

カウンター越しでできる

糖尿病療養指導のちょっとしたコツ

薬剤師だから気付くノウハウが
質を高めます



岡田 浩 Okada Hiroshi 国立病院機構京都医療センター臨床研究センター予防医学研究室

第5回 そのひと言が血糖値を変える

あなたの「ひと言」が、糖尿病患者の血糖値を改善したという経験はありませんか？ それは「ひと言」が引き金となって生活習慣が変わったためです。ここでは、人が行動を変えるプロセスとその引き金となる「ひと言」について解説します。

指導のPOINT

▶ポイント①迷いやグチを受け止める

→まずは、患者の話をさえぎらずにしっかりと話を聴きます。聴くことは、患者の人生観や生活環境への理解を高めるだけでなく、患者の信頼を得る第一歩となります。忙しい薬局では、「聴く」ことの重要性は十分に理解していても、ついつい助言の言葉や、「大丈夫ですよ!」といった安易な励ましが口から出てしまいます。実はこれらは、患者の行動変容のチャンスを奪っています。

▶ポイント②患者が求めていることを探り、心に届く「ひと言」を

→患者がわざわざ薬局で話す場合は、何か気になっていることがあるときです。何が問題なのか、共感しながら質問して話してもらいます。そして、できるだけ「簡潔で前向きな言葉」を返します。その際に、薬剤師が普段から気にかけて、支援していることを伝えます。たとえば、「最近、ちょっと元気のないご様子なので、心配しています」といった言葉をかけます。

このようなストレートな表現でなくても、「糖尿病と上手に付き合うコツは何ですか?」といった前向きな質問も有効です。これは、病気と上手に付き合っていくことができているという前向きなメッセージとともに日常生活の振り返りを促す効果があります。上手に質問することで、患者の気持ちを前向きに導くことができます。

▶ポイント③最後にそっと背中を押す言葉

→最後の「次回の結果を楽しみにしていますよ」や「また教えてくださいね」といった、互いの関係性を強調する言葉は、行動変容へ背中を押す効果があります。

人を変化に導くのは人とのつながりです。あなたも、薬局で糖尿病患者さんにかかる「ひと言」を工夫して、患者さんを応援してみませんか？