

Solo per 5 dentisti

Come migliorare la propria professione  
e la propria vita

# Caprara Coaching System

## Programma semestrale di coaching

Una nuova tipologia formativa  
che ci aiuterà a raggiungere i nostri obiettivi in 6 mesi  
con Tiziano Caprara come “allenatore privato”.

**Tutto dipende da noi.** Spesso lavoriamo tanto, ma poi i risultati (economici, personali) non sono proporzionali a tutto il nostro impegno. In alcuni casi è il nostro modo di fare le cose, che potrebbe non essere adeguato alla situazione  
Quante volte avremmo avuto bisogno di un sostegno, un aiuto, qualcuno che ci faccia capire obiettivamente quali possono essere le capacità e quali i rischi. Una persona che ci aiuti a **risolvere** situazioni, a cui **confidare** problemi o che ci dia anche solo una parola di **incoraggiamento**.  
Un mentore da sentire periodicamente, che ci possa motivare nel raggiungimento degli obiettivi professionali e personali.

**Come migliorare la qualità della nostra vita, migliorando la gestione del nostro studio.** Vita e Lavoro sono solo due facce della stessa medaglia. Una cattiva gestione dello studio molto spesso va a “infettare” anche la qualità di vita personale influenzando sui rapporti familiari. Se lavoriamo per 40 ore settimanali significa che passiamo più di un terzo della nostra vita in questa realtà. Dipende dalle nostre capacità gestionali se considerare questo tempo come Vita o soltanto Lavoro (in miniera...).

*... Anche i piani di trattamento sembravano in calo. Del resto era un periodo di crisi economica generale ed io attribuivo questo mio insuccesso alla realtà esterna. Ma non ne ero più tanto sicuro. Forse era colpa mia...*

*Il personale ausiliario inoltre doveva essere continuamente stimolato. Le assistenti da sole non riuscivano a gestire le situazioni, amplificavano i ritardi tramite un'organizzazione non corretta. Per di più sembravano sempre scontente. Eppure la paga mi sembrava più che buona.*

*L'ambiente economico rispecchiava questa situazione. Più lavoravo, meno guadagnavo. Le spese salivano, non sapevo neanche come. I pazienti mi consideravano caro, ma non sapevano che spendevo più dell'80% dell'incasso per mantenere lo studio. E se mi fossi ammalato? Chi avrebbe mantenuto tutto questo?*

*Iniziai a mettere in dubbio la mia motivazione nel fare l'odontoiatra o meglio nel fare questo genere di odontoiatria. Non era così che volevo condurre la mia vita; non era così che immaginavo di passare tutte le mie giornate dei prossimi vent'anni. Pensando a questo concetto, d'improvviso mi spaventai. Vent'anni di ritardi, vent'anni di facce scontente, vent'anni di insicurezze economiche. No, non poteva essere questo ciò che avevo sempre desiderato. Cos'era rimasto della mia motivazione iniziale...*

***Dal libro "Il dentista tra lavoro e vita"***

Questo era ciò che scrivevo nell'invito del corso gestionale che ho organizzato per quasi 10 anni. E' un pezzo autobiografico, poiché erano realmente i miei pensieri.

Dopo aver aperto uno studio, assunto del personale, essermi aggiornato per fornire una buona qualità clinica, la realtà che stavo vivendo non era quella che avevo immaginato all'Università. Inoltre più lavoravo più il mio debito in banca si colorava di rosso. Era arrivato al punto da dubitare della mia motivazione nel fare il dentista, dopo averlo desiderato per tanti anni (ero uno di quei bambini che alla domanda "cosa farai da grande" ti rispondeva "il dentista!").

Come una "ruota nel fango", nonostante gli sforzi, rimanevo sempre nello stesso posto. Più lavoravo, più aumentavano i problemi; più mi impegnavo, minore sembrava essere il reddito. Ero contento della parte clinica, ma era tutto il resto che mi rendeva pesante il lavoro. Come sarebbe stato bello fare solo il dentista...

Tuttavia nessuno me lo impediva. **Tutto dipendeva da me.** Quando capii questo lo studio cambiò completamente in tutti i sensi: economico, nel rapporto con i pazienti, con il personale ausiliario.

