

イケてる思考をもった歯科医療従事者が、  
この業界と子どもの未来を楽しくする。 002

# WHY

## CHAPTER 1

- 01 | 光り輝きながら働くために 008
- 02 | 情報を入れるだけでは何の意味もない 009
- 03 | 情報を常に「自分ゴト」にすることの大切さ 011
- 04 | 同じ職場にいることは「同じ釜の飯を食う」ということ 013
- 05 | 軍隊のような組織 016
- 06 | モノや手段から理由の時代へ 019
- 07 | 私たちはお金と価値観のモノサシをもっている 022
- 08 | 私たちは2つのモノサシをどのように使っているか 025
- 09 | 院長の決断力は自分の価値観を知ることから 027
- 10 | 「風通しがいい」とは何か 029

# HOW

## CHAPTER 2

- 01 | 歯科医院の日常を分解して見えてくるもの 034
- 02 | 院長はもっと診療と経営に集中したい 038
- 03 | プロなら「診療を頑張る」のは基本動作 041

- 04 | 「診療以外」の面白さ 043
- 05 | 「診療以外」の仕事とは、提案すること 046
- 06 | 診療以外は「業務」ではなく「仕事」 048
- 07 | 提案という「仕事」をするほど現場は楽になる 050
- 08 | 提案時の注意点「スタンドプレー」 054
- 09 | ワクワクする人とイライラする人 056
- 10 | 職場は学校ではないし、院長は教師ではない 059
- 11 | 提案が出づらいのはなぜ？ 062

# WHAT

## CHAPTER 3

- 01 | 自分のコアとなる言葉を探す 066
- 02 | 人は感情で動くが、感情だけで動いてはいけない 068
- 03 | 感情を論理に変えていく発想法① まずは感情から書く 071
- 04 | 感情を論理に変えていく発想法② 感情を論理に変えていく 073
- 05 | 心理的に安全に意見をまとめてともに作り上げる 075
- 06 | 「よい○○」を分解して目的を明確にする 078
- 07 | 「よい○○」とは何か？ワーク 082
- 08 | 広げてから縮めていく 086
- 09 | 具体的な言葉をもとにやることを決めていく 088
- 10 | 具体的な言葉をさらに伸ばしていく 091
- 11 | あとは具体的に現場に落とし込む 095
- 12 | 実際にアクションしてフィードバックしていく 096

# CASE

## CHAPTER 4

- 01 | 角マジックでチーム力と物販がアップ 100  
千葉県・リムデンタルクリニック | 栗林理夢
- 02 | 角先生との出会いは限界突破の第一歩 106  
千葉県・長浦マリン歯科 | 山中太郎
- 03 | 角先生は、私とスタッフの心に火をつけてくれた 113  
兵庫県・あかお歯科医院 | 赤尾聡一
- 04 | 角先生がもたらすクリニックの進化と成長 118  
三重県・しんじ歯科クリニック | 進士史明
- 05 | スタッフを刺激してアイデア溢れる歯科医院に 124  
東京都・メイ・ロイヤル歯科医院 | 石川剛史
- 06 | 院長抜きでも勝手に進化していくのが楽しみ 129  
静岡県・芹澤歯科医院 | 菊池真以子
- 07 | 院長の代わりに魅せたスタッフを変えるイリュージョン 132  
千葉県・なかむら歯科 | 神山洋介
- 08 | スタッフのこと本当に理解していますか？ 137  
山梨県・おざわ歯科 | 小澤良一

おわりに 144