患者さんの「やってみたい！」を引き出す

キシリトール提案ステップ

ダウンロードツール使用法



Oral Care

ツールを使う前に

患者さんが何かを「やってみたい」と思うのは、「なぜ今このケアが必要なのか」「自分にとってどんなメリットがあるか」を理解できたとき。



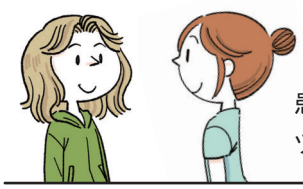
キシリトールを提案する際も、**まずは患者さんの現状（口腔内の状態やセルフケアの習慣など）についてうかがい、**その方に合ったキシリトールのメリットを伝えることが大切です。

チェックしておきたいこと

- **むし歯のリスク**
- **生活習慣**
- **間食の回数**
- **セルフケアへの意識**
- **どうなりたいか**（むし歯を繰り返したくない、等）
- **どんなケアをしたいか**（難しいケアはしたくない、等）

フレーズ例

- おうちではどんなケアをされていますか？
- 「むし歯になりやすいな」と感じることはありますか？
- 間食はどのくらいされますか？
- お口の中で気になる事はありますか？

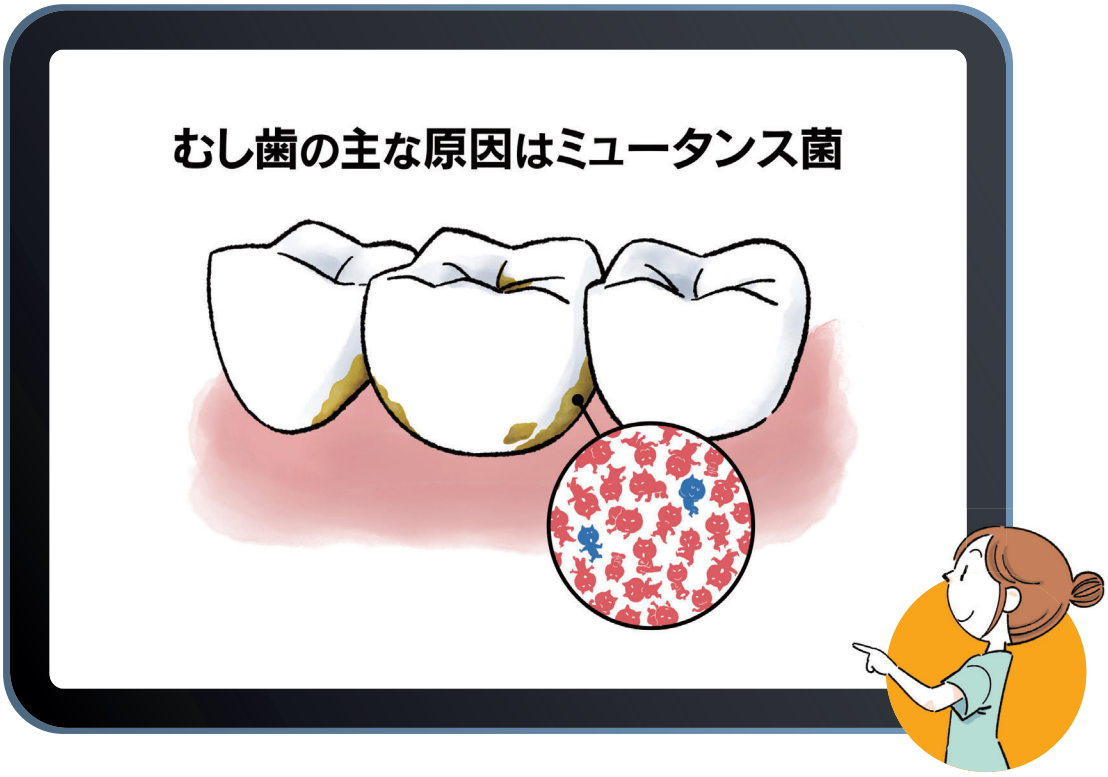


