

金融機関を退職して歯科大学へ

沼津生まれの長男ですので、十代の頃から「家を継がない」という意識はありました。とはいえ父はサラリーマンで母は専業主婦。自営業でもないのに、私自身もはっきりした目標のないまま、大学を出て地元の金融機関に就職しました。初めは事務方でしたが、ほどなく外勤営業に転属になると、すべて一人で判断して仕事をしなければならなくなりました。どちらかというと人見知りの方でしたので、初対面の人との会話は苦手でした。そんな私が外回りをするので、苦手だった対人関係の部分が、とても鍛えられました。しかし私は元来絵を描いたり物を作ったり、手を動かすことが好きでしたので、日々の生活の中でそれを仕事にしたいと思うようになり、三年で退職しました。

退職を機に歯科医師を目指した理由は、ひとつは自分のやりたいことが人の役に立つことならば、と考えたこと。もうひとつは歯にコンプレックスがあったことです。乳歯の時にムシ菌があり、非常に痛い思いをしました。こんな思いするのはもういやだと思い、永久歯になってからはムシ菌にならないように気をつけていましたが、もともと歯並びが良くなかったこともあり、とても悩んでいました。それなら歯科の世界に進んでみようと思

い、松本歯科大学に入学しました。



一歯入魂

露木 良治

デンタルオフィスみなと 院長

PROFILE

露木 良治 (つゆき よしはる)

1964年、静岡県生まれ。金融機関に勤務したのち歯科医師を志し、松本歯科大学を卒業後、横浜市立大学大学院で口腔外科を学ぶ。2008年6月、沼津市内にデンタルオフィスみなとを開院。学生時代からギター、ベース、ドラムを演奏し、歯科医院経営の傍ら、音楽活動を続けている。

INFO.

デンタルオフィスみなと

(歯科・口腔外科・小児歯科)

〒410-0004 静岡県沼津市本田町5-17

TEL 055-926-8241

■ <http://dentoffice-minato.com>

■ <https://www.facebook.com/dentaloffice-minato/>

■ 2008年6月開院

五感に優しい癒しの空間づくりを

松本歯科大学は信州の山の中にあります。私は港町で育ちましたから、海が見えないとどうも落ち着きません。だから歯科大学を卒業した後、口腔外科を学びたいと思い、横浜市立大学の大学院に進みました。大病院の九階に上ると、病棟から横浜港が望めます。港に入ってくる船もいれば、出ていく船もある。世界中から船がやってきては、また出ていく。自分の歯科医院を開院する時、「みなと」という名にしたのは、この時の印象が強く残っていたからです。あちらこちらからたくさんの人たちが集まってくる、港のような場所にしたいという気持ちがありました。

ですから設計の方とはずいぶん相談を重ねました。ボートハウスのような外観にして、看板になるエンブレムは自分でデザインしました。医院というと清潔な白い壁が定番ですが、色や木目を多用して船室をイメージした内装にし、柔らかい間接照明を使っています。リアルを重ねながら、さらにくつろげる癒しの空間を創っていきたいと思います。当院に来ていただいた方には心休まる場所ではなくてはならないし、それにはまず自分がリラックスできることが大事ですから。

医師は治療のグランドデザインを示すべき

常々スタッフにも言っていることですが、歯科医院というのはサビビス業です。だからあらゆる面で、常に良いサービスを提供するのが当然だと思います。

たとえば「患者さんを待たせない」。虫歯が痛むと行って駆け込んできた患者さんを、予約を取っていないからと帰っていただくようなことはしません。痛いから歯科医院にいらっしゃっているのです。ですから、私はすぐにその患者さんを診ることに努めています。もちろん他の患者さんを待たせるわけにはいかないので、臨機応変に対応しています。

また治療の内容についても、術者の意図を患者さんに最初に示すべきだと思っています。「この歯はダメだから抜きましょう」ではなくて「この歯を残しておく周囲の歯までダメになり、噛み合わせが悪くなってしまいます」など、そこまで伝えないとけないと思います。将来ご飯が美味しく食べられなくなってしまうから、今のうちにこういう段取りで、こういう治療をしましょう……というグランドデザインを示すのです。これを患者さんに理解してもらった上で治療を行えば患者さんに喜んでいただけますし、治療した歯を長い間、メンテナンスすることもできます。

私は、こうすることが患者さんにとって一番大切なことだと思って、日々、診療してい

ます。相手の立場に立って、歯科医療を捉えることができたのは、おそらく金融機関に勤めた三年間の経験のおかげだと思っています。

歯科医師にコミュニケーション力は絶対必要

当院では院内の動線の中央にカウンセリングルームがあります。ドアが三つあって、待合室、診療室、受付のいずれからも出入りできるようになっていますので、患者さんとのコミュニケーションをとる上で存分に活用できています。このレイアウトは特許申請をして、特許を得ました。今では当院にとって、なくてはならないものです。

医療では、カウンセリングやインフォームドコンセントという言葉がよく用いられていますが、専門的な説明だけに終始しているように感じます。一度説明してそれで終わりということでは、患者さんに納得していただけないと思います。ブリッジやインプラントなどについても、患者さんは何も知らないのですから、必要ならば来院のたびにお話するように、心がけています。

当院ではカウンセリングはもちろんのこと、その前の短い時間を利用し、コミュニケーションをとることを重視しており、スタッフには患者さんと世間話をするようにと言って

います。私やスタッフの自己紹介から始まって患者さんの緊張をほぐして、やがてざっくばらんな話ができるようになってから、患者さんも言いたいことや聞きたいことが話せるようになるのだと思います。そのためにはコミュニケーション能力が必要不可欠です。ここでは「コミュニケーションが苦手」という私の弱点がプラスに働いているのだと感じています。自分に欠けているものだからこそ「努力しなくては」という意識が強くなります。

すべてをかけて人を育てる

今、歯科医師としての私があるのは、第一に父のおかげです。父は、私が大学院を卒業した春に他界しました。金融機関の仕事を三年で辞めた私を、父は歯科大学さらには大学院まで行くことに快く賛成してくれました。私の背中を押してくれた父に、胸を張って誇れるように日々精進していきたい。

そのためにこれから私がやるべきは、人員の補充、事業の承継ということではなく、私を持っている理念を受け継いでくれる若い人材を育てることです。

自分がこれまでの人生の中で得てきたものすべてをかけて、次世代を生きる歯科医師やスタッフを育てる。果たして自分にできるかどうか。これからの課題です。