

科學圖書大庫

如何保護你的牙齒 牙齒衛生教育

譯者 林茂村

徐氏基金會出版

科學圖書大庫

如何保護你的牙齒 牙齒衛生教育

譯者 林茂村

徐氏基金會出版

如何保護你的牙齒

前言

這本書的構想是在廿五年前便開始了，當我正式成為一位牙醫師時，第一次在雞尾酒會上有人走過來，晃一晃他的腦袋，問我：「嗨，大夫，你看看我的門牙怎麼樣，這花了我\$ 200 哩！它們是不是太白了一點？」

廿五年來，很多人都問我這些差不多的問題；例如：

「我女兒弄一個牙箍（ brace ）要多少錢？」

「裝一個活動假牙好呢，還是固定的好呢？」

「治療牙齦會很貴嗎？」

「如果我給孩子們服用氟化物，會對他們的牙齒有好處嗎？」

無論在任何場合：婚禮，生日會等等，只需有一群人聚在一起，便一定會有人走上來問：「大夫，我想請教你一些牙科的問題。」

很多人想知道有關他們牙齒以及花在牙齒上費用方面的法律問題。但是他們往往不好意思問他們的私人牙醫師，或者是問了之後，也得不到滿意的答覆。

所以我便決心與一位職業作家——我的太太，愛琳——合作，寫一本書來回答每個人都想知道的問題。因此本書命名為「如何保護你的牙齒」，因為每個人都有他們自己的牙齒，也有他們自己的腰包，這本書便是教你怎樣好好地兼顧二者。

在這本書裡，我寫出了我對病人的治療經驗，我們也訪問了不少的牙醫及各種的牙科專家，如：矯形牙科，兒童牙科，牙形磨服，牙周病專科，拔牙學，根管治療學等（你將會在第八章中看到這些名詞的解釋）。我們也探究了牙科保險，以及日常用的漱口水，牙膏等的效用。我們寫了五十一封信到美國各州的有關單位，看看究竟有多少個牙醫曾被

Harold S. S.

IV

吊銷執照。

愛琳站在讀者以及外行人的立場，她逼我把牙科的專門術語翻成常用而又易懂的文字。如果我說：「齒齦粘膜（gingival mucosa）」，她便會問：「你是說牙齦？」如果我說：「短暫初生齒（deciduous dentition）」，她便會把它改成「乳齒」。愛琳要大部分的人都看得懂這本書，所以這本書實在是一一本為牙科消費者而寫的，易懂而又實用的指南。不像其他滿紙術語的牙科書，我們用的是最顯淺的文字。當然，我們不會忽略大眾最注意的「金錢問題」，我們會闡明價錢的公道與否，我們會一分一厘的算清楚，告訴你如何花最少的代價而得到最好的服務。

這是一本為你而寫的書。我們希望你能夠保存這本書，無論在什麼時候遇到什麼問題，你都可以隨時翻閱。這是一個有關人道的問題，因為牙科病人也是人，所以你應該獲得適當的權利，你有權利知道你買的是什麼東西，你也有權利知道你花在牙齒上的錢是否值得。

我們相信這本書可以在這方面幫上一點忙，我們相信這本書可以幫助你「保全你的牙齒及金錢」。

馬文·丹霍士

愛琳·丹霍士

本書告訴你

- 如何利用 \$ 15 來保護你的牙齒——並在製一個牙橋時，你可以少付 \$ 500。
- 只要帶一個 \$ 50 的牙隙維持器 (space maintainer) 就可以不必去花 \$ 1500 以上的矯形手術。
- 讓你的孩子不斷咬奶瓶的奶頭可能會使你多花數百元在牙齒上，爲什麼呢？
- 如何去評估你的牙醫師。本書提供你一張清單來考驗你的牙醫師——如果他的得分多於四分的話，你還是再找另外一位好了。
- 如何減少你孩子百分之六十五的齲齒。
- 如何比較你的私人牙醫師的收費與市面的一般收費——本書提供你一般普通手術的合理費用。
- 消費者法律如何保障你。
- 如何每年花 \$ 15 來“租賃”你的天然牙齒。
- 如何在牙用材料上節省……那些材料是對你有益的……那些材料是浪費。
- 如何從你牙醫那裡獲得優先的照顧。

