

7月12日(火)医局会 豊丸の歴史



早いものでチームSDCで働くようになって、3年と8か月になりました。
この期間、私は3年半ちょっととは思えないほど、とっても中身の濃い経験をして、
自分で言うのもなんですが、最初と比べると、これでも大分成長したと思っています。
今回、せっかくこのような機会を与えて頂いたので、自分自身、どのように成長してきたかの
振り返りとともに、私のSDCでの歴史をお話したいと思います。

参考にはなるか、わかりません！(笑)が、皆さんの知らないSDC時代や、私の歴史を聞いて
「こんな人もいたなあ〜」と、少しでも心に残ってくれれば幸いです！

☆2007年春☆

豊丸、大学4年生。某音楽大学に通いながら、地元の歯医者さんでバイトの日々。
音大生は就職活動が始めるのが全体的にすごく遅く、この時期に実行しだした私は早い方でした！
このとき、高校教師を目指すか、ずっと続けていた歯医者さんの受付を職業にするか、大変悩んだ
時期でした。
とりあえず、教員採用試験を受けてみよう！それから考えよう！・・・
そんな呑気に豊丸は考えておりました。

☆2007年夏☆

初めての教員採用試験。あまりにも倍率が高く、驚きました。
結果は不合格。
これを機に自分はどのような仕事がしたいか考え、興味があった歯医者さんの仕事をいろいろ
探し始めました。
でも、歯医者さんの募集は莫大な数があり、大学のPCとにらめっこの毎日でした。

☆2007年秋☆

結構探しましたが、なかなか就職したくなるような歯医者さんが見つかりませんでした。
…というの、歯医者さんで働くにあたって、絶対に譲れない条件があったから。
それは、「人柄のいい先生方のもとで働きたい！！」ただ、それだけです。

私は人生で初めてバイトをしたのが歯医者さんでした。
そこの歯医者さんは、お給料は良かったけれど、毎日スタッフみんながピリピリしていました。
先生は患者さんの前でも、スタッフの前でも絶対にマスクを取って話さない人で、
表情が分からないし苦手でした。
しかも、1回教えて練習もせずに2回目できないと、無言で睨み、腕を引っ張って院長室に
連れ込み、どなり散らす…という教育方針(!?)でした。
スタッフのみんなも見て見ぬふり。患者さんにはうわべだけの愛想笑いをふりまいているあたりも
びっくりで、ある意味尊敬でした。
歯医者さんって、すごく嫌な奴！人として最低！

そんなイメージが10代の私には定着してしまいました。

それから数カ月後、地元の友達に「自分のバイト先のスタッフが辞めるから来ない？」
と言われたのが歯医者さんでした。

私、トラウマあるんだよね。。

そう話したけど友達は「先生はそんな人じゃないし、絶対大丈夫だよ！」と…。

半信半疑で行ってみると、吉幾三似のと~っても優しそうな先生が待っていました。

先生は、

「人間、最初からできる人なんかいないんだから！」

「100回やればできるようになるよ^^」が口癖でした。

そこでの経験が、私が歯医者さんのお仕事って楽しいな♪と思ったきっかけです。

前置きが長くなりましたが、この2件の歯医者さんの経験を元に、就職先の歯医者さんは、絶対にやさしい先生のもとで楽しく働きたい！！という理由が外せなかったのです！

しかし、なかなかネットの情報だけでは人柄は分からず、考えたのが

①ホームページの雰囲気を見る（特にスタッフの写真）

②“見学も大歓迎”みたいなフレーズが入っているところを探す。でした！

ある暑い残暑の日…

大学のPCでいつものように情報収集し、「残り5分あるな~。もうちょっと見てみるか。」と開いたのがとらば~ゆでした。

今までは違うサイトで一生懸命探していて、とらば~ゆを見たのはこれが初めてでした。

もちろん、家から通いやすいことや、ある程度のお給料が保証されていることも自分の中では大切でしたので、メモしながらいろいろ研究していたところ、ついに発見したのです！！

Sonobe Dental Clinic！！

今でも忘れません。

初めてHPを見た時に院長の顔写真が載っていて、まず、怖そうではないな。と思いました(笑)

それから、なが~い文章が書いてあって読んでみて要約すると、つまり「あいさつはとても大切。素直にありがとう、ごめんなさいと言えることは素晴らしい。」といった感じのものでした。

うん、その通り！と思い、他のページも見てみると、場所は白金高輪でちょっと遠いけど電車で1本だし！しかも、今バイトしている歯医者さんの先生と出身大学が同じだ！そしてスタッフの方が優しそう♥という単純な理由から、とりあえず見学だけでもさせてもらおうと思い、即電話をしてみました！！

電話に出たのは、山口さんという衛生士さんでした。

とっても穏やかで、優しそうな対応に、ここなら大丈夫かも。と思ったのを覚えています。

電話で見学・面接のアポイントを取り、土曜日に伺うことになりました。

面接当日、とても緊張しましたが、地図と履歴書と筆記用具を持って、スーツで決めて、いざ、白金高輪へ！

最初に出迎えてくれたのは、山口さんと妙子先生でした。
田舎の町医者とは違って、すごくきれいで、まるでエステのよう！とカルチャーショック。
少し院内見学をして、その後、面接シートに記入をしました。
なんだか各内容が膨大で時間も若干かかった気がします。

記入後、院長が来て面接を開始しました。
詳しい内容はうろ覚えですが、とにかく初対面の2人で熱く語りあったことを覚えています。
何で歯医者さんで働きたいと思ったか、音大なのに歯医者さんを選んだ理由、今まで頑張ってきたこと、今までの経験からどんな成長をしてきたか…それはそれは長い面接でした。

