



輝く華の



歯科衛生士

これからの歯科医院経営をチームで考える

監修 小原啓子・竹元雅彦・坪島秀樹

患者満足

自己成長は
自己認識
から

チームで
乗り切る
歯科医院経営

輝く華の歯科衛生士

Well Balance



本書の特徴

今までのタブーを破ってしまった本。歯科業界は厳しいと言われるが、果たしてそうなのか。活気ある歯科医院ではスタッフがハツラツと働いている…。

これからの歯科医院経営は、スタッフ一丸で取り組まなければ生き残れない。初めての発言！ 歯科衛生士に「経営感覚」を。また「発想の転換」と、専門職として「目標を持ったキャリアアップ」を。日々、なんとなくすごしている歯科衛生士に自己成長はない！

経営を歯科医師一人で考える時代は終わった。スタッフの一人がマネージャーとしてあなたの片腕となったならば、どれだけ質の高い歯科医療をスムーズに提供することができるだろうか。

B5判／130頁／2色刷 定価 2,940円(本体2,800円+税5%) ISBN4-263-44229-6

医歯薬出版株式会社

〒113-8612 東京都文京区本駒込1-7-10 TEL.03-5395-7630 FAX.03-5395-7633 <http://www.ishiyaku.co.jp/>

CONTENTS (抜粋)

1章 この本ができたきっかけ それは出会い！

経営のプロは違う…ちょっとした驚き／マネジメントのノウハウをフルに組み込んだ本／マネジメント感覚を持つと社会が変わって見える
ちょっぴり輝いて仕事してみますか…
さらに魅力的な歯科衛生士になるために

2章 輝く華の歯科衛生士とは

保険改正はますます厳しくなる。気づいていますか？
私たちに求められているものは

「患者満足」、「自己啓発」、「経営感覚」／「花」と「華」2つの歯科衛生士タイプの差／恥ずかしがらず、言ってみよう「輝いて仕事がしたい！」

3章 歯科衛生士はどこに行く？

歯科衛生士はどこに行く？／若い歯科衛生士が辞めている／もう少し働いてほしい／歯科診療室の中で起こる歯科衛生士としての変化

4章 歯科衛生士としてのキャリア

どうして歯科衛生士になったの？／歯科衛生士のキャリアを上げよう／卵レベル、試用レベル、フレッシュレベル、イキイキレベル、ベテランレベル、華の歯科衛生士レベル／プラトー状態からの脱出

5章 キャリアプランを立ててみよう

私の人生設計…どんな人生にしたいのか？／人生に戦略と戦術を持つ／社会で使われている戦略と戦術／自分でつくるキャリアプラン

6章 さあ、輝く華の歯科衛生士度をチェック！

歯科衛生士業務の生産性／ベテラン歯科衛生士が試されるとき／輝く華の歯科衛生士度を知る／業務別能力開発シートの別の使い方

7章 納得できる仕事をする

仕事のモチベーションを上げる環境づくり／歯科衛生士にとっての動機づけ要因は担当制にあり／自分の目標を持つ／目標は声に出して言ってみる／自分自身の意識改革

8章 歯科衛生士教育が変わった。

だから歯科衛生士は当然変わる

今までとは全く違う歯科衛生士が出てくる／3年制教育へ 歯科衛生士の教育を変えるという動き／やっど、3年制移行が全国統一へ

自己成長は自己認識から—仕事を前向きに捉えたいと考えている歯科衛生士に

9章 「研究者」の立場から

伝えるための言葉／基本はコミュニケーション／言葉が大切なのは同じことをイメージするため／言葉を覚えることと仕事のプロになること／自己成長は自己認識から

10章 仕事の質を高めよう

仕事の捉え方／仕事をコントロールする／マーケティング的な視点を持つと／職位と権限とリーダーシップ。実はここが言いたかった

11章 医院における人間関係

我慢して仕事するほどつらいものはないけれど／考えてみよう。「自分が壁をつくっているかもしれない」と／やってみよう自己診断／それぞれのタイプを知っていれば、楽になる／対角線が天敵との関係

チームで乗り切る歯科医院経営— 一歩先行く歯科衛生士に…

12章 経営コンサルティングの立場から 歯科医院の現実を知っておこう

チャンスを逃さない／歯科医院の現実を知ること／歯科業界を取り巻く厳しい現状／保険収入の限界／歯科医院経営にはお金がかかる。歯科医師の経営感覚

13章 経営データで見る平均的な歯科医院像

知っておこう 歯科医院の経営とは／歯科医院ってどれぐらいの利益があるの？／最後に残ったのが院長の手取り

14章 元気が出る歯科医院の仕組みづくり

経営感覚を持つと／ゴーイングコンサーン…実は、続けることが一番難しい／自分がいくら稼いでいるか知ってる？／歯科医院で売上を上げるとは？／皆さんの歯科医院は大丈夫？ 簡単チェック

15章 経営コンサルタントが語る、流行っている歯科医院の特徴

AIDMAの法則から経営を考える／患者さんが求める本当の説明とは？／リコールシステムの確立／患者さんを飽きさせない待合室の工夫

郵便はがき

113-8790

255

(受取人)
東京都文京区本駒込 1-7-10
医歯薬出版株式会社
歯科宣伝 行



輝く華の歯科衛生士 ()冊

—これからの歯科医院経営をチームで考える ()冊

()冊

● お名前

● ご住所

TEL.

□ 指定納入店

支店

□ 直送希望 (一回の発送につき手数料400円別途がかかります。)

切り取ってご郵送くださるか、または FAXにてご送信ください
FAX.03-5395-7633

注文書

料金受取人私

本郷局承認

4997

差出有効期間
平成20年 4月
30日迄

切手不要