

最高の

The art of clinical practice

臨床術

川村 英史 志木駅前歯医者・コスモクリニック
Kawamura Eiji



はじめに

あなたにとって**最高の臨床医**とはどんな歯科医師でしょうか？

おそらく皆さんがイメージする最高の臨床医像は、住んでいる地域や年齢、歯科医師歴によってまったく異なることと思います。世の中には一〇万人以上の歯科医師がいて、その内訳は開業医五万八千人、勤務医三万一千人、大型病院勤務一万一千人となっています。これだけの歯科医師がいて、また勤務する場も異なるのですから、理想とする臨床医像もそれだけバリエーションがあつて当然です。またその一方で、理想とする臨床医像がイメージできない人もい

るのではないのでしょうか。SNSやオンラインセミナーなどにより情報過多となった昨今、どんな歯科医師でありたいか悩む人も増えていると感じています。

本書『最高の臨床術』は、日々実際に臨床に携わっている皆さんが思い描く**最高の臨床術のエッセンス**について、五つのチャプターに分けて執筆しました。教科書やセミナーでは教えてくれない**歯科医師としての勤務**を書き記したつもりです。

一人でも多くの歯科医師の参考となり、明るい歯科業界になればと願っています。

二〇二三年四月

川村英史

最高の臨床術とは

日本には一〇万人もの歯科医師がいますので、歯科医師それぞれに**臨床のゴール**があると思います。

- ・審美歯科医として「セラミック治療のみを行うことが最高だ」と考える人
- ・外科医として「インプラント治療を専門に行うことが最高」と考える人
- ・「月一〇〇万円稼ぐことが最高」と考える人

どんな形であれ、自分にあった診療スタイルを確立し、ブれることなく患者さんにその医療を提供して、患者さんが満足して感謝してくれば、それはすべて最高の臨床術だといえます。

私が思い描く臨床のゴールは、自分と関わりがあるすべての患者さんに、一歯単位の治療から全顎的な治療まで、その人が望む治療をトラブルなく迅速に行うことです。

では、どのように進めていけばあなたの臨床のゴールに近づくことができるのか、私が考える**最高の臨床術**に必要な不可欠なポイントについてくわしく解説していきます。

はじめに 2

筆者の自己紹介 12

01 最高の信頼獲得術

最高の信頼獲得術①
清潔感のない歯科医師はスタートラインにも立てない 20

最高の信頼獲得術②
タオルのかけ方ですべてが決まる 24

最高の信頼獲得術③
患者さんが「担当医変更」を希望する理由はただ一つ 27

最高の信頼獲得術④
「患者さんの心」に入り込むミラーリングテクニック 31

02 最高の治療戦略術

最高の信頼獲得術⑤
アンビバレンスな患者対応 34

最高の信頼獲得術⑥
一番の広告塔は自分自身 37

最高の治療戦略術①
コンセプトのある治療計画とブレない治療方針 42

最高の治療戦略術②
待機的診断と予後の推理 48

最高の治療戦略術③
すべての患者さんに治療ゴールとプロブレムリストを作る 50

最高の治療戦略術④
伝え方が9割

..... 52

03

最高のコンサルテーション術

最高のコンサルテーション術①
会議は始まる前から終わっている

..... 56

最高のコンサルテーション術②
大保険時代の到来？

..... 59

最高のコンサルテーション術③
マテリアルの説明よりも「スクリーニング」のほうに大事

..... 62

最高のコンサルテーション術④
コンサルテーション時に考えておくべき五つの要素

..... 66

最高のコンサルテーション術⑤
被せものを選ぶのは歯科医師の仕事

..... 72

最高のコンサルテーション術⑥
タイミングは「運」

..... 77

最高のコンサルテーション術⑦
患者さんにとって世界で一番正しい治療計画を提案する

..... 82

04

最高のトラブル対応術

最高のトラブル対応術①
素直であれ、誠実であれ

..... 88

最高のトラブル対応術②
トラブル対応三つの原則

..... 91

最高のトラブル対応術③
一視同仁を極め、淡々と治療をすすめる

96

05 最高の成長戦略術

最高の成長戦略術①
「すべて自分が悪い」の精神で臨む

104

最高の成長戦略術②
人類最大の発明

108

最高の成長戦略術③
失敗は部分的成功

112

最高の成長戦略術④
浄化することのない、大きな失敗

115

最高の成長戦略術⑤
セミナーオタクの先生

120

最高の成長戦略術⑥
文字は書くな、シエーマだけを描け

124

最高の成長戦略術⑦
なんとなく行う100症例よりも自分で取り組む1症例

127

最高の成長戦略術⑧
健康であること

130

あとがき

133

筆者の自己紹介

本書を手にとってください、どうもありがとうございます。これから読み進めるにあたって、まずは筆者である私の自己紹介をしたいと思います。

■大型医療法人にて歯科医療を学びました

私は東北大学歯学部を卒業後、神奈川県横浜市にある大型医療法人に勤務し、同法人にて診療主任をしながら研修医と二年目歯科医師の育成に従事していました。

この医療法人は三〇名以上の歯科医師が在籍し（口腔外科、麻酔科、矯正科の各専門医もそれぞれ三人在籍していました）、チェア数四二台、マイクロスコープ一七台、光学スキャンも三台整備した、二四時間三六五日診療をしている国内最大級の規模を誇っていました（二〇二二年現在）。

