

「コーチしてくれないか」。古くからの友人でもあるA歯科医師が、ちょっと疲れ気味の声で電話をかけてきました。患者さんに自費治療の話をしたいのだけれど、長年保険診療をやってきたので、今さら自費診療の話をして患者さんから、お金儲けに走っているとか思われたくないし、患者さんにも金銭的な負担をかけたくない、と話



コーチングのススメ

3

してきました。

私「唐突だけど、学生の時どんな歯医者になりましたか。聞いたか聞かせてくれますか」。するとA歯科医師は「あの頃は、患者さんの健康を第一に考える医者になりましたか」。私「すてきですね。今の先生の状態はどうですか?」。A歯科医師「患者さんに良い歯科医師だと思われているだろうかとか、患者

富澤恵子 コーチ

Drからの依頼

さんの経済状態なんかも心配して治療しているな。私「自分がどう思われているかということと治療費のことですね」。A歯科医師「自分のことを第一に考えているな。私では、これからどんな歯科医師として患者さんに接しますか」。A歯科医師「あの頃のように患者さんの健康を第一に考える医者になるよ」。それから、何回か電話でコーチを頼まれました。最終的にはA歯科医師は目の前にいる患者さんにとって何が一番最高の治療なのか、患者さんと一緒に話し合いながら治療を進めていくことを決めました。経済的な問題は院長である歯科医師に重い責任を負わせています。病院の継続が出来なければ患者さんの健康に役立つことは出来ませんし、歯科医師自身の生活も難しくなりま。そんな院長が自分の可能性に立ち戻れ、日々の診療を生き生きと行うことができるようになるのもコーチングの力だと言えるでしょう。

coach_keiko@synergy-c.co.jp

http://www.synergy-c.co.jp/coach_keiko

ach_keiko