

選ばれる歯科医院に
なるための治療時の説明

患者さんの 不安 疑問 に答える

金田 洌／安田 登 編

患者さんの背景にさまざまな物語がある。ナラティブメディスンとして患者さんの置かれている環境や立場などを想いながら、問診や説明をしないと、患者さんは納得するどころか、離れていってしまう。決していいけないこともある。また患者さんとのミスコミュニケーションがあると、患者さんはやはり離れていってしまう。そこで、患者さんを理解する上での基本的な会話や、基本となる問診でのポイントや注意事項をQ&Aにまとめた。

また歯科医師は、インフォームドコンセントとして患者さんに治療法や処置法を説明する義務がある。本書は経験の浅い歯科医師向けに、患者さんが思っている不安や疑問、治療時の説明を各分野のエキスパートに答えてもらっている。わかりやすいように患者さんへの対応のポイント、対応方法、いいとはいけないDon'tの3項目に分け具体的に解説した。患者さんとの信頼関係を築く1冊。



INDEX

- 1章 患者さんの診療をはじめる前に
- 2章 初診時の対応
- 3章 保存修復・歯内療法への対応
- 4章 歯周治療への対応
- 5章 クラウン・ブリッジへの対応
- 6章 パーシャルデンチャー・コンプリートデンチャーへの対応
- 7章 口腔外科治療への対応
- 8章 小児歯科・矯正歯科治療への対応
- 9章 インプラント治療への対応
- 10章 治療時に説明しにくい処置の説明

●サイズ:A4判 ●184ページ ●定価 本体7,000円(税別)



クインテッセンス出版株式会社

〒113-0033 東京都文京区本郷3丁目2番6号 クイントハウスビル

TEL. 03-5842-2272 (営業) FAX. 03-5800-7592 <http://www.quint-j.co.jp/> e-mail mb@quint-j.co.jp



患者さんとの信頼関係を築く治療時の説明

患者さんの歯科的モチベーションをあげるポイント満載

- 患者さんとの対応のポイント，対応方法，いってはいけないDon'tの3項目に分け解説
- 見開き2ページの解説で，わかりやすい
- 患者さんとの信頼関係を築くポイントが明確



きりとり線

注文書

選ばれる歯科医院になるための治療時の説明 患者さんの不安・疑問に答える

冊注文します。

モリタ商品コード:805721

●お名前

●貴院名

●ご指定歯科商店

●ご住所

(〒)

●TEL

●FAX

支店・営業所

※ご記入いただいた個人情報は、弊社の新刊案内、講演会等の案内に利用させていただきます。
※ご指定歯科商店がない場合は送料をいただき、代金引換宅配便でお送りさせていただきます。