

# 不動のトップハイジニストは「何を」「どう」伝えているのか？

一人ひとりに響く言葉には、**法則があります**



知識が備われば、相手に対する声かけが変わります



私が活用している話術は、  
実はとても簡単  
誰でも楽しみながら習得できます!

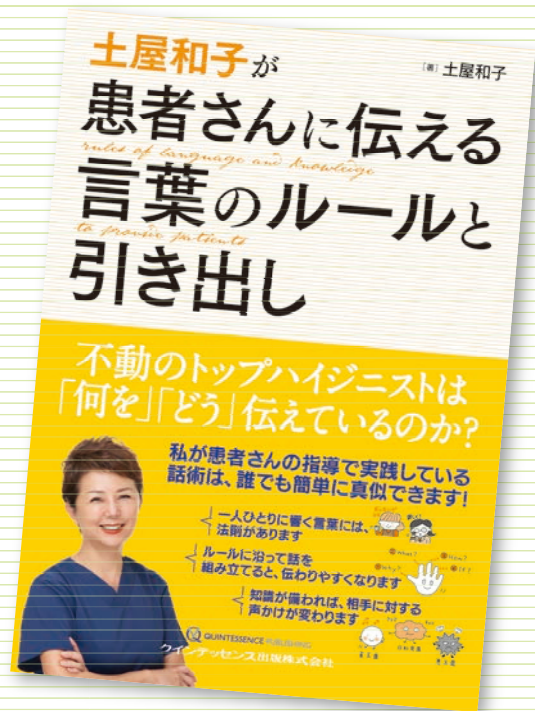
ルールに沿って話を組み立てると、伝わりやすくなります



チェアサイドで歯科衛生士が患者さんに提供できる情報は多岐にわたる。しかし、「きちんと説明しても耳を傾けてもらえない・伝わらない」「誰に対しても同じ説明になってしまう」「禁煙指導は患者さんに嫌がられる」など悩みは尽きないもの。本書では、そんな悩める読者に向けて、長年歯科衛生士界のトップに君臨し、心理学・行動学・言語学に造詣の深い土屋和子さんがその解決策を余すことなく伝授。ファン待望の新刊、堂々発売!

## 土屋和子が 患者さんに伝える 言葉のルールと引き出し

*rules of language and knowledge*  
*to provide patients*



# 患者さんとのコミュニケーションで、こんな悩みありませんか？



きちんと説明しても、  
耳を傾けてもらえない・伝わらない

禁煙指導は患者さんに  
嫌がられるため、できれば避けたい

誰に対しても同じ話しかた・  
説明のしかたになってしまう

そもそも人とのコミュニケーションが  
苦手・自信がない

など

その解決策は、本書をお読みください。

## CONTENTS

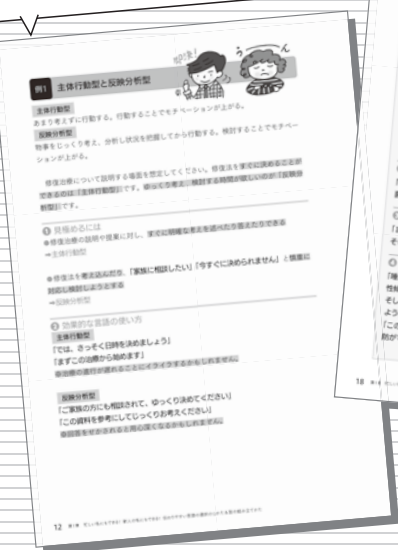
### 第1章

忙しい私にもできる！ 新人の私にもできる！  
伝わりやすい言語の選択のしかた&話の組み立てかた

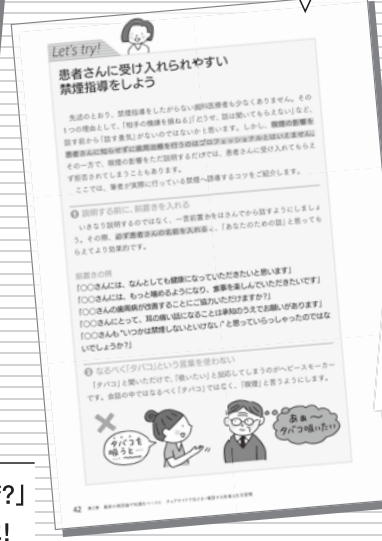
### 第2章

最新の病因論や知識をベースに  
チェアサイドで伝える&確認する疾患と生活習慣

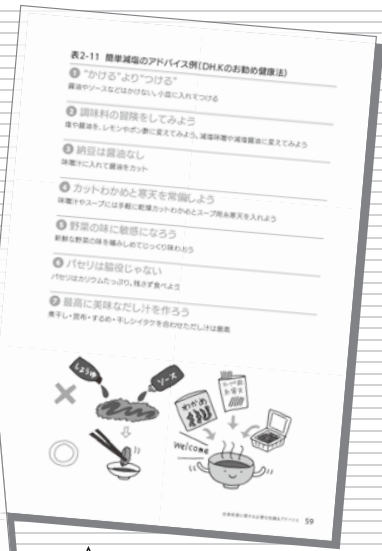
同じ説明でも、人によって効果  
的な言葉の使いかたは変わる！



少しの工夫で、患者さんに禁煙  
を受け入れてもらいやすくなる！



「Why?」「What?」「How?」「If?」  
で組み立てると、説明が明確に！



全身疾患の知識がつくと、生活  
習慣へのアドバイスにもつながる！

きりとり線

注文書

土屋和子が患者さんに伝える言葉のルールと引き出し

モリタ商品コード:208040736

冊注文します。

●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、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致します。