

歯科医師として必須な

臨床の“幹(治療計画・治療順序)・枝葉”を同時にマスターできる本!

監著：栗原 仁

著：

佐藤昌徳／矢田航也／田村太一／金子祥子／坂田一道／山中千里／工藤健一郎／栗原律子／小林徳子／磯崎祐太

若手臨床医サブノート

治療計画・治療順序編

監著 栗原 仁 著 佐藤昌徳／矢田航也／田村太一／金子祥子／坂田一道／山中千里／工藤健一郎／栗原律子／小林徳子／磯崎祐太



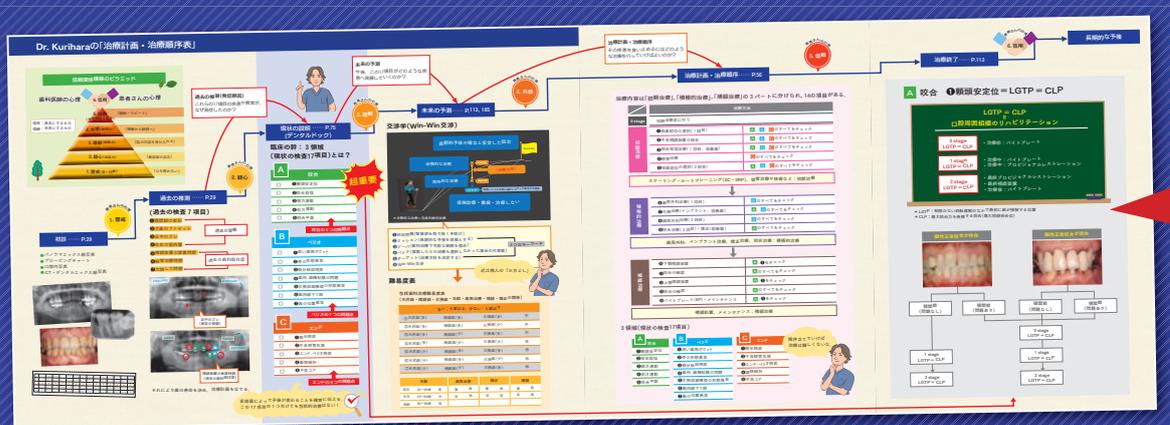
実際の臨床で生じたさまざまな経験や失敗に基づき、勤務医や受講生に伝えてきた内容が1冊にまとめられている。どのような治療が患者さんごとに必要か、長期的な予後から何がベストだったかを、この本を読んで理解してもらうことで今後の臨床のヒントにつなげてほしい。

第2弾 若手臨床医サブノート 困ったとき役立つ臨床編

近日刊行予定!

CONTENTS

- Chapter 1 どのような歯科医師になりたいか? 臨床現場での心構え
- Chapter 2 検査診断の基礎を学ぶ 資料収集&読影
- Chapter 3 なぜ治療計画に17項目が重要か? 臨床の幹: 3領域(現状の検査17項目)
- Chapter 4 3領域(現状の検査17項目)を臨床応用したケースから学ぶ
- Chapter 5 患者さんのための交渉学, 歯科医師のための交渉術とは?



早わかり! 「Dr. Kurihara の治療計画・治療順序表」を巻頭とじ込み、ぜひチェックサイドに!



