

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

MISSION



神奈川県横浜市で24時間365日救急対応可能な医療機関として地域医療に貢献する「ワタナベ歯科医院」。ここは1日平均280名もの患者が来院する大型歯科医院だけでなく、毎年多くの歯科医師臨床研修医を輩出する単独型臨床研修施設でもあります。

総勢40名もの歯科医師と、平均7~8名の臨床研修医が毎日イキイキと治療や研修を続けていられるのは、彼らを奮起させるために渡部譲治院長が毎日送り続けてきた「心にガツンと響く」メールやLINEメッセージに秘密があります。

本書は、そんなメールやLINEメッセージから、勤務医や臨床研修医が勇気づけられ、成長のきっかけをつかんだものばかりを厳選し1冊にまとめました。

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」を本書から学んでみませんか？

**監著** **渡部 譲治**  
ワタナベ歯科医院・院長

**著** **大岡 佑輝**  
同・インプラントセンター長／鹿児島大学歯学部卒

**澤田 卓弥**  
同・勤務医／大阪大学歯学部卒

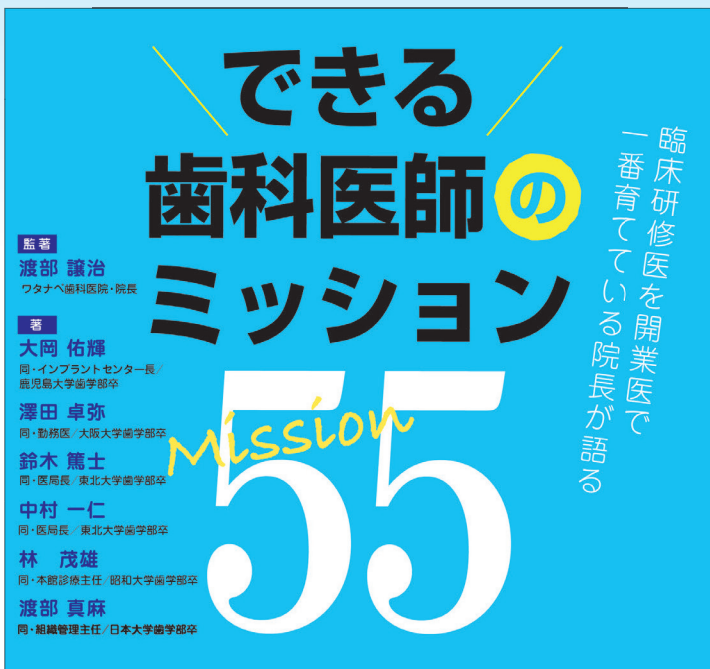
**鈴木 篤士**  
同・医局長／東北大学歯学部卒

**中村 一仁**  
同・医局長／東北大学歯学部卒

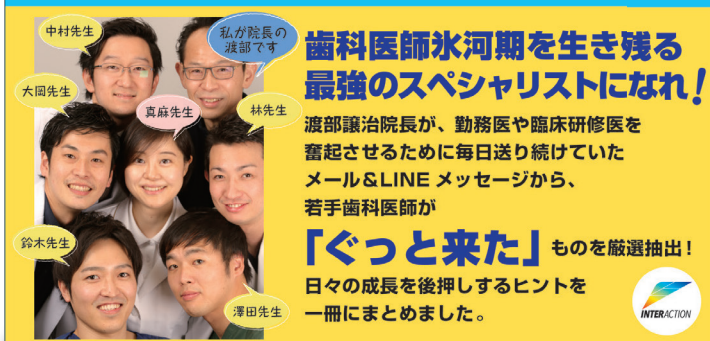
**林 茂雄**  
同・本館診療主任／昭和大学歯学部卒

**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 978-4-909066-06-0  
C3047  
定価 3,240円 (税込)



臨床研修医を開業医で  
一番育てている院長が語る



歯科医師氷河期を生き残る  
最強のスペシャリストになれ!

渡部譲治院長が、勤務医や臨床研修医を  
奮起させるために毎日送り続けていた  
メール&LINE メッセージから、  
若手歯科医師が

「ぐっと来た」ものを厳選抽出!

日々の成長を後押しするヒントを  
一冊にまとめました。

# 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、使えるぞ!
- 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
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	3,240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