

審美ブラケットの最大の魅力は「色」！ これが欠かせない条件です。

患者さんの目線、患者さんの立場での治療を何より大切にしている」とで定評のある澤端先生。「審美ブラケットと呼ぶからには、歯と同じ色、同じ透明感であることが欠かせません」と話します。審美性が患者さんにとつて、どれだけ重要か。その二一ツに矯正医が応えることが、なぜ必要か。

先生の考え方を聞かせていただきました。

歯と同じ色と透明感だから自然なんですね

私が審美ブラケットにもつとも求めているのは「色」です。エナメル質に近い透明感は、セラミックでないと再現できません。

セラミックブラケットの中には「白さ」を強調しているものがありますが、それだと白すぎて、歯にブラケットがついている感じがしてしまいます。

InVuは歯と同じ色、同じ透明感だから、歯と一緒になる。今までのセラミックブラケットの中で一番いい色をしています。審美ブラケットと呼ぶからには、これは欠かせない条件ですね。

ブラケットをつけた模型を見せると、みなさん「これがいい」と

InVuを指します。そして実際に歯につけると、一層、自然に見えるので、みなさん、さらに感動されますよ。

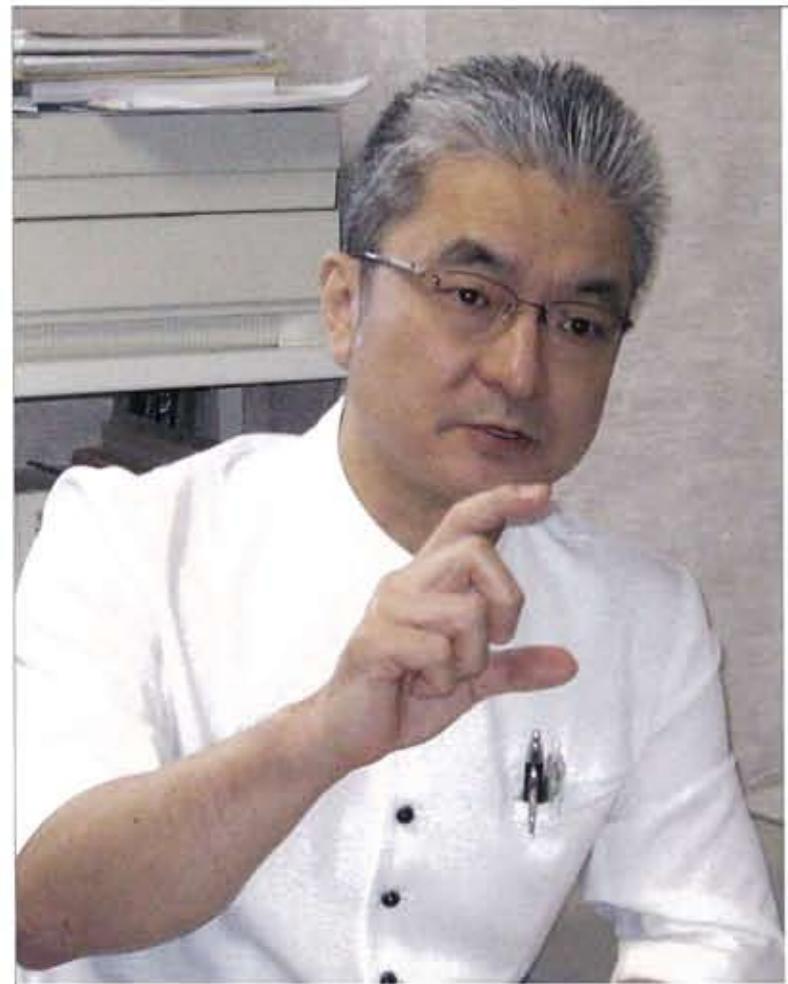
「これならつけてもいい」と言つて決断されます

術者はブラケットに機能性を求めるが、患者さんが求めるのは審美です。つまり審美ブラケットを希望する患者さんは、色を追求しているとも言えるでしょう。矯正治療に踏み切るかどうかの患者さんの基準には、いろいろな優先順位があると思いますが、審美性の順位は本当に高いと感じます。そのためには機能性がある程度犠牲にしても、患者さんのニーズに応えたいと私は思つのです。

