

噛み合わせ機能を創造する杉元敬弘の院内新聞【ファンクション】

# FUNCTION

Vol.  
Oct. 2012



## CONTENTS

- 患者さまへ・Message
- 杉元のごめんください・Visit
- お知らせ・News
- 杉元が答える・Communication



—仕事・家庭・地域…—

## 認められたくないですか？

### Message 患者さまへ

こんにちは。杉元です。診療に学会に勉強会にと動きまわっているうちに、すっかり「FUNCTION」の発行がずれました。

さて、今回は「承認欲求」をテーマに大学のみならずテレビなどにもご出演されている同志社大学の組織学者、太田先生との対談で「認められたい」「評価されたい」といった自分の欲求について考えてきました。この新聞を手にとってくださっている患者さまには、これまでもお伝えしてきたことですが、私は積極的に学会や勉強会などに参加して、研究内容を発表をしたり、歯医者はこうあるべきだろう」という発言をしています。しかし、それが誰かに認めてもらいたいことなのかという「そうではない」と思っていました。ところが、話をしているうちに、やはり自分にもそのような欲求があったのだと知ると同時に自分自身がどのような歯科医師であったのか、今後どうありたいのかということが見えてきました。さて、皆さんはいかがですか。たとえば、仕事場、家庭、地域などで「認めてもらいたい」「評価されたい」と感じられたことはありませんか。改めて考えてみなければ、日々の生活の中で考えることの少ないことだとは思いますが、ないと思われる方は一度考えてみてください。そうすれば、もっと自分がわかったり、自分にとって必要なことがわかるかもしれません。では、対談をお楽しみください。

杉元敬弘

## 杉元のごめんください

急患対応を終えた杉元氏が電車で急いだ先は、同志社大学の政策学部で「承認欲求」をテーマに活動されている組織学者の太田肇氏。杉元氏の中に潜んでいる欲求とは？

### 歯科医師にとつての

### 「認められる」という状況

——今回は『FUNCTION』の制作をしている私たちが太田先生と杉元先生との対談を企画しました。テーマは太田先生が研究されている「承認欲求」と設定させてもらいました。まずは承認欲求についてご説明いただけますか。

**太田** はい。承認というのは字の通り「認められる」ということです。私は、人間は周りから認められたいという欲求が大変強いと思っています。組織・家庭・地域、もつといえは国も同様。戦争に関しても民族や国民の意地やプライド、メンツがかかっていることが多いですね。また、『プロフェッショナルと組織』という本では、専門職の方は能力を正しく測ることができる仲間に認めてもらいたい傾向があるというようなことを書いたのですが、杉元先生は、その点、いかがですか？

**杉元** 経営者としての自分と歯科医師としての自分があつて、難しいのですが、まず経営者としては開業したときは多くの患者さんに来院してもらいたいという欲求があ

りました。患者さんに喜んでもらえることばかりを考えるとこのような感じですが、今は自分のスタイルを伝えて納得していただいた上で患者さまに来てもらいたいと思うようになっていきます。業界内の歯科医師としては、実力以上のものを人に見せて認められたいと思つてきたように感じますが、今は認められたいとは思つていないような…。これまでやってきたことの結果が見えてきたからでしょうかねえ。

**太田** 私は誰でも人に認められたいという欲求はあると思つています。認められなければ自分の能力もわかりませんから。

**杉元** 歯科業界についていえば、なにをもつて「認められた」という状態になるのだろうという疑問があるんです。たとえば歯科医師の存在という意味でいえば、海外では「歯科は価値がある」ということが既に国民に伝わっている。日本の歯科業界はその点を怠っている。だから、そこに関しては覆したいという欲求があります。それから、これは保険制度の問題ですが、日本の歯科医師は、働くほど経済的にも身体的も疲弊する。でも、地域診療はしていきたいという欲はあるんですね。

**太田** それはわかる気がしますねえ。学者でも学生に人気があるのはいいけれどもそれだけでは虚しいという人も多い。かいつて学生に背を向けて研究に打ち込むだけでは問題がある。本当に実力があればすべてを無視して研究をし、ノーベル賞でも獲ればいいのでしょうかね。