**Chapter 1 どのような歯科医師になりたいか？
臨床現場での心構え**

1. 指導者の立場から 好きこそ物の上手なれ!!
2. 若手(臨床歴：0～10年, 歯科学生)の立場から
3. 中堅の立場から

Chapter 2 検査診断の基礎を学ぶ 資料収集&読影

1. 「過去の推測」から「未来の予測」へ
2. 過去の検査 7 項目(各論)
 - ①顎関節の変形(過去の習癖) / ②犬歯のファセット(過去の習癖) / ③正中のズレ(過去の習癖) / ④左右の筋肉量(過去の習癖) / ⑤補綴装置の装着時期(過去の歯科既往歴) / ⑥根管治療時期(過去の歯科既往歴) / ⑦欠損した時期(過去の歯科既往歴)
3. 治療計画とは
 - ① 1 つめ：治療の術式とは? / ② 2 つめ：治療順序とは?
4. 治療計画における「治療順序」について
 - ①初期治療：抜歯部位の選択(1 回目) / ②初期治療：不良補綴装置の除去 / ③初期治療：咬合高径治療(1 回目, 仮義歯) / ④初期治療：根管治療 / ⑤初期治療：抜歯部位の選択(2 回目) / ⑥積極的治療：歯周外科治療(1 回目) / ⑦積極的治療：欠損治療(インプラント, 仮義歯) / ⑧積極的治療：歯周外科治療(2 回目) / ⑨積極的治療：咬合治療(2 回目)・矯正(仮義歯) / COLUMN 初期治療・積極的治療の治療手順を間違えた際の失敗の可能性と例外的パターン / ⑩補綴治療：下顎補綴装置 / ⑪補綴治療：咬合の確認 / ⑫補綴治療：上顎補綴装置 / ⑬補綴治療：咬合の確認 / ⑭補綴治療：バイトプレート(BP)・メンテナンス / 治療順序①～⑭のまとめ
5. 本章のまとめ
長期的な予後をめざすための治療計画 / アナログからデジタルの時代について

**Chapter 3 なぜ治療計画に17項目が重要か？
臨床の幹：3 領域(現状の検査17項目)**

1. 臨床の幹：咬合治療(咬合の 5 大要素) ①咬合：顎頭安定位 / ②咬合：咬合高径 / ③咬合：側方運動 / ④咬合：前方運動 / ⑤咬合：咬合平面
2. 臨床の幹：ペリオ ①ペリオ：深い歯周ポケット / ②ペリオ：骨の形態異常 / ③ペリオ：根分岐部病変 / ④ペリオ：歯肉 - 歯槽粘膜の問題 / ⑤ペリオ：欠損部歯槽堤の形態異常 / ⑥ペリオ：歯肉縁下う蝕 / ⑦ペリオ：歯の位置異常
3. 臨床の幹：エンド ①エンド：根尖病変 / ②エンド：不良根管充填 / ③エンド：エンド - ペリオ病変 / ④エンド：歯根破折 / ⑤エンド：不良コア
4. 臨床の幹：3 領域(現状の検査17項目)のまとめ
治療計画, 難易度表からみた年齢

Chapter 4 3 領域(現状の検査17項目)を臨床応用したケースから学ぶ

- CASE 1 全顎的に崩壊している口腔内への対応 / CASE 2 咬合が不安定で, LGTP=CLP で治療前にバイトプレートが必要な症例 / CASE 3 咬合力の強い症例：患者さん主導から術者主導へ切り替えたケース / CASE 4 咬合の問題を抱えた若年性歯周炎(限局型侵襲性歯周炎ステージIV, グレードC) / CASE 5 局所的な治療を繰り返し補綴装置が壊れた症例 / CASE 6 下顎位のズレ / CASE 7 咬合高径の低下① / CASE 8 咬合高径の低下② / CASE 9 長期症例から学ぶ顎頭安定位 / CASE 10 不安定な下顎位の模索症例 / CASE 11 ストレスと歯の関係

Chapter 5 患者さんのための交渉学, 歯科医師のための交渉術とは？

1. 情報スピードの変化で変わる歯科医院経営
2. 歯科医院経営に必要なポイント
 - ①技術・マーケティング・マネジメント / ②インプットだけでなくアウトプット能力が重要 / ③アウトプットに不可欠な患者さんのための交渉学 / ④交渉学の基本原則
3. 本章のまとめ

関連書籍



驚くほど臨床が楽しくなる! こだわりエンドサブノート
吉川 宏一, 福地 康生, 栗原 仁, 渥美 克幸 = 著
2021/1 発行
定価：11,000円
(本体10,000+税10%)
モリタ商品コード：
208040755



ブタ実習から学ぶ 歯周外科サブノート
瀧野 裕行, 松井 徳雄 = 監修
中島 隆, 大川 敏生 = 著
2020/1 発行
定価：7,700円
(本体7,000+税10%)
モリタ商品コード：
208040686



驚くほど臨床が変わる! こだわりペリオサブノート
瀧野 裕行 = 監著
岩田 光弘, 小野 晴彦, 大川 敏生, 金子 潤平, 平山 富興 = 著
2018/11 発行
定価：11,000円
(本体10,000+税10%)
モリタ商品コード：
208040152

きりとり線

注文書

若手臨床医サブノート 治療計画・治療順序編

モリタ商品コード:208040886

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致します。