



心理学の側面からアプローチし、  
資料を活用することで、患者さんの  
心に響くようになりました！

まさに求めていたものでした。当院の1つの悩みは、「他院で一回のクリーニングをしていた患者さんに、どうやって歯周病治療の大切さやメンテナンスを受け続ける重要性を伝えるか？」というものでした。講義を受講してみると、その答えが次々と明確になっていきました。心理学の側面からのアプローチで、患者さんの心理を先読みし声かけを工夫する。そして情報提供のばらつきが出ないように考えられた情報提供資料がとても秀逸で、メンバー間での伝え方の差が出にくくとても助かっています。講義では、伊勢海先生が事あるごとに、歯科以外のたとえ話をしていただけるので、内容の理解がしやすいです。歯科衛生士と一緒に受講していますが、1つ1つ院内のシステムと照らし合わせ、当院に合うように少しずつ取り入れていきました。1番活用しているのは〇〇〇を印刷する用紙です。手書きで個別に書き込み、個別のリスクをお伝えすることで、より患者さんの心に響きやすくなったと実感しております。患者さんの「そうなのですね！知らなかったです！」という言葉を聞いたときに今まで患者さんに伝え続けていた事が、しっかり伝わっていなかったのだと分かり、反省の日々です。まだまだ完全に取り入れられてないものがあるので院内で練習を重ねてどんどん試していきます。貴重な学びの機会をいただき本当にありがとうございます！



メンテへの移行がスムーズになり、  
スタッフの行動も変わって  
医院の雰囲気が良くなりました！

今回のコースを受けて、患者さんにどう説明しどのように行動するかを学んだ結果、歯周治療や、歯周治療からメンテへの移行がスムーズに行えるようになって来ました。ただそれだけでなく、さらに良いことが起こり、医院全体の雰囲気が以前より明るくなりました。特に10日目の内容にありましたが、患者さんの心を満たすこと。気遣いや丁寧な行動・声掛け、これらはスタッフの人柄にも影響し、患者さんに対してだけでなく、スタッフどうしの人間関係にも良い変化が起きたと思います。その結果、DHの実習生2名が4月から正社員として来てくれる事になりました。スタッフと一緒にこのコースを受けられて本当に良かったです。感謝しています。



患者さんに寄り添った言い方をし、  
さらに資料を活用することで  
最後まで通院する患者さんが増えました

現在、実践して大きな成果をあげていることが3つあります。1つ目は〇〇〇することです。歯科医師の私が急患対応をすることが多いのですが、初診時のパノラマレントゲン写真を見て、骨の吸収している部分をお伝えしています。セミナーで教えていただいた「〇〇〇〇〇〇」と説明すると、「痛いところだけ治してくればよい」と言っていた患者さんたちも「検査をお願いします。」と仰ってくださるようになりました。また、患者さんに寄り添う言い方に教えて頂いた通りに話すと、話を聞いてくれているなど実感することが多くなりました。2つ目は分かりやすいように伝えることです。レントゲン写真を送ってくださった紙に印刷して分かりやすく説明すると最後まで通院して下さる患者さんが増えてきています。また、お送りしていただいたパンフレットを使用して説明すると説得力が増したり、自宅に帰って見返して感想を言うてくださることもあります。3つ目は数値を取ることです。実際に数値をとると歯科医院の現状が把握できて、どこに問題点があるのかをスタッフと共有すること、それにより改善することができます。自分で思っていることと数値が違うことも多く、漠然とした印象はあてにならないと考え直すきっかけになりました。



新人からベテランの衛生士まで  
全員が理解しやすい内容なので  
毎回楽しみながら受講しています

普段当たり前に診療していて、いつの間にか自分達のやりやすい様に仕事をしていたことに気づきました。そしてその大部分が患者側の心理をないがしろにしていたと思います。歯周病のメンテナンスは、術者主導だけで成功に導くことは難しく患者の同意や協力が必要不可欠でそれをいかにブレなくスムーズに移行出来るかが鍵となります。その細かいノウハウやシステムを確信持って実践できる為に今回のセミナーは、大変効果的かつ即戦的だと思います。またセミナーの内容が一年目の新人衛生士からベテランの衛生士まで全員が理解できる内容で非常に分かりやすい例えや実例を用いて説明して下さるので毎回のセミナーも飽きなく楽しみながら受講することが出来ます。



技術以外の大切な部分を学び、  
検診や治療に対する意識が  
変わりました

今回伊勢海先生のメンテUPマスターコースを受講させていただき、歯科衛生士として患者さんを治療し、向き合っていく中で技術とは別にとても大切であり重要な部分を学ばせていただくことができました。日々診療をしていて、患者さんとのコミュニケーションの難しさについて、実際にどのように伝えたらいいのか、どうしたら伝わるのか、実際に患者さんの行動も変わるのか、毎日診療する中で悩むことが沢山あります。自分が指導をして、必ず実践してくれるようになるかという中々そういうわけにもいかず、「これじゃ意味ないよな…」と感じたり…。でも実際にじゃあどうしたらよいのだろうと思っても学生時代の教科書にのっているわけでもなく。そんな私には伊勢海先生の講義がとてもハッとさせられるような内容がたくさんありました。言葉一つでも言い方を変えるだけで伝わり方が全然違っていたり、患者さん自身の理解も深めることができ、それが患者さんの行動変容につながることを実感しました。同時に、もちろん患者さんの口腔内を健康にしたいと思ってただ治療するだけでは解決にはならないことも多く、歯科衛生士としての仕事の責任感や難しさも改めて感じました。患者さんがまず来てくれなければ、検診、治療に対しての意識が変わってこれなければ何もすることができない、そのために歯科衛生士として必要なこと指導して下さい、今後の臨床でとても大切なことだと痛感しました。伊勢海先生が仰るとおり、知識を得ただけで満足するのではなくそれを臨床で活かし、ただ診るだけではなく思いやりの気持ちを忘れずに診療していきたいと思えます。貴重な講義に参加させていただきありがとうございます。