Oggi giorno la situazione economica è cambiata...lo sappiamo tutti. Non occorre ricordare tutte le problematiche che riguardano la nostra professione. Se siamo dei dentisti che lavorano "in trincea", sappiamo benissimo di cosa stiamo parlando.

L'attuale realtà influenza le decisioni dei nostri pazienti e, cosa ancor più grave, influisce sulla nostra motivazione. Le continue informazioni negative possono

modificare il nostro stato d'animo bloccando la nostra azione. A questo punto possiamo reagire in tre maniere:

1. Fare finta di **niente**, evitando le notizie e nascondendo la testa sotto la sabbia sperando che tutto ritorni come prima: questo forse migliora momentaneamente il nostro stato d'animo, ma non risolve i problemi, che si aggravano nel tempo.
2. Dare la **colpa** a qualcuno (governo, lobby, concorrenti), indirizzando la nostra energia verso questo sfogo: potrebbe sembrare logico, ma difficilmente otterremo dei risultati e allora perché arrabbiarsi ancora di più?
3. Definire degli obiettivi e impegnarsi per **realizzarli**: ci motiva e migliora la nostra vita.

**Due** sono le cose di cui abbiamo bisogno per definire gli obiettivi e quindi condurre uno studio di successo: la prima è l'**informazione corretta**. Dopo aver organizzato molti corsi ho potuto notare che i colleghi, che applicavano tali informazioni, raggiungevano risultati eccezionali:  **aumenti degli incassi** del 20%, altri addirittura del 40% (a questi ho chiesto di organizzare un corso!); creazione di una **giornata per se stessi** senza che lo studio ne soffra economicamente; eliminazione del **recupero crediti**; un'**agenda** più produttiva e vivibile; una gestione più serena del **personale** e dell'**attività professionale**.

Tali indicazioni infatti rappresentano il **mezzo** che ci permette di passare da un livello a un altro; sono uno strumento necessario, ma non sufficiente da solo a migliorare la nostra professione. Infatti possiamo ricevere le migliori informazioni del mondo, ma se non le applichiamo risultano inutili, quanto non averle.

Avendo formato circa 9.000 persone, so che l'informazione da sola non basta. Il secondo fattore di cui abbiamo bisogno per migliorare la nostra professione è la **motivazione**. Se le informazioni sono il mezzo, la motivazione rappresenta il **carburante**, l'energia che ci permette di realizzare gli obiettivi. La differenza tra lo studio affermato e quello che arranca è la motivazione, l'entusiasmo del titolare. E' questo fattore che permette di superare gli ostacoli e soprattutto di stimolare le persone che lavorano con noi. Se invece il dentista è demotivato, il personale lo segue a ruota, portando lo studio ad un lento declino.

Come unire questi due aspetti (informazione-motivazione)? Normalmente ai corsi riceviamo informazioni, mentre la motivazione ognuno la deve trovare da solo (se non si vuole partecipare a certi seminari dove cercano di stimolarla con prove di coraggio, tipo camminate sui carboni ardenti o lanci da notevoli altezze...).

Ho sempre fornito ai colleghi entrambe le cose (a parte i carboni ardenti...), come sa chi ha partecipato ai miei corsi. Tuttavia non è sempre facile stimolare un cambiamento costante, dopo solo due giorni di corso e consegnando un manuale di istruzioni “step by step”.

Ho quindi cercato un sistema che potesse indurre un cambiamento duraturo nelle persone. Qualcosa che potesse migliorare l’attività professionale e la qualità di vita del dentista, non solo nei pochi mesi successivi al corso, ma in maniera più durevole. Un miglioramento stabile e costante.

Dopo varie ricerche e prove (tra cui la consulenza) ho trovato una formula che raggiungeva tale obiettivo, assicurando dei risultati a lungo termine. Questo sistema univa i vantaggi del coaching, a quelli del consulente.