——杉元先生は、海外の学会などにもよく出ておられますが、海外で認められたいと

評価すべきものを称賛し、  
そうでないものを批難するような  
自由な風土がほしいですね。

——いろいろな思いがあるんでしょうか？

**杉元** 海外の歯科そのものについては進んでいると感じませんのでそのあたりの欲はありませんが、海外では評価すべき者は称賛され、評価できない者は批難されるので、自由だなあとという感覚はあります。日本の場合だと人が評価するので自分も追随するというような風潮があるので、わかりづらいんですよ。

**太田** わかります。それはどの業界でもよくあるようですね。

——医科に対してはどうですか？

**杉元** 医科に関しては認められるものにも、歯科のほうが利益を享受している人が多い



と思つているのですね。だってほとんどの人の歯が悪いし、食べないと生活できないでしょ。でね、これはいつも言っていることですが、「どうせ歯つて抜けるやん」は「どうせ人つて死ぬやん」という話と一緒にしよ。死ぬまでの時間をどう過ごすかが大切だと思うし、歯科医師は多大なる仕事をしているという気持ちがあるんです。

——なるほど。

杉元 でも、こうやって話す自分にも認めたいという欲があるんだとは思いますが、論文を書いたり発表したりするのも、なにか動機がある。矛盾しますよね。

太田 あと、持っている能力の最大限の力を発揮したいという欲求があると思うんです。普段の仕事でキャパシティの100%近くが発揮できないと、ほかのところで発揮しようとするということがあります。

杉元 歯科医師としては、音楽でも歯科で論文を発表することでも、なんでもいいと思っていたんですけど、そういうことではないんでしょうね。

太田 なんでも認められれば満足だという

話ではないと思うんです。一番の強みを出していくほうが承認も大きくなりますから。

### 飛んでも飛んでも自分でハードルを作る理由

杉元 治療の現場では、手をつけづらいケースに誰も手をつけようとしないう状況があるので、歯科が決着をつけないといけないことがあると思っています。それも自分がやりたい、挑戦したいという欲求があるかもしれません。結局、自分の



自分の能力を確認するためにも人は誰でも自分を認めてもらいたいという欲求があると思っています。

Profile 太田 肇氏  
同志社大学 政策学部 教授。1954年、兵庫県生まれ。  
公務員を経験した後、三重大学、滋賀大学を経て現職へ。  
専門は組織論。個人を生かす組織・社会について研究。

ハードルを自分でつくっているんですね。

でも…、本当はめちゃくちゃつらいですよ。先生、どうしたんですか！

杉元 いつもね、なんでこれやらなあかんのやろうとか、なんでこれいかなあかんのやろうとか思うんですよ。でも、また引き受けている自分がいる…。

太田 それは、まったく同じです。原稿なんて本当に苦しむんですよ。でも、オフアーがないとさびしい。本当に不思議なんですよ。それを説明するとなると、やはりそういう欲求があるんだと思うんです。小さい子どもが転んでも転んでも歩き出すように、挑戦し続けたいという欲求があるんでしょう。

杉元 僕、そういう意味でいえば、年間140試合している野球選手や何十年と同じ曲を歌い続けている歌手はどんなモチベーションを持っているんだろうと不思議に思うことがあるんです。自分も「いつも歯を診てしんどいやろ」とかいわれるけれども、歯の治療の場合は同じ治療というのはなくて毎回違う。となると、同じ曲を歌い続けている歌手でも、毎回、自分なりのハードルがあるのかなと。

太田 そのあたりは、超一流の人とそれ以外の人と違うと思うんです。深く考えずに「報酬がもらえる」「拍手の快感を得られる」といったことで続けられる人もいます。でも、超一流でいえばイチローは誰にも破れないほどの安打数を残すという目標があると思うんです。昔、ヤクルトにいた若松という選手は2000本ほど打ったらしいのですが、現役のときに野球が楽しい

と思ったことはないというんですね。

杉元 ほう。そういうことも…。

太田 それは、何かを残したいという欲なんだと思います。現在の楽しさだとかそういうことは棚上げして、長期的なものによって動機付けられたのではないかと思うんです。そして棚上げして努力する人のほうが、大きな仕事をなしとげるようですね。

杉元 でも、それって結局なにも残せず終わってしまふ人はどうするんでしょう。最後は満足できるんでしょうかねえ。

太田 それは歴史に残りそうだと思うからやるんでしょうね。イチローも初めからそうは考えていなかったと思います。

杉元 イチローがスララーの記録を超えたとき、日本でスララーの名が広がりましたよね。この世にいないくても記録を残した人は超えられる瞬間ですら脚光を浴びるわけですから、大変なものだと思います。

