

新牙醫師運動

——新形象、新體質的全民宣傳活動

近年來國內各類運動頻仍，整個社會大環境的改變已經沛然成形。國家地位隨著強勢金融走向已逐漸突顯於國際舞臺之上。國內外各類管道大開，各行各業在政府政策性的輔導之下，從自創品牌開始，紛紛大刀闊斧的重整企業體質，重塑企業形象。但是反觀我們牙醫界，不但在政策輔導上，無法爭取到牙醫政處的設立，反而在施署長的牙醫師外銷大陸的笑話一句之下，誤導了不少社會大眾對我們牙醫師出路的看法。

此外，專科醫生制度的當行未行，反而在各種利益個體自我矛盾之下，一再蹉跎。類此醫科行之有年，而我們卻連草案都未能確定的狀況之下，除了再度讓社會大眾懷疑我們牙醫界到底有沒有人才與能力去執行專科醫師業務之外，更予人一種牙醫界原本就次於醫科界的劣質觀感。但是，究其根本我們真的沒有實施專科醫師制度的能力嗎？當然不是，只是利益問題作祟而已，專科醫師本來就應該專業，我們認為這已經是無庸置疑的原則問題，但卻在部分專科醫師學會會員的有心運作之下，與專科醫師是否應當實行混淆在一起，讓人不禁浩歎，醫師者也究竟是醫德為先，抑或利益為先。

再者，勞保問題、開業問題、密醫問題，再再突顯出我們牙醫界實在是問題重重，值此八〇年代末期，九〇年代伊始之際，我們以為牙醫界亟待改弦更張，從頭做起。

首先，從牙醫界自身說起，我們以為革新首重革心，牙醫界區區五千人，但是一有議案發生，卻總是異見突起，眾說紛紜。上焉者勾心鬥角，不能平心解決問題；下焉者更假借民主之名，遂行一己之私。因之如何重整牙醫界體質，以使上下一心當為首務之急。

其次，從社會宣傳說起，牙醫界歷經多年密醫困擾，社會地位在大家全心的努力之下，始臻今日之境，因此我們斷然不能再坐視各類政策問題、利益問題不斷戕害吾人得之不易的社會地位與令譽。因之如何發揮我們五千位牙醫師的宣導之力，更是今日必行且待行之務。要知道，求人不如求己，今日之牙醫若再有宣導全靠衛生、教育機關，而不知自身實負宣導之首要任務的想法。不但有虧自身所學，同時也是將主導自身價值與團隊走向的評價利器拱手讓人的不智之舉。我們知道，牙醫學之點點滴滴與社會大眾健康息息相關，但其中關鍵處除了牙醫師，又有誰能瞭解得較吾人更深。因此今日牙醫師固然可以怪罪衛教單位未能盡到全責，去配合牙醫師團體從事宣傳，但如何喚醒牙醫師自身去肩負起牙科宣導之責也是當前要務。

至於社會宣傳要點，我們以為：

一、**首重名實相符**。宣導最忌表裏不一，今日牙醫界標榜新形象、新體質，但若醫療品質不求改進，仍然以陳術故技應付了事，做出密牙醫般的根管封填，銀粉鑲補，除了讓人有往臉上貼金，只作表面工作之感外，更會給社會大眾掛羊頭賣狗肉的負面形象。

二、**注意社會環境大形勢的改變**。今日國內游資充沛，國人教育水平與生活素質的提昇幾有漸驅已開發國家之勢，因此面對一個GNP即將到達七千五百美元的國家而言，牙醫師整體素質的提昇應是當務之急，對此我們以為屬於政府方面的工作是全面取締密醫，屬於牙醫師全體的努力方向是全面實施再教育學分制度，與加速專科且專業醫師制度的推行。

