

Dentocult Interview

“自分が変わらなきや！” 患者さんが行動してくれるようになりました。

歯科衛生士

稻川 智恵美さん／マリモ歯科・矯正

(神奈川県逗子市)



「むし歯を治すことより、ならないことを考える」を治療方針に掲げるマリモ歯科・矯正。予防を提供するのに欠かせないツールとして活用されているのが、『デントカルト』と『カリオグラム』です。歯科衛生士を務める稻川智恵美さんに、変化した患者さんの実例を含めて詳しくお話を聞きました。

患者さんのモチベーションを上げるために？

患者さんの歯を守るうえで一番大切なのは、患者さん自身のモチベーションを上げること。そのためには、何より患者さん自身に「歯科医院ももちろんサポートするけれど、セルフケアによってブラークコントロールを良くしたり、食生活を変えたり、フッ素洗口などの積み重ねで自分のお口は良くなっていく」と理解してもらうことが必要です。

患者さんが「自分が変わらなきや」とモチベーションが上がり、努力してくれるようになるツールとして、『デントカルト』と『カリオグラム』以上

のものはないですね。私は歯科衛生士としてこの2つを使つていない所では働けないです。

カリオグラムにしかできないことがあります

ほとんどの方にとって、デントカルトの培養された自分の歯を見るのは初めてです。びっくりされるし、「自分の口の中にある歯の状況を把握できて良かった」と言つてもらえることが多いですね。そして、そこからどう予防していくのかを伝

えるポイントは、カリオグラムを見せることに尽きます。“自分がどんなことをすると、どれくらいリスクが減らせるのか”。これを、動きを使ってわかりやすく見せるのはカリオグラムにしかできません。

患者さんは、カリオグラムを見ながら“どの予防策なら取り組めるか”を考えもらいます。あれもこれも全部やつてもらおうとして結局できなくなってしまうのは避けたいので、「最低限ここが変われば、こうなりますよ。できそうですか？」と提案する感じです。

その際には、検査するときに聞いておいたその方の健康状態や家族構成、仕事のこと、日頃の生活の様子などを踏まえて、何ができるかを一緒に考えます。フッ素でもフロスでも、どれだけ取り組めるかはその方の置かれている状況で変わりますからね。

「歯科医院へのかかり方」の考え方が変わった！

カリオグラムで説明すると、患者さんは「なるほど！」という感じで反応してくれます。反応があるので、こちらも嬉しいです。色々質問してくれたり、メモを取る人もいますね。

反応がクールでも、大きく変わった患者さんもいます。バリバリ仕事をするタイプで、歯科医院に対しては「すぐに治療だけしてもらいたい」という考え方の方でした。

それが、だ液検査を受けて「今までの歯医者のかかり方についての考え方自体、違っていたんだな」と気づいたんです。そして、「環境も悪かった」と言って、カリオグラムで見た予防策を生活に落とし込んで行動してくれるようになりました。

ほとんどの方にとって、デントカルトの培養された自分の歯を見るのは初めてです。びっくりされるし、「自分の口の中にある歯の状況を把握できて良かった」と言つてもらえることが多いですね。そして、そこからどう予防していくのかを伝

これまで1日1回夜だけ磨いていたのが、朝・夜に必ず磨くようになり、仕事中の間食も減りました。かなりのヘビースモーカーだったのに、禁煙もしたんですよ！

2回目の検査では、ミュータンス菌はあまり変わりませんでしたが、ラクトバチラス菌が減っていました。とにかくブラークコントロールがすごく良くなっていますね。既に欠損がありますが、「これ以上、歯を失わないようにしよう」と考えが変わったんだと思います。

患者さんと一緒に歳をとつていただける

だ液検査をすると、患者さんとの「関係性の築き方」が変わります。たとえば独身だった患者さんが結婚したりお子さんが受験したりと環境が変わると、それに連れてカリオグラムも変わる。そうすると、その方の変化に気づけるんですよ。一緒に歳をとつていると感じられて、すごく楽しいんです。

関係性が築けると、提案を受け入れてもらえるようになります。そうすると、どちらもますます“もっとこの人のことが知りたい”“もっと良くしたい”と思うようになるんです。

歯科医院にかかり始めたとき、患者さんは科衛生士という職種すら知らなかつたり、担当の歯科衛生士の名前もわからなかつたりします。それが、「担当歯科衛生士は稻川さん」「稻川さんと一緒に考えた予防に取り組んでいきたい」と思つてもらえるようになるのは本当に嬉しいですね。これから出会う方とも、デントカルトとカリオグラムを使ってそんな関係性を築いていきたいと思っています。