

Management Club Report

Dec.2006/Vol.48

Monthly Opinion 今年の主張『総集編』

1

院長に対する敬意がなければ、何をやっても効果なし

歯科医師は技能と人間的魅力を磨け

前回は公開セミナーの紹介と、私たちの主張してきた意見や考え方のまとめ「その1」を書きました。最初に訴えておきたかったことを書いたのですが、それは「院長は重みのある存在であってほしい」ということです。

人使いが荒かったり、指導が厳しかったり、安月給だったり、不満を持つスタッフでも院長に対する敬意があれば歯科医院は活性化していきます。

敬意の根源は院長の重みです。重みと言うと「威厳があって偉そうな感じ」とか「気難しくスタッフと軽口はたたかない」といったような存在感と捉えられるかもしれませんが、そのような表面的な格好ではなく、歯科医師としての技能の高さと人間的魅力の深さを指しています。

「勝ち組」を目指す院長の軽さ

それらを磨くのは決してハウツーもののビジネス書ではなく、歯科医学の専門書と人文科学系の教養書であると書きました。直接「お金儲け」に関係しないこれらの書物に親しむことが、そのようなことを望まなかったとしても、結果としては精神と経済の豊かさをもたらしてくれるのだと思います。

ところが「市場原理」や「競争原理」に追い立てられるように、多くの歯科医院経営者が勝ち組に入ろうと焦り、ビジネス書や、自己啓発ハウツー本、経営セミナーの「良さそうに見える部分」をなりふり構わず自医院に取り入れているのです。これは重さを感じさせないいかにも軽い動きと言えなくないでしょうか。

言葉だけの「スタッフ中心主義」の軽薄

このような軽い歯科医院では院長に対する敬意は生まれにくいと思います。考えてみてください、自分の勤める歯科医院の院長が「売上至上主義」「金儲け主義」であったとしたら尊敬なんかできる訳がありません。仮にそれが「スタッフ中心主義」という包装紙でくるまれていても、専門技能や教養を高めよ