InVuは、この色だらつけていいな」と言つて決断する方もいらっしゃいますから。

Dr.s' Interview
ドクターズ・インタビュー

患者さんの価値観にできる限り応えたいですね。



●受付秘書
川野真由佳さん
(写真左)

●衛生士
井上瞳さん
(写真右)

患者さんが、自然な色のブラケットを求める気持ちがよくわかります。

さわはた矯正歯科医院に勤めるようになって、矯正治療をされた2人のスタッフにお話を伺いました。

川野 私たちは患者さんと接しているので、歯ならびが悪いのでは印象がよくないと思い、矯正治療を受けました。

井上 2人ともメタルブラケットで治療したんですが、写真を撮ると口元がものすごく光ることが嫌でしたね。患者さんにも「友達がきれいなブラケットだから、私も替えたい。銀色は恥ずかしい」と言いました。InVuのような自然な色のブラケットを求める気持ち、よくわかりますね。

川野 今だったら私も間違いなくInVuを選びますね。費用が多少高くなってしまっても、治療期間中を快適に過ごしたいという考えに賛成です。

井上 当院では矯正装置が外れたあと、「スマイルトレーニング」を

行います。「笑うこと」と「歯を見せる」との良さを伝え、自然な笑い方をお教えします。実はメタルブラケットの患者さんは、治療期間中、笑う機会が少なくなる傾向があります。目立つから口元を隠したくなる。そして装置が外れても、結局、癖で口元を隠してしまいます。だからトレーニングでも、その癖をとるのが大変です。でもInVuをつけていた方たちは、治療期間中もずっと笑顔で過ごされるので、すぐに素敵なスマイルのコツをつかんでくださいます。

川野 最初は性格が控えめだった方が、ニコニコしてお見えになると、治療されて良かったなと思いますね。歯ならびがよくなるにつれて、きれいにメイクされたり、服装がおしゃれになったり。コンプレックスが一つなくなっただけで、こんなに自信が持てるようになった方を見ると、私たちもうれしくなります。

矯正治療期間中を、ずっと高いスリードで写真撮影し、前月の診察時からの変化を患者さんに見せています。言葉で説明するより、写真を見るのが一番早いですから。患者さんは、歯が動いている実感はあっても、1カ月前がどうだったかまで覚えていません。そこで「こんなに良くなっていますよ」と写真を見せて、「うわあ！」とダイナミックな変化に感動します。審美性への満足感だけではなく、毎月大きく表れる結果があるから、患者さんは納得なのです。

イメージを持っているのは、やはり誰かがつけているのを見て「こんなに目立つのなら矯正したくなかった」と感じているからではないでしょうか。ですから患者さんの優先順位や価値観にかなったブラケットを使うことは、とても重要なことです。そのためには機能性がある程度犠牲にしても、患者さんのニーズに応えたいと私は思つのです。

価値を感じた人は多少の金額差を感じた人は多少の

最近は矯正医の数も増えて、患者さんが矯正医を選べる状況になりました。そうした中、当院では「こんなにきれいなブラケットがあるんですよ」と、こちらから患者さんに情報を提供しています。すると患者さんがそれを喜ん

で選ぶ。そういう意味で、本当にきれいな審美ブラケットは医院の差別化につながると感じます。患者さんはそれぞれの価値観がありますから、価値観に合わせてブラケットを選んでもらうのがいいと思っています。実際、見ていると、患者さんは圧倒的にきれいでなほうを選びますね。「いつかは外出するのですよ」と説明しても、その期間だけでも目立たないほうが多いとおっしゃって。やはり金額的には多少高くなるのですが、それが関係ないと、患者さんは感動します。

ダイナミックな変化に患者さんは感動します

矯正治療のあらゆるステップにおいて、患者さんに満足してもら

澤端喜明先生

Dr. Yoshiaki
Sawabata

さわはた矯正歯科医院
院長
●富山県富山市