学んだ内容を医院に取り入れ  
すぐに効果が表れました

今回もすごく役立つ内容でした。特に出血の分類の所とか、ちょっと困っていた所だったので、スタッフともすぐに実践して行こう話しました。メンテナンス患者の集計は毎月しています。受講前は横ばいでしたが、今は下がることなく伸び続けています。メンテUPコースを受講させていただいて、目に見える効果が出ているので、とても感謝しています。



患者さんに寄り添いながら  
科学的根拠をわかりやすく伝える  
工夫に感銘を受けました

今回、歯科医師・歯科衛生士向けの「歯周病メンテアップマスターコース」に参加し、歯周病治療やメンテナンスにおける新たな視点と、日々の診療で活用できる具体的なトークスキルを学ぶことができました。特に印象に残ったのは、これまで実践してきた患者一人ひとりの生活背景や習慣を踏まえたオーダーメイドのメンテナンス計画に加え、患者自身の内発的な動機づけを引き出すアプローチの重要性です。これまでも患者のライフスタイルに配慮した提案を心がけていましたが、「もっと良くなりたい」「悪くなりたくない」という患者の内面の意欲をいかに引き出すかが、治療効果やモチベーション維持に直結するという点に大きな気づきを得ました。また、伊勢海先生が示された最新の臨床データを用いた具体的な説明方法や、患者に伝える際のトークスクリプトは非常に実践的で、明日からの診療にすぐ取り入れられる内容でした。特に、患者の〇〇〇〇に寄り添いながら、科学的根拠をわかりやすく伝える工夫には感銘を受けました。同時に、歯科医師と歯科衛生士が役割を超えて密に連携し、患者教育を進めることで、治療の長期的な成果をさらに高める重要性を改めて理解することができました。今後は学んだ知識やスキルを活かし、患者の声に寄り添いながらより最適なメンテナンスの提供、チームの連携を強化から更に良い治療環境の整備ができそうです。このような貴重な学びの機会をいただけたことに心より感謝申し上げます。本当にありがとうございました。



すぐに使えるトークが満載で  
とても助かります！

いつも全く気づかなかった切り口での会話の説明などに感激しております。自分なりに分かりやすい説明を心がけて色々本を開いたりしているのですが、伊勢海先生のセミナーを受講していると全ての会話トークが網羅されており自分で探して勉強する必要がないです。ただ伊勢海先生のセミナーを受講すれば全てまとめて教えていただけると思っております。これからもよろしくお願いします。



患者さんへの説明が曖昧でしたが  
セミナーを受けてちゃんと伝わる  
説明ができるようになりました！

患者さんに説明の仕方が自分の中で曖昧だった為、必要不可欠だけどなんとなく話していた状態だったので、メンテアップコースでセリフや伝え方を教えて頂き、危機感を患者さんに伝え離脱しない患者さんを増やしていこうと思いました。中でも出血の説明が一番改善しなくてはならず、なぜ出血しているのかを患者さんにしっかり理解してもらい、出血が重要なことを伝えていこうと改善させて伝えていくことを行うようになっています。精検の時に具体的な数値と危険な場所は患者さんにも理解してもらうために伝えていきます。自分の口腔内をもっと知って頂き、患者さんにもホームケアで口腔内環境を改善してもらえるように行動変容を一緒に行えるように信頼関係も大切にしたいと思いました。診療時間に余裕がなく途中で説明したりをせずに初めにやる事を全てやってから説明の時間にするようにしてから時間に余裕が出来るようになり片付けやカルテ整理の時間もあてられるようになりました。今後も参考にさせて頂き、効率よく離脱患者を減らし患者さんの行動と気持ちを変えられるように努めて行きたいとおもいます。



患者さんにプラスの感情を  
与えることの重要性を学びました

メンテアップ一回目よりメンテは患者さんの教育をしないと増えないと教えて頂き、コツコツと歯の状態や今後起こりえることなど、わかりやすく伝えてきました。そのお陰で、しっかり治療してほしいとか、メンテ通いたいと言って頂けるようになりました。全体的に見て、歯肉から出血している患者さんが少なくなっているようです。その際にしっかり評価して褒めています。そうすると益々頑張って歯磨きするので、本当にプラスの感情を与えるのは、効果的と実感しています。ただ、なかなか実行していても抜けない癖があります。それは、患者さんが丁寧に歯ブラシしてくると出血が無くなったりしたときに、「この状態を維持できるなら、大丈夫ですね！」と言ってしまふことがあります。気を付けていてもなかなか難しいですが、今後も頑張っていきます。伊勢ノ海先生の教えのおかげで、患者さんかなり増えて、もう少しで目標の件数に届きそうです。ありがとうございます。引き続きよろしく願いいたします。



心理学や行動科学に基づいているので  
患者さんに寄り添うことができ  
行動してもらうことができました

受講していていつも感じるのですが、メンテUPマスターコースも心理学や行動科学に基づいたアプローチを詳細にわかりやすく解説されていて、とても参考になりました。日常診療でいつも心がけているつもりのことでも、診療を進めている流れの中で、「患者の心の動きにきちんと寄り添うことができただろうか？心理を理解できていたろうか？」と大いに反省させられる内容でした。治療をスムーズに進めるためには個々の患者の病状や一般的な歯科の知識は、もちろん伝えていかないといけません。しかし、プラークコントロールが個々の患者の自己管理能力に依存している部分が大きいために、治療に対して、いかに意味や必要性を感じて、実際に行動してもらうことができるようになるかが大きなポイントのようにいつも感じています。毎回そのノウハウを丁寧に解説していただき、受講して良かったと思います。今後も楽しみです。



