

【医院スタッフ向け】ユメオカ丹羽浩之の活用法

■コンサルタントとは何をする人か？■

コンサルタントと聞くと他院の成功例をもってきて「こうやってすると医院が良くなりますよ！」と半分押しつけがましく、色々とアドバイスする人を思い浮かべるかもしれません。しかし、私はそのようなスタイルをとっていません。私は院長のビジョンを紙に描き、それをスタッフと共有し**共通言語**として、皆さんの意見をもとに計画をつくって進行する役割を担います。また、進めていく**スピード感**も医院の事情（例：スタッフ不足など）により様々なので、それに適宜対応していきます



このようにコンサルタントといっても前者はアドバイス型、私のような後者をパートナー型といって、スタイルが違います。もちろん、予防型医院づくりに関するカウンセリング、リコール増、WEBづくりなども15年の経験からお話できるため、院長や皆さんの要望に基づいてお伝えしていきます（一方的に教えるといったことはしません）

■役割■

○院長とスタッフの**ギャップ**改善

⇒院長とスタッフの間には誤解がありがちです。その誤解を持ったまま、診療を続けるとストレスが双方にかかるため、その早期改善を行います

○「計画を作って見直す」**サイクル**を回す

⇒皆さんの意見をもとにアクションプランを作成し、それを毎月見直し、必要があれば修正し、ビジョンに向かって前に進んでいく環境をつくれます

○予防型歯科医院づくりの**ノウハウ**の提供

⇒一方的に押し付けるようなことはしません。院長や皆さんの話から必要な時、必要なタイミングでレクチャー致します

■個別面談での活用法■

○個別面談で自分の**考えを整理**したい、**不安を解消**したい

⇒「自分は何を期待されているのか？ 最近、認められていない気がする」など誰でもよくあります。このあたりを個別に話を聞きながら、必要があれば院長に私から上手く伝え、双方にとって“気がかり”をできるだけ減らします。もちろん、あなたの考えを院長に話す場合は、あなたの許可をいただくのでご安心を！

○自分で考えても**限界**のため、**考え方や事例**を教えてほしい

⇒例えば「メンテナンスの継続化、自費提案は心理的にブロックがかかる、役割を与えられたが何をしたら良いか」などのテーマに対して、一人で考えていると限界を感じることもありがちです。そんな時に新たな見方や考え方、事例をお伝え、発想を広げる支援をします