

意思決定を支援すること

Aさんは70代女性、抗癌剤治療のため入院されました。Aさんを入院当日に受け持ちした時のことです。カルテから、以前に投与経験のある抗癌剤治療に他剤を追加する予定との情報を得ていました。当病棟での抗癌剤治療の経験のある方であり、体調も良いとのことで、午前中は簡単に入院説明を行い、午後に検温に伺いました。

Aさんの床頭台に、抗癌剤治療の同意書が置いてありました。Aさんのサインもしてあったので、問題なく同意されたんだな、と思いながらも確認のため「先生が説明に来たんですね。わかりにくい所とか不安な所はなかったですか？」と伺いました。するとAさんは「うん、すごく丁寧に説明してくれたよ。もう一種類増やすかどうかって言われたけどね、断っちゃった。先生はやりたかったみたいだけど」と答えました。私はAさんの、苦笑いのような、悲しそうな笑顔に違和感を感じながら、お話を聞いていました。そしてAさんの治療に対する気持ちをもっと深く知りたいと思いました。「そうなんですか、追加薬剤はどうして断られたんですか？」と聞くとAさんは「やっぱりやった方が良いと思う？」と不安そうな表情を見せ、続けてこうおっしゃいました。「追加したらまた副作用が増えるでしょう？」追加薬剤は分子標的薬であるため、他の殺細胞性抗癌剤よりも副作用は少ないとされているものの、重大な副作用は存在します。私はAさんの不安を煽ることがないよう、またAさんの意思決定に大きく影響を与える可能性があるため、慎重に言葉を選ぶ必要があると考えました。私は腰を落としAさんと視線の高さを合わせました。そして「確かに今までなかった副作用が出る可能性はありますが、それを上回るメリットがあるからお勧めしてと思います。先生からはそういった説明はなかったですか？」と聞きました。するとAさんは話し始めました。「先生はやった方がいいっていう感じだったね…本当はね、副作用がすごく辛かったから、再発したらもう抗癌剤はしないって決めてたの。でも息子と相談して、もう少しだけ、頑張ってみようと思って今日来たの。なのに急に、もう一つ増やしましょうって言われても…とても決心つかなくて」



Aさんのお話を聞いて私は、同意書サインされてはいても、Aさんの迷いは明らかであり、このまま明日の治療の準備を進めていくことはできない、と思いました。Aさんは明日に迫った治療についてのことなのですぐに判断しなければいけないと考えているように感じたので、「Aさん、治療の選択はとても重要なことです。もし迷ってみえるなら、納得いくまで時間をかけたり、誰かに相談したりして良いんですよ。息子さんには相談されないのですか？」と伺いました。するとAさんは、「そうね…本当だわ。もう少し考えたいです。あの子はなんて言うかしら。先生とっても丁寧に説明してくれたんだけど、私が息子に説明するのは難しいわ…どうしたらいい？」と聞きました。私はキーパーソンである息子さんへどうアプローチすべきか考えながら、「そうですね…Aさん、少し時間を頂けますか？副作用のことは薬剤師が詳しいので、話を聞いてみて下さい」と伝えてその場を離れました。



私はまず病棟薬剤師に相談し、迷いのある薬剤の副作用も含めて指導をしてもらいました。そして、本人に迷いがあること、息子さんと相談したいがうまく説明できないとおっしゃっていることを主治医に相談すると、主治医が息子さんに直接電話でICをしてくれることになりました。Aさんにそれを伝えると「じゃあそのあとに、私が息子に電話すればいいね」と笑顔でおっしゃり、時間をおいて30分程電話されていました。

そしてAさんは結局、今までと同じ抗癌剤治療を選択されました。電話が終わり

部屋に戻られた A さんに伺ったところ「息子がね、『母ちゃん、やめよう』って。決心がついたわ。私はやらない。本当にありがとう」とおっしゃいました。その時の A さんの、迷いのないすっきりとした笑顔を見て私はとてもほっとしたのです。

抗癌剤の投与を受ける患者さんは、それぞれの経過の中で、様々な思いを抱えて入院されます。何度抗癌剤治療を経験していても、むしろ経験しているからこそその葛藤もあります。2泊3日という入院期間はとても短いですが、患者さんの思いや不安、迷い、辛さを知る貴重な時間です。短期間でタイミングを逸することなく適切に介入するためには、患者さんに関心を持ち、患者さんの言動を敏感に読み取ること、短い時間で信頼関係を築く努力をすること、患者さんを中心に多職種で関わるのが大切であると改めて認識したできごとでした。