你是否盲目地找一個牙醫檢查你的牙齒，然後照他開出的賬單付賬嗎？如果答案是「是」的話，那你便需要這本書了。本書是第一本為牙科病人而寫的實用書籍，它告訴你如何用最低的代價獲得最佳的照顧。

本書用淺顯的文字，告訴你你在牙科診所中應得的照顧，以及在牙醫師動手術前你應該詢問清楚的一些問題。你會知道如何去評估你的牙醫之好壞，與其他牙醫師比較之下，他的收費是否合理。本書作者告訴你如何避免被醫師敲搾，以及當你付不起私家牙醫診所的費用時，你該怎麼辦。從此書中你甚至可以學到如何使你的牙醫優先為你服務。

一個聰明的牙科病人應該知道什麼是兒童牙科 (pedodontia)，矯形牙科 (orthodontia)，根管治療學 (endodontia)，牙周病學 (periodontia)，牙體膺復 (prosthodontia)，以及拔牙學 (exodontia)。你將會獲得必要的有關知識諸如阻生智慧齒，牙箍 (brace)，假牙，牙冠，和牙齦等問題，以及如何在這些項目上省錢。這本書儘量少用術語地告訴你有關根管治療的技術，沙堅地技術 (Sargenti technique)，骨修補術 (Osteoplasty)，牙齦切除術 (Gingivectomy)，骨骼移植，外科矯形 (Surgical Restructuring)，口腔復原術 (Mouth Rehabilitation)，美容整牙外科 (Orthodontic Cosmetic Surgery)，以及牙齒的種植 (dental implants)。

本書亦提出了一般人對牙醫及保護牙齒方面上的一些錯誤觀念。本書作者告訴你市面上的一些牙用工具及材料，那些是有用的，那些是浪費。作者列出了一些簡單的預防步驟，使你及你的家人可以省下一大筆花在牙齒上的開支……告訴你有關牙科醫藥保險的常識……如果你付得起的話，你可以獲得的最好服務……未來的牙醫學以及牙科消費者的趨勢……對於奸狡或不良的牙醫師，法律對病人有些什麼保障。

本書是為每一個花錢在牙齒上的消費者而寫的，它可以為你省了許多不必要的浪費。

關於作者：

馬文·丹霍士，牙醫師，（ Melvin Denholtz , D.D.S. ） 執業牙醫已經廿五年，現正是紐屋貝絲以色列醫學中心（ Newark Beth Israel Medical Center ） 的牙科研究部門的主任。他曾多次公開演講，也寫了不少有關的科學文章，他發明了好幾種牙科材料，目前在世界上廿一個國家中被牙醫師們廣泛地使用。丹霍士博士以及他的太太，愛琳，製作了不少的教育、科學以及記錄影片。

愛琳·丹霍士，文學學士，教學碩士（ Elaine Denholtz , B.A., M.A.T. ） 是一位劇作家，她的短篇故事，文章，影片等都會獲獎。她的劇本曾在大學中及社區劇院上演。她是巴克那（ Bucknell ） 大學的優秀畢業生，現正在費雷迪克遜（ Fairleigh Dickinson ） 大學教英文。

目 錄

前 言

第一章 「大夫，你說怎辦便怎辦。」	1
第二章 你有權利知道	4
第三章 如何評估你的牙醫師	18
第四章 澄清有關牙科的傳說	27
第五章 你的牙醫師收費與市面上一般牙醫師收費的比較	48
第六章 保護牙齒省下診金之訣竅	66
第七章 解開「牙醫專科」之謎	80
第八章 如何驅策牙醫師使你自己收益最大	126
第九章 有錢人及超級有錢人的牙科	138
第十章 最新的牙科：未來牙科的展望	150