外から妙子先生の声で「え？まだやってるの？」と言っているのも聞こえるほど(笑)
面接という名の語り合いもほどほどに、その日は宏輔さんのコーチングだったので、院長に誘われ、特に用事もなかった私は、好奇心から参加することになりました。
コーチングなんて、当時の私は聞いた事もないし、とっても面白そうで、興味深いものでした。
面接、コーチング含め結局3時間ほどSDCにいました。
コーチングはとても有意義な時間で、ぜひここで働きたいなあ！と、希望や夢が膨らみました！

ただ、私は大学生だったので常勤で働けるのは、4月から…それまではバイトでしか働けません。
それだけが不安でしたが、もし、SDCでだめなら他を探そう！とっていました。

それから数日後、院長から電話がかかってきました。
皆さんおわकारの通り、見事に採用決定しました！！11月からバイトで、4月から正社員でOK
とのことでした。こ
んな条件の中、私の採用を決めていただいて、院長、妙子先生には本当に感謝しています！

これが、後の私の人生を変える大きな出来事となりました。

☆2007年11月☆

いよいよ、SDCでの勤務が始まりました。
当時は、院長、妙子先生、DHの山口さん、塚原さん、そして私の5人で診療していました。
他院でのバイトもしていたので、受付の流れや、治療のアシストは何となくできましたが、SDCはまだ出来たのも新しく、最先端の機械を使っているし、PC業務も多かったので、それまでほとんどPCを使ったことのない私にとっては修行の毎日でした。

最初は、患者さんと世間話をする事が苦手で、本当に緊張したけれど、毎日1人と世間話！
を目標に頑張りました。

院長は、読書が大好きで、教育にすごく興味をお持ちで、空き時間の勉強、医局会を使っ
てのスキルアップの勉強、課題図書を与えられての読書感想文の提出などがあり、歯医者さんなのに、

こんなことまでやるんだ。と今までの私の歯医者さん経験を大きく覆されました。
今思うと、こういう教育に熱心な先生は珍しいんじゃないかと思います。

☆2007年冬☆

12月、いつものように出勤してお昼休み、いきなりバースデイソングが流れるとともに、スタッフの山口さんと院長がサプライズでお祝いしてくれました！！
入ってまだ1ヶ月ちょっとのことで、泣きそうになるくらい感動したのを覚えています。
ここのスタッフになってよかったと思えた出来事でした。

それから、受付業務やPCも何とか慣れてきて、先生のアシストも慣れてきたところに、私の人生最大のイベント、卒業試験がありました。
一般的な大学とは違って、音大の卒試は自分の専攻楽器で8分以内の曲をステージ上で演奏することです。
たったの8分にかけるために、半年くらいかけて1曲を仕上げている。これが結構大変且つ、精神的に追い込まれます。
私もなかなか追い込まれていて、SDCに自分の試験曲のCDを持って来て、昼休みに聴いては勉強していました。
けっこう上がり症なので、試験前は本当に本当に緊張して胃が痛くなっていました。
院長にも結構話を聞いてもらっていました。いかに自分が緊張しているかという話を(笑)
そんなとき、院長に言われた言葉がありました。

「豊丸さんが、どんなに緊張して、どんな失敗をしても、4月からここで正社員として働く事実は変わらないから、大丈夫だよ^^」

なんてポジティブ。

そう思って、心がすっとしました。今でも忘れられない言葉です。
そして、院長から頂いた本(ちのび先生におススメしてるけど見当たらない本。)を読んで、ポジティブ思考の大切さを知り、ネガティブ思考は損をしているかもしれない・・・
ということを学びました。

余談ですが、今の旦那さんと、この頃大ゲンカをし、別れるか別れないかの瀬戸際になったときも、院長から頂いたこの本が大変役に立ちました(笑)
この2つの出来事があっての院長のお言葉、院長から頂いた1冊の本のおかげで私自身が精神的に大きく成長し、無事に卒試を終えることができたのだと思っています。

☆2008年春☆

4月16日より、めでたくSDC正社員になりました！！
私は学生時代から、早く働きたくて仕方がなくて、やったー！といった感じでした^^
正社員ということで、私も立派な社会人。今までの学生やアルバイトとは責任感が違います。
一生懸命お仕事して、社会に貢献できたらいいなと思いました。
イベントリーダーに任命され、色々なイベントを企画・運営していくことも任されました。

そしてこの頃は、クリニックスタッフみんなで沢山のセミナーに参加し、他院見学にもいきました。

心に残ったこと①…チームビルディングセミナー！！

SDC 正社員になって間もない頃、バイトさんも含めスタッフ全員で、チームビルディングセミナーなるものに参加しました！

内容は、雄大な大自然の中で、チームで与えられた課題に挑むというものでした。

スタッフ全員、全身ジャージに運動靴で、いつもと違って新鮮でした(笑)

参加者は、いろんな職業のスタッフたちでした。美容師さんチームなんかもありました。

私は、今回のセミナーの目標に、**・チームワークの向上！**・**チームワークとは何かを知る！**・**安心、安全のボーダーラインを破る！**を目標に参加しました。