(続く)

### 『社員が「よく辞める」会社は成長する!』

今の若者は、自分らしいキャリアを積むのが当たり前だと考えている。ある仕事で能力を高めたら、転職・独立してさらなる成功を目指す。そんな彼らを入社後3年で一人前に育て、10年で「巣立たせる」。その間の働きで上司も成果を手に入れる。キャリアアップ志向の強い若手を活用する、マネジメント術を紹介。

- 発行元／PHPビジネス新書
- 発行／2012年7月
- 価格／882円(税込)





## 患者さまへのお知らせ

## ①アンケートへのご協力をお願いします

スギモト歯科医院では「より満足していただける医院」を目指すために、引き続きアンケートを実施します。ご協力いただきました患者さまには、歯ブラシ1本を進呈させていただきます。お手数おかけしますが、ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。



## ②お手紙をお待ちしています！



▲「白さつま芋」(左)と「安納芋」

院内新聞『FUNCTION』では通院されている患者様から、杉元医師へのご質問やご意見、治療の体験談など、歯に関するお手紙を募集しています。

新聞に掲載させていただいた方には、杉元医師からスギモト歯科医院オリジナルラベル、一品堂の皇室献上酒の芋焼酎「白さつま芋」か「安納芋」のいずれか1本を進呈します(20歳以上)。※在庫状況により品が変わることがあります。

## 応募方法

お手紙やおハガキに、氏名・年齢・性別・電話番号・ご住所を明記の上、医院のポストに直接投函いただくか、必要分の切手を貼ってご郵送ください。書式や文章量は自由です。匿名希望の場合は「匿名希望」とご明記ください。

※個人情報保護法に則り、患者さまからご提供いただいた情報はこちらで責任を持って管理させていただきます。ご掲載させていただく際、内容は変えませんが、一部文章を変更させていただく場合があります。ご了承ください。また、お送りいただいたお手紙やおハガキはお返しできませんので、ご注意くださいませ。

## 杉元が答える

Q

駐車場が少なく困っています。いつも駐車料金を払っています。 京都府・42歳・♀

A

当院では「駐車場を増やしてほしい」との要望にお応えするため、今年3月15日より医院前の「STP新田辺南館パーキング」と提携し、駐車台数を大幅に確保しました(『FUNCTION』4号参照)。しかし、いまだ上記のようなご要望が挙がっております。

当院の駐車場は当院にお越しいただく患者さまのために用意しています。ほかの患者さまのためにも、診察終了後は速やかに出庫してください。

Q

テレビや新聞などで歯科治療についての情報が氾濫しているため何が正しく、何が間違っているかわかりません。どうすれば虫歯にならないのかなどの口腔内のケアの方法などについて、院内新聞でも取り上げてもらいたいと思います。 京都府・48歳・♀

A

歯科業界に限ったことではありませんが、マスコミなどの情報によって、ご不安をお持ちになりやすい世の中だと思います。そのために、私は自分自身が見ている歯科業界のことや私見などもこの新聞の中で素直に語っているつもりです。ただ、歯の治療や口腔内のケアをはじめとする対策については個性が高いため、一概に「これが正しい」と言い切ることが難しいことも多々あります。ご不明な点は、診察時間に私や歯科衛生士へお気軽にご質問ください。

医療法人 幸加会

## スギモト歯科医院

電話 0120-76-3718(フリーダイヤル)  
0774-64-2424

FAX 0774-64-2266

診療時間 月～金 10:00～13:00 / 14:00～20:00  
土 10:00～13:00 / 14:00～18:00

休診 日曜・祝祭日

施設 完全個室、オペ室、駐車場、駐車場

〒610-0331 京都府京田辺市田辺中央1-2-11  
アトリオパーク2F

ホームページ <http://sugimoto-dc.jp/>

「新田辺」駅前、「京田辺」から徒歩約5分



## 交通

京都 ▶ 「京都」から近鉄京都線急行・近鉄奈良行で「新田辺」まで約20分  
奈良 ▶ 「近鉄奈良」から近鉄奈良線急行・国際会館行で「新田辺」まで約20分  
大阪 ▶ 「京橋」からJR片町線快速・木津行で「京田辺」まで約40分  
東京 ▶ 「東京」からJR新幹線のぞみで京都駅を経由し「新田辺」まで約3時間