

One & Only

中原 悦夫

東京都・協立歯科
クリニックデュポワ

患者と歯科医師の縁

現役のある作曲家やモーツァルト愛好家らとともに、オーストリアに行った時のことです。その作曲家はツアー中、レストランへ向かう途中のショーウィンドウで何やら物珍しいものを見つけたらしく、レストランに着くとすぐに荷物を置いて、そそくさとそのお店に戻って行くではありませんか。私たちが昼食をとっていると、その作曲家は「凄いものが手に入ったよ」と満面の笑顔で戻り、胸にはベートーベン直筆の『第九』の楽譜原本の完全複製盤を抱いていました。日本では、ある音大で生涯一度しか見たことがないという代物だったようです。その作曲家は長年、年末にベートーベンの1番から9番まで一気に演奏する会を主催しているだけに、特別に思い入れのあるスコア(総楽譜)だったのです。

以前もその作曲家はイタリアでプッチーニの『蝶々夫人』の複製原本をプレゼントされていたことを思い出すと、“何でも縁のあるところに収まる”という摂理を想起させられました。

午後のツアーをスキップした私は、そんな思いを抱きつつ、あえて心を無にして一人見知らぬ路地裏を歩いていると、角の画廊であ

る物が目に飛び込んできました。それは、デンタルクリニックでもないのに、金色の大白歯にフクロウが留まっているモニュメントでした。強烈な縁を感じた私は、鳥肌が立つのを抑えながら、吸い込まれるようにその画廊に入りました。話を伺ってみると、フクロウという鳥は知性の象徴だけに、その作品は“智歯”を表現していたのです。

“好きこそ物の上手なれ”で、好きなことを真剣に楽しくやっていると、そこにはもっと楽しくなるような“縁もの”が寄ってくるというのも不思議な話です。

このように、**歯科医療の本質を考えるうえで、“縁”も大きな要素になり得ます。**まずは、歯科医療を好きになること、楽しむことから始めることこそが、歯科医療の第一歩なのではないでしょうか。



縁は異なるもの味なもの

学生時代、私がダイビングの師匠と仰いだ奄美大島の漁師と一緒に潜ると、どこからともなく大きな魚が彼のところに集まってくるのです。魚は片っ端から彼に水中銃で撃たれていくにもかかわらず、その光景はいつも変

わらないのです。そして15分も経てば、空気残量を大量に残したまま、その腰に数匹の大きな獲物を携えてさっさと船に戻ってしまいます。潮を読み、風を読み、そして魚の心を読んでいただけとは思えない“何か”を感じさせられたものです。同時に、海をこよなく愛し、漁師であることを誇りにしていた師匠の、海という自然に対する哲学は、いつも私たちの心を魅了しました。

このことは、資産家はお金を大切にし、その本質を見抜いているからこそお金が集まり、世の中のためになる資金が本当に必要だからこそ起業家に資金が集まるといった話と通底しているのではないのでしょうか。お財布には常にきれいにお札を並べていたり、人様に払うお金は穢れないもののほうが気持ちよいかからと、毎朝、新札に換えて持ち歩いていたりなど、お金に対する哲学をもち合わせている方にお金が集まっているのも事実です。また、お金の^{おとこ}においのする人を嗅ぎ分けることができる女性は、年齢に関係なく、感性が研ぎ澄まされた本能的なものがあると感じざるを得ません。

人脈を求めて異業種交流会に率先して参加し、ビジネスチャンスを探し求めても、人脈など容易には広がりません。有名になれば当然多くの人が集まってきますが、大半が有象無象ということは避けられません。一方で、いわゆる成功者といわれる方々は人脈も豊富で、良縁の人脈が向こうから寄ってきていることが多く見受けられます。そのような方々はやはり、人を大切にしたり、人が好きであったり、人としての道や人生の哲学を必ず携えています。

哲学者の森 信三の言葉に、「人は一生のうち、出会うべき人に必ず出会える。しかも一瞬遅すぎず、一瞬早すぎず。内に求める心なくんば、ついにその縁は生じざるべし」とあります。これは、人生において要所所で出会うべき人の縁は異なるもので、天命や運命を抜きには語れないことも間々あり、まずは心に抱くことが最も大切な一歩であると説いているのです。

このように、男女の縁に限らず、“ヒト・カネ・モノ”のいずれにおいても“縁は異なるもの”という理屈では説明できない“縁”が存在するのが、自然の摂理なのかもしれません。