***Come si sentireste, se poteste avere sempre al vostro fianco una persona su cui contare, un esperto che vi possa consigliare e incoraggiare***

Il coaching è notoriamente riconosciuto come uno strumento che, attingendo alle capacità personali, permette di raggiungere più facilmente i traguardi. E’ molto diverso dalla consulenza. Il consulente generico infatti analizza la situazione e fornisce soluzioni in base alla SUA conoscenza e al SUO modo di vedere le cose. In alcuni casi sono ricette standard, che vanno bene per le aziende e forse per alcuni studi professionali. Non sempre i consigli sono quelli adatti alla situazione e nel tempo cala anche la voglia di applicarli. Le soluzioni quindi non funzionano o perché non adeguate o perché non utilizzate, rendendo così la consulenza un costoso e inutile servizio.

Un **consulente esperto del campo** (un collega), con anni di **esperienza pratica** di attività professionale, potrebbe sopperire a tali difetti. Tuttavia anche in questo caso la realtà da analizzare sarebbe diversa da quella da lui vissuta e quindi anche la sua visione risulterebbe parziale. Per risolvere tale aspetto ci vorrebbe un consulente di questo tipo, che però stesse nel nostro studio per molto tempo (vari mesi), facendo così lievitare enormemente il costo del servizio, che diventerebbe non più vantaggioso rispetto ai rimedi forniti.

In realtà esiste una persona che può fornire le giuste soluzioni e valutare la situazione per un lungo periodo: il **titolare dello studio**. Soltanto lui ha una visione completa della realtà particolare e quindi può capire le possibilità e le conseguenze di ogni decisione.

Perché allora non risolve le cose da solo? Già lo fa per buona parte dei problemi, tuttavia ciò che manca è spesso un sostegno, un aiuto, potremmo definirlo un **mentore**, qualcuno che faccia capire quali possano essere le capacità e quali i rischi. Un allenatore che aiuti a sviluppare al massimo le potenzialità personali.

In definitiva un **coach** che ci motivi, ma che possieda anche le giuste informazioni, in quanto **esperto** del campo, nel caso in cui non fossimo in grado di superare da soli determinati ostacoli.

Il coach puro infatti può non capire alcune problematiche e potrebbe impiegare molto più tempo nell'aiutarci a trovare le soluzioni giuste. Invece, il collega con esperienza odontoiatrica, può talvolta uscire dai panni del coach e ricoprire quelli del consulente per agevolare la ricerca di soluzioni.

Quante volte avremmo avuto bisogno di una persona vicino per **risolvere** situazioni, per **confidare** problemi, per avere una parola d'**incoraggiamento**.

Dopo anni di coaching, ho potuto vedere di persona quali siano gli enormi risultati di questa metodica. Ho seguito colleghi che si sentivano come “su una bomba che sta per esplodere” a causa dello studio non organizzato o per la mancanza di tempo da dedicare a se stessi e alla famiglia. Altri invece non sapevano come rientrare dal debito che avevano creato negli anni, pur avendo un buon incasso. Grazie al coaching e alla consapevolezza delle proprie risorse, le stesse persone ora dedicano **più tempo** alla famiglia e a se stessi, ricevono complimenti dai pazienti per l'**organizzazione** della propria attività, hanno chiuso definitivamente i debiti iniziando un percorso **economicamente “attivo”**.

La potenza del coaching sta nel fatto che i risultati sono **durevoli** nel tempo. Infatti il vero valore di questa modalità formativa non sta nel raggiungimento degli obiettivi semestrali (di per sé importanti), ma in ciò che **si impara nel raggiungerli**. Gli obiettivi che ognuno si pone a sei mesi rappresentano quasi una “scusa” per conseguire il vero traguardo del coaching: **conoscere le proprie modalità di successo**. E' la conoscenza dei meccanismi che ci permettono di raggiungere gli obiettivi, che rende il coaching un sistema definitivo e innovativo.

Non sono fredde informazioni come quelle che riceviamo ai corsi (e che magari non riusciamo ad applicare), ma un continuo e costante dialogo con un esperto che ci **facilita** nel raggiungimento degli obiettivi e nella risoluzione delle situazioni personali.

In questo modo non si forniscono solo consigli o informazioni, ma si fa in modo che ognuno possa diventare il **consulente di se stesso**. “Non si dà il pesce, ma si insegna a pescare” facendo scoprire potenzialità e meccanismi personali che aiuteranno in futuro a risolvere i problemi da solo.