患者さんに伝わる資料のおかげで  
自分だけでなく、衛生士の行動も  
変化していきました

歯科医師なので、どうしても普通の治療のことは患者さんに説明ができて衛生士さんがどのように患者さんに説明すればいいのか？自分でもわからず衛生士さんにも伝えられなかったので、伊勢海先生のセミナーは何回か参加したことはありましたが細分化して伝えてもらい、さらに分かりやすい新しい資料もいただくことができたのでこれを活用してまずは自分が理解してすべてのスタッフに伝えていきやすくなりました。どうしても一般的な歯周病のこととかは衛生士さんも伝えられても、パーソナルな対応ができていなそうだったということも今回の講義を聞いて確かにそうだなと思いました。スタッフのスキル差は激しく、このような患者さんへの関わり方もだいぶ個人差があったので今回の一連のセミナーを参考に患者さんがメンテナンスまですみ継続していくような仕組みを作って行きます。ありがとうございます。



受講後、すぐに実践できる内容で  
若い衛生士からベテラン衛生士まで  
日々の診療に活かしています

日々の診療では温かみのある空間作りを心がけておりますが、メンテアップセミナーを受講させてもらい明日から試してみようと思う内容も多く日々の診療のプラスになっております。特にうちの医院は新卒から何十年のベテラン衛生士がおりメンテナンスをどうしていくのかという課題がありました。出身学校や年数の違いをある程度均一に保ちたいとの思いで衛生士7人で参加することになり、特に若い子にはコミュニケーション不足や言葉が足りないとの指摘が患者様からもあったため具体的に患者様にどう伝えていくと良い関係が築けるのかという点では若い子はもちろんベテラン衛生士にとっても日々の診療にいかせる内容で患者様へのアプローチができる院内で統一したツールになっていると思います。個人差はあって当然ですが相手の心理や行動を変えていくために皆ですり合わせをして良いチームワークに繋げていきたいと思っております。



日々の臨床に追われている  
自分にとって、現代の知識を学べる  
ありがたい講義でした！

学術的なことや専門的な歯周病の病因論は、患者さんに説明する必要はないことですが、歯科医師や歯科衛生士が専門知識を持つことはやはり大事かと思えます。日々の臨床に追われても勉強している先生は現代の歯周病因論は常識だったでしょうが不勉強の私には非常にありがたい講義の内容でした。お恥ずかしい限りです。メンテを行うのは歯科衛生士さんですが患者さんに気持ち良く受けて頂くための対応や会話や説明や痛くしないための器具の推奨器具など自院のクリニックで出来ている所や出来ていないところなどの気づきもあり良かったです。全ての年齢層ではなく健康意識が高まるまでは40代位から上の年齢層をターゲットに絞って行くことも大事であることに納得しました。



患者さんへの接し方が  
講義を受けたあとで  
大きく変わりました

今までは歯周病の内容や治療方法など患者さんに大まかにしか伝えることができなくどれだけ恐ろしい病気なのか重要性など大事などこの説明が欠けていたが、講義を受け考え方が変わりました。実践していることは、名前を3回以上呼ぶ、声の抑揚をつける、何をするに対してもありがとうという、患者さん一人一人にオリジナルアドバイスをすることを心掛けるようにしています。学びになったことは、言葉の言い回しとリミット感です。具体的に数字を用いることで危機感を持ってもらいやすいのとより理解してもらうことができることです。自分がTBIした患者さんが「～頑張ったよ」など自ら行動に移していただくことで歯茎の状態も目に見えて数値が低くなり引き締まってきているところを見ると嬉しく感じました。それによって患者さんから感謝をされると私も頑張ろうという気持ちになりました。



自費やメンテなど  
患者さんの気持ちに刺激を与える  
唯一のセミナーだと思います！

歯石の除去の伝え方をセミナー通りに変えたところ、患者さんの脱離率が少なくとも10%は減りました。ありがとうございます。今回、受けてもらったDHの二人のスキルは申し分なく、患者さんの気持ちへのアプローチの重要性がわかっている方でした二人もすでに気持ちにアプローチするように行動していましたが、少しでも体系的に学べてアプローチしやすくなると良いと思い受講していただきました。受講した本人たちへの刺激はすごく良かったようで、毎月楽しみしており、すぐに言い回しなど真似ていただいています。数字としても、以前はP処置やメンテが1日で4枠程度だったのが、たった1～2月で枠が7割は埋まるように回復してきました。他のセミナーでも患者さんの気持ちにスイッチを入れる単発のセミナーが増えてきました。ただ、体系的にかつ導入しやすく、自費やメンテなど患者さんの気持ちに刺激を与えるセミナーは伊勢海先生だけだと思っています。これからも利益など数字も意識してセミナー受講していこうと思います。引き続きよろしくお願いたします



セミナーを受けたことで  
自分の意識が変化したことを  
実感しています

今回セミナーを受けて、自分自身の歯周治療に対する考え方が変わっていることをとても実感しています。以前までは、歯周病に対する知識はあってもそれを患者さんには十分に伝えておらず、クリーニングとしてただ業務をこなすだけでした。セミナーを受けることで最終的に何を目的に治療をしているのか、を考えるようになり、自分の意識が変わったことを実感しています。危機感を持ってほしい！変わってほしい！とお話することで、意識や行動が変わっていった患者さんもあり、とても嬉しく思いました。今はまだとにかく患者さんに伝えることが精一杯で、説明口調になってしまったり、自分の伝えたい事が伝わっているのか不安に感じることがあります。まだまだ課題だらけですが、このセミナーを通して学んだことをしっかり実践して、衛生士として更にレベルアップしていきたいと思っています。



曖昧だった説明が、  
具体的なフレーズを使うことで  
患者さんに伝わるようになりました

今まではメンテナンスに通わない患者様の心理をあまり考慮しておらず、曖昧な表現や抽象的な説明をしていたため、メンテナンスに至るまでに中断される患者様が少なくありませんでした。しかし、具体的な〇〇〇や「〇〇〇〇」「〇〇〇」といった言葉を取り入れることによって、同じ説明でも伝わり方が変わり、患者様の歯周病に対する考え方や行動が変わることを学ぶことができました。まずは、患者様に歯周病とは何かを理解していただき、重要な部分はSRPを行いながら伝えること、また個々の患者様に合わせた〇〇〇〇を伝えることを心掛けて治療を行っています。セミナーでは、例文や話の内容が非常に分かりやすく、毎回楽しくメンテナンスに関する知識を深めることができました。これからも衛生士としての価値を高められるよう、日々努力していきたいと思っています。



