

緩和ケアはお節介だの巻 その1

久しぶりにボヤキです。

毎日病院にいて感じますのは、緩和ケアの需要って、実はあんまりないのです。もちろん潜在的なニーズというのが大きいことは承知しています。私の場合、需要と供給がうまくつながらないまま約十年を過ごしているのです。

当院はがん診療拠点病院に指定されておりますから、万全とはいきませんがそれなりの人員と体制をもって緩和ケアの供給体制を構築しています。また周知するための取り組みも世間並みにやっております。つまり人・金・手間・時間はかけています。しかしです。どうも根本的にズレている気がしてなりません。ズレているのは売り手側のお前だろうと言われてればその通りなのですが、同時に顧客側も同時にズレていると敢えて言わねばなりません。

緩和ケアの概念自体は目新しいものではなかったわけですが、我が国でがん対策基本法が制定されたのが2006年。そこから緩和ケアというものが国策により、なぜかがん対策に特化した医療として強力に現場への普及が進められました。そこから16年。いまや全国に400以上のがん拠点病院が指定され、売り手側の整備がそれなりに進んだことは明らかです。しかし今も現場では、引く手あまたどころか人々の意識にも上りません。まるで、電気自動車は環境に良いものだと言って様々な社会的圧力がかかる中で、充電ステーションの普及は一向に進まず、消費者は別段ありがたみを感じていないし欲しがってもいないというのと似ているんじゃないかと思います。「それなら知ってるよ、でもまあそのうちにね」。たしかに、「緩和ケア？さあ、何してくれるのか見せてもらおうじゃないの？」と言われても「これがその緩和ケアでございます。」という商品は特にはないのですよ。

実際、患者さんから医者に至るまでほとんどの人から「死にそうになったら先生に頼むからよろしく」みたいに言われるのですが、そこにいくまでの過程の方がよほど大事なんですけどね。外科なら手術、みたいなわかりやすい売りがないのは困りものです。いかに説明が大切とはいえ、緩和ケアとは何ぞや、みたいな話から始めて、聞いている相手が付いて来れるとは到底思えません。それでも、重い病気を抱えた人生には何らかの形で、治療の専門科たる主治医とは別に、「職業伴走者」が居ればだいぶ違った時間になるのだらうと思うのです。もちろんそれが私たちスタッフであってもなくてもいいのですが。まあでも、これだけは知っておいて損はないと思います。「主治医以外にも、相談のチャンネルは早くから持っておいた方がいい。」今日はこのくらいにしておきましょう。