こんな大病院を一代で築き上げた理事長は、世界中の著名な歯科医師と交流を持ち、今や全国各地で活躍されている数多くの歯科医師を育て上げるなど、歯科業界を長く支えてきた人です。そんな理事長から、歯科医師としてのあるべきたたずまいから治療の手技まで、さまざまな歯科医療のノウハウを厳しく指導いただきました。

また、研修医時代に東京SJCに入会し、そこで学んだ診査診断のノウハウをもとにインプラント治療や全顎治療、そしてデジタルを活用した治療を年

間一〇〇症例以上担当しました。その経験から、インプラントやデジタルの分野で「インプラント寺小屋」や「ホワイトクロス」にて講演の機会をいただいたりしています。

もちろんこういった症例は、大病院のブランドに来院された患者さんに対してたまたま私がハードな症例を担当する機会をいただいたに過ぎません。しかし、歯科医師人生の早い段階からこのような機会をいただけたことは大変貴重な経験となりました。ワタナベ歯科医院の渡部譲治先生には心から感謝しています。

そんな私も、現在は埼玉県志木市にて**志木駅前歯医者・コスモクリニク**を開業し、院長として新しい道を歩み始め、若手歯科医師の教育に力を入れています。

■多くの歯科医師がいたからこそわかったこと

先述のとおり、この医療法人には三〇名もの歯科医師が勤務していましたから、診療スタイルも千差万別でした。自費診療に絞って治療をしている歯科医師もいれば、保険診療中心の歯科医師、自費診療と保険診療をバランスよく組み合わせている歯科医師などがいて、治療の進め方もまさにバリエーションに富んでいました。そんな医療法人で研鑽を積んできましたので、診療スタイル毎の傾向とポイントも自ずと学ぶことができました。また、**どんな形であれ、自分のやりたい治療を行い、患者さんがそれに満足して感謝してくれば、それが大正解**ということも知りました。

私の診療スタイルは、インプラントやデジタルはもちろんですが、保険診療のコンポジットレジン修復や根管治療などはもとより、智歯抜歯や障害を持つ

た患者さんのレストレーナー下の治療や鎮静（セデーション）下での治療など幅広く行っています。

■誰もが同じことに悩み、つまづく

さまざまなプロセスを経て現在の診療スタイルに落ち着きましたが、その背景にはうまくいかなかったことやトラブルになってしまったことなどもたくさんありました。それらを分析してみると、やはりトラブルには必ず原因があって、どれも起こるべくして起こってしまったことだと判明しました。

また、これらのトラブルは私だけのことではなく、誰もが陥りやすいことでもあると気がつきました。私は勤務していた医療法人では研修医や二年目歯科医師を指導する立場にありましたが、誰もが毎年同じところでつまづき、同じ

ところで似たような質問をします。よくよく自分のことを振り返ってみると、たしかにかつて自分も同じことを疑問に感じていたのです。

私には歯科医療関係者を中心にたくさんの方フォローがいるのですが、そこで寄せられる質問も実は似たようなことが多く、やはり**気になることはみんな同じ**と改めて実感しています。

■歯科医療に近道はないが、成長するためのエッセンスはある

大型医療法人でバリエーションに富んだ診療スタイルを見ながら若手歯科医師の指導をしてきた経験から、強く感じるがあります。それは**歯科医療に近道はないが、歯科医師として成長するエッセンスはある**ということです。

たとえば、新しい治療技術を学ぶにしても「学び方」さえ理解していれば習

得スピードも加速することでしょう。対応が難しい患者さんが来院しても、「接し方」さえ理解していればさほど困ることはありません。こついった「知識」や「ノウハウ」を若い頃から知っていれば、**歯科医師としての成長は一段と早まる**と思います。

本書は、若手歯科医師や自分の診療に伸び悩む中堅の歯科医師、勤務医を育てたい法人の理事長にこそ伝えたい！と、私がここ数年にわたって考えてきたことをまとめたものです。

筆者が経験してきたことを参考に、回り道することのない歯科医師人生を歩んでほしい——そう願っています。

01

最高の 信頼獲得 術