

M
C
and Procedure
for the General Dentist

口腔全科医师 临床操作手册

主编 陈永进 宋 红 张 曼



人民卫生出版社
PEOPLE'S MEDICAL PUBLISHING HOUSE

口腔全科医师 临床操作手册



微信扫描二维码



赠送大川口腔管理软件

大川口腔管理软件永久免费 献给工作在口腔战线的战友们



● 获得方法

打开微信▶朋友▶添加朋友▶扫描二维码
(支持4.0及以上版本iPhone客户端、4.1及以上版本Android客户端)

大川微信平台服务身边的牙医朋友
提供免费口腔行业 招聘 求职 出兑
电话 : 045182698000



2014

- 策划编辑 刘红霞
- 责任编辑 王璐 刘红霞
- 封面设计
- 版式设计 何美玲

人民卫生出版社网站:

门户网: www.pmph.com 出版物查询、网上书店

卫人网: www.ipmph.com 护士、医师、药师、中医师、卫生资格考试培训

销售分类 / 口腔科

ISBN 978-7-117-16152-7



9 787117 161527 >

定价: 33.00 元

Manual of
Clinical Operation and Procedure
for the General Dentist

口腔全科医师 临床操作手册

主编 陈永进 宋 红 张 曼

编 者 (以姓氏笔画为序)

王 博 王 疆 王迎捷 吕 昕 朱明慧

李 峰 吴 舜 宋 红 张 曼 陈永进

周 强 徐 典 熊曦州

绘 图 康维更

摄 影 姬红芳

人民卫生出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

口腔全科医师临床操作手册 / 陈永进等主编. —北京：
人民卫生出版社，2012.9

ISBN 978-7-117-16152-7

I. ①口… II. ①陈… III. ①口腔颌面部疾病—诊疗—
手册 IV. ①R78-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 168967 号

门户网： www.pmpth.com 出版物查询、网上书店

卫人网： www.ipmph.com 护士、医师、药师、中医
师、卫生资格考试培训

版权所有，侵权必究！

口腔全科医师临床操作手册

主 编：陈永进 宋 红 张 曼

出版发行：人民卫生出版社（中继线 010-59780011）

地 址：北京市朝阳区潘家园南里 19 号

邮 编：100021

E-mail： pmpth@pmpth.com

购书热线：010-67605754 010-65264830

010-59787586 010-59787592

印 刷：中国农业出版社印刷厂

经 销：新华书店

开 本：787×1092 1/32 印张：5.5

字 数：128 千字

版 次：2012 年 9 月第 1 版 2012 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978-7-117-16152-7/R · 16153

定 价：33.00 元

打击盗版举报电话：010-59787491 E-mail： WQ@pmpth.com

（凡属印装质量问题请与本社销售中心联系退换）

前 言

随着我国医疗改革的不断深入和口腔医学的发展，口腔医疗的社区化已成为口腔医疗保健事业的发展趋势，在不远的将来，口腔医学临床的基层化、社区化将成为我国口腔临床的主流。但是，基层医疗机构以及诊所医生的技术水平低和缺乏规范化操作严重影响社区医疗水平的提高，而缺乏高水平医师临床指导和规范化训练是造成这种现状的重要因素。如何使基层医生和年轻医生能够迅速掌握规范化的临床操作技术，并随时得到高水平的临床指导，是提高基层口腔医疗水平的重要手段。

本书由第四军医大学口腔医院急诊与综合临床科组织编写，共9章，遵循规范、实用的原则，力求用简洁的语言、丰富的图示，从接诊、医患交流、检查、诊断与鉴别诊断到治疗计划制定、正确操作体位以及治疗操作等临床诊疗程序，详细描述各种常见口腔疾病的规范化治疗技术的适应证、禁忌证、所需器械和材料、操作步骤、注意事项、治疗失败原因以及当今临幊上常用和最新设备的使用方法，使阅读者能够把此书作为随身老师，指导自己的日常临幊实践。本书适合临幊实习阶段的学生、毕业后实习医生，特别是缺乏指导的基层全科口腔医师，是一本实用性强、不可多得的年轻医师临幊指导性手册。