第一章 「大夫，你說怎辦便怎辦。」

美國人每年花數百萬元在他們的牙齒上，但到目前爲止，仍然只有少數人知道什麼是牙周病專家，什麼是矯形牙醫師。選擇牙醫師，就好像挑選鑽石一樣，都是盲目的選擇。

如果你問一個父親，爲什麼花\$ 1800 來弄齊他女兒的牙齒，這有什麼好處，他就只能含糊地回答：「我不想她看起來像兔寶寶。」或者「我太太說應該的。」或者「這矯形牙醫師是我的私人牙醫介紹的。」又或者「她的牙不整齊呀！」每一個父親都疼愛他的子女，願意爲他的家庭而付出一切，所以他可以莫名其妙地花很多錢。他會告訴你：「這有什麼辦法，我對牙科一竅不通，那我只好信賴牙醫師呀！」

正如這位父親一樣，數以百萬計的人，每年花費上億元，却不知道是否物適其值。他們不明白究竟牙醫師正爲他們做些什麼；他們不清楚可否用更少的錢而獲致相同的效果；他們不瞭解那些手術是可避免的，或者可以延遲而沒有任何危險，甚至可以有其他更好的治療方法。

很多病人都不敢向牙醫師多發問題：怕別人恥笑他們無知，怕得罪大夫，或許其他千奇百怪的原因。爲什麼呢？他們說：「我不好意思問得太詳細，否則大夫會以爲我不信任他。」「我不想看起來像傻子。」「坦白地說，我甚至不想發問。」「大夫太忙了，我沒機會發問。」這就是大家的答案，但最通常的答案却是「我根本什麼都不懂，我只好讓大夫全權處理啦！」

所以……這就是錯誤！錯誤！天大的錯誤！

天底下沒有什麼理由不許病人發問。他可以問！他應該問！他必須問！

大部分的牙醫師都是誠實的，訓練有素的，夠水準的。他們不會自

我宣傳，招徠顧客，給予不必要或者差勁的服務，他們不會敲搾病人的腰包。大部分牙醫師都會為病人着想，考慮他們的經濟狀況而給予最大的服務。他們趕上時代，不斷注意各種有關的科學新知，發展自己的技術。

美國的牙醫師是世界上最好的。預防牙醫學，美容牙醫師及鑲牙補齒方面的牙醫師都非常謹慎盡責。他們常看最新的文獻，不斷在職進修，努力為病人謀福利。在目前，有些牙醫更作其他的醫藥保健服務，他們在診所中用簡單的血壓計為病人量血壓，有口腔癌的懷疑時，他們會為病人取標本，送到實驗室中作病理檢驗。他們甚至抽時間出來指導病人如何刷牙，如何用牙線，如何防治口腔疾病。

華盛頓的木製假牙

你知不知道華盛頓的假牙是木頭造的？他的假牙是保羅·列維爾（Paul Revere）為他造的。列維爾是著名的愛國志士，也是一位鐵匠。當時的鐵匠就是手工藝家。他用木頭把整付牙齒彫刻出來，再加上適當的彈簧使能夠方便裝卸。你有沒有看過華盛頓咧嘴微笑的照片呢？

但是，任何一個病人，如果問也不問就將自己或自己的孩子交付給牙醫師，則他也是一個傻瓜。難道一個人在買房子或買汽車時，會完全相信他的賣主？難道他不會先看看有關的資料，再考慮是否物適其值？難道你會花很多錢買一樣你一點都不知道的東西嗎？一個人會花幾個小時試聽他想買的音響，他會先跟推銷員仔細推敲，先看看雜誌，先查查資料。家庭主婦在買洗衣機，乾衣機或洗碗碟機等家庭用品之前，也會逛幾個星期的百貨公司，來比較，來選擇。但是這些人在看牙醫時却不仔細研究，而牙齒却是影響一生的寶貝。他們乖乖的聽醫師的話來付錢：為小孩的氟化物，為女孩的牙齒整形，為兒子的補牙，為自己的牙套，牙橋，牙齦治療，根管治療，或者整付假牙等。但付完錢後，他們往往攪不清這些東西究竟是什麼。

