

デンタルオフィスナビゲーション
歯科医師のためのコンサルテーション入門
 理念・技術・システム

藤橋歯科医院・(株)ジヨルノ
 安生朝子 (歯科衛生士)



B5判/104頁
 定価 3,675円
 (本体 3,500円+税 5%)
 医歯薬出版刊
 (2011年3月発売)

「歯科医師のための」というタイトルのこの書籍に、あえて歯科衛生士である私が書評を書かせていただける理由はいくつかあります。まずは、著者である榊 恭範先生(福岡県開業)とは、研修会をとおして十数年来おつきあいがあることが挙げられます。先生の症例報告には、必ず「書類作成」と「情報提供」というキーワードがあり、患者さんに対して歯科医院側は「必ず説明責任をもつ」と述べられています。私は歯科衛生士の立場から、その「具体的なシステム」を先生から学んできた一人です。

また本書は、患者さんにコンサルテーションを行うまでのストーリーと各個人の資料の作成方法、またプレゼンテーションの実際を学びたいと思い、「これこそは！」と手にした一冊でもありました。そう思えたのは、榊先生の医院のスタッフが「優秀な専門家」として患者さんの治療計画を熟知されていて、特に歯科衛生士が行うコンサルテーションがていねいかつ明確であると感じていたからです。

第1章、第2章ではコンサルテーションの「必要性」と、そのための「準備」について記され、コンサルテーションの基本は「聴く」「話

す」「伝わる」ための院内の環境整備、システム構築が不可欠であるとされています。日々進化し続ける歯科医療の現場においては、患者さんの理解を得るための「話術」を身につけること、また一般社会の常識も必要であると記されています。自身の趣味における「こだわり」を例にあげながら、「誰も説明なしで高価な買い物などしない」と説いた著者の言葉は、「買い手」になる際に受けるコンサルテーションをも、医院におけるコンサルテーションのヒントにされているのだらうと察する一文でした。

第3章からは、口腔内検査表やデンタルX線写真、石膏模型を準備したうえで、その補綴・修復方法、治療計画を具体的に示し、資料をもとに1歯、少数歯、多数歯における疾患ごとのコンサルテーションをていねいに行うこと、歯科医師としての技量の重要性について、歯内療法、歯周治療、インプラント治療などの初診時からメンテナンスに至るまでの症例を時間軸も含めながら提示しています。これらの症例は、経験年数の少ない歯科衛生士にとっては、歯科医師の行う治療を理解するうえで実にわかりやすいものになることでしょう。本書でコンサルテーションを受けるのは歯科衛生士かもしれませんね。

「思いつきの治療ではいけない、ときに不採算部門ともいわれる現在の保険診療でもあるけれど、なんとか頑張ろうではありませんか」と記された歯科医師としての強い信念も学べるこの一冊は、「いまを充実させることが、次なるときにつながる」とまとめられた著者の言葉、そのとおりであると痛感しました。