

Comment être un bon leader

1. Ce qu'il faut faire

- **Se concentrer sur les décisions importantes.** Devez-vous ouvrir une salle de soins supplémentaire ? Recruter une coordinatrice ? Améliorer vos systèmes de gestion ? Vous devez vous concentrer sur le 2% des décisions qui auront un impact énorme sur le futur à long-terme de votre cabinet. Il faudra parfois s'entourer de conseillers externes et bénéficier des expertises qui vous manquent.
- **Déléguer autant que possible aux membres de votre équipe.** Une délégation efficace des tâches aux membres de l'équipe améliorera grandement votre efficacité. Même si vous aimez accomplir certaines tâches et que vous êtes réticent à les abandonner, une bonne délégation vous permettra de consacrer 80% de votre temps aux soins des patients, ce qui entraînera une augmentation du revenu total du cabinet.
- **Féliciter son équipe pour ses accomplissements.** Le succès du cabinet dépendra aussi du leadership du dentiste. Votre équipe, peu importe sa formation et à condition qu'elle soit déjà automotivée, aura toujours besoin d'encouragements et de conseils de votre part. Soutenez votre équipe tout au long de la journée et ne manquez jamais une occasion de la féliciter.
- **Placer la barre haute.** Il faudra vous ériger en exemple pour votre équipe. Vous ne pouvez pas exiger que votre équipe arrive à l'heure chaque matin si vous prenez vos premiers patients de la journée systématiquement en retard. Votre comportement et votre attitude donneront l'exemple.

2. Ce qu'il ne faut pas faire

- **Perdre du temps sur des problèmes mineurs.** Si vous vous laissez distraire par les soucis quotidiens, vous aurez moins de temps pour les questions importantes. Vous et votre équipe vous en sortirez mieux si vous laissez passer les futilités et vous concentrez sur les questions qui comptent vraiment.
- **Perdre du temps avec les patients chronophages.** Chaque cabinet a son lot de patients qui se plaignent tout le temps, quoi qu'il arrive. Ne laissez pas cette minorité monopoliser votre temps. Identifiez les patients difficiles et encouragez votre personnel à gérer ces patients en assurant un service de qualité sans passer trop de temps : c'est le concept d'efficacité relationnelle.
- **Prendre votre équipe pour acquise.** Les gens veulent être reconnus et appréciés, et cela même si cela fait plusieurs années qu'ils sont à vos côtés.

Félicitez votre assistante qui vous aidera sur une procédure difficile.
Remerciez la secrétaire pour avoir réglé un problème délicat avec un patient.
Ce sont des petites choses qui sont importantes pour s'assurer que votre équipe restera à vos côtés.