Gli obiettivi che si definiscono nel programma di coaching riguardano l'ambito professionale, tuttavia questi interessano anche la nostra vita personale. Come descritto nel libro “Il dentista tra lavoro e vita”, questi due aspetti sono strettamente collegati. Capita così che alcune situazioni personali possano condizionare la nostra

attività professionale e viceversa. Il coaching tratta anche questi aspetti, per impostare un circolo **virtuoso** tra realtà professionale e personale.

## Sei sicuro che il tuo studio non abbia margini di miglioramento?

Il nostro è un lavoro che può portare (soprattutto se praticato per cinque giornate o più alla settimana) a isolamento e demotivazione. Il fatto di dover gestire continuamente l'ansia dei pazienti, seguire il personale ausiliario, le urgenze... il tutto mentre dobbiamo risolvere vari problemi clinici e gestionali, può sovraccaricarci. In molti momenti sentiamo di aver costruito **una costosa prigione** da cui non possiamo più uscire. Il fatto di mantenerci motivati diventa una necessità. Soltanto così possiamo realizzare ciò che desideriamo, senza perdere **entusiasmo**, il vero carburante della nostra professione.

Si dice che “gli obiettivi creano felicità, nella strada per raggiungerli” ed è vero. Tutti noi, nella nostra vita, abbiamo voluto realizzare qualcosa (laurea, famiglia, studio, vacanze... fine settimana) e la tensione verso questi traguardi ci spingeva a lavorare di più o ci aiutava a mantenere uno stato d'animo positivo. Infatti definire un traguardo e lavorare per raggiungerlo, crea **entusiasmo**. Nel momento in cui definiamo ciò che desideriamo realizzare, proviamo in anticipo la gioia del suo conseguimento.

Inoltre quando abbiamo un progetto da realizzare, il nostro pensiero rimane **concentrato** su questo obiettivo, riducendo l'attenzione verso tutte le altre notizie, che contribuiscono a distrarci. In pratica ci “protegge” rispetto all'influenza delle realtà negative esterne.

La definizione degli obiettivi **facilita** la loro realizzazione. Infatti solo se abbiamo un traguardo possiamo pensare di raggiungerlo. Se non abbiamo definito nessuna meta, allora qualsiasi situazione andrà bene, anche quella più negativa. Non avere obiettivi e “tirare a campare” demotiva e ci rende dominabili dalle influenze esterne. Questa condizione può bloccare l'azione personale, peggiorando così la situazione. Si innesca quindi un circolo vizioso tra emozioni negative e mancanza di risultati, che porta ad un cattiva qualità di vita.

Soltanto definendo degli **obiettivi** personali (tramite le corrette informazioni) e lavorando per raggiungerli, possiamo ottenere quella **motivazione**, quell'entusiasmo che può cambiare la nostra vita.

*... con la fine del prossimo anno dovrei avere le disponibilità per estinguere il mutuo di casa mia con un anticipo di 4-5 anni, quindi BENE!!* **GV Vicenza**

*Grazie al programma ho aumento le entrate del 40%!* **GB Firenze**

# Caprara Coaching System

**Il Caprara Coaching System consiste in un programma semestrale di coaching, supportato dall'ausilio della consulenza.**

Il programma si divide in due parti:

## **1. Giornata di Valutazione e Analisi:**

- a) **Colloquio personale:** consiste in un incontro con il collega per valutare gli obiettivi di periodo, le problematiche professionali e le aree personali che influenzano i risultati finali.
- b) **Visita allo studio con raccolta dati:** si valuta in situ l'andamento dello studio e i dati economico-organizzativi.
- c) **Fase propedeutica del coaching:** si spiega il funzionamento del coaching e si valuta la fattibilità degli obiettivi, definendo i risultati da raggiungere per le prime tre settimane.

## **2. Sei mesi di Coaching a distanza:**

Durante questo periodo si organizzano sette **incontri di due ore** (telefonicamente e/o su piattaforma informatica), ogni tre settimane, in cui si analizzano i risultati raggiunti e si valutano le linee guida che hanno permesso (o impedito) la loro realizzazione.

Si valuta la situazione di benessere personale, che tali traguardi hanno condizionato. Si approfondisce il "tema del giorno", ovvero si cercano soluzioni ad una particolare problematica, in modo da definire delle azioni che possano avvicinare agli obiettivi semestrali di periodo. Quindi si identificano i nuovi risultati per le successive tre settimane.