患者と歯科医師のマッチング

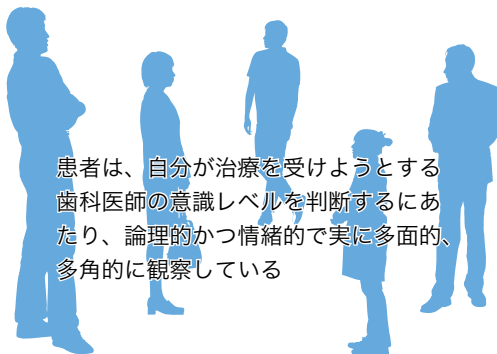
私たちは臨床において、日々さまざまな患者と出会っています。患者と歯科医師の関係である以上、“縁もゆかりもない関係”が基本原則です。しかし、長い臨床の経験を俯瞰してみると、そこにはさまざまな“縁”が垣間見てとれることもあります。

例えば、私たちが歯周外科や審美歯科などの新たな技術を習得した場合、早く自分の臨床で実際に応用してみたいと思うのは、歯科医師として当然です。その技術のコンセプトが高度であればあるほど、やはり患者の需要も高度でなければ治療は成約されません。

患者の需要が高度である背景には、患者の歯科医療に対する、審美に対する、あるいは健康に対する意識が高いことが前提です。つまり、**意識の高い患者に高度なコンセプトの歯科医療技術が提供されます**。そして、その患者の意識と同じレベルの意識を携えた歯科

医師のもとで治療を受ける決断が、患者によって下されます。従って、患者は歯科医師の意識を把握するのに、さまざまなことを参考にしているのです。例えば、歯科医師の言葉による十分な説明に始まり、取り組む姿勢、診断に至る患者への時間的、空間的に深い俯瞰的洞察、人間性、スタッフの教育、診療施設や使用する機器、トイレの清潔さやセンスなど……。患者は、自分が治療を受けようとする歯科医師の意識レベルを判断するにあたり、論理的かつ情緒的で実に多面的、多角的に観察しているものなのです。

高度な治療を提供したければ、まずは患者の理解力が必要です。患者の理解を助けるためには、親身になって繰り返し説明し、患者が納得いくまでとことん向き合っていく姿勢が欠かせません。患者の立場に立って考え、患者の将来を専門家として想定していく努力を惜しまなければ、その姿勢は必ず歯科医師自身の人間性を高め、語らずとも患者に伝わっていくものです。このような意識の高い患者を求めたければ、歯科医師自身の意識を高めればよく、歯科医師の意識が低い状態であれば、同等に低い意識の患者を集めてしまうでしょう。



患者は、自分が治療を受けようとする歯科医師の意識レベルを判断するにあたり、論理的かつ情緒的で実に多面的、多角的に観察している

アメリカにおいては、歯科医師は常に尊敬される職業の上位5番以内に上がっています。また、歯科衛生士も15番目以内に登場するほど、アメリカの歯科医療界は高い社会性を維持しています。だからこそ、アメリカではどんなに田舎においても、その地域の意識の高い患者が必ず集まり、患者も常に歯科医師の影響を受けて、より高い意識レベルへと上がっていくのです。



臨床や研修も患者との縁

かつて、歯科医師の研修の主体は大学教授によることが普通で、開業医による研修会はごく稀に存在する程度でした。すなわち、大学は学生に限らず、歯科医師教育の先鋒に位置していました。

一方、アメリカにおいては、早くから“臨床教授”というポジショニングが成されていたことで、大学教授が開業していたり、開業の傍ら教授に転向したりと、教育の場と研究の場と臨床の場の往来に、自由度が存在していました。だからこそ、早くから開業医が学会や講習会で教育する機会が多かったのだと思われれます。

近年、日本においてもアメリカを模して、学会や研修会で精力的に講演する開業医の割合が増えてきました。新しい技術の臨床的導入スピードは、大学のような大きな組織より個人開業医のほうが早いことも一因だと思われれます。

リスクと責任をすべて背負っている個人開業の歯科医師は、責任の所在が大学にある大学病院というある種確立したブランドに比べて、ニッチなマーケティングを展開してきま

した。つまり、個人開業は歯科医師個人の臨床スタイルを打ち出しやすく、患者にとっては歯科医師の意識をキャッチしやすい環境にあるというわけです。特に新しい技術は、当初は必ず自由診療で提供されます。審美やインプラントなどに高い関心を示す患者のなかでも、意識の高い患者から治療が成約されていく傾向があります。そうすると、開業医は常に市場原理に晒されていることから、競争原理が潜在的に働くのが経済的原則です。であれば、開業医は二極化され、いずれ片方は淘汰されなければなりません。しかし、現実には歯科医院の淘汰はありません。収入差こそあれ、たいした違いではありません。

この競争原理に従いながらも歯科医院が淘汰されない理由は、そこに患者と歯科医師の絆ともいえるべき“縁”が存在しているからに他なりません。もちろん、国民皆保険制度が経営上のセーフティーネットを担っていることも表記しなければなりません。つまり、患者と歯科医師は常にマッチングされる関係で、ドクターショッピングも婚活同様、その一環に過ぎないのです。