患者さんの気持ちの変化が  
行動に変わることに  
とても納得しました

今回のセミナーを受講して歯周病には□□□リスクと〇〇〇リスクがあることに気付かされました。誰にでも当てはまる一般的なリスクで話してしまいがちですが、〇〇〇リスクを話すことで患者さんの気持ちを高められることがわかりました。気持ちを変化させることで行動が変わる。本当にその通りだと思います。マッサージ師の例えがとても分かりやすかったです。名前を呼ぶこと部位を示すことはできるだけやっていたが1つ先の予測はあまり出来ていなかったので10年くらい先のリスクを踏まえて説明していきたいです。伝え方も〇〇〇を付けることによってより信頼されることが分かったので来月の月間目標に入れて取り入れていきたいと思っています。



学問的な正しさを伝えて  
患者さんの気持ちを  
動かすことができました

8回目セミナーは驚きとショックの連続でした。まず、患者さんが治療が続かない「次回、むし歯治療と一緒に〇〇〇もします」「次回、〇〇〇をします」といったNGフレーズを自分が連呼していたことです。また、私としてはわかりやすい説明のつもりで、「歯石を取って綺麗にしましょう」と伝えていましたが、「歯周病という病気があること」を結果的に伝えきれていなかったことです。さらに、歯周病の徴候の伝え方も信用低下につながる「歯茎が腫れているみたいです」と曖昧表現を多用してきました。今回のセミナーを通じて、歯周病を患者さんに伝えるときには、「症状を具体的に伝えること、数字も入れると良いこと、歯周病は自覚症状に乏しいことを事前に話してしまうこと、こちら側として患者さんのことを心配していること」を申し添えると効果的であるということを知ることができました。「学問的な正しさ＋感情刺激」を常に意識していこうと思います。



医院のシステム構築を  
学ぶことができました

歯周病の歴史についてから現在の考え方など知らなかったことをアップデートすることができました。このコースは衛生士さんと共有できる回が大半ですが、ドクアーのみのが閲覧できる回が分かれております。ドクターのみの回では医院のシステムの構築についてまで教えてくれます。また、衛生士が歯周病についてどのように説明するかについて気をつなくてはいけないNGワードや患者さんへの説明の具体的な内容なども教えてくれます。開業したばかりの歯科医院さんや開業して長く経っているがシステムをアップデートしたいと思っている歯科医院ばかりでなく、すでにシステムができている歯科医院さんでも確認のために受講できる内容です。



収益が増えることで  
良い治療の循環が生まれました

患者さん、スタッフの幸せを考えるならまずは収益が大切ということがわかりました。30年前の歯科医師としての大きな収益となるのは補綴治療でしたが昨今の金属の高騰、インプラント離れなどで補綴治療は場合によっては赤字となってしまいます。しかし、きちんと患者さんに理解してもらい歯周治療を継続的に行うことにより医院の収益は大きくなることを伊勢海先生に教えていただきました。収益を増やすことでスタッフにより良い待遇にできますし、患者さんに良い治療を行うための器具を購入できます。そして、このセミナーでメンテを増やしていけます。



衛生士さんが  
きちんと説明できるようになり、  
安心して治療に専念できます

具体的な内容があって、面白いです。臨床で衛生士さんが実践している場面も増えて、患者さんからも「丁寧に説明してもらえた」「こういう話は聞いたことがない」と驚きと肝心の感想をいただきました。きちんと説明できているので、衛生士さんも安心して治療に専念できています。



衛生士の患者さんへの  
話し方が変わりました

数か月受けてきて確実に衛生士の患者様への話し方が変わってきました。6回目のセミナーで、患者様に「〇〇〇」とは言わないとのことでした。ついこれまでなら〇〇〇かな？と思い、話していましたが、しっかりと危機感を持ってもらい、なぜ今これが必要なのか、そしてやり方よりもやる意味を伝えていきたいと思えます。



メンテを増やすことの重要性を  
とてもよく理解できました

第1回のセミナーを拝聴して経営的な戦略としてメンテの重要性を認識しました。まず、自費治療はどこかで頭打ちになることや、行うドクターの体力や精神力に依存するため年齢的な限界があることを知りました。また、メンテを行う上で必要なP重防やSPTといった保険上での仕組みを再度整理することができて大変良かったです。さらに、メンテを行うには、「患者教育が必要なこと」、「患者教育は規格化すること」、「国の歯科保険に関する方針を把握すること」が大切であり、「メンテ患者を増やせば医院のファン増加につながる」ことを理解できました。そしてなにより1人の患者にあてるメンテ時間の利益率は、歯科衛生士の待遇にも影響するため、医院ごとのバランスが必要であると実感しました。



先生の他のセミナー同様、  
とても面白く期待通りでした！

自費セミナー経営セミナーから受講させていただいております。始まる前は今回も自費セミナーと同じ様に効果がでるか心配な部分もありましたが、待望の歯周病メンテに関してのセミナーなのですぐに申し込みました。初回から圧倒的なボリュームで自身のアップデートの弱さ、わかっているけど、もしくは考えているけど出ていない所が「やっぱりそうなんだ」と改めて認識されました。これから患者さんの意識改革の講義が深くなっていくと思いますので、しっかりと自身また医院に落としこみたいとおもいます。内容が面白いのですぐに時間はすぎてしまいます。ありがとうございます。