いざ、参加してみると、とても面白い体験とともに、色々な気づきがありました。

課題 1 ☆何組かの参加者がごちゃまぜのチームに分かれて、全員で円を作り、まわれ右で後ろを向き座る。



全員で腕を組み、そこから立ち上がる！

これが意外と難しい！

まず、誰かの掛け声がないと立ち上がれないし、立ち上がりも全員の息があってないと難しい。

さて、誰が声かけをするか？誰が、最初に意見を言うか？

とりあえずやってみる→失敗・・・では、どうすればうまくいくか？

全員が話しだしてもらちが明かないし、チームワークを良くするには、いろんな役割があることが分かりました。

リーダーシップをとる人、それに賛同する人、違う意見を言う人。

自分はどのタイプなのか、たったこれだけのことをやるだけで傾向が分かりました。

課題 2 ☆2つのチーム A と B に分かれてそれぞれ巨大シーソーに乗り、地面に着かないように浮かせる。



その後、A と B のチームの場所を入れ替える！

この時、シーソーが地面に着かないようにする！

地面に着いたら最初からやり直し。成功するまで終わらないし、帰れない！！

これは、超ハードでした。。。

本当に難しかったし、すごく時間がかかりました。

リーダーシップをとる人がいて、実行→失敗。

他の意見を言ってみてやってみる→失敗。

こうでもないああでもない。

いろいろ意見を出すうちに、精神的にも体力的にも疲れが見え、あきらめの表情を見せる人。
集中力が切れて失敗する人。
なかなかできないことにイライラしだす人。
ポジティブな発言をする人。
ネガティブな発言をする人。

色々な価値観があって、いろんな人がいる。

不思議なもので、1人でもあきらめの表情を見せている人がいると、全然成功しませんでした。
そして、成功まで近づいたとき、みんな、すごくポジティブな表情、掛け声が自然に出てきて、
1人1人がものすごい集中力で慎重に行動しました。

目的はひとつ。

チームAとBがミスなく入れ替わること！

先生から成功したときのヒントを得ながら、日も暮れてきたころ、ようやく成功しました！！
あの時の感動、達成感は今でも忘れません。
挑戦者全員、自然にお互いをねぎらい、自然に抱きあい、ハイタッチがあふれました。

この経験は、私にとって、チームワークとは何かを知る大変貴重な経験になりました。

課題3 ☆地上数十メートルから飛び降りよう！

これは、課題2をやっている時間があまりにも長かったので、全員はできませんでした。
いわゆるバンジージャンプみたいなもので、今回はバイトの阿部さんに託しました。
阿部さんは怖いと言いつつ、難なくクリアしていました。
自分の限界に挑戦するため、私もやりたかったです(笑)
いつかバンジージャンプをする機会を作りたいと思います^^

心に残ったこと②…康本歯科医院の見学

千葉県柏市にある、予防歯科に力を入れている歯医者さんに、スタッフ全員で見学に行きました。
当時、開院14年目くらいの歯医者さんで、子どもも大人も、予防のために歯医者さんに通うことが当たり前になっているような歯医者さんでした。
また、TC(トリートメントコーディネーター)と言って、受付でもなく、助手でもなく、
主に患者さんと先生の間にとって初診時のお話をしたり、自費診療のプレゼンをしたりと、
カウンセリングを専門的に行う方が確立されている歯医者さんでもありました。

他院見学は初めてで、TCがクリニックにとってどのような役割をしているかも非常に興味深いところでした。

今回は、

- ・TCの役割について学ぶこと。
- ・予防歯科のシステムはどのようなものか？

を学ぶことを目標に、見学に行くことにしました。

見学の日はいいにくの雨でした。

それでも、康本歯科の皆さんは、笑顔で迎えて下さり、また、そのスタッフの人数と診療所の広さ、ユニット数に圧倒されました！！

先生は、ちょっぴり怖そう・・・が第一印象でしたが、そんなことはなく、一家の大黒柱のお父さん！といった感じでした。

そして、今回私が一番の目的にしていたTCの平田さんに出会いました。

平田さんは、TCとして、患者さんとお話ししてカウンセリングをするだけでなく、スタッフと院長を結ぶ架け橋の役目も果たしていました。

こういった役割があると、院長先生もスタッフもすごく助かるし、有り難いだろうなと思います。また、みんなからの信頼を得て、大人な心がある人じゃないと、なかなか難しいことだと思います。

もしかして、我が院長はこの時期、そういうことを私に期待していたかもしれません…^^；
まだ、20代そこそこの私にはとてもじゃないけど難しい事でした。力不足ですみません！

この医院見学で学んだことは、患者さんの目線で考え、行動するという事です。
そのためには、コミュニケーションがとても重要で、また、色々なスキルがあって、私はそれを学んで習得しなければならないということも分かりました。
これからの課題が見えた、実に良い見学でした。

☆2008年夏☆

心に残ったこと③…富士登山！！

皆さんもご存じのように、SDCでは毎年7月にスタッフで野外イベントを行っています。

SDCに入社して初めての野外イベント…それは、富士登山でした！

いきなりハードル高い！けど、まだ、少人数だったからこそできた事ですね(^^)

私はその頃ちょうど、個人的に一生に一度は登りたいと思っていたので、何かの帰りに立ち寄ったスタバでの会話の中、ナイスタイミングで院長からの提案があってびっくりし、話が盛り上がったことを覚えています。

日本一の山に挑戦するからには、それなりに体力作りをし、登山グッズも軽く揃えて、体調も万全に当日を迎えました！

5合目までバスで行き、バスを降りて、杖を購入し登山開始！

インストラクターさんの指示に従い、ペースを考えて休憩をとり、壮大な景色を眺め、登山って楽しいな♪とルンルンでした。

6合目、7合目と来て、日も暮れてきたころ、8合目で今日は宿泊です。
富士山って、電気がほとんどないから、とにかく星空がきれい！！
今まで見た事のないくらいの数の星が、た〜っくさん空に瞬いていて、本当にロマンチック！！
「すごーい！！きれーい！！」と言っていた矢先に、事件が起こりました。

豊丸、高山病にかかる。。

まさかの出来事。

たぶん、あまりにもきれいな星空を見て興奮したことが引き金だと思います。
夕食のカツカレーも1口食しただけで、残りは元気な院長に譲りました。
その夜は気持ち悪さと息苦しさととの戦いでした。
大分うなされておられ、となりで寝ている塚原さんに何度も激突したけど、謝る事も出来ないくらいにダウンしました。
医務室に行きたいけど動けないししゃべれないし、大袈裟だけど、死ぬかも。と思いながら
2、3時間の仮眠後、

