

24. 伝わる！同意書の説明（実は結構伝わっていない？）

2026/5/8

白子隆志

今回は医学界新聞(広島大学救急集中治療医学:三谷雄巳先生、亀田総合病院救急救命科:関美月先生著)で読んだ記事を書きます。

我々、医師のみならずほぼ全職員が患者さん、あるいは家族などに何らかの説明(同意)をすることがあると思います。自分を振り返ると、同意の説明方法など習ったことはなく、見様見真似でやっていて、自分ではちゃんとできていると勝手に信じているように思われます。自分が患者さんになって説明を受ける時に、「これは上手だな」「これはあまり上手ではないな」と感じることもありますよね。普段自分は、時間を気にしながら自分のペースで型どおりに説明して、一生懸命やった気分になっているわりに、結構伝わっていないのではないかと反省しています。

1 同意書説明の本質

医療現場において検査・処置・手術の前に患者・家族に同意書説明を行うのは日常茶飯事ですがともすると「署名をもらう作業」と思われがちですが、最診療の上でも重要な工程の一つです。IC(インフォームドコンセント)は医療者が治療目的や方法、効果、リスク、代替案、非施行時の見通し、費用、入院期間などについて十分な情報を提供し、患者が理解・納得したうえで意思表示をするプロセスです。

【法的側面】医療者の義務であり、のちのトラブルでは内容だけでなく説明努力まで問われ、同意書、カルテへの詳細な記録も不可欠です。

【倫理的側面】患者の自己決定権を尊重し、未成年や判断能力が十分でないケースでも、本人の意思を最大限尊重しつつ、代理人の同意を売る必要がある。

「署名を得るための作業」ではなく「安心して意思表示をしてもらうための対話」

2 伝わるための4ステップ

Step1:相手の立場に立つ

冒頭で目の前の人の感情に寄り添い、患者さんの状況を把握することが大切。

「不安だと思いますが順番にお話しますね」などの会話で安心感を与えます。手技だけを説明するのではなく、患者さんを主語にしてその意義を説明します。

Step2:専門用語を簡単に

我々にとっては当たり前の手技・用語であっても一般の人には理解できないこともあります。また、医療者を前にして緊張されている患者さんも多いので、わからなくてもわかったように頷いてしまいます。例えば、「穿刺」は「針を刺して〇〇の△△を抜くこと」に置き換えればわかりやすいと思います。

Step3:視覚情報で補う

言葉だけでは伝わりにくい場合は視覚で補いましょう。ヘルニア手術前に、実際の手術

材料であるメッシュ(写真など含め)を見せることによってより理解が深まります。また、実際にイラストで描いて見せることにより伝わりやすくなります。

Step4:よくある質問に備える

実際に質問はありませんかと言ってもなかなか答えづらいものです。よく質問される内容を準備(説明書に記載)し、こちらから提示することによってより理解しやすくなると思います。医学界新聞では、質問への回答を 結論→理由→患者のメリット→再確認の流れで行うとスムーズになると書かれています。結論を先に出すことによって、その後の情報・理由が理解しやすくなるからだそうです。

(例:気胸で胸腔穿刺)リスクはどれくらいですか？

結論:大きな合併症はまれですが、出血と感染の可能性がります。

理由:針や管を入れるためです。

再確認:ここまでで何か不安はありますか？

メリット:患者さんの呼吸が楽になります

当院の説明書もこれらの要領に従って作られているので、実際の現場では皆さんが患者さんの立場に寄り添って説明してくださっていると思います。しかしながら、同じことを伝えるのに、伝え方(コミュニケーション能力:言葉、視線、姿勢、声のトーン、表情など)によって全然変わってきますよね。

以前にも書きましたが、患者さんにとって手術は「一生に一度の一大事」かもしれません。確実に老いてきている私も他人ごとではありません。明日は我が身です。

「我日常、彼非日常」でお願いします。

病院の周りの春の花々 (みなたくましい)



菜の花



スイセン



芝桜とタンポポ(仲良く共生)