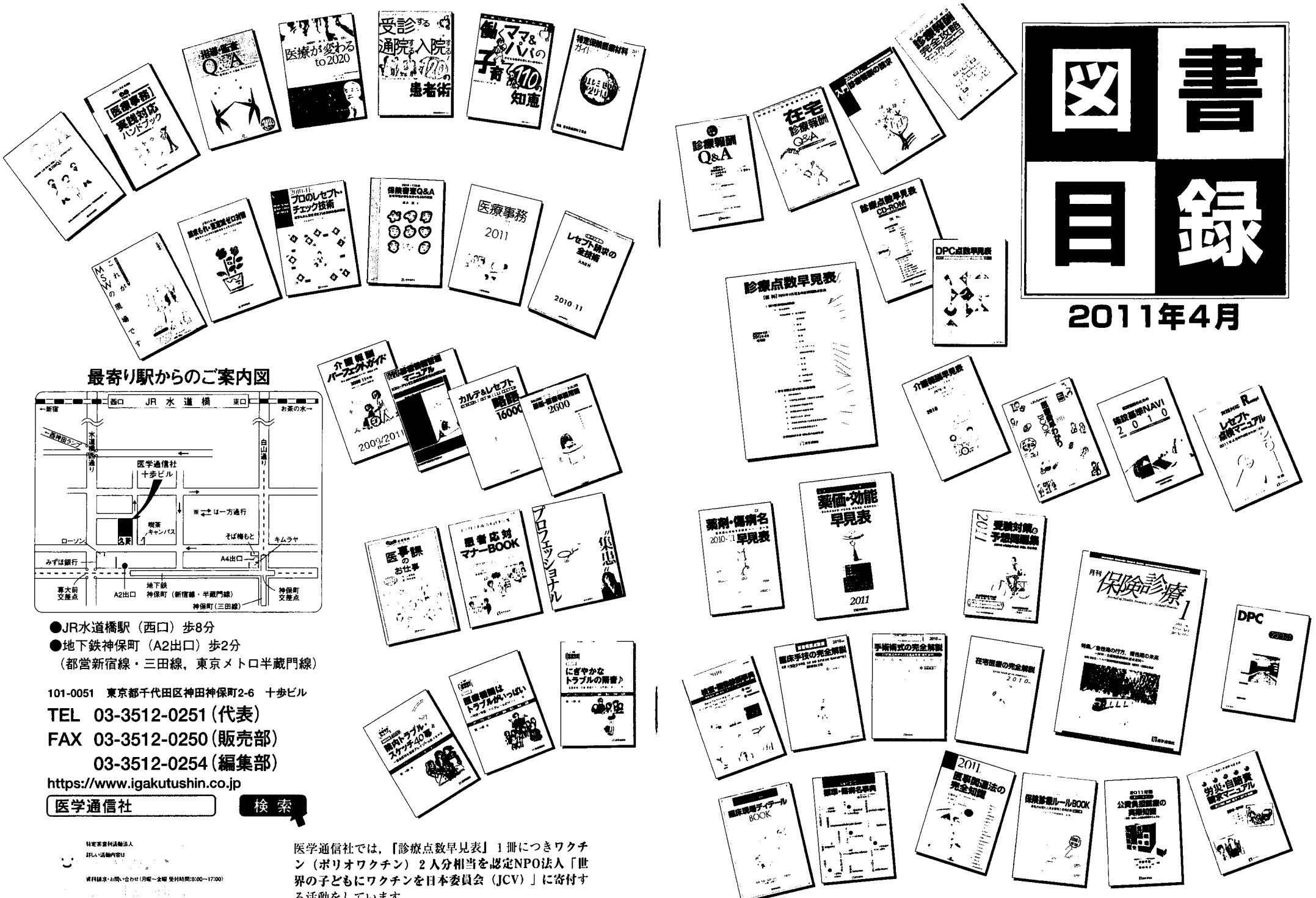
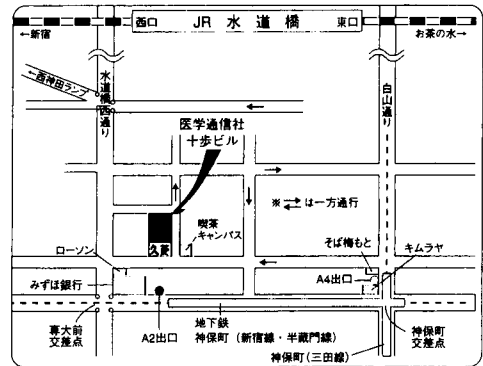


図書目録

2011年4月



最寄り駅からのご案内



- JR水道橋駅(西口)歩8分
- 地下鉄神保町(A2出口)歩2分
(都営新宿線・三田線, 東京メトロ半蔵門線)

101-0051 東京都千代田区神田神保町2-6 十歩ビル
 TEL 03-3512-0251 (代表)
 FAX 03-3512-0250 (販売部)
 03-3512-0254 (編集部)
<https://www.igakutushin.co.jp>

医学通信社

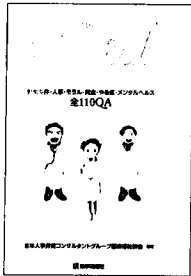
特定非営利活動法人
 法人番号 10100013
 資料請求・お問い合わせ(月曜～金曜 受付時間10:00～17:00)
 〒100-0013 東京都千代田区神田3-6-14

医学通信社では、「診療点数早見表」1冊につきワクチン(ポリオワクチン)2人分相当を認定NPO法人「世界の子どものワクチンを日本委員会(JCV)」に寄付する活動をしています。

職場の難問 Q&A

「職場の難問」を解決するプロフェッショナル達が、その明快な法律解釈と実践的な解決法を、

日本人事労務コンサルタントグループ (LCG) 医業福祉部会 編著



■ B5判 約240頁
■ 価格2,000円 (税込2,100円)