三、**重新定位牙科醫療價位**。目前牙科醫療價位至少已行之十年以上，多年來不但未能

隨諸物價指數調昇，甚至在當前競爭之下，尚有「脫價求售」之勢。目前醫、藥界已有勞保價位抗爭活動，我們以為牙科界醫療價位亦有要求合理化之權利。要之，合理之收費方能提供牙醫師完善的醫療設備與進修環境，從而牙醫師自能提供現代化之服務與醫療水準。

四、重新釐定牙科收費結構。醫科界多年前有長庚醫院董事長王永慶先生代為籲求合理診療費用之舉，目前臺北市醫師公會更有統一收取診察費用之法議與實施。但反觀我們牙醫師收費結構，卻自始至終侷限於材料費用為訴求之主題。一顆第二類銀粉充填之難度常常高於一顆瓷牙贖復，但在收費標準上，瓷牙收費卻在銀粉充填的十倍以上，無怪乎，一般牙醫師同仁在得不到社會價值共鳴之下，放棄了很多應該實施銀粉充填的病例，改做瓷牙。其次金屬牙冠與瓷牙之製備難度相同，但收費卻也有兩倍左右的差異。由此可見國內牙醫界價位結構，已遭受嚴重扭曲。現行價位結構完全抹煞醫師尊嚴，收費中絲毫無法體會出對醫師工作的辛勞與知識的付出表示謝意，盡目所見只是材料費用而已。關於此點，國外的收費結構

可供參考。尤其是美國現行牙醫師收費結構方式，更是絕佳範本。（瓷牙、金屬牙收費幾乎相同；銀粉收費可達瓷牙的四分之一）唯有收費結構公平，醫師才能本著良心作出最佳治療，而避免為材料所役。

五、切勿同行攻訐，自喪立場。牙醫界絕非一言堂，應該有容人與納言之雅量。但牙醫界亦絕非培養鄉愿的團體，任何人不得作出違背良心與醫德之行為，如有違之亦不得自外於同仁之批評，或假託於特權之蔭庇，如此方能發揮團隊精神，於宣導上予社會大眾行動一致無所矛盾之感。

總之，今日牙醫界自強之道絕非上述幾點所可統括，但訴之大眾宣導時，以上所論卻是斷不應疏漏之處。古語云得道者多助，今日社會也以得到羣眾認同與支持者穩操勝算。牙醫界是社會的一份子，當然也不能自外於此原則。但名實相符總是事業的根本，今日牙醫界亟待更新體質，以新形象重現於社會，那麼如何本諸良心，反求諸己去努力從事進修，追求新知，才是根本之道。我們以為新牙醫師運動便是良心運動，其道理便在於此。

放大鏡

讓病人覺得醫師不是生意人

施文儀

光復以來，醫師的神聖形象已在民衆的心目中逐漸褪去，取而代之的是以生意人的色彩加於醫師身上；醫師沒有醫德，民衆不再是忍氣吞聲，敢怒不敢言，而是如同在罵奸商般地辱罵其祖宗三代，甚至不惜抬棺控告。

雖然此種現象與整個社會之時代變遷有重大的關係，但是，長久以來，醫師未能堅守自己是醫師，不是生意人的原則，卻是導致醫師形象破產的主因：醫藥不分家，醫師儼然成為賣藥為生，治療費常以天數藥費計算向病人收取；牙醫師的治療費用也每以材料費為計算依歸，診所內的牙刷，只是販賣賺取差價，但是

並未包括口腔衛生的教育費在內，……種種的畸形現象，在在都是造成病人認為醫師是個兼業的藥商或牙刷商人，也是診所形同西藥房、雜貨店的潛在誘因。

《讓病人覺得醫師不是生意人》，一個回歸醫師本來面目的新醫德運動，似乎應加緊在這充滿醫學倫理危機的團體內展開，而如何讓病人覺得您是醫師而不是生意人，可能就只有從您自己做起——把您的病人看成病人，而不是消費者，才可能為新醫德運動，劃下起跑線。

作者／臺北醫學院牙醫學士，省政府衛生處技正，牙橋雜誌總編輯