

エンパワーメント・アプローチとは？

糖尿病エンパワーメントとは、「患者は本来糖尿病を持ちながら生きる力を持っており、医療者はそれを患者自身が気づくのを助ける」という考え方です。提唱者の1人であるボブ・アンダーソン博士は、動機づけ面接などのスキルとは異なり、糖尿病エンパワーメントは概念であると、言っています。患者さんの問題解決の能力を引き出し、それを使って患者さんの問題を解決していくというのがエンパワーメント・アプローチです。例えるなら、叱責や脅しが「北風」だとするならば、エンパワーメント・アプローチは患者自身の内面に働きかけることから「太陽」とも言えるかもしれません。

患者の療養行動の時間のうち、98%は患者自身によるもので、医療者がかかわるのは月に1回程度、1時間にもならないと言われています。つまり、病院を1歩出てしまえば、食事や運動など全ての行動は患者さんの判断に委ねられており、糖尿病の自己管理の責任は患者さんにあるということになります。エンパワーメント・アプローチでは、医療者は患者の療養行動すべてに責任をとることは不可能であるという現実を理解し、医療者の仕事は「患者自身が糖尿病とその自己管理について十分な知識と理解に基づいたうえで自己判断できるようにサポートすることだ」としています。

患者さんは自分のことを自分で決める能力、自分の問題を解決する能力を持っています。しかし、糖尿病患者さんの中には、長期にわたり血糖値のコントロールがうまくいっていないことで、これらの能力が下がっている人もいます。この原因の一つは、患者さんと医療者の関係にあると考えられます。つまり、医療者は患者さんに対して常に指導する側で、患者はそれに従う側という考え方に原因が潜んでいるのです。それは、指導する側（医療者）と指導される側（患者）という関係が長期に継続すると、患者さんはいつの間にか自分の問題を医療者に解決してもらうことに慣れてしまい、次第に自分の問題を自分で解決する力が落ちてしまうのです。

服薬指導では、薬剤師が一方向的に話すことが多いかもしれません。しかし支援ということになると、よく聞くことがより重要になります。よく聞くことなしに患者を理解することはできないからです。患者さんの話をよく聞くことで、患者さんの持つ問題や考え方を理解でき、支援の糸口が見つかることも少なくありません。何より患者さんは話すことで、次第に意識が前向きに変わっていきます。薬局で薬剤師が毎回時間をかけて患者さんから話を聞くことは難しいかもしれないが、毎回少しずつでも話を聞くことで、患者は療養行動に対して前向きな気持ちに変わっていきます。短い会話であっても、患者さんの話を聞くことで、笑顔になって帰っていくというようなことは、多くの方が経験していると思います。