

地域全体で 患者と家族を支える

市立総合医療センター
患者支援センター長 外科・消化器外科医師

松下一行さん



入院前から退院後まで
切れ目のないサポート

「患者支援センターでは、一人一人の実情に合わせて医療機関や介護施設、自宅などで安心して受けられるサービスを案内しています」

そう話すのは、市立総合医療センターで患者支援センター長を務める松下一行さん。

同支援センターは、地域医療連携課と、入院退院支援課、病床管理課、総合相談課の4部門で構成。入院前から退院後までを見据えた切れ目のないサポートを行っています。

また、地域の医療機関と役割分担し、医療情報を共有する他、「病院と地域の診療所との連携」の強化などによる一貫した医療の提供や、効率的な医療体制の構築に貢献しています。

開院1年で生まれた
成果と課題

開院当初は、統合前の市立川西病院と医療法人協和会協立病院で考え方や機能の違いがあり、まとめるのに苦労したそうです。



求められています」

必要とする人に
必要な医療を届ける

地域の医療機関や介護施設と連携し、患者の希望に沿った支援体制が必要だと松下さ

「両病院でやり方が違うなど難しい面がありました。業務の役割分担や細かい部分のすり合わせなどを、みんなで話し合いながら取り組んだことで、今ではスムーズに行うことができるようになりました」

開院してもうすぐ1年を迎える市立総合医療センター。一定の成果がある一方、改善したいこともあると松下ささんは話します。

「地域医療の拠点として患者数が増え、ほぼ満床の状態です。しかし、入院退院の調整に時間を要していることが課題。スタッフが患者の入院退院を把握しながら、限られた病床を効率良く運用することが

「頼れる親族が近くにいないなどといった相談を受けることがあります。そのような生活上の課題があっても医療が受けられる『川西モデル』を作り、必要な人に必要な医療を届けることが私たちの使命。市民の皆さんに安心して川西で過ごしてもらえようように、信頼される病院をめざします」



おとな子どもも
食と育つ

保健センター
☎ 072(758)4721



地産地消が 持続可能な社会の実現に

環境負荷の低減や地域経済の成長に貢献

「地産地消」とは、地域で生産された農産物や食材をその地域で消費する取り組みです。地域の食材を生産・消費することで、消費者はいつも新鮮な地元産の農産物や食材を手に入れることができ、地域の食文化を守ることにつながります。

また、自動車などの輸送で排出される二酸化炭素の削減にもなり、環境負荷の低減にも貢献。地球温暖化や大気汚染などの環境問題を解決するために不可欠な取り組みです。

他にも、17の目標と169のターゲットから構成され、貧困や格差、環境問題などを解決することをめざすSDGsの中で、地産地消は「地域の経済成長」「持続可能な食料生産システムの確立」などの目標につながる取り組みとして注目されています。地域レベルでのSDGsの取り組みとして、持続可能な社会の実現への貢献が期待されています。

市では、「健幸まちづくり計画」の期間が5年度で終了します。健康意識の把握、計画の評価と今後の健康づくり施策へ生かすため、アンケート調査を行いました。その結果、地元産の農産物などを利用する人が減少していることが分かりました。地元産の農産物などは市内のスーパーなどで販売(右の2次元コード参照)され、季節ごとに食材が並びます。見掛けたら意識して手に取るなどすることが、環境に対する行動の一步となるでしょう。



生きる

人権推進多文化共生課
☎ 072(740)1150

聴き上手になる

Vol.2

相手が言いたい事をそのまま受けとめる
本音を引き出せる聴き方をしてみよう

前回のコラムでは、「聴く」ことを実践したお母さんが、その効果を体験して驚いた話をしました。反抗期真っ盛りの男の子が、素直に自分の非を認め、解決策まで自分で考え行動できたんですから、すごいことですね。話を「聴く」たったそれだけで、そんなに人は変化するの?と思うでしょう。本当にそれだけでいいんです。でも言い換えると、それくらい簡単なことも、普段の生活ではなかなかできないわけです。話を聴けているつもりで、聴けていないのが現状なんです。

私は講演で、話のきき方には三つあって「聞く」「訊く」「聴く」を上手に使い分けてくださいと伝えています。一つ目の「聞く」は雑談の時に使います。聞き流すこともある気軽な普段使いですね。二つ目の「訊く」は質問する時に使います。自分が知りたいことを相手から引き出す積極的な訊き方です。三つ目の「聴く」は本音を引き出す聴き方です。相手が言いたい事をそのまま受け止める受容的な聴き方です。

一つ目と二つ目は多くの人ができますが、三つ目の「聴く」はちょっとコツが必要です。それは必ず、「あなたの話を喜んで聴いていますよ」という気持ちが態度で相手に伝わる。特にみんなが困るのが、自分の意見と違った時の対応でしょう。「うそはつけないし、でも自分はそうは思わないし…」そんな時は話を遮らず、「あなたはそう思うのね」と受け止めてみてください。最後まで気持ちよく話せた相手から笑顔と「ありがとう」が返ってくるとうれしいですね。(会話の泉事務局長 コミュニケーション・サポーター 横山由紀子)

消費生活センターだより

消費生活センター
☎ 072(740)1167

催眠商法に気を付けて

高額商品を買わせることが目的です
タダより高いものはありません

事例1 近所にできたお店は1日3回、1時間半の健康に関する講習会があり、帰りに無料で卵や油、日用品などがもらえる。高齢の母は話を聞くだけだからと毎日通っていた。私もお店に行ってみると、お店の人は話がうまく聞き入ってしまったが5万円のサプリや30万円の浄水器など高額な商品を買っていた。母にお店には行かないようにと言っていたが聞いてくれず、いつの間にかサプリメントを大量購入していた。(50歳代女性)

事例2 知人に誘われて電位治療器の無料体験に行った。他の参加者が「すごく効く」と絶賛していた。行く度に熱心な説明を受け、購入したいと思うようになった。50万円するので家族に相談すると大反対された。(60歳代女性)

回答 これらは催眠商法や講習会商法と言われるものです。タダ同然で物を配ることで多くの人を集めます。会場では販売員が優しく接してくれるし、毎日通っていると顔見知りも増えて居心地良く感じます。しかし、本来の目的は高額な商品を買わせることです。高額商品は買わないと決めていても、親しくなった販売員に対し断りにくい心理状態に陥ったり、別室に連れて行かれ長時間勧誘されたりして買ってしまうこともあります。トラブルに遭わないためには安易に会場へ行かないようにしましょう。もし契約をしてしまっても、クーリングオフが適用される場合がありますので、諦めずに相談してください。