

新

臨床研修医を開業医で一番
育てている院長が語る

できる 歯科医師の ミッション



「若いのにやるなあ」「将来の成長が楽しみ」

スタート地点（国試合格）は一緒でも、最初の数年をどのように過ごしていくかによって、その後の歯科医師としての成長は大きく異なります。

本書は「あそこの出身者はできる!」と多くの歯科医師から高い評価を受けているワタナベ歯科医院（神奈川県横浜市）の渡部譲治院長が、若き歯科医師たちのやる気と成長を奮起するべく毎日送り続けてきた「心にガツンと響く」メールやLINEメッセージをまとめた、テクニック集やハウツー本だけでは得られない「歯科医師としての最初の心構え」をまとめた一冊です。

1日平均150名もの患者が来院する大型歯科医院のなかで、総勢20名もの歯科医師と平均6~7名の臨床研修医が、なぜ毎日イキイキと治療や研修を続け、そして「できる歯科医師」と評価されるまでに成長できるのか？ 新年度が始まった今だからこそ読んでおきたい、若き歯科医師の「モチベーションアップ」と「きちんとした歯科医師になるための心得」を学ぶ最初の一冊に最適です。

新人&若手勤務医や臨床研修医の

「モチベーションアップ」と

「きちんとした歯科医師になるための心得」

を学ぶ **最初の一冊に最適です!**

監著 渡部 譲治
ワタナベ歯科医院・院長

著 澤田 卓弥
MARCH歯科・矯正歯科 院長 / 大阪大学歯学部卒

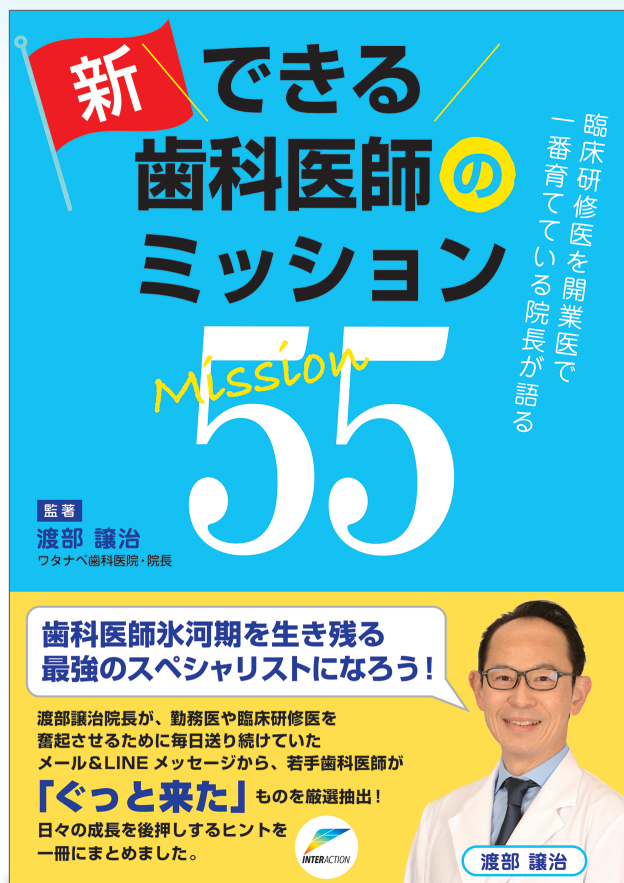
鈴木 篤士
アズ歯科桶川院 院長 / 東北大学歯学部卒

中村 一仁
アズ歯科桶川院 勤務 / 東北大学歯学部卒

林 茂雄
林歯科医院 院長 / 昭和大学歯学部卒

渡部 真麻
同・組織管理主任 / 日本大学歯学部卒

A5判 160ページ フルカラー
ISBN 978-4-909066-64-0
C3047
税込価格 3,300円



新 できるMISSION 歯科医師の ミッション55

CHAPTER 1 イントロダクション

- 01 学生から社会人になった君へ
- 02 失敗を恐れるな。真正面からぶち当たれ!
- 03 氷河期を生き残る最強のゴキブリになれ!
- 04 臨床で成功する歯科医師と経営で成功する歯科医師
- 05 「おかしい」と思ったら振り返れ!
- 06 使えるものは、親でも使え

CHAPTER 2 日々のトレーニングに際してのアドバイス

- 07 アシストは学びの場であることを忘れるなかれ
- 08 評価されることで人は成長する
- 09 歯科治療には一段飛びは存在しない
- 10 捨てるなその歯、使えろ!
- 11 レストを極めよ
- 12 歯科治療はイメージングが大事
- 13 TeCの恩恵

CHAPTER 3 基本手技をトレーニング中の君たちへ

- 14 歯の形も知らないで歯科医師といえるか?
- 15 なぜあの先生の患者はいつも寝てしまうのか?
- 16 歯医者を何年やりたいか?
- 17 拡大診療は、ベテランとの距離を縮める

CHAPTER 4 歯周治療をトレーニング中の君たちへ

- 18 ペリオを疎かにするなかれ
- 19 沼地に家は建てられない
- 20 歯肉は読むもの
- 21 支台歯形成とペリオの切っても切れない関係

CHAPTER 5 エンドをトレーニング中の君たちへ

- 22 君はその歯にセラミックを勧められるか?
- 23 歯髄は生物
- 24 ビギナーにとって、エンドは誤診の宝庫
- 25 本当にその歯は残せるのか?
- 26 インフォームドコンセントが逃げ口上になってないか?

CHAPTER 6 補綴をトレーニング中の君たちへ

- 27 その補綴、自分の口に入れたいか?
- 28 形成上達のキモは、多方向から見る習慣にあり
- 29 歯を見て口を見ず
- 30 すべての道はデンチャーに通ず
- 31 プロビジョナルでは歯周組織と咬合、そして審美性を評価せよ
- 32 補綴治療は「引き算の美学」

CHAPTER 7 外科をトレーニング中の君たちへ

- 33 外科処置での抑えどころは、たったの3つ
- 34 MIは常識。しかしなんでもMIでいいわけではない
- 35 怖がりのみが生き残り、成長する
- 36 「切腹の作法」と「鬼手仏心」で挑む親知らず抜歯
- 37 偶発症予防の考え方

CHAPTER 8 コンサルテーション上達へのアドバイス

- 38 問診は『つかみ』
- 39 話上手は聞き上手
- 40 人気者の歯医者の秘密
- 41 『丁寧なコミュニケーション』の落とし穴
- 42 問診は『かきかえ』で臨め!
- 43 100の言葉よりも1枚の写真
- 44 はじめて治療計画を立案する君へ
- 45 君の治療プランはキラキラしているか?
- 46 数字をうまく使える人は説明上手
- 47 長年通っている患者だからこそすべき『質問』

CHAPTER 9 よき歯科医師になるために

- 48 「腰を落ち着けて臨床をする」ということとは
- 49 外科を志したきっかけ
- 50 守破離の歯科医療
- 51 自分の足跡を残せ!
- 52 脱・主訴だけ治療
- 53 弘法も筆を選んでいる
- 54 君は名プロデューサーになれるか?
- 55 会議は始まる前に終わっているべき

One Point Column

アシストの極意
口デオ診療
患者はアマチュア
君は化粧をしたことがあるか
君はいま何合目?
抜歯宣告は死刑宣告と同じ

注文票

品名	税込価格	冊数
新・臨床研修医を開業医で一番育てている院長が語る できる歯科医師のミッション55	3,300円	



インターアクション株式会社

東京都武蔵野市境南町 2-13-1-202
TEL 070-6563-4151 FAX 042-290-2927
http://interaction.jp