

Liderazgo y metas a cumplir en la práctica de Ortodoncia

Por: Roger P. Levin, DDS

(Traducido por: Dr. Luis Rafael Serret)

Introducción

Las mejores compañías son manejadas por líderes con visión. Lo mismo sucede en las mejores prácticas en ortodoncia.

¿Qué es la visión? Pues no es más que tener claro que es lo que realmente quieres cumplir o hacia donde llegar con tu negocio específicamente en un periodo de tiempo definido. Los dueños de negocios, así como los ortodontistas deben tener visión futura sobre el proyecto que está desarrollando si es que realmente quiere crecer y prosperar. Los líderes efectivos son aquellos que comparten su visión con su equipo de trabajo; explicándoles los roles y ayudando al staff a que se conviertan en participantes del crecimiento y el cumplimiento de metas.

Desarrollar una práctica de ortodoncia exitosa es algo muy distinto a solo practicar la ortodoncia, se trata de liderar a un grupo de personas que se deben de enfocar en cumplir metas, se trata de maximizar los talentos y el trabajo en equipo para así cubrir lo que solos no podemos lograr y se trata de mostrar una ejemplar conducta frente a los problemas y a los niveles de producción y productividad.

Escríbelo

El punto de partida de todo esto es el establecimiento de una visión. Escribir claramente y bien descrita hacia dónde va la práctica en los próximos 3 a 5 años, el establecimiento de la visión puede variar desde un simple párrafo a una serie de ideas, sin embargo mientras más breve mejor.

La tranquilidad en las prácticas de ortodoncia ha variado dramáticamente en los últimos años, limitando a los ortodontistas a tener un mejor control y manejo de su rol como líder, sin embargo es importante que el ortodontista identifique que es lo más importante que debe atender y cumplir a largo plazo.

Al establecer una visión, debemos formularnos las siguientes preguntas:

- ¿Cuántos días a la semana queremos trabajar?
- ¿Cómo queremos manejar la práctica?
- ¿Cómo quieres que tu práctica camine?

Las respuestas a estas preguntas y a otras más, brindaran un entendimiento sobre donde quieres estar en un tiempo determinado; si todo se enfocara solo a la producción o a tener la mejor reputación en la comunidad.

La lista de las visiones deben ser revisadas regularmente con las metas incluidas a lograr y aunque el ortodoncista este satisfecho con lo obtenido con la visión anterior, la misma se puede variar según los objetivos que se pretendan perseguir. La lista se puede basar con aproximadamente de 4 a 6 fases las cuales se deben de establecer dentro de la visión, recuerde que cualquier punto que se cambie de la lista no debe ser eliminado pues en algún momento se puede retomar el mismo, por ejemplo: si un ortodoncista quiere convertirse en uno de los mejores de su entorno, pero su práctica es nueva, entonces una nueva estrategia y meta se debe de planear para lograr dicho fin.

Muchos ortodoncistas no desarrollan visión a 3 – 5 años en sus prácticas , debido al cambio tan rápido que observamos en el mundo lo cual dificulta hacer proyecciones a largo plazo; sin embargo se recomienda que se crean visiones no mayor de 3 a 5 años y así tener en claro hacia donde podremos y cómo vamos a crecer.

Desde la Visión a la Realidad

Una vez que el ortodoncista haya creado la visión de su práctica, el siguiente paso es crear e iniciar el desarrollo de las metas anuales, recuerde los tres puntos más importantes acerca de las metas, las cuales son:

1. Escribir claro y con un lenguaje específico

Las metas deben ser comunicadas al equipo de trabajo lo más digerible posible para que así todos entiendan cuales son las metas a cumplir y como estos deben de motivarse para lograrlas.

2. Tener una línea clara

¿Podrá una práctica producir un promedio bruto de \$500,000, \$1 millón, \$1.5 millón en 12 meses? Naturalmente, que todo esto depende de cómo en la actualidad se esté manejando la práctica, pero lo ideal es que se debe de establecer una línea clara de las metas a alcanzar.

3. Sea calculador

Solo porque los doctores sientan que ella o el estén allí presentes, esto no garantiza que la práctica se esté moviendo adecuadamente en una buena dirección con respecto a las metas a alcanzar, la parte de la administración es la que determinara si las metas se cumplen o no.

Los ortodoncistas que crean y cumplan sus metas, son aquellos que tienen claro su visión sobre hacia dónde va la práctica, son aquellos que hacen realidad la visión.

Conclusión

El ortodoncista que quiera realmente un futuro prometedor debe dedicarle tiempo a la creación de una visión, una visión real que se pueda cumplir y que promueva satisfactoriamente la practica con metas logradas y altos niveles de satisfacción.

Si una práctica no provee crecimiento financiero para que el ortodoncista y su familia disfruten de un buen estilo de vida, entonces la satisfacción personal se cae, así mismo ocurre cuando una práctica es muy productiva y el ortodontista se siente fatigado y muy estresado.

La excelencia de una práctica se desarrolla cuando una visión es real y al cumplirla logramos una satisfacción personal y un disfrute de vida.



Roger P. Levin, DDS, es el fundador del grupo Levin y CEO, una firma de consultores sobre el manejo de las prácticas dentales para mejorar la vida de los dentistas mediante varios portafolios de estilos de vidas, servicios y soluciones. Desde el inicio de la compañía en 1985, el Dr. Levin ha trabajado en el ámbito del mundo de los negocios a nivel dental. Años atrás el Dr. Levin ofrece seminarios de excelencia por todo el mundo dirigido a Drs. y al Staff, con el objeto de mejorar la industria dental.

www.levingroup.com