榎本先生

毎回セミナーが楽しい！  
開業前に受講できて良かったです

セミナーのはずが、毎回映画を見ているような楽しさで、毎月の配信が待ち遠しいです。今回は、「日常的に使ってしまっている禁止ワードと、その落とし穴の意味」と、「敵は〇〇〇よりも〇〇〇」に驚きました。(猜疑心をお持ちの方への対処法は、面白かったです。クレイマーがぐっと減りそうです。)  
「医学的に正解の単語」ではなく、「万人に伝わる単語」での説明が、患者さんからは「良い先生」と評価される理由もわかりました。「患者さんの立場に立つこと」がなにより大切とと思っていましたが、独りよがりの部分が多く反省していますし、今の時点で気づくことができ本当に良かったです。患者さんへの説明も、ただ時間をかければいわけではなく、「ポイントを押さえて短時間かつ、ラストに重きを置く」ことにも納得しました。(良かれと思って、目的なく雑談していた自分が恥ずかしいです) 具体的な言い回し(トーク集)や、その行動心理学からの説明も非常に分かりやすく、腑に落ちる内容しかありません。また、なぜ伊勢海先生のセミナーがこんなに面白いのかも、やっとわかりました。患者さんに向けての内容なのに、いろいろな場面で応用がきくため、開業前に出会えて本当に運がいいです。大げさではなく、人生が変わりそうです。(医院理念・方針も変わりました) 今後ともよろしく願います。



大橋先生

患者さんに寄り添う言葉が  
医院で増えてきました！

初診が多いのにメンテ枠、衛生士枠に空きが目立ることが今回セミナーに参加した理由です。8回目を受けさせて頂いて1番衝撃的だったことは、患者さんのモチベーションを下げるNGワードを医院全体で使いまくっていた事です。『次回は〇〇〇〇になります』や『次回は〇〇〇〇していきます』など全く悪気なく使っていました。今までも患者さんのモチベーションを上げたり、歯周病治療の重要性を理解して頂けるようにスライドを使い説明はしっかりと行うようにしていましたが、自分たち(医院のメンバー)が使っている言葉がどう患者さんの心理に影響しそれが離脱につながるのかまでは考えたこともありませんでしたし、セミナーを聞かないと一生気づけなかったと思います。衛生士にも受講してもらっていますが、彼女たちも今まで自分達が使っていたセリフや言葉を見直すいい機会になっているようです。明らかに『〇〇〇です』など患者さんに寄り添う言葉を聞くことが医院で増えています！またセミナー受講前は患者さんが来院して歯石を取るのが仕事だったのが、セミナー受講後は患者にしっかり来院してもらうのも衛生士の仕事と言う感じになってきています。セミナーを通して感じていることは自分が衛生士にこうして欲しいと伝える時よりも、伊勢海先生のセミナーを受講した後の方が衛生士がスムーズに受け入れているように感じています。院長に言われるよりも自分でセミナーを受講して自分で気づけたことの方が素直に受け入れられるのだなと感じています。受講して衛生士の空きが減ってきています！



徳田先生

次回のセミナーの開催を  
みんな楽しみにしています

今回は院長のみの受講回だったのですが、DHから「今月のセミナーってないのですか？」と楽しみにしていた様子で、あらためてこのセミナーをみんなで受けてよかったなーと思いました！今回は今までの内容を踏まえた上で、院長がどう行動するか・何に気をつける必要があるか、という内容が具体的に盛り込まれていて、さっそく空いた時間に何をやっていくかということをDHと話し合いました。実践的な内容が盛り沢山のので、いつもとても勉強になっています！



A先生

クリニックのみんなの意識が変わり  
良いコミュニケーションが生まれました

病気を伝えるのではなく自分ごとに置き換えたり、どこにフォーカスして熱意を伝えれば良いのかという点が非常に印象深かったです。参加したDHからも、「伊勢海先生の話が上手であっという間に終わってしまいました」、「明日から話す内容を変えてみたいのですが、一度みんなで相談したいです」など前向きな意見があって、クリニック内のコミュニケーションにも有益でした。



患者さんへの説明がうまく  
伝わるようになりました

以前から「クリーニングと歯周病治療は、違うんです。」と、伝えてきましたが、なかなか上手く話せずにはいましたが、クリーニングは○○○○○で、歯周治療は○○○○○と伝えたら、本当にわかりやすいと言われ、患者さんが納得して帰っていくようになりました。価値を伝えて、受けないと損というのも、納得してくれています。シンプルに伝えることがとても大事だと思いました。ありがとうございます。



毎回新しい発見があり、  
すぐに実践できるものばかりです

この第3回は学術的な内容を含みますが、患者説明の際に我々や衛生士が陥りがちなマインドをうまく解説して頂いています。自分がしている説明が拙かったなと反省です。まずは先生の言われること、そっくりそのまま真似ていきたいと思えます。先生についていって間違えたことなど無かったので。その先の回も毎度の発見があるので楽しいです。



患者さんがなぜ中断するのか  
理由がわかりました

虫歯治療と並行して歯周病治療が必要な患者さんは何故中断する理由が分かりました。患者さんに説明に今回教えて頂いた例文を使ってみると患者さんは真剣に聞いてくれるのを感じます。



医院全体のレベルが底上げされ  
コミュニケーションも活発になりました

病院内でもスタッフ同士でロールプレイングを行っていく中で基本+個性を出しながら患者さんにお伝えできるようになってきました。病院全体のレベルの底上げだけでなく、スタッフ同士のコミュニケーションも活性化しており非常によい循環になっております。



患者さんを行動させ、すぐに  
実行できる方法が学べました

患者さんへ歯周病治療をおススメするときに、まさに「○○をしますね」で済ませてしまっておりました。このセミナーを受けて患者さんに治療を受けていただく方法が具体的に分かったことは大きな収穫でした。しかも明日からすぐに実行にうつせる方法です。



スタッフみんなで共通の意識を  
持つことができました

院長にやってほしいことリスト、所作や配慮等とても細かいところまで気をつけてスタッフみんなで統一する事がとても勉強になりました。ちょっとした事で患者さんの不快感へつながらないように、クリニック全体で気を付けるようにしました。



