

月刊 AMCP レポート

Vol.19



経営全般

【経営の仕組みをスタッフに理解させたい！：前編】

歯科医院を開業し5年目のB先生、地元での認知度も高まり患者数も増加し、忙しい日々を送っています。

B先生は、この不透明な時代に大きな借入を背負うことを嫌い、開業時の初期投資は出来る限り「リース」としました。そのおかげで、借入金額は少ないものの毎月のランニングコストが高つき、忙しい割にはお金がなかなか増えません。

また、保険診療の患者さんが大勢を占め、自費率は2%~5%。

「このままでは、いつまでも走り続けなければいけない…。この状態がいつまで続くのだろうか？」

B先生は急に不安になり、色々なセミナーに参加し、DVDを取寄せ勉強し、「うちも自費をやっていないかければ！」と一念発起し、その対策を講じ始めました。

その手始めとして、カウンセリングルームを作って、スタッフにカウンセリングをさせることとし、スタッフに説明・依頼しました。「自費がアップする＝スタッフも給与が増える。きっと皆積極的にやってくれるだろう。」と信じていました。ところが…、

「先生、毎日こんなバタバタしているのに、カウンセリングなどする余裕がありません！」

「こんなに流行っているのは、安く患者さんを診てあげるという姿勢が受け入れられたからじゃないですか？」

「今さら、自由診療を勧めると“儲け主義”という噂が流れて評判を落とすのではないですか？」

不満が相次ぐ中、極めつけが…、

「先生、これだけ儲けているのに、まだ儲けたいんですか…？」

スタッフは、「これだけ忙しいのだから医院は儲かっているはずであり、先生は当然多くお金をもらっている…」と見ていたのです。

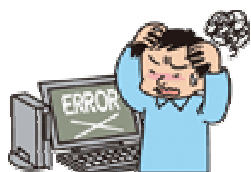
B先生は、心の中で「儲かってないから苦労しているんだ！」と叫びながらも、あたかも自分だけが儲けているという誤解を何とか解きたいと考えました。これはスタッフとの信頼関係にもつなげる話なので、放置出来ない問題です。

どうすれば良いのでしょうか？

(次号へ続く)

★次回は…、「Vol.20」：経営全般

【経営の仕組みをスタッフに理解させたい！：中編】



をお送りします。

お問い合わせ・ご相談は…

AMCパートナーズ株式会社

〒541-0054 大阪市中央区南本町2-4-10
Tel:06-6262-2256/Fax:06-6262-2257

<http://www.amcp.biz>

amc-reception@amcp.biz