

今度のメンターはナイフのように鋭く、
そしてどこか可笑的い……



患者はなぜあなたの話を聞かないのか？

メディカル・ダイアログ入門

尾谷幸治・大野純一 著

A5判/112頁 定価：本体 3,000円＋税
医歯薬出版（2014年11月）

鈴木歯科医院

評・磯崎亜希子（歯科衛生士）



「ボク、また本を出したんだ。前回書いてくれたレビューがよかったからさ、またお願いできないかな」——著者の一人である大野純一先生からのある日の電話。恐縮しつつもとてもうれしくて、二つ返事で引き受けました。まだ、本書を手にする前のことでした。

ところが、届いた本を読み進めてみると、まるで私自身を暴かれているかのような内容に、顔が赤くなったり青くなったり……。この、物語の顔をした「臨床書」にすっかり心を裸にされてしまい、“やられた！”と思いました。でも、裸になる（←心が）って、いいものですね。迷い、悩み、見て見ぬふりをしている部分や、自分でも見えていない自身の内面が明らかになるなんて、はじめての体験でした。この本の趣旨は、患者さんとのコミュニケーションスキルをつけることにありますが、自分自身とコミュニケーションをとる楽しさも得られます。「まさ

にこれは一石二鳥の名著！」と声を大にしてお勧めしたい本です。

昨今では、コミュニケーションスキルの医療への応用として、NBM や NLP 理論などが注目されています。医療従事者のあり方を深く追求していくと、必然的に、本書の軸である“心理療法”の分野につながるのかもしれませんが。そこに一早く到達して、好奇心を掻き立てるキーワードとユニークな体験を物語にし、わかりやすく「道標」をつくってくれているのが、本書です。

また、この本の特徴として、小規模のレッスン形式でのセミナーをもとにコンテンツを展開し、登場人物の視点をとおして読み手に疑似体験をさせていく、著者・大野先生の匠の技が全開な点もあげたいです。さらにはカウンセラー役の……いえ、もう一人の著者・尾谷幸治氏とのダブルネーム。尾谷氏には何度かそのスキルを披露していただいたことがあるのですが、かかわったらイチコロ、心が驚掴みにされること間違いナシな方です。人物の魅力がスキルの一部のようなところもあるので、ちょっとずるい気もしますが（笑）、コミュニケーションスキルは、その人の魅力も含めて“スキル”と呼ぶのでしょうね。

コミュニケーションがうまくとれている患者さんを思い浮かべてみてください。患者さんがあなたの話を聞いて行動しているのは、あなたが患者さんの話を聞いて受け止めているからではないでしょうか。名文句や正論を熱心に語るのではなく、この本で言うところの“肝”でもある「相手の望みを聞く」ことができている場面があるはずです。そこではきっと、あなたの魅力が存分に発揮されていることでしょう。本書は、そのような自信をもたせてくれる素敵な本でもあります。ぜひ手元に置いていただきたい臨床書の1冊です。