患者さんに納得してもらえる資料が  
とてもありがたかったです

「口頭で話すだけだと患者は信頼しない」という薄々私たちが感じていることをしっかり指摘して、そのための資料を配布してくれるのが大変ありがたく実践しやすくなっています。DHのアポイントの取り方も懇切丁寧にティーチングしてくださっているので、DHを何名も雇うことが出来る医院や開業したての医院にはとても参考になるのではと感じます。



説得力が増す話し方に変えて  
患者さんの意識を変えていきたい！

日々の臨床で、患者さんにわかりやすくと思い簡単な言葉で「歯石が・・・」「汚れが・・・」「ハブラシ頑張って」と安易に話していましたが、今回のお話を聞いてやはりベースになる所をしっかりとって患者さんにお話しすることで説得力もでて患者さんの意識も変えられると思いました。言葉を換えて患者さんが良くなるようにまたしていきたいと思えます。



例えを用いてわかりやすく  
説明してくれるので理解しやすい！

伊勢海先生のセミナーは例えが多く、とても細かく説明してくださるのでわかりやすく自分の中にもストンと落ちてきます。第二回のセミナーで印象に残ったワードは「発言する言葉＝全ての欲求ではない！」口に出さない部分に本当の欲求がある、です。日々診療にあたっていると患者さんはこんなこと望んでいないかな？と勝手に決めつけてしまい説明不足になることもあります。嫌われたくないしな…と楽な道を選んでしまうこともしばしば…。ですが先生のセミナーを受講し、伝え方がとても大切だと思いました。知って行動してもらうこと、問題が起こる前に医院で説明を受けてもらう、クリーニングなどの歯科衛生士業務だけでなく必要な説明、伝える力も持ち合わせて仕事に取り組みたいと思いました。



患者さんに納得してもらいやすい  
例え話が印象的でした

学生に嫌われたくないから国家試験の過去問を1回しかやらない先生の話と患者にうっとおしいと思われたくないから、メンテや歯周治療の重要性をしっかりと説明しないことは同じことであるという例え話しが最も印象に残っています。患者が本当に望んでいるのは目先の治療回数を減らすことではなく、将来的に歯の健康な状態を維持したいことだということを考えながらこれからの臨床に望みたいと思います。ありがとうございました。



患者さんに行動してもらうという  
共通の目的が医院で共有できました

本院が大事にしている患者様の歯の寿命をのばすという事が受講してくれた衛生士に、より共有出来たと思います。患者さんには言葉にならない部分に本当の欲求がある、言葉に出さなくても先のことを期待しているそこを意識して言葉掛ける大事さを理解しました。患者さんに行動してもらうのを目的としてスタッフ同じ方向を向いて頑張っていきたいです。



例え話がとてもわかりやすいので  
患者さんにも説明しやすいです！

歯ぐきからの出血がどういった理屈で生じるのか、なぜそれがよくないのかが身近な例え話を使ってとても分かりやすく説明できるようになりました。歯石さえとってくれたら満足という患者さんと、歯ぐきからの出血が治まらないから、まだまだ治療を続けないとという術者とのギャップをいかにして埋めていくのかという課題についても確かにこういう感じで説明すれば納得してもらえるようになるよね、早速明日から伝えてみようという気持ちになりました。実際の治療中の声かけの仕方やタイムマネジメントまで教えていただくことができて大変参考になりました。ありがとうございます！



アポイント対策の重要性を  
知ることができました

いつもありがとうございます。大変なボリュームでいつも圧倒されます。アポイント対策において30分空くのをいつも思っていました。詰めてアポイントをとることをよく言っていました。やはりそのとおりでした。現在虫歯治療が増えてきて回らなくなってきているのでメンテアポにまわすようにしました。もちろんメンテにまわす前に虫歯治療のついでではなく、歯周治療の意義(未来を)つたえております。



メンテの動機づけの大切さに  
私も衛生士も納得です

2回目の学問の内容が衛生士にもとても分かりやすかったです。天野先生の本を本院でも参考にしていたため、すんなりと衛生士とも情報共有ができました！特に低病原性の菌から付着し、時間の経過とともに高病原性の菌が付着する。なので定期的にメンテナンスをして歯周病菌の悪性度を低下させるというところがメンテナンスの動機づけに非常に良いなと感じました！また、セミナーの都度、知識や技術の向上も必要と伝えてくださりありがたいです。今後のセミナーも楽しみにしております。



医院の現状をしっかりと検証し、  
分析することができました

これまでなんとなくメンテナンスの患者が多いと経営的に良い、  
医院の売り上げを支えているのはかかる経費も少ないメンテナンス  
だと聞いてきました。ただそれが実際にいったいどのくらいのもの  
なのか、どれだけ医院の支えになっているのか。また60分くらいの  
時間を確保した方が良いと言われたりしているのは、30分や45  
分ではどうなのか。伊勢海先生に実際に数字をあげて教えていた  
だき、こんなに医院の経営の支えになるとはと驚きとしっかりと自  
分の医院へ落とし込まなければと感じました。それにはこれまでの  
伊勢海先生の他のセミナーでもお話があったように自分のクリ  
ニックが今どういう状況なのか、自院の衛生士の患者の状況(中  
断しているのか、継続しているのか)、メンテナンスや歯周治療の  
割合や時間配分等しっかりと検証し分析することが大事だと再  
度感じました。自院の状況分析後回しにしがちですが、大事です  
ね。状況をしっかりと検討し、落とし込まなければと思いました。



行動に影響させる考え方に  
気づきと学びを得ました

行動に影響する心理で、今(楽と面倒)と、未来(損、得、喜び、リ  
ミット)+〇〇〇〇の考え方は、とても気づき学びになりました。



患者さんに納得してもらえる  
説明ができるようになりました

毎回、「さすがは伊勢海先生だな」と感心しています。というか、す  
ごく自分のマインドの弱みというか、「うわ！先生に見透かされてい  
るのか？」って思うくらいに、今回のセミナーでもとても為になる講  
義が聞けました。やはり実際う蝕治療でも歯周病治療でも治療  
回数について聞かれることが多く、回数が多くなりそうな患者さ  
んはたいてい渋った顔をされることが多いです。あと、今回のメン  
テアップセミナー受講前は、患者さんへのDHによる対応がまちま  
ちで、今までには1回で終わらせてしまうDHもいて、DHが変  
わったときに「何で1回で終わらないの？」と言われることもあり、  
私もDHも受け付けも対応に苦慮しました。それがメンテアップセ  
ミナーでの内容を臨床に取り入れるだけですごく変化しました。