★職場では様々な「難問」が発生します。特に医療機関や介護施設では、労務面でのトラブルや離職が深刻な「職場の難問」となっています。

★本書には、医療機関と介護・福祉施設の職場で発生するあらゆる「難問」が凝縮されています。労働環境・就業規則・人事・勤務評定・給与・休暇・退職・メンタルヘルス・職権の範囲・モラル・モチベーション・職場の活力・コミュニケーション・労災・個人情報——など、看護師・医師・介護士・事務職員とその管理職が日頃疑問や不満に思っている100の「難問」をQ&Aでズバリ解決しています。

★本書では、職員にとっての「難問」と、管理職にとっての「難問」の両方を収載。両者は表裏一体です。他方の「難問」が自分の「難問」を解決する鍵になります。職員・管理職間でトラブルになる前の、まさに職場のADR、事前紛争処理のための1冊でもあります。

★「LCG医業福祉部会」は医療機関や介護施設を専門とした人事労務コンサルタントの全国組織。実際に様々なトラブルを解決してきたプロフェッショナル達が、その明快な法律解釈と実践的な解決法を、あまざず伝授!! ES(職員満足)なくしてCS(顧客満足)なし。ESを高めるための必読の1冊です!!

職員の「難問」: 45問 抜粋

- Q 月3回遅刻したら1日欠勤とするルールがあるが、こうしたペナルティ制度は法的に問題ないのか?
- Q 夜勤業務中の仮眠時間や申し送りの時間については賃金が払われていないが、法的に問題ないのか?
- Q 月の残業が80時間を超え、夜勤も10日に及ぶ。こうした長時間労働は法的に問題ないのか?
- Q インフルエンザに感染して休業を命じられたが、その間の休業補償は請求できるのか?
- Q 1カ月の長期出張を命じられたが、母子家庭であるため、拒否したい。問題はないか?
- Q 病院から貸与されたパソコンの中身を上司に勝手に見られた。プライバシーの侵害ではないのか?
- Q 上司の暴言などによって、うつ病になってしまったが、パワハラによる労災として認められるか?
- Q 業績悪化を理由に一方向的に給与が減額された。事前説明なく給与を減額することは認められるのか?
- Q 未払い残業について労働基準監督署に申告したところ、守秘義務違反で解雇された。許されるのか?

管理職の「難問」: 55問 抜粋

- Q 妊娠のため夜間業務から外してほしいと申し出があったが、人手不足できびしい。どうすればいいか?
- Q 退職時に職員が年次有給休暇をまとめて取得するケースがあるが、それを最小限に抑えられないか?
- Q 給与は上司の評価で決めているが、職員間で給与明細を見せ合われ混乱が発生。どう収束させるか?
- Q 年功序列型の賃金体系を能力に応じた賃金体系に変えたい。変更にあたっての注意点は何か?
- Q 積極的な提案がないなど、職員に前向きなやる気を感じられない。職場風土を改善する方法はないか?
- Q 職員間に派閥があり、いじめや嫌がらせなど職場の空気が険悪。解消させる良い方法はないか?
- Q 精神疾患で休業していた職員がリハビリのために軽作業で復帰。賃金や対応をどうすればよいか?
- Q 協調性が著しく低い職員がいる。職場風土の悪化につながるため解雇したいが、問題はないか?
- Q 人材確保難から人材派遣や短時間正職員制度を活用したい。どうすれば効率的に活用できるか?

クリニック経営・成功の法則

“集患”プロフェッショナル

～腕の良い医師が開業してもなぜ成功しないのか～

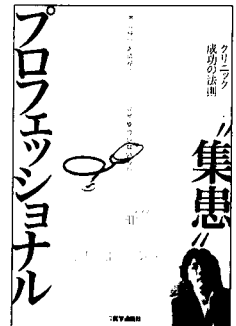
◆ストーリーで学ぶ実践的な“集患”対策マニュアル

★クリニック経営もきびしい時代です。開業医は、医師のプロであると同時に、経営のプロでもあらねばなりません。

★開業や財務に関する書籍はたくさんありますが、開業後に実際にどのように患者を増やし、いかに経営を立て直し、それをどう発展・継続させていくか——という問いに具体的に答えてくれる本にはまだ巡り会っていないのではないのでしょうか?

★本書は、そんな開業医のための1冊です。

★即実行できる具体的かつ実践的な“集患”ノウハウを徹底的に網羅。患者集めに悩む1人の開業医の物語を通して、確実にそのノウハウを習得できます。



(株)ニューハンブシャーMC
代表取締役 柴田 雄一 著
■ 四六判 349頁
■ 2色刷
■ 価格: 3,200円 (税込3,360円)

●実践的なノウハウとヒントがぎっしり凝縮!

- * 住民向け講演会の告知には、顔写真と診療所の地図を載せよ
- * 看板における標榜科名は診療所名より重要と考えよ
- * 患者分布を調べ、アクセスだけでなく生活圏が同じ地域に広告せよ
- * 経過伺い、患者教室の案内、疾患情報など、ハガキでコンタクトを取れ
- * 地域の景観に溶け込み過ぎた外観は、目に止まらない。看板で工夫せよ
- * インフルエンザ予防接種は、あえて予約制にしない
- * コミュニティペーパーは最大限に活用せよ
- * 患者は“区別”して接すべし
- * ホームページはSEO対策で、検索エンジン表示順位を上げよ——ほか。

著者プロフィール: 南ニューハンブシャー大学院にてMBA(経営学修士)取得後、大手経営コンサルティング会社に在籍。2004年、株式会社ニューハンブシャーMC設立。

〈内容見本〉

