っている。

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University



ワーク

- もしみなさんがコンサルタントとして、Z看護師から相談を受けたとしたら
- この事例をどのようにアセスメントし、どのような戦略を立てますか？
- Z看護師のアクションプランに落とし込みましょう
- 10分ほど考えてみてください。
- 回りの人とざわざわディスカッションしてみましょう

大阪大学未来戦略機構 次世代研究型総合大学研究室 NEX
Division for the Study of Next-Generation Research University