再び出発。

登山前半とは体力的にも、精神的にも逆の状況でした。

精神的な限界まで追い込まれることは、私の今までの経験(部活とか試験とか)に比べれば…
といった感じでしたが、さすがに体力的な限界を感じたのはこれが初めてでした。
そんな気力だけで生きている私を見て、院長が重い登山グッズを持ってくれました。
本当に感謝しています。命の恩人だと思いました。

あまりにも具合が悪い私は、酸素を手放せない状態でしたが、やはりチームメンバーと一緒に
頂上を目指したい！ここであきらめたらいけない！という気持ちで、頑張りました。

他のスタッフにも疲れの色が見受けられ、ペースもかなりダウンしていきました。
険しい山道は、まさに3歩歩いて2歩下がる状態…。

その時は、仕事関係の話などは一切なく、ただ、みんなで励まし合い、助け合って、
頂上を目指しました。

途中、本当に苦しく、辛かったけれど、そんな時に院長が自分の持ってきた音楽を、
私が音楽好きだからということで貸してくれたことも、すごく心の支えになりました。
その音楽を聴いたことで、自然に涙があふれてきました。

なんとかご来光を見るまでに頂上に行きたかったけど、体力の限界もあり、頂上まであと少しの所
で、妙子先生と、スタッフの山口さんと一緒にご来光を見ました。

正直、精神的体力的な疲れと、寒さとで、意識がもうろうとして、「感動」という感じではありませんでした。なんだか不思議な感じでした。

その後の下山が、高山病は大丈夫だけど、直射日光と、赤土の砂煙がひどくて、体力的に結構しんどかったです。

雲の上から、雲の中を通り、地上は霧雨でした。

やっと下山して、休憩して、再び富士山を見上げた時に、私達はあそこにいたんだな～。

この高い山を越えたんだ。と、目で見てわかった時に初めて、「感動」しました。

この富士登山が私にとっても、チームメンバーにとってもとても有意義で貴重な体験だったと感じることができました。

ちなみに、過酷な登山後の温泉はまるで極楽浄土！！ 格別でした☆

今回の経験は、一つの目標に向かって、仲間全員で協力し合い、助け合っていくこと、ちょっと負荷をかけた目標をみんな達成したときの喜び、あきらめない気持ち、など、多くのことを学びました。

今回は登山での経験だけど、仕事するときでも同じではないかと思います。

チーム作りの本質が見えた気がします。

心に残ったこと④…CHP セミナー参加

春に見学に行った康本歯科医院の院長先生が主宰するセミナーに、1 か月に 1 回、6 ヶ月かけていくという CHP セミナーに、スタッフ全員で参加しました。

行く前に、ちょっとしたコミュニケーションミスにより、院長と話し合いがあったものの、院長がぜひスタッフ全員で行きたかったというセミナーでした。

CHP とは、クリニカル・ヘルス・プロモーションの略です。

ヘルスプロモーションとは、人々が自らの健康をコントロールし、改善できるようにするプロセスです。

「人が何かをするには必ずサポートする人が必要である」と最初に言われ、納得しました。

つまり、CHP とは、患者さん自身が健康をコントロールできるように専門家＝我々医療スタッフがサポートする！という事だそうです。

私達医療スタッフは、サポーターなのですが、患者さんが来院してくれないことにはサポートできません。

来院してもらうことの努力が我々には必要になります。

来院してもらうために一番大切なことは、「私がいるから、また来てね！」という信頼関係づくりだそうです。

CHP の考えは、私が入社してから院長がずっと言い続けてきたことで、今の SDC があるのも、白金こどものはいしゃさんがあるのも、この考えが基準だと思います。

計 6 回のセミナー中、色々な事を体験し、勉強しました。

予防歯科作りのためのヴィジョンを明確にすること、口腔内カメラの正しい上手な撮り方も、かなり訓練しました！

中でも私が一番印象深かったセミナーは、第 2 回目のプロコミュニケーション実践講座でした。

ここの仕事を始めて、改めてコミュニケーションは、本当に難しいけど、とても大切だなと感じました。

伝えつつもりが伝わっていなかったり、スタッフ同士も、对患者さんも、色々な価値観の人がいるから、コミュニケーションミスも起きやすいし、ミスが起きるとお互いにストレスになる。

永遠の課題何ではないかと思います。

ここで、私が学んだことを少し紹介したいと思います。
元塾講師の先生が経験したことだそうです。

世の中、うちの子に勉強してほしい！と思っているお父さん、お母さんがたくさんいます。

Q なぜ、お子さんに勉強してほしいのでしょうか？

多分色々な理由が出てくると思います。

いっぱい勉強して良い小学校、中学校、高校、大学に行かせたい！その後、いい就職先について、不自由ない暮らしをしてもらいたい！

では、なぜ、良い学校に行かせたいのか？なぜ、良いところに就職してほしいのか？
なぜを追及していくと、最後には皆同じ答えが出てくるそうです。

A うちの子に幸せになって欲しい。

Q では、幸せとはどんな状態ですか？

健康で、ある程度お金があって…

世の中の役に立ち、人から好かれて…

愛する人に囲まれ、笑顔いっぱいの人生を歩んでくれれば…

幸せの形は人それぞれかもしれないけど、お父さんお母さんが我が子に対して考える幸せを追求していくと、その中に良い学校に行くことが幸せとか、良い職業についたら幸せというのは 1 つもなかったそうです。

Q あなたは今言った幸せを、お子さんに伝えていますか？

このことをお子さんに伝えている親は、ほとんどいなかったそうです。

結構考えさせられることでした。

物事の本質を伝えている人は、世の中にどのくらいいるのだろう？

また、自分は、何が幸せかを理解していただろうか？

きっと、今、こうやって笑顔で元気にいられて、たくさんの仲間に恵まれて、家族もいて、ある程度のお金である程度の生活ができている私は、とっても幸せ者だなと気付きました。

