

日本的医疗制度：

简单的头疼脑热，就在自己家附近的私人诊所（都是单科诊所）就诊，私人诊所不能治疗或需要更精密的检查时，就会写介绍信至综合医院就诊或单接受检查，介绍信是医生 TO 医生的，患者不能自行拆开看内容。由诊所向综合医院预约日期时间。患者当天按照预约赴综合医院。单是检查的，检查结果会回复至诊所，患者在诊所听结果。如果诊所对病患不能治疗的，再由诊所介绍至可以治疗的医院。预约等都是相同程序。综合医院一般只接受急性期的病人，病情稳定后，再由综合医院介绍回当地诊所，介绍信中会详细附上病情信息，治疗意见。这样可以缓解综合医院的人满为患，充分发挥当地诊所的优势。患者的信息一直由医院与医院之间互联，无需自己跑找哪家医院，或每次都要重复检查，说明病情。一般血液，映像的检查结果的提供一个半月内的最为理想，3 个月以上的就需要再次检查。映像的提供光盘最为理想，有需要做对比的诊断时，提供数次的映像信息也可。

日本的药物管理：诊断的病名，医生可以写相应的药方。所以患者的病名有变化的情况下，药方的医保范围就会有变更，同时也包括防止牛头不对马嘴的滥用处方。初次的就诊，为了确定疗效与副作用，一般只写 7 天的量。复诊时，患者说明病情发展后，在不合适的情况下，会换药，适合的情况下，慢性病的会写较长时间的处方。这样可以防止药品的滥用，家里不会多很多吃剩的药。所以处方药的单位是天数，不是瓶，盒，都是散装的。规定为处方药的情况下，在一般药妆店是购买不到的，因为疗效比药妆店自行购买的药品要快，好，换言之副作用也相对较大，有危险性，需要在医师的监护下服用。

日本分保险诊疗与自由诊疗两大类：自由诊疗是未列入医保范围的诊疗，比如尖端先进医疗，美容，整容等。自由诊疗的费用由各医院自定，患者也可以自由的选择医院，无需介绍信。

日本医院的问诊表：初次去医院，都需要填写问诊表，主要内容为症状，病发的原委，其他病史，是否有过敏反应，嗜好（吸烟，喝酒），日常饮食习惯，睡眠，（部分病）家族病史，是否可以告知本人病情，有知情，决定权的家属。填写后，护士还会详填问诊表的内容。不要马虎的填写，因为自己的病况信息提供很重要！如果病史内容多的患者，建议自行预先整理一份病史报告。

日本公众场所（医院）的文明：医院内有很多的医疗器械，手机的电波会影响正常运作，同时携带人工起搏器的患者也会受影响。在日本有很多公共场所手机的使用是受到限制的，比如轻轨电车，医院等。有的医院采取了在不能使用手机的场所使手机接收不到信号等措施。但最为明智的行为是，询问服务台怎样可以使用手机？日本还有一种文化就是『周りに迷惑を掛けない』不给周围的人带来麻烦，造成不便。那怎样算是麻烦呢？您个人行为中的：声音（大声说话，对他人来说是噪音；突然的发声，会把人吓一跳。。）气味（您中意的香水味对别人来说有可能是异味；饮食（食物的气味会使有的患者感到恶心，禁食中的人士闻到会感到饥饿感）

私人物品的置放(日本人不会乱碰他人的私人物品,须经得本人同意后才能处理。因此在放置物品时,尽量缩小范围,整齐放置,放置后就成为临时的私人空间,为了避免不必要的麻烦(丢失,损坏),有时日本人会避而远之。)在公众场所,使用后有恢复原样的义务(厕所用后的冲洗,厕纸的整理,便池周围的保洁等。椅子使用后恢复原来的位置。产生的垃圾,即时处理或带回)公众场所的行为体现了您的教养,是尊重他人的必不可少的一种美德。

日本的信用:在日本,凭个人的诚信能够办理无数张信用卡。日本没有讨价还价,买卖交易是建立在信赖的基础上的,这样才会双赢,才会走得更久远。所以价格在买卖中体现了一个商家的信誉问题。最近的新闻说明了这一点,日本最大的物品输送商ヤマト运输27年以来的提价,理由是网购的盛行,市场应求业务增加,人力不足而被逼无奈的抉择。27年以来的一次涨价,惊动了媒体,说明他的价格是紧跟市场和社会的发展而变化,是有根有据的。在日本充分体现了一分价钱一分货,童叟无欺的价格定位。在商场上,价格的定位决定了企业的前途,决定了企业的形象,因此没有漫天要价的行为,也不需要物价局的监督。在买卖双方自由,成交前有评估,提出异议的权利,成交是双方认可的情况下产生,同时所承担的风险也是相同的,要想走得更长远,就需要相互的信任和达成双方的共通点。

日本人不喜欢有改变,安于现状,谨慎,不乐于冒险。医院欢迎海外的患者就医,但是不希望一股新风把本地患者都吹走了。所以要找到医院,本地患者,海外患者的共通点,使三方都赢的良好关系中发展,是我们医疗协调工作人员的重要任务之一。