患者さんの現状がわかってきたら、
ツールを活用してキシリトールを提案していきます！

① むし歯の原因について知ってもらう

むし歯の原因は、ミュータンス菌。ミュータンス菌を取り除くには歯磨き以外のアプローチ方法もあることを伝えていきましょう。

●使用するツール



●フレーズ例

むし歯の主な原因はミュータンス菌です。
歯磨きで落すのも大切ですが、
他にも簡単に取り除く方法があるんです。



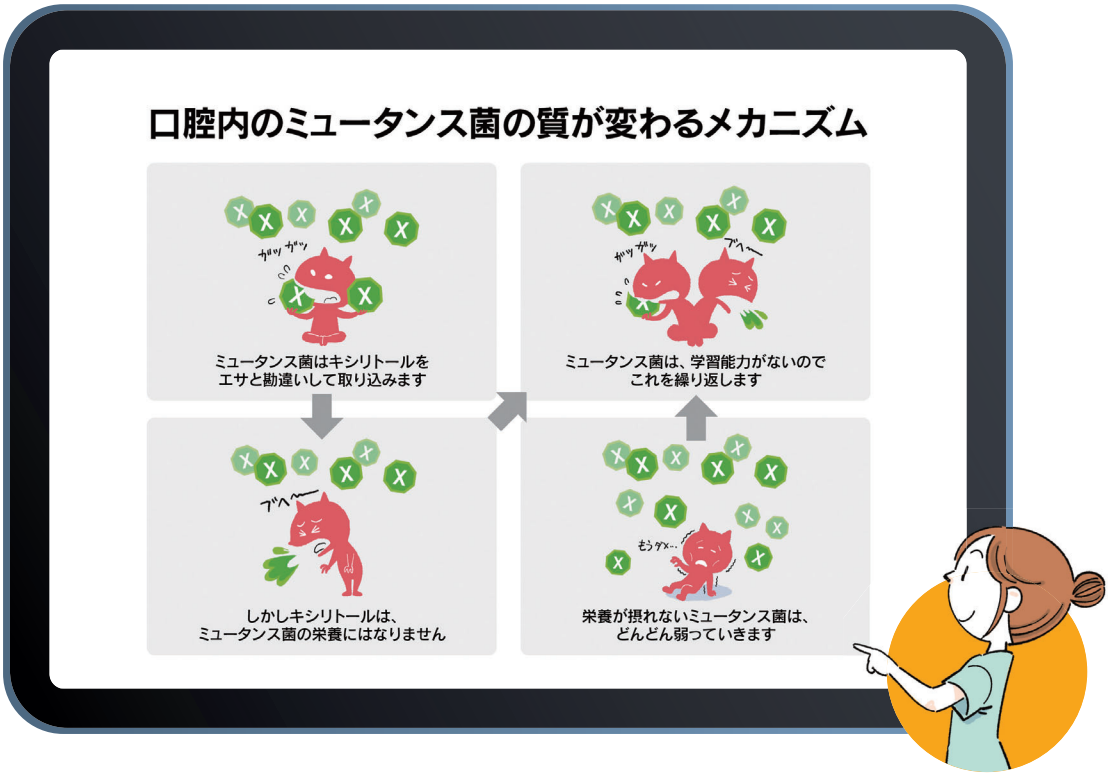
POINT

事前にヒアリングした内容をふまえ、
患者さんの悩みや希望にあった伝え方にすると、
“自分に関係のあること”だと
感じてもらいやすいです。

② キシリトールの必要性を知ってもらう

キシリトールの話に入っていきます。漠然と「キシリトール=歯にいいもの」というイメージを持っている方が多いので、具体的にどんな効果があるのか伝えていきます。

●使用するツール



●フレーズ例

ミュータンス菌はキシリトールをエサと勘違いして
取り込みますが、キシリトールは栄養にはなりません。

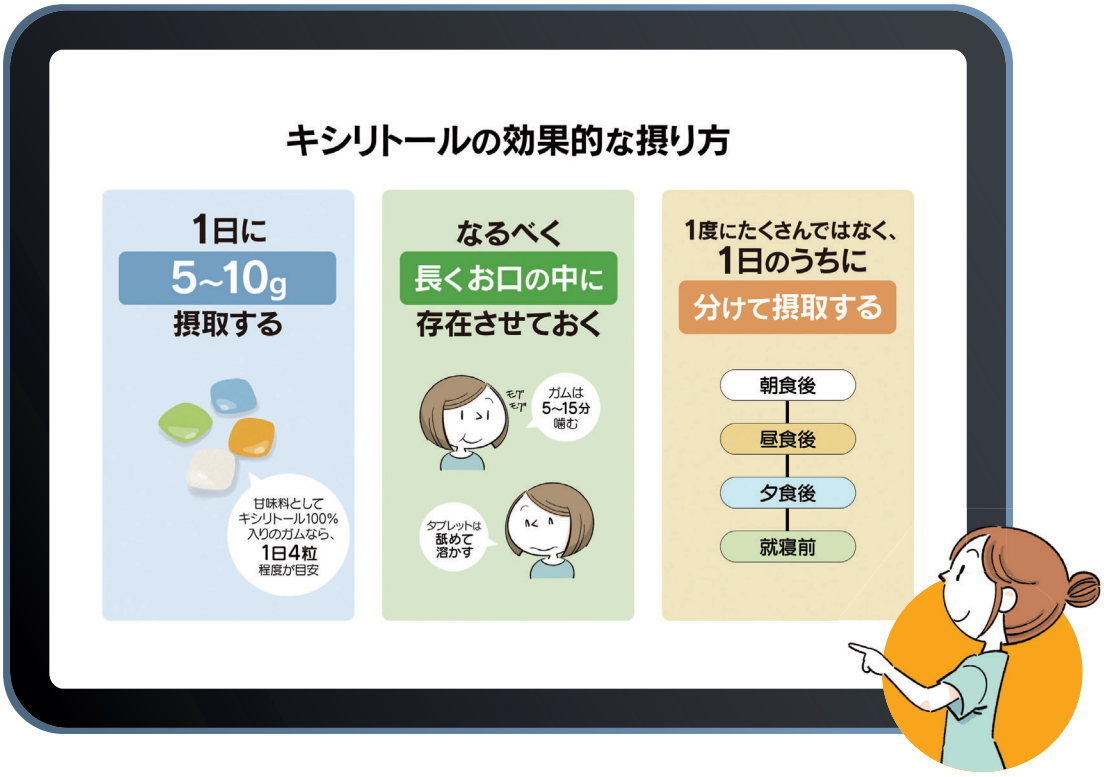
ミュータンス菌は学習能力がないのでこれを繰り返し、
栄養が摂れずに弱っていきます。

おいしく取り入れるだけで、
お口の中でこんなことが起こるんです。

③ 具体的にいつ取り入れるか話し合う

どんなタイミングならキシリトールを取り入れられそうか、患者さんと一緒に相談します。

●使用するツール



●フレーズ例

お仕事中に食べる事はできますか?

お昼ご飯を食べて
歯磨きをする時間はありますか?
代わりにガムは噛めそうですか?

通勤中はどうでしょう?

おやつの代わりに
これを選ぶだけでもOKです。

④ 継続するメリットを伝える

数回摂取して終わりにならないよう、継続することのメリットを伝えます。
また次の来院時に「どうでしたか？」とうかがい、どのくらい続けられたかの確認も行ないましょう。

●使用するツール



●フレーズ例

3ヶ月続けるとプラークの質が変わり、
2年続けるとその後も効果を継続したというデータもあるんです。
長い人生の中の、たった2年でいいんですよ。
まずはワンクール試していただくのがオススメです！



POINT

キシリトールは薬ではないので、
「1日●粒」とキッチリ決める必要はありません。
摂取量が少なくなってしまった日があっても大丈夫。
そこでくじけず継続することが大切です。