Il fatto di dover realizzare dei risultati con una scadenza ben definita (tre settimane) e presentarli ad una persona che ci segue, stimola molto l'azione personale. Tutti noi abbiamo sperimentato la forza dell'**urgenza**, data dalla scadenza temporale. Quando abbiamo una **data** entro cui terminare un lavoro e a questa è legata anche la **riprova sociale** (cioè ci sono delle persone a cui dobbiamo rendere conto delle nostre attività), le nostre potenzialità e di conseguenza i nostri risultati aumentano enormemente.

Inoltre il coaching ci mette di fronte a noi stessi come in uno specchio e ci fa capire quali sono i comportamenti corretti e quelli che ci allontanano dai nostri obiettivi. Ci fa scoprire capacità nascoste e/o ci evidenzia eventuali atteggiamenti "auto-frenanti" di cui magari non eravamo a conoscenza.

**Ogni collega potrà avermi come esperto personale nella valutazione e soluzione delle varie problematiche professionali.** Per un periodo di **sei mesi** ci sentiremo periodicamente per migliorare la qualità di vita professionale (...e quindi personale).

Tutti i colleghi che hanno seguito il programma di coaching hanno ottenuto non solo vantaggi per l'attività professionale, ma anche (e questo è il risultato più bello) per la loro vita personale, come vivere di più con la famiglia, con le persone che amano, con se stessi, una maggiore serenità.

## **Soltanto per cinque dentisti,**

Ogni collega richiede un'attenzione particolare e quindi non sarà possibile seguire più di **cinque** dentisti per programma.

### **Ambito Economico:**

Il valore della consulenza semestrale è di 12.000€ + iva e il ritorno economico di questo importo va valutato in base ai propri obiettivi. Senz'altro, se ciò che otteniamo è la libertà dal debito o più tempo per vivere con la nostra famiglia, può valere tale importo. Tuttavia non sono un aziendalista (ho letto di consulenze annuali da 25.000€ e più...) e non devo paragonarmi con il mercato.

Ho cercato anche di limitare la mia presenza per ridurre i miei costi (spostamenti, pernottamenti) e quelli dei colleghi che vi partecipano (non è necessario spostarsi). Ho rivalutato e modificato il programma fino ad arrivare ad un valore diverso e più accessibile.

Il nuovo valore è di **8.000** + iva pagabile in :

1. Anticipato: 7.500 +Iva
2. Rateale: in 3 rate (3.000+3.000+2.000)

Considerando che tale costo viene anche detratto dalle spese dello studio il vero importo risulta ridotto.

**Le spese di trasferimento sono comprese entro i 400 chilometri. Oltre tale distanza si aggiungono eventuali costi di pernottamento e di viaggio**

Il Caprara Coaching System presenta ulteriori vantaggi:

**Il corso a casa:** un grande vantaggio della personalizzazione è dato dalla possibilità di seguire il **corso da casa**. Non sarà necessario spostarsi, in quanto sarà il coach che verrà a visitarci e gli ulteriori incontri verranno effettuati su una piattaforma informatica (è richiesto l'utilizzo di un computer connesso ad internet). Questo comporta un grande risparmio economico e di produttività. Non dovremo chiudere lo studio o pagare degli straordinari al personale, ma potremo scegliere con il coach quando effettuare gli incontri.



**Materiale formativo:** Questo è un programma è solitamente offerto a chi ha partecipato ai miei corsi e quindi possiede una certa formazione iniziale. Tuttavia per applicare meglio le informazioni ricevute verrà consegnata anche tutta la mia produzione formativa\*.

### **Libro “Il dentista tra lavoro e vita”**

Un libro che ha avuto un enorme successo (più di 4.000 copie vendute) e che ha cambiato la vita professionale di molti dentisti.

### **Libro “Io odio i dentisti...ma non lei dottore”**

Un volume dedicato ai pazienti, per aiutarli nella corretta scelta del professionista e motivarli alla prevenzione orale.

### **Report “La comunicazione”-“L’organizzazione della segreteria”.**

#### **Report “Le 7 abitudini della comunicazione”**

Per migliorare le nostre capacità comunicative e conquistare la fiducia del paziente.