這本書就是要回答那些常有的問題，或者你應該提出的問題。為什麼

麼乳齒蛀了要補？凸出來的門牙可以不用難看的金屬套子矯正嗎？可以有其他更便宜的方法嗎？爲什麼矯形牙醫師先要拔掉四個正常的牙齒，才開始他的工作？什麼是根管？爲什麼不把壞牙拔掉便算了呢？如果我付不起賬，那該怎辦呢？手術可以延後嗎？會不會有麻煩？要多久？我付得起嗎？懷孕可以引起蛀牙嗎？在家中，應該怎樣保護牙齒呢？我的牙醫師好嗎？我應該換一個大夫嗎？X光有害嗎？怎樣可以省錢呢？世界上最好的牙醫手術是什麼呢？要多少錢？我怎樣選擇我的牙醫師呢？價錢公道嗎？什麼是種植牙齒？有效嗎？如果牙醫師叫我先坐一會，我可以離開嗎？我該怎樣克服憂慮與恐懼呢？我該怎樣教我的孩子，要他們不要害怕？

不要像傻瓜一樣跑到牙醫診所。你應該先有一個概念，要去打聽，要事前謹慎考慮。一個忙碌而優良的牙醫診所會顧慮到你的時間，也會顧慮到醫師的時間。不要用敵意，不信任的態度來質疑你的牙醫師。不要與你的牙醫作冗長而又重複的討論。不要纏着牙醫師要他告訴你一些你不必知道的事情，例如你不必知道金的熔點，雖然你的牙套是用金造的。在二十分鐘內教會你一切牙科技術是絕對不可能的。

但是，你應該適當的尊敬他，問一些簡明而扼要的問題，要他中肯地答覆你的疑難。懂得問問題的人，會使牙醫師對他產生好感而給予較佳的照顧。所以千萬別只說：「我交給你，大夫。」或者「我什麼都不懂。」又或者「大夫，你說怎麼辦便怎辦。」因爲這些病人可能得不到最好的服務。原因至爲簡單，連自己都不關心自己的人，怎能叫別人關心他呢？

所以，你應該理智點，要有主見。你應該獲得尊重，因爲你是顧客，這是一個在你身體上操作的個人服務。你像世界上大多數人一樣，醫生都需要照顧你的牙齒。所以你有權利知道，你花的錢是幹什麼的。

第二章 你有權利知道

你看過聰明的顧客在超級市場中買東西嗎？他會觀察，比較，推敲。在物價高漲的今天，只有粗心大意的人，才會亂買東西。聰明的人會比較不同牌子貨品的價錢及其品質。他希望以合理的價錢獲得最好的貨物。爲什麼呢？因爲他覺得他有權利選擇。同樣原理，你也一樣。

你，爲牙科所服務的顧客，跟超級市場中的顧客一樣，有相同的權利。尋求專業服務並沒有剝奪了你知道的權利，比較的權利，花錢而求物有所值的權利。你每年花很多錢在這方面。但是當你坐在候診室中時，你便覺得失去了這些權利。錯了！如果你用這種態度的話，唯一你失去的，就是你自己的金錢。無論你花錢在日常用品或是在牙醫師的服務上，你都一樣有權利獲得最佳的品質。記住，它們都是源于你的存摺，而你存摺中的價值又因通貨膨脹而日漸減縮。所以你不應該粗心大意地花錢而加重你自己的負擔。

你沒有必要知道你牙醫師在他班上考第幾名，或他以前考幾分。你應該表列出你自己應有的權利。要評估你所花的錢是否值得，容易得很。好吧！讓我們開始吧！

治療計劃

你有權利知道牙醫師準備在你嘴巴中作些什麼。這就叫「治療計劃」。正如你要建一幢房子時，你也會先看看建築師的設計圖。這只是一個計劃而已，並非一成不變的合約，只要你同意，那是可以修改的。這個計劃可以告訴你，你的牙醫師想如何作，先作什麼以及他如何來達到你的所有要求。你應該清晰地明白整個計劃，你也有權利知道有關的細節問題。從此時開始，你便可以發問。在這個階段，你便應該作你身爲

顧客應有的決定，如果等到金子已經放到你牙齒中一個月後才抱怨的話，那要改也沒辦法了。只要金子放到你口中，你便要負責付款。所以，你應該在牙醫師開始工作之前便詢問，瞭解，討論整個的治療計劃。

