



台灣基層透析協會

本會宗旨：

關懷透析病患，提升透析品質，維護透析診所與病患的權益，協助政府制定相關醫療政策及推行健康保險制度。

透析週報 週四出刊 第三十八期 103.1.30

發行人 鄭集鴻 理事長

學術編輯 張智鴻

聯絡人:靳國慧

電話:0933118495

傳真:03-5351719

e-mail:dialysis98@gmail.com

法律顧問：黃清濱律師

電話：04-23205577

最新消息：

☆今天是農曆除夕，大家一定仍堅守工作崗位服務腎友，這是我們基層腎臟科醫師最偉大之處，預祝各位基層夥伴，新的一年平安健康、事事順利，透析給付漸入佳境！

2014 HAPPY NEW YEAR
馬年大吉 · 生意興隆

甲午
馬年



孫少英 九族櫻花盛開 79x110cm 2013

敬祝：

新年快樂 吉祥如意

學術專欄：

DOCTORS JANUARY 23, 2014, 12:30 PM

Teaching Doctors the Art of Negotiation

By DHARUV KHULLAR New York Times

醫學院裡有課程教我們怎麼溝通或是談判嗎？在我那個時代，似乎沒有，只有老師和學長們平日的一點一滴的傳授。真正獨立醫療作業後，甚至自行開業後，才愈來愈了解溝通或是談判的重要性。文中是一位疑 H.I.V. 感染的患者，因為等 skin biopsy 報告幾天不耐煩了，氣沖沖的拔掉 I.V.，要 A.M.A (against medical advice) 離院。作者看著患者的主治醫師熟稔地，平靜地接近他，並遞上一杯水，並且問患者是否可以談一會？「O.K.，醫生，我再給你幾天時間把報告追出來」若是遇到同樣的狀況，我們怎麼處理？現在的醫療已經是團隊合作，不管是對於不同科醫師們要溝通，醫護，看護，甚至還要和保險單位或是政府部門（例如健保局，我現在正和它爭審一位患者的透析權利）溝通。醫學院也開始注意溝通的訓練，因為良好的溝通可以 improve patient adherence, diagnostic accuracy and chronic disease management. But good communication, by itself, is only part of the solution. We need to teach doctors how to negotiate (沒錯，我們也聽說或是看過某些醫師們發火的故事)。「談判」就字面上而言，不是要談贏或是輸，而且要找出雙方的利益和共同點，然後把雙方拉在一起（這段寫得很好）。(Negotiation in this context, is not about winning or losing, or haggling over price or scarce resources. It' s about exploring underlying interests and positions to bring parties together in a

constructive way.) 美國 Obama 近日來一直談 Affordable Care Act 之中有一項是，若是患者的滿意度低或是再住院率高(low satisfaction scores or excessive readmissions.)，則這醫療院所的給付就會低。因此醫療已經從醫生說了算，慢慢走向患者說了算的時代了。

Dhruv Khullar is a dual degree candidate at the Yale School of Medicine and Harvard Kennedy School, where he is a fellow at the Center for Public Leadership. Follow him on Twitter: @DhruvKhullar.