#### **Report “La presentazione del piano di trattamento”**

Due volumi fondamentali per aumentare notevolmente le percentuali di accettazione.

#### **Report “L’agenda produttiva”**

Come organizzare un’agenda per aumentare le capacità produttive, a parità di tempo.

#### **Report “Le riunioni efficaci”**

Uno degli strumenti più utili per la corretta gestione dello studio è senz’altro l’organizzazione di riunioni. Questo report ci spiegherà i segreti per condurre delle riunioni efficaci.

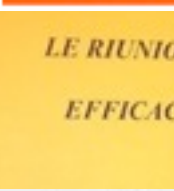
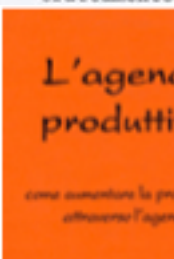
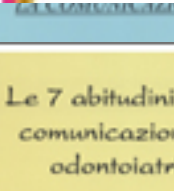
#### **Report “3 giorni alla settimana”**

Lavorare 3 giorni alla settimana a parità di reddito è possibile. In questo eccezionale report ci verrà spiegato come raggiungere tale traguardo.

#### **Report: “La comunicazione esterna dello studio dentistico”**

Metodi professionali per aumentare inumerò dei pazienti attivi. Come promuovere lo studio in maniera economica ed efficace.

\* (per chi avesse già il materiale verrà inviato quello aggiuntivo senza modifiche nel prezzo finale)



### **Pre-valutazione:**

Il Coaching è un metodo che può essere applicato in maniera completa a **chi è titolare dello studio** e ha piena capacità decisionale. Le attività in cui il professionista deve poi confrontarsi con altri decisori, difficilmente trovano utilità da un simile programma. Inoltre coaching è un programma individuale e quindi serve soltanto alla persona che lo segue; non è un coaching di gruppo.

Prima di iniziare è utile inviare una richiesta a [tizianocaprara@gmail.com](mailto:tizianocaprara@gmail.com) per valutare se tale programma può esserci utile e avere successo nella nostra particolare realtà.

## **Come vi sentireste se riusciste a realizzare lo studio (e il reddito) che desiderate?**

Chi ha letto il libro “Il dentista tra lavoro e vita”, in cui un dentista migliora la propria professione (e la propria vita) attraverso i consigli di un collega, il dottor Carlo Eccellenti, spesso mi ha confessato: “Sarebbe bello avere un dottor Eccellenti cui confidare i problemi e che possa fornirci le risposte”.

*Prima di lasciarci voglio farti una domanda: cos'è che ti ha spinto a venire da me?”*

*“Beh voglio sapere come condurre bene lo studio, come gestire il personale, come parlare con i pazienti...”*

*“E' solo per questo?” disse*

*“Penso di sì...mi sembra abbastanza” risposi confuso dalla domanda.*

*“Perché vuoi sapere queste cose?” ribatté lui.*

*“Beh, non mi piace lavorare come lavoro adesso”.*

*“Pensa al perché” continuò.*

*“Voglio vivere meglio, non mi piace arrabbiarmi al lavoro e poi tornare a casa continuando a discutere con mia moglie sul perché mi sono arrabbiato al lavoro”*

*“E allora...?”. incalzò lui.*

*“In definitiva VOGLIO MIGLIORARE LA MIA QUALITÀ DI VITA”*

*“Ecco! E' qualcosa di più che imparare a motivare dei dipendenti o a fare dei grafici o sapere come convincere delle persone a darci dei soldi in cambio di servizi. E' qualcosa che interessa la vita stessa. Se comprendiamo che la gestione dello studio non è soltanto lavoro, ma significa migliorare la nostra vita personale, allora questa motivazione ci potrà dare la forza per sostenere le nostre azioni future. Il lavoro che ci aspetta non è da poco, richiede molto impegno, ma la ricompensa che si ricava è grande: IL CONTROLLO DELLA NOSTRA VITA.”*

*Rimasi sorpreso. In effetti, era vero. Non era solo imparare a parlare o gestire delle persone; un cambiamento di questo genere avrebbe modificato completamente la mia vita.*

Dal libro “Il dentista tra lavoro e vita”