また、元塾講師の先生が、久しぶりに生徒たちに会ったとき、必ず質問していることがあるそうです。

Q 今、あなたは充実していますか？

感謝、お金、信頼といったものを得られ幸せで充実している！と思える人、
そういったものを得られず、充実してないなあ…と思う人では、それぞれ共通点があったそうです。

充実している人に共通していること、それは、他人を喜ばせたことに幸せを感じる人。
充実してない人に共通していること、それは、自分が喜ぶことに幸せを感じる人。

人に与えたものは、自分に返ってくるとよく言います。
幸せを与えれば、幸せが、苦痛を与えれば、苦痛が返ってくる。

その通りかもしれません。

セミナーの先生は、人を喜ばせることに喜びを感じる子供に育てることが大切だと言っていました。
そして、人を喜ばせるのに必ず必要になってくるのが、勉強する事なんだよ。と…。

ふか〜いふか〜いお話でした。

また、人を動かす（その人の行動を変える）ことの難しさも学びました。
私達も、歯ブラシをしない子どもやお母さんには、本当に悩まされていますね！

人を動かす秘訣とは→その人にそれをしたいと思わせること！
これに尽きるそうです。

人を動かすとは、その人に行動を変えてもらうことですが、大切な事が3つあるそうです。

その1、心を開かせる要素…笑顔、元気、愛情！この3つを本気で行う！

特に、愛情は大切です。

自分がいかに愛しているかということではありません。

相手が愛されているかとキャッチできることです！

例えば、子どもから母への愛情。これは無償の愛です。何があっても、子どもはママが大好き！

キャッチしているママは、子供に興味を持って子どものために頑張れるのです！

その2、興味を持たせる…心のコップを上に向けることが大切！

逆さまでは何も入りません。コップを上に向けることで初めて水が入ります。

ではどうやって上に向けるか？

興味を持たせる魔法があります。それは、「感動！」

ちょこっとでいいから感動を与えることによって人は興味を持ち、心を開いていくそうです。

3、維持させる…あきらめない情熱で接すること！

私もよくあるけど、本当にどうしようもないと、諦めたくなっちゃう。

でも諦めたらそこでおしまいです。諦めないって難しいけど相手を信じる愛情が大切なのかも。

色々書きましたが、あと一つ学んだこと。

ネガティブな言葉は-100のダメージ、ポジティブな言葉は+1の影響力があるということです。

相手に対してネガティブな言葉を言うと、相手にダメージ100、自分にネガティブな言葉を言うと自分に対してダメージ100なんですね。恐ろしい話ですが、その通りだなと思いました。

それに比べてポジティブな言葉は+1の影響力だから、意識して、なるべくポジティブな言葉を沢山使えるといいなと思います。

☆2009年 年明け☆

SDC 受付に、2人、新メンバーが入りました！私以来の採用でした。

受付業務を教えつつ、私よりも年上で、社会人経験者である2人には学ぶことも多く、

これから、このメンバーで新たに頑張ろう！そう思っていた矢先…

心に残ったこと⑤…小児開院計画始まる

2月のある日、院長が帰りのMTGで突然、

「6月に小児専門の歯医者さんをオープンしようと思う！」と仰りました。

まだ、新人さん2人が入ったばかりだし、私自身もSDCで1年くらいしか経ってないし、これからいろいろ土台を作っていくのではないのだろうか！？そう思った私は、もちろん大反対！歯医者さん1件作る事がどんなに大変か、経営者でなくとも、なんとなく理解はできましたし、とにかくまだ早いよ！！

しかし院長は今回空いたテナントが場所、家賃などの条件がいかに素晴らしいかを述べたのち、「テナントは待ってくれない！」と締め、小児専門のはいしゃさんをつくることになりました。

妙子先生にも意を決して、

「本当に小児を開くんですか？やっぱり新人さんも入って間もないし、まだ早いと思うんですが…」と聞いてみましたが、「私でも無理だった…」と言われた言葉が印象的でした。

それならしょうがないだろうな。やるんだな。

これからどうなるのか、先が不安で仕方がない日々でした。

そして、豊丸さんは子どもが得意そうだから、小児に行ってくれないかな？ということで、SDCからは私が小児に行くことになりました。

☆2009年春☆

小児オープンに向けて、着々と準備が進んでいく中、初めてスタッフでDisneyに行きました！今まで頑張ったねぎらいも含められていたのかな？

そして、これから小児歯科をやってくのに少しでもディズニーの考えやホスピタリティーを学ぼう！ということで、SDCに残るスタッフと共に楽しみました。

この時期に、初のニュースレターを発行しました。

こういったお便りは捨てられることが多いけど、どうしたら保存してくれるかな？

どうしたらみんなに読んでもらえるかな？をテーマに考え付いたのが、手書きのカラー印刷です！コストも手間もかかるけれど、子どもたちが喜んでくれるといいなと思い、やってみよう！という院長の掛け声とともに始まりました。

小児オープンまでの準備は、非常に大変でした。

夜遅くまで、新しく小児と一緒に働く先生方とミーティングをしたり、片づけをしたり。SDCの受付への引き継ぎもありました。

一番印象深かったのが、お披露目パーティーまでの掃除です・・・

ユニットや、器具など、ほとんど中古のものだったので、小児オープンのためにメンバーになった佐々木さんと、1日中かけて掃除をしました。おかげでピカピカになってよかったです。。