你也應該知道在治療期間，你要來診所幾次，要多久才治好。你或許只要來診所幾次，但每次需時較長，牙醫師可能可以安排在晚上或星期天來看你，這樣你便避免了正常工作的耽擱。但是如果你要連續幾個月，常常的到診所的話（在矯形牙科的例子中，有些病人要治療多年才完成。）那你應該注意改變你日常的工作以遷就牙醫師。你可能要陪你孩子到診所或者花錢請一個保姆代替你。你的時間很寶貴，所以你應該預先安排，預先考慮到牙醫師的治療計劃對你日常生活的影響。

其他計劃

你有權利知道是否有其他的治療計劃，每個計劃的優點及缺點。在治療一個病人時，往往有好幾個不同的方法。你應該要求醫師解釋，清楚明白它們，然後衡量取捨，選擇最好而又最便宜的計劃。譬如說你要鑲兩個假牙，你應該問清楚，究竟鑲活動的好呢？還是固定的好？當然這二者的價錢會不同，但二者之間亦有不同的優點，你便應該在這二者中選出最適合你自己的。只有在極罕有的情況之下，才會只有一種治療方法，別無他法的。所以你應該挑選一位牙醫師，他願意解釋各種方法，以及協助你下決定的。

結 果

你有權利知道可能的結果將會是怎樣。你當然不希望在手術完成後自己會大吃一驚，然後對醫師說：「大夫，這不是我所想要的。」你叫了炒麵，當然不希望拿出來的是燴飯。

有一個人在整付假牙弄好之後，才對醫師說：「我想這些牙齒長一點。」但這些事後的抱怨，往往於事無補。因為你的牙醫師並非魔術師。身為一個專業人員，牙醫師可以忠告你，但有時須個人仍然有自己的喜好，只要不影響大局，牙醫師還是會依你的。所以你應該預先知道可能的結果，然後在工作開始前，詳細的與牙醫師討論清楚。

我們常常表達意思不夠完全。你可能說鑲這兩個牙齒會幫助咀嚼，但其實你心中是希望知道鑲牙之後，是否對你膽囊的功能有戲劇性的改善。或許你不知道牙齒整形之後，是否真的美若天仙，可以躋身好萊塢。或許你是希望治療之後，可以改善你的咬字，而令你被老闆看重，升職加薪。你要面對現實，你只能獲得合理的改善，而非變戲法，玩魔術。因此，請你不要希望拔了蛀牙之後便可以消除背痛，或者令你看起來年青十歲，又或者增加你的性能力，這是不可能的。因此任何作誇大保證的牙醫師都是不可靠的，正如一個汽車推銷員說，他的車子可以走五萬公里而不必保養一樣。

你應該知道，一般所用鋁合金補牙及金子補牙，在耐久程度上之比較。這樣，你更好作適當的選擇。譬如說，為小孩的乳齒做牙套是划不來的。（除非小傢伙要上電視當百萬童星。）在合理範圍之內你有權利獲得你所想要的。在美容整型的手術中，也要問清楚可能的結果。同時也要問清楚保養，修補的費用，以及心理或生理上的好處，這樣你才不會事後反悔。

有時候牙醫師的判斷太保守，手術之後連他自己都吃了一驚。新澤西州有一位婦人在安裝好假牙之後，把多年的面神經的不舒服也一齊去掉，連她的牙醫師也意想不到，當然皆大歡喜。

把治療延後

你有權利知道那些工作是可以延後而又無害的。譬如說你剛用分期付款買了一部新轎車；你太太要進醫院；或者你的洗衣機壞了……等等。固然，你還是要看你的牙齒，但你有權利知道治療是否可以稍後再作。你可以問：「大夫，我可以把它延後而又無害嗎？」或「這個牙套三月才裝，可以嗎？」

從實際的觀點來看，有些工作是可以延後來方便你的。因此，你便要知道那些可以。舉例說，你的公司準備成立一個牙科保險計劃，再過兩個月便開始實施了。而你却拔了一個牙齒，留下了空隙，兩旁的牙齒都往中間倒。那你便要問清楚你的醫師，究竟能不能再等兩個月，等保險計劃開始了才鑲牙。如果可以的話，那你就省回一筆了。

