

# Cadetto

2012 No.2  
**Summer**  
カデット  
非売品

2012年6月22日発行(通巻第22号)

● Cadetto Special

私にチカラをくれる

# とっておきの言葉

Another dawn is  
beyond the horizon,  
and we shall only  
do our best!



● Feature

## 医師会、入る?

● Findings

## スマホじゃなくちゃ ダメですか

● 内科救急臨床カテスト

2時間前からの動悸(正答率:22%)ほか

● Message to U35 Doctors

## 須磨久善

「コミュニケーションスキルが数々のチャレンジを支えてきた」

● Column

## 林寛之 / 引地悠 / 今明秀

## 菊池仁志、司城博志 (村上華林堂病院)

● Piazza di Uova

## 井村洋 (飯塚病院総合診療科部長)





## 須磨久善

Hisayoshi Suma

1974年大阪医大卒業。虎の門病院外科、順天堂大学胸部外科を経て、84年米国ユタ大学心臓外科に留学。三井記念病院心臓血管外科部長、湘南鎌倉総合病院院長、葉山ハートセンター院長、心臓血管研究所スーパーバイザーを歴任し、2012年SUMA HEART CLINICを開院。



# コミュニケーションのスキルが 数々のチャレンジを支えてきた

SUMA HEART CLINIC 院長 須磨久善

胃大網動脈グラフトを用いた冠動脈バイパス手術、バチスタ手術、オフポンプバイパス手術…と、心臓外科の新しい術式にチャレンジし、幸いにも内外から評価を得てきた。そのせいもあり、「外科医にとって必要なものは何か」とよく聞かれる。

技術、知識、器用さ、柔軟な頭、根性など、外科医に必要な資質や能力はいろいろとある。しかし、最も重要で、数々のチャレンジの土台となってきたのはコミュニケーション能力だった。自らを振り返ると、つくづくそう思う。

人を相手にする仕事では、自分の思い通りになったからといって、相手も満足とは限らない。医師にとって、診療のゴールは「この先生に診てもらって良かった。この病院に来て良かった」と思ってもらうことだ。

このゴールにたどり着くには、深いレベルの知識と技術も必要だが、何より重要なのはコミュニケーションのスキルだ。そこをおざなりにしていたら、臨床転帰は良好でも、患者本人

は思ったほど喜んでくれないだろうし、結果が悪かった場合に訴訟に発展するリスクも高くなる。

コミュニケーションの基本は聞くことと伝えること。こう言うと、大方の人は「当たり前」と思うかもしれない。しかし、果たしてその意味を本当に理解できているだろうか。

「聞く」といっても、患者の言葉をただ耳に入れるだけではない。何でも言える環境を作って患者が言いたいことを汲み上げ、つらいことや望むことを理解する。そこまでできて初めて「聞いた」ことになる。

そして、「何をしてあげられるか」を「伝える」。インパクトのあるキーワードを交え、分かりやすい言葉で、患者の胸にメッセージをストーンと放り込めるようであればいい。

私の場合、コミュニケーションスキルの重要性は、虎の門病院外科での研修中、患者と上の先生の仲介をしている中で気がついた。主治医と患者さんは案外、分かり合っていないものなんだなど。

さらに改めて重要性を認識したのは、自分が執刀医になる機会が増えてきた30代の中頃。心臓の手術などという、特に命が懸かる医療行為となると、信頼を得なければ手術する側も安心して没頭できない。ましてや、新しい術式へのチャレンジなど、とても無理だった。

「(よく分からないので)お願いします」「よっしゃ、任せろ」。これは最悪のコミュニケーションだと肝に銘じてほしい。こういった場合、患者は信頼して任せているわけではなく、何を言っているか分からない医者と話するのは面倒だと思っているだけのこと。診療の途中で何かあれば、必ず文句が出る。

医学教育の問題点は、コミュニケーションスキルの重要性を言うだけで、その習得の課程が体系化されていないことだ。だからと言って、今の若手医師が体制の不備を嘆いていてもしょうがない。意識して良いロールモデルを見つけるなど、スキルを磨く努力を続けてほしい。(談)

□