5月、小児オープン目前に、お披露目パーティーをしました ^^

2日間にわたって、自由に院内を見学して頂き、ご案内し、ご希望の方はアポイントを取る！という内容でした。

院長が奇跡的な出会いをした、ホスピタルクラウンの方に来て頂き、風船を作ってもらったり、院長のお友達や、私の妹にも手伝ってもらって子どもと遊んだり、新しい歯医者さんは大盛況でした！

そこに、お客さんとしてきたのが、伊地知さんと、まりあちゃんでした ^^

まりあちゃんは、まだ1歳になったばかりで、マリーの着ぐるみを着た私を見ては泣き出してしまいました。

それも今となっては、良い思い出！

そして **6月4日虫歯予防 DAY!** ついに、白金こどものはいしゃさんがオープンしました！
Dr1 人、受付・DA2 人で始まった歯医者さん。
これからどんな出会いがあって、どんな歯医者さんになっていくか楽しみです ^ ^

☆2009 年夏☆

小児がオープンして 1 カ月ほどたって、新しくメンバーが増えました！
そのメンバーが伊地知さんと、川本さんです♪
伊地知さんは物事を理解し、覚えて実践することがとても速く驚きました！
新しいスタッフとは思えないくらいに、すごくテキパキ動ける人で、とっても助かりました！
アイデアも豊富で、さらにこのクリニックが発展していく感じがしました。

川本さんは入ってすぐのころに、脳の圧力が上がって幼稚園で倒れてしまい、本当に心配しましたが、無事にこうして一緒にお仕事ができる良かったです！あの時はどうなるかと思いました。
また、さすが幼稚園の先生、子どもへの声かけが本当に上手で、その技をひそかに盗んでました。
いつも楽しい川本さん、子どもたちの、スタッフのムードメーカーでもあると思います。

そして今年の野外イベントは**ラフティング!!**

ずっと前からやってみたかったので、とっても楽しみでした ^ ^
当日は天候にも恵まれ、面白いインストラクターさんとともに川下り。
川は穏やかだったので、絶叫好きの私としてはちょっと物足りなかったけど。
この体験も、チームワークが重要なことだったので、みんなで掛け声をあげて、力を合わせての
いい経験でした。
何事も、チームワークって大切なんだなと思いました。

☆2009 年秋☆

小児も軌道に乗り始めたとき、家庭の事情でスタッフが急に退職することになりました。
スタッフ不足の中、患者さんだけがどんどん増えていく悪状況でしたが、伊地知さんの協力あって、
なんとか乗り切ってきました。こういうピンチのときに、チームワークって発揮されますね。
伊地知さんがいてくれて、本当に良かったです。あの時は、本当にありがとうございます。
そして、スタッフの離職は重なるもので、この頃は Dr 不足の危機でした。
院長、妙子先生は SDC での診療もあるし、なるべく小児にも出てもらっていたんだけど、
誰かいい人に巡り合えないものか・・・

そして巡り合いました。

11 月、ゆきこ先生が入社しました！！

ゆきこ先生はお子さんが 2 人いて、しかもまだ出産して 4 か月弱だったような・・・
そのガッツに驚いた事を今でも覚えています。

ゆきこ先生は、ほんわかとした空気で子どもにやさしく、まさに、小児の先生！って思いました。
そして、なんでもポジティブに考え、素直に行動する先生を、とても尊敬しました。

☆2009年冬☆

SDCの時にもおこなったクリスマスパーティーを今年も白金タワーのラウンジで開催することになりました！

小児の患者さんも増えてきて、2部制のキャンドル作成にしました。

多くの方にいらしていただき、大賑わいでした！川本さんにキャンドル作成を進めてもらいましたが、さすが幼稚園の先生！！子どもの気を引くのも上手だし、言葉かけが非常に上手な事に感銘を受けました。

また、お母さん同士が連絡先を好感している様子も見受けられ、こういった交流の場もいいな。と思いました。

余談ですが、私も去年できなかったトナカイデビューができました（笑）

☆2010年 年明け～春☆

小児の患者さんも順調に増え続け、受付も衛生士さんもいっぱいいっぱい！

ユニットも増えてきたので、また新たにスタッフが増えました！

3月には吉村さん、加藤さん、4月はみか先生が、この歯医者さんのメンバーになりました！

3人の入社を機に、小児歯科として、ますますパワーアップしていったと思います。

吉村さんは、PCもできて助かり、絵も得意なのでニュースレターも手伝ってもらい、何よりその明るさで沢山の子どもと接してもらいました。元スタジオアリススタッフとだけあって、写真を撮るのが非常にうまいので、今では任せっきりで！（スミマセン！）

加藤さんは、小さいころの経験があって小児歯科の衛生士さんになりたかったというお話を聞いて、なんて志が高いんだろう！と感動しました。

そして、今までの経験をもとに、小児歯科なのにあまり小児歯科を知らなかった私達に、たくさんのことを教えて頂きました。色々なタイプの人とお話をする事が上手で、しょっちゅう参考にしていました！

みか先生は、面接の時点からご一緒させて頂きましたが、本当に素直でまっすぐな人柄に惹かれました。人柄を重視する私は、院長たちに一押ししたのを覚えています！

色々悩んだと思いますが、我々の歯医者さんのメンバーになってくれて本当に良かったなと思います^^

4月、どうにもこうにも体調がすぐれないという、私にとっては珍しい事が起こりました。

心に残ったこと◎…豊丸、百日咳にかかる…

この時は本当に皆さんにご迷惑をおかけしました。

ましてや、まだ、入って間もない吉村さんを一人にするのは本当に心苦しかったです。

出来る限り頑張ろうと思いましたが、小児に来る患者さんに移しては絶対にならないし、

やはり乳児にとっては命の危機にかかわる病気だったので、ドクターの OK が出るまではお休み
いただく事になりました。

実際、吉村さんも頼もしくなって、これをきっかけに、もう大丈夫だと思いました。
私は結構心配症なので、ついつい自分が手を出してしまうのですが、相手を信じていい意味で
ほおっておくこと(任せること!)が、成長する上では大切なんだなと、気づきました。
吉村さん、ありがとう!