目 录

第一章 接诊	1
一、建立良好的医患交流氛围.....	1
二、接诊程序和注意事项.....	3
第二章 病史采集、检查、诊断与整体治疗计划制定	8
一、病史采集.....	8
二、口腔检查.....	10
三、诊断与鉴别诊断.....	13
四、整体治疗计划制定.....	20
五、病历书写.....	22
第三章 口腔操作的正确体位	25
一、患者推荐体位.....	25
二、医生推荐体位.....	26
三、医生和患者的相对位置.....	26
四、医生的位置与视野范围.....	27
五、设备相对位置.....	27
第四章 牙体牙髓病治疗	29
一、充填术.....	29

附：成形夹和楔子的使用	37
二、盖髓术	38
三、干髓术	40
四、去髓术、根管治疗术	42
附一 牙齿根管平均工作长度	49
附二 橡皮障的应用	49
附三 工作长度的确定方法	51
附四 超声治疗仪在根管治疗术中的应用	52
附五 根管显微镜	53
五、牙齿冷光美白技术	54
第五章 牙周治疗	58
一、龈上洁治术	58
二、龈下刮治术	60
三、牙周手术	62
四、根分叉病变治疗	66
五、牙周病药物治疗	67
第六章 牙槽外科	69
一、局部麻醉	69
二、拔牙术	74
三、微创拔牙	84
四、牙槽突修整术	85
第七章 修复治疗	87
一、固定义齿修复	87
二、可摘局部义齿修复	112

三、全口义齿修复.....	128
第八章 口腔常用药物和制剂.....	144
一、口腔常用药物.....	144
二、牙体牙髓病、牙周病常用制剂.....	149
第九章 口腔修复常用材料的临床选择.....	157
一、印模材料.....	157
二、铸造合金.....	161
三、锻造合金.....	163
四、陶瓷.....	164
五、活动义齿和基托材料.....	166

■ 第一章

接诊

接诊是口腔疾病诊治的第一步，建立良好的医患关系、构建彼此相互信任的就诊氛围是保障医疗工作顺利进行的基本条件。良好的医患交流可以赢得患者的积极支持和配合，帮助医生明确诊断病情，顺利实施治疗方案，降低医疗风险和投诉，达到治愈疾病的目的。医患交流通常可分为两个层面：一是专业技术方面，二是思想意识方面。思想意识层面中医患交流的内涵极为丰富，它包括人文、历史、道德、艺术、法律等，这需要医生用一生的时间去不断地学习和提高，在本章节中我们就医患交流专业技术方面的内容做一简要介绍，以帮助初涉临床工作的年轻医生尽快地适应临床工作。

一、建立良好的医患交流氛围

在医患交流中，医生的语言、态度、行为举止决定着患者对医生的信任度和对将要进行治疗的接受程度，因此，医生除了有良好的技术外，必须具备一定的医患交流能力和素质，主要包括：

1. 真诚 真诚是做医生首先要具备的素质，医患交流的关键就是患者对医生的信赖，医生诚信待人，表里如一，是建立信任的基础。在临床工作中表现为①真诚的微笑，同情的眼神，贴心的问候，体现的是对人的尊重、关爱与呵护，能帮助

患者解除对疾病的紧张、焦虑、悲观和抑郁的情绪，调动患者的主观能动性，树立战胜疾病的信心；②用适当的方式做到让患者对病情、治疗方案等信息全部知情，即患者或其家属（特殊情况下）知道的医疗信息与医生应该是相同的，尊重患者的知情权和选择权。

2. 自信 相信自己能把工作做好，充分认识自己的优点，坦然接受自己的缺点，扬长避短。在患者面前表现为积极的态度，对疾病清楚的认识，对治疗的把握，当然这需要医生经过正规的训练、不断地学习和积累经验。

