



こ ん な ボ ク で も 開 業 で き ま し た ！

開業をタダで手伝ってくれる!?

Take Home Message

“どこでもタダで手伝ってくれる!”

“タダなのには理由があるし、それなりのクオリティ!”

開業するときって、実はタダで手伝ってくれる業者は多いです！
それほど、クリニックは今後のいいお客さんってことです……笑
そこをちゃんとわかって give & take でやっていく感じです。

手伝ってくれる業者は、

- 医材料の卸業者
- 税理士事務所

が多いと思います。

僕は、どちらにも手伝ってもらいました。それぞれちょっとずつ役割が違いました。というか、卸業者と税理士事務所で、ちゃんと役割分担して協力してる感じだと思います。

「ここは任せるから、また違う人紹介してね！」みたいな感じだと思います。
でもこれも、上手にわかって使ってあげればいいと思います。

僕の場合「税務」「労務」は「税理士・社労士事務所」に相談。
「診療所の届け出」「医材料サンプル」は「卸業者」に相談でした。
税務でとくに勉強になったのは、“開業前でも経費として使える！”ってことです。
つまり「開業準備してるなら、とにかく全部領収書とっておくこと！」ってことです。

これ、忘れないように！

労務では、労務規約を作ってもらい、雇用契約書も作ってもらいます。
これがないと、リクルートもうまくいきませんね。
ちゃんと書面で説明してあげられることが重要と思います。
てことはリクルートのちょい前くらいに給与も決めていかないといけないってことです。

で、税理士事務所と社労士事務所は、ひっついてることも多いと思います。
開業してからの悩みは、税務よりも労務が大きいとも言いますので、税理士事務所が社労士部隊ももっているイメージでしょうか。
はじめは、別途お金もかからずにある程度労務の相談ものってくれるので、ラッキー！と思ってましたが、やっぱり細かい部分やタダで手伝ってもらいにくいところもあり、専門で別の社労士と顧問契約をすることになりました。
なので、うちは顧問契約しているのは税理士と社労士べつべつって感じです。
やっぱり、プロとしての仕事の質を期待するならしっかりお金払うべきです。それだけの理由です。タダもいいですがタダなりの仕事になっちゃいます。
だって、お金払ってないんだもんね。
とくに労務は大変なので、レスポンスよく相談できる社労士がいたほうが良いと思います。

卸業者は、診療所開設の書類に強い人たちがいて、開業お手伝い専門部隊として動いているようです。それで、先生の開業を手伝って、そのあとに本業の卸として使ってもらう感じですね。
でも、とくに全然使わなくても文句言われなし、手伝ってもらうだけでも全然大丈夫です。
僕も実際、大手卸業者に診療所の届け出書類作ってもらいましたが、そのあと卸としては別のとこ使ってます。
それでも大丈夫です。

開業書類は作ってくれるのでラクだしいいのですが、作ってもらった書類は1回自分でチェックしたほうがいいです。僕の場合は住所がちょっと違ったり、名前がちょっと間違えてたりしてました。

まあ、タダだし、やっぱそれなりの質ですよ！

実際提出するのは自分だし、やっぱ最終チェックは自分でしないといかんなあ……と勉強になりました！

「プロに仕事を頼むなら、金を払え」これ、結構大事だと思います。

医者って、なんでもタダでもらいすぎです。おかしいです！

その分、医者と付き合うのは、相手がメリットあるってことですね。

で、それに慣れちゃうと、結局自分が困ることもあるんじゃないかと思います。

タダってあんまり良くないですよ。

お金って感謝を表せる、とってもいい道具だと思います。

お金の動きって、世の中の「いいね！」の“見える化”だと思います。

基本的には、みんながよろこんでくれるものはよく売れ、お金が集まってきます。

みんながそれを「いいね！」って思ってるからです。

サービスもそうです。いいサービスを提供するところは、みんなが集まり、お金が集まってきます。

逆に、みんなが「いいね！」と思わないものは廃れていきます。おいしくないラーメン屋とか、売れない服とか……

そう思うと、お金を払うのもコミュニケーションなんだと思います。

それもポジティブなほうのコミュニケーションです。

みんな、当たり前のことをやってたときに「ありがとう！」って言われたらうれしいですね？

逆に「そんなの当たり前じゃん」って言われたら、いい気持ちにはならないですよ。

それと一緒に、いいなと思ったり、満足する仕事をして欲しいと思ったりしたら、しっかり期待と感謝の気持ちを込めて「ありがとう！」ってお金は払うべきです。しっかり払うと相手も責任感出ます。

やっぱ、これ大事だと思います。

一緒に関わっていく人たちが、積極的に仕事に関わってくれるかどうか。

「あいつ全然やる気ないし、消極的だ」とか、言いがちですが、積極的に関わってほしい人には、こちらから積極的に接して、しっかりと感謝の気持ちを支払いでも見せてあげたほうが、結局はいい気がします。

お金はコミュニケーションの1つです。

大切なところにはしっかり支払うことが大事かも！



>> 5

「お金ってムズカシイ」

お金はしっかり払いましょうと書きましたが、
払いすぎも良くないらしいんですね。
お金って難しいですねー……

人間が動くときは、

- 「内的動機」自分の動機
- 「外的動機」外からの動機

に分かれるらしいです。

自分はこれがやりたい！ってのは内的動機で、これやるとご褒美もらえるとか、
罰が怖いからやるとかが、外的動機です。
すると、お金って、外的動機なんです。

外的動機の特徴は、

- 効果は出やすいけど、一時的
- 単純作業で効果でやすい

とかみたいです。

さらに、お金をたくさんもらおうと「うれしー！」ってなりますが、次のときに減額されると「はあ!？」ってなります！

これは、プロスペクト理論っていうらしく「人間はもらうときより失うときがインパクトでかい！」ってことみたいです。

お金をたくさん支払い始めると、どんどんそれ以上をしていかないと、もらうほうが不幸せになってしまうかもしれないんです……

それに、お金をいっぱいもらうと、

「いいことをしたご褒美」のお金だっただったはずなのに、

「お金をもらうこと」が目的にすり替わっちゃうこともあるようです。

せっかく患者さんのために働いてくれるスタッフたちでも、お金の支払い方によっては、モチベーションが下がっちゃったり、お金が目的の人になってっちゃったり……

お金って、とても怖いなあと思います。

でも、まったく支払わないのがいいかというと、そうでもないので、しっかり頑張ったことを認めてあげて、それにプラスして継続的に支払っていけるお金も渡していく。

これがいいのかなあと思っています。

お金って、難しいですね。

いいスタッフたちを育てていくのも、院長の大事な仕事かなと思います。