それから間もなく、こどものはいしゃさんも1周年を迎えました。
今年の1周年パーティーは、キシリトールグミづくり!!
料理上手な吉村さんを筆頭に、みんなで試食しながら試行錯誤くりかえし、
かわいいくまさんのグミができました!!

あとで、イベントにいらした患者さんたちに聞いたところ、お家で作ってみた!とか、
この前、キシリトールを使ってロールケーキを作りました!といった話を聞きました。
そういう話を聞けると、イベントのやりがいもあるなあとうれしくなりますね!

☆2010年夏☆

こどものはいしゃさんに、新しいスタッフが仲間入りしました!
ちのぶ先生とひさの先生です!

ちのぶ先生の第一印象は、とても頭が良さそうで、まじめな印象でした。
印象通り、本当にまじめで、勉強熱心なところにはいつも脱帽の思いです。
でも、私生活でのちょっと抜けているところ(いい意味で!)とかが親しみやすさの源だと思います!
ちなみに、猫の話をしているときの先生は、一番楽しそうです☆

ひさの先生は、なんてラブリーな先生がやってきたんだ!と思いました^^
ちっちゃくてかわいらしい先生だけど、芯が強く、誰に対しても公平なところが素晴らしいなと
いつも勉強になります。
子どもとの会話や、お母さんとの会話も本当に上手で、見習うところがいっぱいです!

8月、今年も夏祭りの時期がやってきました!
小児患者さんも、大分人数が増えてきました。
もっと多くの患者さんが参加できて、喜んでもらえるイベントにできないか?

考え付いたのが、「えんにち」でした。
開催時間内なら、いつ来てもOKということは、今まで人数制限があるイベントから見れば、
とても画期的な内容でした。

実際、多くの子供たちが来院して、みんな楽しく遊んで帰る姿を見れて、大成功だと思いました!
イベントは、患者さんとの交流を深めることを第1の目的として開催しています。
これからも、こんなイベントを開催できるといいなあとと思いました。

☆2010 年秋☆

小児のメンバー間に亀裂が生じました。

それは、些細なコミュニケーションミスによるものでした。

このときは、本当にコミュニケーションの大切さについて考えさせられました。

今まで、たくさんの経験をもとに学んできたけれども、忙しさにかまけて、相手の気持ちを考えるとか、価値観の違いを認めるといった、大切な事を置き去りにし、周りが見えなくなっていたと思います。自分の未熟さが身にしみました。

前のセミナーでもきいた、自分がしたことが返ってくる…という言葉が頭をよぎりました。深く反省です。

この経験は、自分の人生の中でも、とても勉強になり、成長できました。

みなさん、本当にありがとうございました。

そして、そんな中、レーのが誕生しました♪

10月、毎年院内でハロウィンイベントを開催していましたが、今年は白金プラザに加入したこともあり、他のお店の皆さんも一緒にどうですか？と提案してみました。

このイベントは、吉村さんをリーダーに頑張りました！

初めての試みでしたが、当日もたくさんの子供たちに来てもらえたとし、後の白金プラザ会の集まりでも、こういった企画は良かった！と好評をいただく事ができました。

地域を巻き込んだ、良いイベントになったと思います！

さらに、他のお店の方から改善案なども出たので、ぜひまた10月楽しいイベントにしたいです♪

☆2010 年冬☆

わたくし事ですが、結婚しました！

山あり谷ありのお付き合いでしたが、仕事を通じて成長できたからこそその結婚ではないかと思えます。

☆2011 年 年明け☆

年明け早々、お腹の中にベビーがいることが発覚しました！

1年程、婦人科の治療を受けていたので、本当に喜ばしい事でした☆

しかし、ひどい悪阻に襲われて、まったく使い物にならず・・・

またもや、長期お休みをいただく事になりました。

吉村さんはじめ、先生方、衛生士さんのお二人、川本さんには、本当にご迷惑をおかけしてしまい、申し訳ありませんでした。

そんなブランクがあつての復帰した矢先、日本全国、いや、世界中を脅かす出来事が起こりました。

心に残ったこと⑦…3.11 東北地方太平洋沖地震

3月11日、悪阻でお休みの復帰後からまだ間もない頃、大地震が起こりました。

心にも思っていない出来事でした。

すさまじい揺れ、街はパニックになることがすぐに想像できました。

その時は、あまり実感がわかなかったけれど、テレビをつけると、信じられない光景が。

こういう時に、なぜか落ち着いていられる自分がいました。

が、実感がなかつただけかもしれません。

やはり、地震当日は帰宅難民になり、こういう震災の時の、状況判断、患者さんの誘導なども起きてからではなく、万が一を考えておくかおかないかで、対応が変わってくると実感しました。

それから、自問自答の日々が続きました。

今までにないくらいの大震災、たくさんの方が亡くなって、原発事故も起きて、世の中がパニックになっていることは容易に分かりました。

このなかで、今自分にできることは何だろうか？

何が正しいかは分からない。

人それぞれの価値観があって、人それぞれの考えがあるから。

私は、お腹に子がいるものの、今は体調も悪くないし、幸いな事に通勤条件も良いし、今できることは、こどものはいしゃさんの受付として、通常通りに働いて、患者さんを笑顔で迎え入れることだと思い、出勤することに決めました。

