

SKILL UP! コーチング

～患者さんとの対話力を磨く～

第6回 「反省外来」から「イメージトレーニング外来」へ

大橋 健

Ken Ohashi

国立がん研究センター中央病院 総合内科・歯科・がん救急科 科長
同 東病院 糖尿病腫瘍外来

ある日の糖尿病外来で

医師：〇〇さん、どうぞ。

患者：すみません、先生。今回、血糖上がっちゃってるでしょう……。

医師：うーん、確かにA1cが上がっていますね。

患者：やっぱり！ いろいろ食べちゃったんです。本当にすみません。先生が熱心に指導して下さってるのに、意志が弱くてごめんなさい。孫が来たりして、ついつい一緒に食べちゃって。先生、次回は食事、頑張りますから。

医師：そうですね……。じゃあ、お薬は変えずに様子を見ましょうか。頑張ってくださいね。

こんな外来、心当たりはありませんか？
外来が忙しくなってくると、これだけで終わりにしてしまうことがあるかもしれません（自戒を込めて）。私はこれを「**反省外来**」と呼んでいます。医師としては、「原因も自覚していて、十分反省しているみたいだし、まあいいか……」というところでしょう。患者さんも、「反省の態度を示せば、それ以上怒られないだろう……」という思惑があるのかもしれないかもしれません。お互いに楽な外来ですね。しかし、このままでは**何をどう頑張るのかが曖昧**で、実際の行動変容にはつながりません。実

はこんな場面こそ、患者さんと一緒に行動目標を考えるチャンスなのです。

行動目標は「ぐ・た・い・て・き」に

行動目標を達成できるかどうかは、もちろん患者さんの努力にもよりますが、そもそどのような目標を立てたかのほうがはるかに重要といわれています。ポイントは、目標が「ぐ・た・い・て・き」であること。詳しくみていきましょう。

①ぐ：具体的

まず、目標が具体的に組み立てられる内容であること。たとえば「食事に気をつけます」と患者さんが言ったなら、「どのように気をつけるのですか？ 具体的には？」とあえて質問し、**明確化のお手伝い**をします。漠然とした行動目標では、最初の一步をなかなか踏み出せません。このように抽象的なことばの「塊り（チャンク）」をほぐして具体的にすることを、コーチングでは「**チャンク・ダウン**」といいます。ただし、質問するときは詰問や嫌味にならないように気を付けてください。

②た：達成可能

やる気のスイッチが入ると、中には張り切っ