又或者你目前很忙，根本不可能抽空上診所，而下個月便放長假，你當然希望可以延至那時才治療。那你又要與醫師商量了。

自由選擇

你有自由選擇的權利。因為只有你自己才最清楚你的生活及經濟狀況。你的牙醫師只清楚你的牙齒狀況。因此只有在你明白了所有治療計劃之後，才可以下一個決定，使二者都滿足。有時你會碰到瞭解你的牙醫師，有時却不。有一位七十五歲的老婦，生活頗為貧窮。她上顎鑲了整套假牙，只有四個牙是天然她自己的。有一天，其中一個蛀了，她的牙醫就告訴她，他可以用最低的價錢來替她處理：把蛀牙拔掉要\$ 12，多裝一個假牙要\$ 15，合計\$ 27。

老婦聽了之後說：「那你還有沒有別的更好的方法呢？」

那大夫考慮了一下，他不太想令這位「貧窮」的老太太難過：「唔……，這蛀牙本來可以不拔掉，只要做根管治療，再加一個瓷套便可以了。不過……這會很貴啊！」

「要多少錢呢？」

「根管治療要\$ 125，牙套要\$ 200，加起來\$ 325。」

「好，就這樣辦。」她很興奮的說：「當我到天國去時，我要用這個牙齒向聖彼得打招呼！」

自由的選擇。這是她應得的權利。

不舒適

好啦！你已經同意了牙醫師的計劃，那你還有什麼其他的權利呢？當然有，你還有權利知道在治療過程中會有些什麼樣的痛苦或者不舒適。不過這個問題頗不容易答覆。因為他認為是一點點的不舒適，在你看來可能就是莫大的痛苦。每一個人對疼痛的感受程度都不一樣，所以牙醫師告訴你的，可能與你實際感受到的有所出入。有時候，一個九十公斤的大漢就受不了鑽牙洞的滋味，但一個瘦小的老頭子却可以若無其事。誰都不可能準確地告訴你。但你仍然有權利知道大概會有些什麼樣的不舒適。

你應該問：「會流很多血嗎？」「手術後我可以吃東西嗎？」「拔牙後會腫起來嗎？」「手術後可以照常上班嗎？」「我來的時候要不要別人陪伴呢？」（很多年青人心裡都會害怕手術後有幾天外表會變得怪怪的，或者親嘴時會不舒服）。

你有權利知道手術之後的復原期有多長，以便安排你自己的生活以適應之。譬如說，你原來準備了那天請客，但由於要拔牙，而拔牙之後又會不舒服，如果你預先知道的話，那你便可以把宴會取銷，改日再請。同樣道理，你也一樣可以把求職面談的時間改期，或者取銷一個網球比賽等等。早作準備，便可免却臨時的尷尬。

要多少錢

關於價錢的問題，你具有什麼權利呢？最先也是最重要的就是，你必須在牙醫師開始工作之前清楚知道整個治療要花多少錢，最低和最高的價錢會是多少。所以你應該毫不畏縮地問清楚，因為這是你的權利。你當然不會在未知價錢之前便亂買東西吧！既然牙醫師不會把價目表貼在候診室中，那你只好去問了。你的牙醫師可以給予合理的估價，他應該告訴你大概要多少錢。

你應該清楚確定以後不會再有其他費用要付。否則到手術已經完了，你才大叫被敲搾就已經太晚了。但話說回來，我們對價錢之要求也應該合理一點，有時候，醫師預先沒想到，臨時才替你多加了一項服務，那時候，多收一點也是應該的。無論怎樣有經驗的大夫也沒辦法準確地預先估價，除非他開始時便抬高價錢。原來只要填補牙洞，可能稍後發現要根管治療，甚至要拔掉，再鑲個假牙，那時候，價錢當然不一樣了。

有時（很少會這樣）牙醫師發現他的估價太高了。譬如說，你的情況比想像中簡單，工作也進行得很順利，原來打算要兩年半的，現在只兩年便好了。那你當然有權利問醫師看看是否可以少付一點。但你必須記住，價錢並非一定與時間成正比的。

寫下每一項的價錢

這是一個很要緊的步驟。如果牙醫師的收費單上只寫「診療費」，