3. 果断 大胆而有魄力，主动完成工作，不给患者模糊不清，模棱两可的选择或猜测，应该根据拥有的医学知识给患者合理的、积极的建议，但不是冒犯和草率的决定。面对问题和困难时应多方请教，可以参考高年资医生或其他同事的经验和建议，但最后的决定一定是你自己选择，因为你是患者的直接负责人。

4. 热情 对自己的工作有浓厚兴趣，积极学习新知识，新业务，参与专业组织的学术活动，研究患者及他们的问题，热爱自己的职业，培养敬业精神，在临床工作中表现出积极主动、认真负责、一丝不苟的工作态度。

5. 耐心 同情患者，富有爱心和耐心，工作中不断勉励自己、训练自己、控制自己，表现为高度的责任感，面对困难，能帮助患者建立积极的价值观。摒弃见病不见人的倾向，自觉呵护患者心理健康，同时对医疗技术精益求精，为每个患者提供最佳治疗。

6. 幽默感 每天重复一样的工作会产生枯燥感，学会幽默和开玩笑能帮助我们化解烦恼。在临床工作时，幽默可以缓解紧张情绪、化解工作压力、缓解疲劳、调节身心健康，也可

以促进人际间的和谐交往，提高工作效率。但注意不要影响到患者的情绪，更不要取笑他人。

7. 团队精神 团队协作精神是要求医务人员要有团队协作意识和大局意识，医疗过程涉及医院的方方面面，它需要医务人员共同合作，哪个环节、细节做得不好，都会对医疗效果产生影响。没有哪一个医生是十全十美的，都需要同事之间的相互合作和帮助，医生作为这个团队的核心，与同事们团结合作才能保证医疗工作顺利进行。

二、接诊程序和注意事项

(一) 接诊程序

1. 主动接诊 当患者走进诊室时，医生应主动和患者打招呼，并自我介绍，表现出诚恳的态度和对患者的尊重，在请患者坐下的同时也要安排好患者的陪人。

2. 调整椅位 调整椅位让患者舒适地就坐在牙椅上，使医生与患者能够相互平视，消除患者紧张情绪，缓和患者压力，采用坐位询问病史，最好不要采用患者仰卧位问诊，此时患者仰视医生，不利于交流。

3. 询问病史 倾听患者陈述，详细询问病史，询问患者前来就诊的主要原因，询问疾病发生发展的过程，询问系统疾病史，药物过敏史及家族疾病史等。详细记录病史。

4. 口腔检查 认真、细致、有序地对患者进行检查，必要时要辅助口腔特殊检查及实验室检查，记录在病历上。

5. 疾病诊断和制定治疗计划 根据采集到的信息对疾病作出正确诊断，并对疾病的治疗作出整体诊疗计划。

6. 解释病情和治疗方案 仔细向患者说明疾病的情况，详细解释即将进行的治疗方案，与患者讲解并讨论治疗方案的

预后情况和治疗费用，明确患者的要求，确定最终治疗方案，经患者同意后再开始操作。

7. 完成治疗 严格按操作程序规范操作，对患者进行认真治疗。操作过程中向患者简单解释操作目的和程序。

8. 医嘱 完成治疗后，询问患者治疗过程中有何不适，嘱咐患者治疗后要注意的事项。

9. 完成病历 完成病历书写，约复诊时间，留联系电话。

(二) 接诊注意事项

1. 诊室环境 诊室环境安静不喧哗，交谈过程中不会随意被打扰，谈话时最好关闭手机。在舒适安静无干扰的诊室内才易和患者交流，易向患者传递关怀的情感，也易让患者或家属感觉到医生对患者的重视及尊重。必要的情况下可以让1~2位陪人在场，让患者感觉到有人支持他。

2. 医生的仪表仪态 首先医生应该保持整洁干净，头发整齐，不留长指甲；帽子、口罩、工作衣穿戴整齐。坐、立、行端正；不坐在患者椅位上，不斜靠在椅子上或趴在桌上；谈吐文明礼貌，同事间称呼得当。医生整洁端庄、训练有素，既体现了对患者的尊重，也易获得患者信任。

