

Optimal Care

「患者さんに、もっと“元気”になってほしいから、健康につながる情報はどんどん伝えています」

「歯科医院には普通、歯や歯ぐきに問題がある患者さんがくるから、口の中の話でいい。でも、メンテナンスになると、問題を持たない人が来るからそれだけでは足りなくなる」という田村先生。自分自身を“健康オタク”というくらいに、さまざまな健康法や栄養学について積極的に学び、患者さんにそれを伝え続けることを通して、「口から始めて全身までを診る健康プロデューサー」でありたいと考えています。



DENTALAND たむら歯科(東京都江東区)
田村 聡先生先生

「もう歯を削らなくてもいいんだ」と初めて知ったときは衝撃を受けました。

開業してちょうど10年になります。インプラントで学位を取得したので、最初はインプラント中心でやっていこうと思っていたんです。オペ用の個室もつくって。今ではその個室が歯科衛生士が使うメンテナンス専用ルームになっています。2年くらい前からですね。いろんな医院へ予防の勉強に行ったりして。

最初に『クリニカル カリオロジー』を読んだときはカルチャーショックでしたね。「もう歯は削らなくなつていいんだ」って。もちろん必要なら削りますが、**予防できるのであれば、治療して治すよりもそうする方がいいに決まっています。**

医療機関には、何か具合が悪くなって元気がない人がくる。それをまずフラットの状態に戻すわけです。そこからメンテナンスに通えば、さらに良くしていける可能性があるんです。

メンテナンス患者さんと話していると、歯や歯ぐきの情報だけでは足りなくなる。

患者さんには健康になってもらいたい。“口から始めて全身までを診る”健康プロデューサーになりたいという感じかな。開業してからいろいろ勉強しているうちにそうってきた。父が医師で、姉が鍼灸師。父の病院を継いだ知人が日本抗加齢医学会の専門医。ちなみに私も今年、知人のすすめもあって専門医を取得しました。そんな環境だから、健康に関するいろんな情報が入ってきます。知ったら、それを患者さんに教えたくないじゃないですか。それでいろんな話をするようになってきたんです。

患者さんは、来た時点でフラットの状態を求めてくる。でも、そこで止まるのはもったいないと思うんです。さらにプラスに、健康になってほしい。でも、主訴は解消されているわけだから、歯の話では足りなくなるんですよ。自然に栄

養の話とか、例えばピラティスでインナーマッスルを鍛えるといいとか、そんな話を雑談的にすることになります。この雑談がけっこう大事。患者さんの背景がいろいろ見えてきますからね。だから会話の中で見えてきたこともちゃんとカルテに書きとめておきます。

患者さんが知らないことを伝えることが、健康への行動のきっかけになるんです。

サプリメントは自分が好きなんです。健康オタクだから。この間、サプリメント・アドバイザーの資格を取ったんですよ。

調子悪そうな患者さんやキャンセルが多いとか、疲れてるなあ、って見たらわかりますよね。そうすると口内炎ができてたり。例えばそういう人には亜鉛もビタミンAもBもCも入ってるマルチミネラル・ビタミンのサプリメントを勧めたりします。マルチビタミン・ミネラルは、必要なものがひとつに全部入っていて、考えなくて済むところがいいと思います。

「亜鉛が足りないみたいだな」と思ったら、「牡蠣などの食材から食事で摂るのがいいけれど、季節もあるし、補える量を食べるのはたいへんですよね」と話して、サプリメントを使う方法もあると紹介すると、興味がある人はそれで買っていく。

とにかく、患者さんが知らないことは知らせたほうがいい。ミュータンス菌がむし歯の原因であることも知らない人たちがほとんどだから、まずそれを知らせる。興味を持ってくれたら、口腔内に関わりの深い栄養素や健康法の話。興味を持ってくれた人は、もっともっと知りたくなる。

興味がある人にはどんどん話をして引き込んでいきたいし、そうでない人には少しずつでも興味を持ってもらいたい。せっかく医療従事者なんだから、口だけではなく全体的に健康になってほしいと考えています。