



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

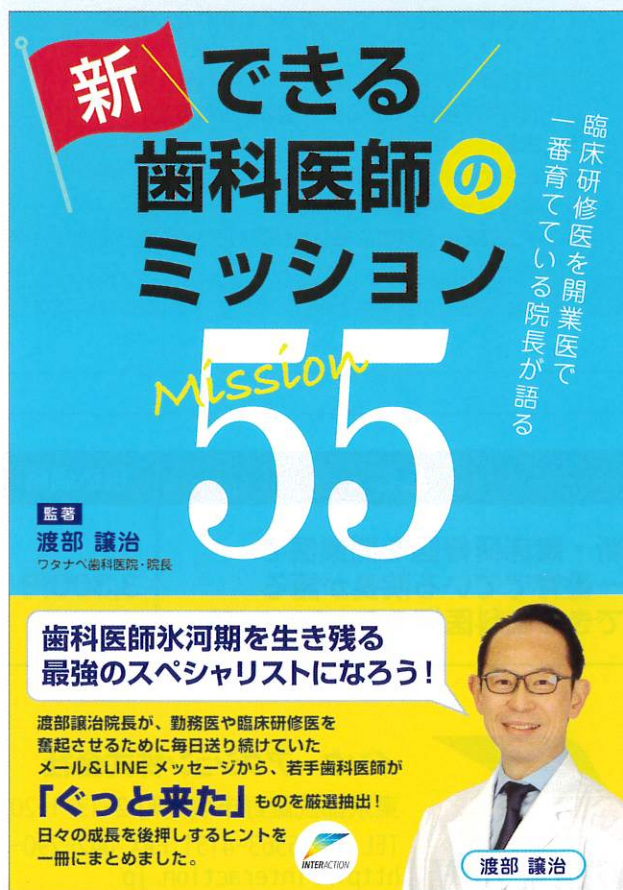
鈴木 篤士
アズ歯科桶川院 院長／東北大学歯学部卒

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 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
ロデオ診療
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