3. 患者椅位舒适 让患者采取自然坐姿，自然舒适，牙椅稍向后倾，最好不仰卧。医生自然端坐，目光平视对方，亲切诚恳。

4. 观察患者 从患者的言谈举止，穿着打扮中获得该患者的第一信息，对患者的性格特点、生活背景形成初步的印象，以便根据不同的患者针对他们不同的兴趣点进行谈话。同时注意患者的肢体语言，如紧张通常表现为皱眉、防范时握紧拳头、窘困时用手挡住嘴、疼痛时捂住疼痛部位等等，观察患者的肢体语言，对病症形成初步印象。

5. 医生自我介绍 接诊医生应主动向患者及其陪人亲切地介绍自己，必要的情况下告诉他们你的工作是帮助他们。除了语言表达以外，动作的表达，像握手、点头、微笑、身体姿势的变化等，这在医患交流中也起很重要的作用。总之，在开始的接触中要让患者及其陪人感受到医生是关心他们的。

6. 询问病情 问诊是医患交流的关键，友好的询问是良好交流的开端，冷淡的态度和含混不清的问题会为医疗纠纷埋下隐患。不少医疗纠纷往往是因为医生开始时的一两句不耐烦或冷淡的话引起的。患者一旦对医生形成了不良的第一印象，就很难再建立起信任的关系，在接下来的治疗中稍有不适就易引起患者及其陪人的不满。问诊过程中应注意：①医生问诊的语气，要用平和、柔和的语言与患者交流，平缓低调的语气有利于减轻患者的焦虑，让患者感到舒服，不要因自己是专业人士就用居高临下的口吻对患者说话，同时允许患者和家属提问或宣泄情绪；②问题要清晰，要通俗易懂，避免用过多的术语询问病情；③切忌在大庭广众下谈及患者敏感的问题，严格尊重和维护患者的隐私；④问句要用开放式结尾，避免暗含答案是“是”或“不是”的问题，尽量让患者来描述病情，如：不问“喝热水时是不是很疼？”应问“喝热水时是怎样的？”

列举问诊时常问的一般问题：

你多久去看一次牙？（反映患者对牙齿的关注程度）

你上次是在什么地方看的牙？（反映患者对所就诊处或医生的满意程度）

你最近看牙是什么原因？（提供最近治疗情况，帮助诊断）

你每天刷几次牙，每次多长时间？（反映出患者是否重视牙齿健康）

你对牙齿的外观认为如何？（反映患者就医的动机及要求）

治疗的强烈程度)

你做什么工作的?住在哪儿?(反映患者的经济、教育背景和来医院治疗的难易程度)

7. 倾听 学会倾听,无论对患者还是家属,要充分了解他们的要求、具体的治疗目的,包括心理上的焦虑和恐惧等,这样才能真正做到设身处地为患者着想。接诊时首先耐心听患者陈述,不要怕耽误时间,大多数人会在独白2~3分钟后自动停止,在独白非常离题的情况下,礼貌地打断他,把谈话诱导到需要的信息上。做个好的倾听者是要听话后音,不要忽略患者的隐含意思,听话里有话的语句时要重复,与患者交换意见后确信你听明白了。同时医生还要避免只注意眼前的具体事物,而忽略了周围陪人的讲话。

8. 解释 医生在整个诊疗过程中都离不开通过语言和患者进行信息交流,医生的语言能使患者产生直接的心理反应。医学之父希波克拉底讲过一句名言:“医生有三大法宝,第一语言,第二药物,第三手术刀。”语言是医生的第一法宝,耐心详细地解释是非常重要的。应用通俗易懂的语言准确地解释疾病的状况,治疗的过程和风险,客观地评估治疗的效果,详细告知与诊疗相关的知识背景,这样才能获得患者积极支持和配合。解释过程中应注意:①避免用医学术语解释病情,以防患者听不懂或只听懂了一部分。医务人员告知患者病情后,最好再经患者说出来,以确认患者确实听懂了;②避免说得太多太快,患者及家属一时没有充分领会谈话内容,难以抓到问题关键;③为确认患者是否明白医生的陈述时,通常要用开放式结尾的问句,以确信患者明白了你的陈述。举例如下:当医生解释完治疗计划后,应问患者“你明白治疗方案的优缺点吗?”以开放的问题结尾来和患者交流,如果患者能清楚