衛生士の患者さんへの接し方が  
変わり、メンテが増えました！

セミナーの序盤は歯周病の知識に対する復習や知識のアップ  
デート、そして患者さんに歯周病の内容をお伝えするための医  
療者側の考え方をメインに教えていただきました。セミナーも  
中盤に入り、現在は患者さんの考え方や患者さんと相対した  
際のコミュニケーションの取り方を教えていただいております。  
衛生士と実際にセミナーを受けていく中で明らかに患者  
さんとの接し方に変化が認められるようになりました。例えば  
今まではなんとなく歯周病について話しておりましたが、患者  
さんに寄り添いながらしっかりと伝えようとするようになって  
きました。その結果歯周病治療を受けられる患者さんやメンテ  
に来て下さる患者さんが明らかに増えてきました。病院が変  
わるきっかけを下さったこのセミナーに感謝しております。



毎回、明日から使える知識が学べて  
とても助かっています

〇〇出血等のキーワード、言い回しのコツや順番、毎回明日か  
らすぐ使える知識が得られて非常に助かっています！



患者さんのモチベーションをあげ  
メンテにつなげる方法を学びました

3回目の受講を受けました。今回は学問的な歯周病の病態を、  
写真やイラストを使用し、とても視覚的に印象に残る貴重なセ  
ミナーでした。患者様へ説明する際に、医療従事者側はどうし  
ても原因や治療法を説明しがちですが、患者様からするとそこ  
はあまり心理的に響かないこと、どうすれば患者様のモチベー  
ションが向上し、メンテの受診につながるかといった大切な所  
を学ぶことができました。特に、歯肉から出血が生じているメカ  
ニズムは、自分が少し違った解釈をしていた事もありとても勉  
強になる内容でした。いつもありがとうございます、引き続き、  
宜しくお願いいたします。



継続性のある経営のために  
歯周検査を増やすことの  
大切さを学びました

まず、メンテを増やすには歯周検査を増やすことがスタートだと改めて気付かされました。経営の投資リスクが少なく継続性があり売上げに貢献出来るので良いことづくめである。レセプトの半分以上をクリアする大切さと目標も出来ました。



スタッフにもしっかりと  
還元していこうと改めて思いました

予防の人数、キャンセル率、リピート率、売上など日々確認している事をより細部まで分解して振り返るということを実行しようと思いました。またクリニックだけが儲ければよいということではなく、スタッフにもしっかりと還元していこうとも改めて思いました！



経営の内容が充実しており、  
医院にも落とし込んでいきたいです

メンテナンス患者が少しでも増えればと思い受講させていただきました。初回はデータの収集や、メンテナンスの点数、メンテナンスにかかる時間と利益など様々な経営的な内容が充実しており、時間はかかりそうですが(これは自分の仕事が遅いため)、院内にしっかりと落とし込んでいきたいと思えます。終盤での、院内ミーティングで歯科衛生士と話すときのアドバイスが、大変参考になりました。普段、つい経営的な話をメインにしてしまいがちですが、それでは駄目だなと、ハットさせられました。今後も配信を楽しみに待ちながら学んでいきたいです。よろしくお願いいたします。



患者さんの行動を変える  
言葉の大切さを学びました

患者様のメンテが増えれば、歯の寿命を延ばすことができます。患者様の気持ちが変わらないと何もできない。歯科医師の言葉一つで行動が変わるので、曖昧な言葉を無くし真剣に言葉を選ぶことの大切さを学びました。



患者さんに伝える内容を  
医院のみんなで共有でき、  
評価や反応があがりました

「炎症があるから出血するんです」とてもよく使う言葉に関して、何気なく患者さんに伝えていたことを反省しました。伝える内容をみんなで理解、共有することで、医院に対する患者さんからの評価や反応が上がってきました。ありがとうございました。



考え方を教えていただけなので  
工夫しながら患者さんに  
説明できるようになりました

文言だけですどうしても意味を考えず丸暗記するような形になってしまい、少しイレギュラーなことがあった際に対応できなくなってしまうのですが、考え方も教えていただいているので自身で工夫して患者さんに伝えられるようになっています。



歯周病治療に対する患者さんの  
気持ちを変えることができました

歯周病の治療を進めるに当たって一番大切になる1回目の歯周組織検査。この検査を患者さんが前向きな姿勢で受けられるための具体的なトーク事例がたくさん出てきて、すぐに実践できる内容でした。歯石さえ取ってくれたらそれでいいのになと思っている方に、いかに検査が大切か、今後どういった治療が必要になるのかということを知りやすく解説できるようになります。流れ作業的にしているのではなく、あなたのためにしているんですよという患者さんとの向き合い方や説明するための資料も用意されていて歯周病治療の導入をスムーズに進めることができるようになったと思います。



衛生士にもわかりやすい内容で  
医院ですぐに活用できます

歯周病の学術的な内容を衛生士向けにめちゃくちゃわかりやすく説明して下さりありがとうございます。衛生士教育、患者さん教育にも使える内容ですので、自院にうまく落としこんでいきたいと思えます。



わずか2回の参加で早速  
スタッフに良い変化がありました

セミナーの日を待ち遠しく思っております。第3回のセミナーですが、歯周病について基本的な知識、という事で大変分かりやすく、さすが伊勢海先生だなと思えました。私たちが当たり前のように知っていなければならないことですが、自分で説明してと言われても出来ないと思えました。なので、本当の意味では理解をしていないのだと思えました。改めて学ぶ機会を与えてくださり感謝いたします。衛生士参加の第二回目からクリニック内で変化がありました。私を含め、スタッフもあまり歯周病治療を引き伸ばしたら嫌がられてしまうだろうという尻込みした考えがあり、間隔をあけることもしばしばありました。しかし、自信を持ってこういうものだから!と直近で堂々とアポの案内をすることが格段に増えました。