従って、経済学やマーケティング論では説明できない患者の動向が医療の現場には存在するのです。つまり、患者と歯科医師のマッチングが成立しやすいのは開業医であり、開業医は症例が集まっていく優位な環境を整えやすいのです。



講演の症例写真も縁あつてのもの

私たちが学会や研修会で当たり前のごとく見ている、プロジェクターから映し出される患者の症例写真の数々は、実は患者の膨大な

犠牲の上に撮影されたものなのです。

アメリカの講演ビジネスや認定医審査の裏側では、講演者がビジネス上の市場原理に晒されています。演者として指名を受けるためには、受講者、つまり聴衆の人気を集めなければ、次のビジネスに繋がりません。学会会場で配られる講演者評価表が一つの指標になります。そのなかで必ず求められる項目が、プロジェクターから映し出される症例写真や映像のクオリティです。

画像のクオリティは、術者の臨床上の技術力、カメラやストロボのような機械の機能性を高める努力以外、すべて患者の犠牲が伴って成り立っているのです。治療過程を順序立てて高精度に記録しようと思えば、通常のチェアタイムの実に2～3倍の時間がかかるものです。唾液や滲出液、あるいは血液などをエアで毎回飛散させること自体、歯髄への負担や感染の機会を与えてしまうリスクにもなります。そして、長時間の開口状態は口唇などの周辺組織へのダメージや、咀嚼筋関連筋群をはじめとする全身の筋肉への肉体的、精神的負荷も余計にかけてしまいます。

また、意識の高い患者は、単位時間あたりの収入も押し並べて高いものです。患者は治療だけでも負荷がかかっているうえに、このような社会的な犠牲を容認してでも術者に従順に協力してくださるのは、深い信頼関係はともかくとして、今後の医学の発展のためにと自らを差し出す献身的で崇高なボランティア精神に起因していることに他なりません。まさに、患者は歯科医師の治療という貢献に対する医学教育活動への恩義的貢献として、その一端を担っていると看做されるを得ません。



The Choice 天然のポリフェノールや生薬による総合抗菌・抗真菌療法

植物性成分であるフラボノイドなどのポリフェノールには、持続的な抗菌性作用が強く備わっており、生命の進化の過程においてこの成分の摂取は必然だったのかもしれない。進化論的に学ぶなら、私たち人類が生命を維持するのに必要なものは、すべて進化の過程において備わっていたということ、すなわち、生体の中にすべて見出せると考えるほうが、自然なのかもしれません。

“善玉”といわれる細菌を使ったプロバイオティクスは、薬品による化学療法や抗菌薬による抗菌療法とは別のアプローチであり、口腔内の常在菌のバランスを整える効果として、近年注目されてきました。そして、分子生物学の進歩は、生物から抽出した生物由来の

ポリフェノールなどの効用を次々と解明し、分子整合医学をはじめ、さまざまな新たな療法を発見してきました。

本年2月号で紹介したフラボノイドを主成分とするグレープフルーツ種子抽出液の強い抗菌性に、ハスの葉の抽出液の優れた抗真菌性と、マスチック樹脂によるピロリ菌や歯周病原細菌への抗菌性、そして破骨細胞の抑制効果がある鶏血藤けいけつとうを加えて、フラボノイドや天然生薬だけをブレンドしたティースジェル『インプラケア』が開発されました。これは、インプラント周囲炎をはじめ、難治性の歯周炎の予防や治療、外科手術直後の感染防止、抜歯窩の感染予防、更には根管貼薬剤として、その有効性が期待されています。



■ 『インプラケア』
問い合わせ：株式会社メディカルエイベックス
TEL.058-266-0123

多くの患者と歯科医師にこのような関係が成り立っているからこそ、私たちは近代歯科医学のノウハウをシェアすることができ、再び次の患者に治療を提供することが可能なのです。そして、その関係は患者と歯科医師の“縁”の賜物といえるでしょう。講演を聴くたびに、症例として協力していただいている患者一人ひとりに感謝の気持ちをもって拝聴する姿勢が、私たち歯科医師には必要なのではないでしょうか。



歯科医師は古の時代から、常に患者から学

んできました。医学教育制度が確立してからは、いつの間にか大学教授や学会等の講師、あるいは個人的に師事した歯科医師を師匠と仰ぐ傾向が蔓延してきました。しかし、本来、私たちに身をもって臨床上のあらゆることを教授してくれるのは、紛れもなく患者一人ひとりです。この“患者一人ひとりが師匠”という思想に立ち返るだけで、患者と歯科医師の良縁を引き寄せるといふ摂理を享受できるでしょう。そして、新たに患者への本質的な歯科医療を提供できるとともに、豊かな歯科医師人生を謳歌できるのではないのでしょうか。