地描述出治疗方案的优缺点，证明患者确实明白了治疗方案，这对治疗的顺利进行很有帮助。而不是问“你明白我说的了吗？”或“这样行吗？”或“你对这计划还有什么问题吗？”若用这样的问题问患者，往往得到的回答是“是的，明白了”或“行”或就某一个问题展开讨论而忽略了其他问题，于是医生开始治疗，但事实上医生并不清楚患者明白的程度，也许患者并未完全明白治疗方案，治疗中易出现纠纷。

病史采集、检查、诊断与整体治疗计划制定

一、病史采集

(一) 采集口腔病史

1. 询问主诉 即患者就诊的主要症状（或体征）及持续时间，问题要简洁明确，直切主题。如：“你哪儿不舒服？”，“你今天为什么来看病？”，“这种情况何时开始的？”，“持续有多长时间？”。

2. 询问现病史 围绕主诉症状展开询问：即病情发生的时间和部位、病情的特征和演变发展的情况、影响症状的因素、伴随的症状、诊疗的经过等，问题要为诊断提供线索。如：症状的起因：“这个症状什么时候开始的？”，“引起病症的原因？”；症状的部位：“什么部位不适？”；症状的特性：“多长时间发作一次？”，“疼痛的特点？尖锐？放射状？钝痛？持续或间歇痛？”，“冷热痛还是咬合痛？”；影响症状的因素：“症状加重和减轻因素是什么？”等。

3. 询问既往史 围绕口腔科病史展开的询问，为诊断提供重要线索。如：“牙齿是否曾经疼痛过？”，“有无咬过硬物？”，“有无冷热过敏史？”，“有无食物嵌塞？”，“有无牙龈出血？”，“是否接受过口腔治疗（牙体、牙周、拔牙、正畸等治疗）？”，“颞颌关节是否弹响？”，“有无夜磨牙？”等。

4. 与口腔卫生相关的生活习惯 刷牙习惯、食物硬度、甜度等。如：“刷牙次数？”，“是否喜爱吃硬的食物？”，“是否喜欢吃甜食或喝甜饮料？”。

(二) 采集系统病史

1. 询问系统情况 主要考虑与口腔疾病相关的系统疾病和生理过程。

心血管系统：高血压患者，最好在服用降压药后，血压稳定的情况下再进行牙科治疗。心脏病安有心脏起搏器的患者，治疗用的超声治疗仪器要避免触及起搏器安置部位。

呼吸系统：肺部感染的患者可产生口臭。

消化系统：肝功能异常的患者要注意患者牙龈有无出血倾向。消化功能紊乱、肠胃炎、腹泻、便秘的患者可有不同程度的口臭或口腔溃疡。

血液系统：白血病、血小板减少性紫癜或血友病等患者要在专科医生指导下进行治疗，以防出血不止。

免疫系统：免疫功能缺陷，如艾滋病患者易引起继发感染。脏器移植患者由于长期服用免疫抑制剂等药物也易引起口腔溃烂或口腔感染等，需注意口腔卫生维护。

内分泌系统：如糖尿病患者要在服用预防性抗生素的情况下进行治疗，以免引起术后感染。

神经系统：长期服用苯妥英钠（大伦丁）的癫痫患者，可引起牙龈增生。

精神状况：当医生与患者在交流和接触过程中发现有此类疾病的迹象时，医生先要小心地咨询陪人，不能直接冒然询问患者。此类患者的病情会严重影响治疗效果，要在专科医生帮助下才能采取治疗措施，不可单一处理口腔问题。

生殖系统：治疗前注意询问妇女的生理情况，如月经期应