この時は、誰もが何が良くて、何が悪いという判断ではなかったと思います。

私も自分で決定したことなので、何があっても自分で責任を取ることも決めていました。

家族も私の意見に賛成してくれたし、いろいろ考えた末の決断でした。

☆2011年春☆

白金こどものはいしゃさん2周年に向けてのリニューアルが大詰めになってきました。

医院理念である、「笑顔でお迎え、笑顔でバイバイ」「子どもの成長と一緒にサポート」は、今までの中で大分クリアしていると思いますが、「通えば通うほど虫歯0」を達成する事が、どうしても難しいのが現状でした。

虫歯になる子は決まっていて、リコールになってもまた虫歯で戻ってくる。

何でその子が虫歯になるか、プロの私達は分かっているけど、分かって欲しい親御さんには、なかなか意識改革してもらえない。

そんな中出来た**プラチナクラブ！！**

画期的だと思いました。

ただ、今までのことを大幅に改革するにあたり、戸惑いもありました。

特に、いままで、私達のクリニックがいいと思っただけでいらして頂いている既存の患者さんへは、なんと説明すればいいか、非常に難しいなと思いました。

理由は、なんとなくですが、虫歯→リコール→虫歯→リコール…を繰り返している患者さんの方が、来院する機会が多く、しかも当院を気に入ってくれている方が多い気がしたからです。

でもそれではいけないんだよと、自分が正しいと思っている事を伝えることの難しさを感じました。

伝えることは難しいけれど、どう伝わったかが一番重要だということは、この仕事を通じて十分に理解していました。

どうすれば、患者さんに伝わるか、みんなで話し合っ、自分で理解して、相手に伝えることの重要性を再度、学べたと思います。

また、個人的に大変だったのが、医院案内の作成・・・。

突然のオファーでしたが、デザイナーさんの矢野さんのためにも頑張らないと！と思いました。矢野さんは、とても良心的で責任感のあるデザイナーさんで、時間がないお願いにもかかわらず、すごく丁寧に、迅速に、この歯医者さんのために医院案内を作成してくださいました。

色々な人が携わって、協力してくれて成り立っている歯医者さん、本当に私達は感謝しなければならないなと、改めて思いました。

もちろん、プロでもないのに締め切りに追われ、吉村さんと二人で、何でこんなことしてるんだろう！！と思ったりもしましたが、すべては患者さんのため、あと、矢野さんのため！(笑)だと思い、頑張ることができました。

でも、もし次があるとしたら、院長、余裕をもったスケジュールでお願いしたいです(笑)だって、今までSDCに来て、私は余裕を持って計画的に！を感じる事が出来ていないから！！これは、私からのお願いですね…^^

そんなこんなで6月4日、虫歯予防DAYの日に、無事に2周年を迎えることができました。

なんとこのとき、来院患者さんも2000人を超えました。

本当に、皆さんに支えられて大きくなった歯医者さんだなあと、しみじみ思いました。

そして、2周年を迎えたところで、村下さん、穴田さんが新しいメンバーに加わりました！

村下さんは、見た目も中身も、本当に素敵なお姉さんです。

すごく丁寧な対応が出来るので、私も学ぶことがたくさんあります。子供に対しての受答えも、物腰柔らかくて、安心できて、本当に優しさがあふれているなあ~と思いました！

穴田さんは、若々しく元気で、とてもチャレンジャー！

自ら問題に立ち向かっていく姿は、本当にすばらしいと思いました。

ガッツがあって、やる気も十分なので、とても頼もしいです^^

☆2011年夏☆

いよいよ、私の勤務も終盤となりました。

今回、院長に医局会でのプレゼンをオファー頂いたときには、正直、何をすればいいのか本当に困りました。

私に何が出来るのか、いまだにわかりませんが！唯一、皆さんの知らないSDCを知っているということで、自分の歴史を振り返り、発表する事にしました。

本当にいろんなことがありました。へ~！と思ってくれればと思います^^

入社してから、セミナーに行ったり、自己啓発の本を読んだり、目標を立てたり、それまでやったことのない事を経験しました。

その都度、感想文などを提出して、今思うとよくやったなと思います。

人間忘れる生き物だから、紙に書いてないと覚えてないですね！

紙に書いて保存していたおかげで、今回振り返ることができました。

重要な事は、嫌だなとか、面倒だなと思っても、偏見を持たずにまずやってみることかな、と思います。

実際にこうやって振り返った時に、すごくいい学びや気づきにつながりましたし、自分の成長が手に取るように分かりました。

また、私が仕事をする上で一番大切にしてきたことは、医院理念でした。

患者さんのためになるかどうか？ということです。

院長もそうだと思いますが、何をやるにも、患者さんのためになるか、ならないかが基準でした。

今思うと、たくさん生意気な発言もあったと思います。すみません。

すべて、当時の私が、患者さんのためにと考えた結果でした。

間違っていたこともあったと思いますが、ポジティブに受け入れてくださり、ありがとうございました。

そして、あまり今回の振り返りには出てきてないけれど、やっぱり普段の診療を通して、患者さんとコミュニケーションをとったり、失敗しても、同じ間違いを繰り返さないように考え、行動するというを日々繰り返すことが、やりがいにつながり、大きな成長になるものだと思います。

普段の何気ない会話や、子どもたちの成長によってやりがいを感じ、このお仕事を本当に楽しいと思うことができました。

私は最初の面接で、あなたが働く職場で一番大切だと思っていることは何ですか？みたいな質問で「スタッフ同士の仲がいいことです」と答えました。

今でもそれは変わらないし、医社団 SDC のスタッフ全てがそうあるといいなと思います。

このはいしゃさんは、本当にスタッフに恵まれている、素晴らしい歯医者さんだと思います。

これから、豊丸は新たな人生のステップへさしかかりますが、自分の今いる環境に、常に感謝を忘れずに、前向きに生きていきたいと思います。

最後になりましたが、この歯医者さんで、皆さんと一緒にお仕事が出来て、とても楽しかったです！本当に今までありがとうございました！

2011年7月12日 豊丸 有希

