

Manejando tu Practica Ortodónica a través de Tiempos Dificiles

por Roger P. Levin, DDS

Para ahora, seguramente ya este cansado de oír de la situación económica. Seguramente quisieras ver más casos de inicio, más referencias y menos estrés en tu práctica ortodónica... y claro que podrías. Pero, depende principalmente en un factor muy importante... tu liderazgo. Aquellos que son buenos líderes sobrevivirán esta economía y continuaran teniendo un buen estilo de vida... mientras que aquellos que sean grandes líderes, logran incrementar continuamente la producción y las ganancias no únicamente cuando se recupere la economía, sino que *ahora mismo*. Actualmente muchos ortodoncistas están viendo un crecimiento extraordinario, mas inicios y aumento en las referencias, ya que mejoraron sus habilidades de liderazgo. Pero que significa eso? Después de trabajar con ortodoncistas por 24 años, el Grupo Levin ha identificado los siguientes niveles de liderazgo... en cual te encuentras?

1. Nivel I—El nuevo líder
2. Nivel II—El líder competente
3. Nivel III—El líder sobre trabajado
4. Nivel IV—El líder Levin™

Nivel I—El nuevo líder:

Cada ortodoncista inicial como un nuevo líder. Este doctor tiene habilidades clínicas excelentes y se encuentra motivado para construir una práctica fuerte y exitosa... pero no tiene experiencia en el manejo de la práctica. Por lo tanto, generalmente, este ortodoncista no tiene un sistema implementado y esta “ganando” en lo que se refiere a llevar la practica. Esta fase dura aproximadamente de uno a tres años.

Nivel II—El líder competente:

El líder competente ha estado en práctica durante algunos años y ya ha establecido una rutina. Se llega a este nivel por medio del trabajo y del aprendizaje a través de las experiencias. En esta etapa es cuando el doctor inicia a construir la práctica, implementando las bases para el futuro exitoso.

Nivel III—El líder sobre trabajado:

El líder sobre trabajado se ha “maximizado” y generalmente encuentra que el lado financiero de la practica –no el aspecto clínico- esta creando estrés y frustración. Además de trabajar de mas, el ortodoncista esta ganando menos de su potencial. El nivel III generalmente inicia entre el cuarto o quinto año de práctica y puede continuar hasta el retiro. De hecho, muchos ortodoncistas nunca pasan del nivel III, lo que es muy desafortunado.

Nivel IV—El líder Levin™:

Líderes Levin llevan una vida mucho menos estresante, practicas en crecimiento y consistentemente más remunerativas. En el nivel IV, el doctor se encuentra menos involucrado en áreas administrativas y se enfoca en las áreas productivas de tratamiento clínico y de referencias. Sin embargo, para llegar a este nivel, generalmente se necesita la ayuda de asesores expertos que ayuden a implementar sistemas modernos y del

entrenamiento del equipo para poder llevar a cabo esos sistemas. En este nivel, los doctores generalmente buscan la ayuda de asesores con otras metas en sus vidas, incluyendo las finanzas y la planeación para el retiro.

Obtener la Transformación del Nivel IV™

La mayoría de los ortodoncistas transitan rápidamente a través de los niveles I y II, pero varios se quedan atorados en el nivel III por un periodo prolongado de sus carreras. Llegar al nivel III significa que su practica se encuentra ocupada y que hace una vida razonable – ambas, buenas cosas. Sin embargo, este nivel puede ser una forma de practicar la ortodóncica de forma ineficiente, especialmente en la economía actual. Baja producción, fatiga, frustración, aburrimiento, insatisfacción con el equipo de trabajo, y enojo con los referidores son síntomas de un líder sobre trabajado. Si usted no sobrepasa este nivel, su práctica empezara a disminuir su producción, aumentara su estrés y disminuirán sus ganancias.

A los líderes del nivel III les toma generalmente de 8 a 10 años mas alcanzar la independencia financiera que a los líderes de nivel IV.

La transformación de nivel IV™ es un proceso que permite a la practica incrementar su producción y rentabilidad, mientras que se disminuye el estrés. Como se observa en nuestros clientes, el liderazgo nivel IV significa que el doctor se encuentra el 98% del tiempo en contacto directo con los pacientes o trabajando con los referidores. Al hacer esto, la práctica aumenta la productividad y rentabilidad al máximo.

Líderes de nivel IV descubren como trabajar a través de otros. Algunos confundirán esto con delegar. Cuando usted delega, usted les dice a los miembros del equipo que hacer y asegurarse que hayan entendido... les da un plazo... y evalúa los resultados de las tareas encomendadas. Esto, por supuesto es mejor que hacerlo usted mismo, pero aun puede ser mucho trabajo. Trabajar a través de otros es *permanente*. Los miembros de su equipo se sienten con poder, no manejados. Se les da el trabajo completo y se les da la confianza para que lo hagan por completo. Esto les permite desarrollar sus labores y lo liberan para que haga lo que mejor sabe hacer –ortodoncia.

El Grupo Levin evalúa e implementa mejoras en los sistemas de práctica, mientras que trabaja con ortodoncistas para sobrepasar las piedras del camino que impiden un crecimiento constante. Este proceso permite a los ortodoncistas y a su equipo identificar como se pueden mejorar los sistemas. Una vez que se ha rediseñado los sistemas, debe de entrenarse al equipo en los nuevos procesos y protocolos, asignando responsabilidades a los miembros apropiados del equipo. Un liderazgo fuerte, en combinación con sistemas rediseñados y un equipo motivado permite a la práctica funcionar a su máximo potencial.

Conclusión El crecimiento de la práctica inicia con liderazgo. Unicamente aquellos ortodoncistas que están dispuestos a invertir en maximizar sus habilidades de liderazgo se convertirán el líderes de nivel IV y logran crecimiento a través de toda sus carreras...en malos y en buenos tiempos.

Lectores del Orthodontic Cyber Journal reciben un 50% de cortesía en Total Success Práctica Potential Analysis™, un análisis dentro de la oficina y del reporte de sus situación particular llevado a cabo por un especialista del Levin Practice Development Specialist. Para concertar una cita, llame al 888-973-0000 y mencione "Ortho Cyber Journal" o envíe un correo electrónico a customerservice@levingroup.com con "Ortho Cyber Journal" en asunto. Para mas información vaya a: www.levingrouportho.com.