患者さんに気づきを与える  
言葉選びが目からウロコでした

いつも楽しく受講させて頂いております。第5回のセミナーでただ歯周検査をするだけでなくどう伝えるか?がとても勉強になりました。同じ内容でも話し方、伝え方の言葉のチョイスが違っただけで歯周病に対する危機感への差、「あ、しっかり診てもらわない!」と患者さん自身が思うようになるのだと気付きました。また、検査後には説明していましたが、検査中にも意識して欲しい場所などにコメントはしたことが無かったので目から鱗でした。忘れてしまわぬよう、セミナー受講後にさっそく検査中にコメントしながら検査を行っています。他にも出血の意味もここまで詳しく説明はしてこなかったもので、患者さんへの伝え方がとても勉強になりました。出血は病気!本当にその通りですね。先生のセミナーはとても勉強になり、気付きも多く毎月楽しみにしております。まだ受講途中ですので、これからもよろしく願いたします。



衛生士と一緒に受けれるので  
問題意識を共有できる!

歯周病の治療やメンテナンスに関して歯科衛生士に任せっぱなしでしたが、このセミナーを受けることで、医院としての統一性が出来上がると思います。今回はいかに患者さんにP検査を受けてもらうのか、なぜ必要なのかをわかりやすく説明していただきました。さらにたくさんの資料も頂けてとても助かります。



目標を立てるための重要なデータを  
教えていただきました

メンテ1人あたりの時間に対して、1時間当たりの利益がどのくらい変わるか良くわかりました。歯周病で重要なデータを教えていただいたので、それをもとに目標を立て、これから達成へ向けて行動していきます。DHの協力を得るための伝え方、伝える時の意味づけの割合もとても勉強になりました。



セミナーで教えてもらったことが  
医院内でブームになっていて、  
いい変化が生まれています

いつもありがとうございます。メンテUPだけではなく、経営にまつわるお話も聞けてお得なセミナーです。今、当院では衛生士と一緒に〇〇〇するがブームになっています(笑)。その効果も出てきており、歯周病治療の移行率もあがっています。



自分で試行錯誤するよりも  
短期間で大きな効果が出せそうです

歯周病の治療からメンテナンスにつなげるところの、大切な押さえるべきポイントが具体的に示されていて、また、ステップバイステップについて詳細に解説されているだけでなく、使用するコンテンツまで準備されているのが素晴らしいと思います。今まで試行錯誤で自分なりに努力してきましたが、セミナーと資料で短期間で大きな効果が出せそうです。



長年染み付いた間違いに  
気づくことができました

クリーニングしましょう。お掃除しましょうを言わないようにする。これは長い間しみついた言葉で本気で意識しないとやめられなさそうです。自分の発言やスタンスが医院の方向性になるのでホントやめないとと思っています。継続したメンテに必要な考えやシステムに関して細かく順を追って解説・言語化してくださり分かりやすかったです。真面目に実践するのが結果がでる。正にそうだと思います。なんども視聴して医院に落とし込んでいきます。



学んだことを実践するうちに  
自分のマインドも変化していききました

今回の内容で、患者さんに検査結果を説明する前に、『〇〇〇です』という具体的な言葉を添えるというのは、以前のセミナーでも言われて、実際に自分でも口癖になるくらい使うように心がけていました。これを伝えていて自分自身のマインドにも変化が現れました。患者さんのためを思っていないわけではありませんでしたが、日々の診療に追われていると、自分でも気づかないうちに業務的になっていることに気づき改善することで、患者さんにも伝わるようになったのか、結果が出るようになりました。



キャンセルや中断の理由がわかり、  
患者さんに寄り添う言葉の  
重要性を認識しました

以前いたベテランDHは患者受けもそこそこ良いのになぜか、キャンセルや中断が多く 疑問に思っていたのですが、今回の内容で理由が自分なりにわかりました。そのDHは患者受けを気にしすぎていたのか、患者さんに『軽度だから〇〇〇〇』ということをよく言っていたのが原因なのだと思います。患者さんの将来のためを本当に思うのなら、顔色を窺わず、事実として伝えなければならないところはきちんと伝え、途中や最後に患者さんの寄り添う言葉を添えることが、とても重要だと感じました。残り半分ですが、今後ともよろしくお願いします。



具体的なトーク例のおかげで  
若手の衛生士もすぐ実践できました

今回に限らずセミナーを通してですが、具体的なトーク例がたくさんあり、素朴な質問への答え方もあるので、若手の衛生士でも実践しやすいようです。それだけでなく、どのように伝えの方が良いか。なぜそのように伝えるのかなども、例え話を入れてわかりやすく説明させているので、ベテラン衛生士も納得して受け入れてもらえています。また、スピリチュアルな部分に関しても研究結果が出されているように、最近、徐々に量子力学などで解明されつつあるので個人的にはとても興味を持ちました。



衛生士にとって大切なことを  
先生に伝えてもらえたことが  
とても良かったです

衛生士のスタッフは、この回からスタートということで、当院期待でワクワクしておりました。伊勢海先生のセミナー今までも受講して来ているので、やはり初回は、いちばん大切なところの話をしていただきました。どんな心構えでのぞんでいくのか。院長ではなく、スタッフでもなく、第三者に言っていただけたことがすごく良かったです。



資料を使って具体的に説明ができ、  
患者さん自身に危機感を  
もってもらうことができました

今までDrもDHも軽度歯周病の患者さんに対してよく「まだ〇〇〇〇」という言葉を使っていましたが、パノラマに健常ラインを引いて見てもらったり、既に何mm骨吸収があるかというような説明にしてみたところ、患者さん自身に危機感が出たからのPCRが今まで以上に良くなりました。