

院長先生必読!

今すぐ医院に貢献できる

歯科衛生士の 育て方

[著] 加藤久子

「DH 業務がひとめでわかるポイント集」付き!



歯科衛生士が順調に育ち、医院に貢献してもらえるようになるために、

- ①院長先生にぜひ知っておいていただきたいこと、
- ②治療結果をだせ医院にも、患者さんにも貢献度の高い歯科衛生士を育てるポイント満載!

本書の内容をふまえて編集!そのままスタッフにわたせて業務に活かせる「DH業務がひとめでわかるポイント集」付き。

クインテッセンス出版の書籍・雑誌は、歯学書専用通販サイト『歯学書.COM』にてご購入いただけます。



PCからのアクセスは…

歯学書

検索

携帯電話からのアクセスは…

QRコードからモバイルサイトへ

●サイズ:A5判 ●120ページ ●定価 本体3,800円(税別)



クインテッセンス出版株式会社

〒113-0033 東京都文京区本郷3丁目2番6号 クイントハウスビル

TEL. 03-5842-2272 (営業) FAX. 03-5800-7592 <http://www.quint-j.co.jp/> e-mail mb@quint-j.co.jp



そのままスタッフにわたせて業務に活かせる「DH業務がひとめでわかるポイント集」付き！

Chapter 1 新卒・継続・復帰組…院長先生が知りたいそれぞれの実情

- 歯科衛生士は新卒・継続・復帰で三者三様
 1. 新卒歯科衛生士の実情／2. 継続歯科衛生士の実情／3. 復帰歯科衛生士の実情
- すべての「歯科衛生士」が最初から歯周治療志向とは限らない
 1. 採用した人がアシスタント志向だった時には

Chapter 2 歯科衛生新人教育には定番プログラムがある

- 採用から1月目にやっておきたいこと
 1. 相互実習のススメ
- 歯科衛生士新人教育プログラムの定番メニュー
 1. 段階をふんで少しずつがもっとも効果的／2. 新人教育担当者を誰にすべきか？

Chapter 3 スムーズな人間関係を築くための歯科衛生士への禁句とマナー

- 歯科衛生士が複数いる場合は「平等」が大事
 1. 院長先生には「些細なこと」でも…
- 院長先生の適切な関与で歯科衛生士業務がやりやすくなる
 1. 院長先生の出番とは
- 患者さんの前で歯科衛生士を叱らない
 1. 歯科衛生士が自信を失ってしまう
- ちょっとした配慮で歯科衛生士の働きやすさが変わる
 1. トイレ問題にも配慮を／2. 昼休みの確保／3. アシスタント用チェアの常備／4. 有給休暇をとりやすい環境づくり／5. 奨励金の利用によるスキルアップ
- 歯科衛生士の身だしなみは上手に注意
 1. セクハラと言われないために

Chapter 4 歯科衛生士業務の成果を出すために知っておいていただきたいこと

- 臨床で結果を出すには専用器材が不可欠
 1. 先生の治療同様、歯科衛生士業務にもしかるべき器材が必要
- 器具の扱いが効率とコスト管理に影響する
 1. まずは院長先生が正しい管理法を把握しておくことが大事
- 歯科衛生士が使用する器具は消耗品
 1. 器具を処分する時期と基準／2. 器具の管理法
- 歯科衛生士業務を効率的に行うために必要なチェアサイドの環境

1. 歯科衛生士業務は可動域が広い／2. 単独で処置を行うだけに、ミラーなどの器材が大事
- 歯科衛生士が行った歯周処置を院長先生自ら評価することの重要性
 1. 歯科衛生士の処置は盲目下であるがゆえに…／2. SRPの評価法

Chapter 5 歯科衛生士業務をめぐる患者さん対応上の重要事項

- まずは接遇とコミュニケーションが基本
 1. 一般社会と医療における接遇の目的の違い／2. 医療の場でのコミュニケーション
- 患者さんに歯科衛生処置を気持ちよく受けていただくには
 1. ペインコントロール／2. クレームコントロール／3. リコール強化と患者管理
- 患者さんに悪い印象を与えないために
 1. アンガーマネジメント
- 守秘義務
 1. 歯科衛生士法による根拠

Chapter 6 歯科衛生士に伝えておきたい医療機関としての利益の大切さ

- 医療機関としての利益を意識してもらう
 1. 歯科衛生士も医院経営に参加している
- 利益とキャンセルの関係をわかってもらう
 1. ユニット1台の重み／2. タイムマネジメントの重要性／3. 口腔衛生用具の販売／4. 在庫管理
- 質の高い治療のための自費の必要性を歯科衛生士に理解してもらう
 1. 審美補綴／2. ホワイトニング・着色除去／3. 矯正



「DH業務がひとめでわかるポイント集」付録

守ろう！ スタッフの身だしなみ／言葉づかい／患者さんに問診票を記入していただく際の接遇ポイント／電話を受ける際のポイント／受付での患者さんへの電話応対例／スタッフとしてわかっておきたい接遇とコミュニケーション／チェアへの誘導から次のアポまで患者さんへの言葉かけ、説明事項／プロービング検査の手順と患者さんへの説明ポイント／SRP成功の秘訣ワンポイントアドバイス／超音波スケーラー使用時の注意点／アポイントを効率よく効果的にこなす方法／患者さんの「痛み」こんな時に注意！／リコールを効率よく行う方法／30分のリコールの手順がわかる／正しく器具・器材を滅菌・管理するために／使用済みの歯科衛生士用器材の後処理の仕方／歯科衛生士業務用器材の交換時期／歯科衛生士業務用器材でディスプレイにすべきもの／歯科衛生士用器具のお手入れ法／お礼状の書き方／復帰組歯科衛生士の知識新項目リスト／患者さんのクレームへの対応の基本3カ条／クレームを受けた場合は、言葉づかいにも注意／アンガーマネジメント（自分の怒りのコントロール法）

きりとり線

注文書

院長先生必読！
今すぐ医院に貢献できる歯科衛生士の育て方
モリタ商品コード:805632

冊注文します。

●お名前	●貴院名	●ご指定歯科商店
●ご住所 (〒)		
●TEL	●FAX	
		支店・営業所

※ご記入いただいた個人情報は、弊社の新刊案内、講演会等の案内に利用させていただきます。
※ご指定歯科商店がない場合は送料をいただき、代金引換宅配便でお送りさせていただきます。