

# 9 coisas que você deve e não deve fazer para construir um consultório médico de sucesso

Muitos médicos têm dificuldades no processo de encontrar o “emprego perfeito”. Mas encontrar a forma de praticar a medicina ideal para você é obviamente muito importante para o seu bem-estar geral e para diminuir o risco de *burnout*.

Também é muito importante para o bem-estar financeiro. Ao encontrar um emprego que goste, você terá mais chances de construir uma carreira longa e alcançar a liberdade financeira.

Para vários médicos, nas mais diversas especialidades, a resposta para o emprego ideal acaba sendo a construção de um [consultório próprio](#), e nesse caso você vai querer construir o melhor consultório possível!

Construir um consultório médico de sucesso é importante, pois o inverso disso seria simplesmente conseguir um emprego como médico e seguir o fluxo. Bater ponto, sair. Receber seu salário e, com sorte, economizar e investir para alcançar a liberdade financeira. Este é um caminho válido, se não o ideal.

Você pode usar sua alta renda médica para conquistar independência financeira. Mas se, na melhor das hipóteses, você for neutro em relação ao seu trabalho ou, na pior, odiá-lo, o processo de alcançar a liberdade financeira não será divertido.

Mas ele deve ser divertido e gratificante! E a [satisfação profissional](#), com certeza, faz diferença em muitos aspectos de sua vida.

Portanto, é muito recomendado que, se você de fato decidir embarcar na jornada do consultório próprio, reserve um tempo para transformar seu consultório no que realmente deseja que ele seja!

Nesse artigo, oferecemos 9 sugestões do que fazer e o que não fazer para construir um consultório de sucesso, que traga a realização de ter um “emprego perfeito” na medicina.

1. [Faça – Planeje seu consultório ideal](#)
2. [Não faça – Crie um consultório que você não quer](#)
3. [Faça – Esteja disponível](#)
4. [Não faça – Construa algo insustentável](#)
5. [Faça – Seja afável](#)

6. Não faça – Construa seu consultório às custas do seu bem-estar
7. Faça – Seja capaz
8. Não faça – Espere que as coisas caiam do céu
9. Faça – Beije muitos sapos



## 1. Faça – Planeje seu consultório ideal

Reserve um tempo para sentar e anotar os atributos do consultório ideal e perfeito. Não se preocupe com o quão viável você acha que isso é ou se eventuais sócios permitirão que você faça o que quiser. Apenas anote tudo.

Este é um exercício importante para ajudá-lo a identificar o que é realmente importante para você.

Em seguida, anote ações discretas que você pode tomar para começar a fazer tudo isso acontecer. É provável que você não consiga implementar todas as mudanças ou atingir todas as metas imediatamente. Isso levará tempo e exigirá paciência. Mas comece a agir e, eventualmente, você as alcançará.

## 2. Não faça – Crie um consultório que você não quer

Ao criar sua lista, tenha muito cuidado e crie o consultório que VOCÊ quer. Não se preocupe com o que os outros acham que é o melhor. Crie o [planejamento](#) do que você quer e tente adotar uma política de “Sim, com certeza”: se ao ser perguntado sobre adicionar ou manter algo em seu consultório sua resposta não for “sim, com certeza”, não inclua.

Criar um consultório que não esteja alinhada com seus objetivos e desejos reais é uma receita para o esgotamento.

## 3. Faça – Esteja disponível

Quando você estiver construindo seu consultório médico, seja algo novo ou um consultório que já possui há algum tempo e quer melhorá-lo, vá conhecer pessoas.

Conheça pessoas que possam [encaminhar pacientes](#) para você. Que possam lhe ensinar algo. Que possam ajudá-lo a atingir seus objetivos. E encontre-se com pessoas que você também possa ajudar. Podem ser outros médicos, administradores, enfermeiros, técnicos, empresários locais, etc.

Por exemplo, se deseja montar um consultório de linfedema, vá atrás de conhecer vários terapeutas de linfedema, médicos de atenção primária e cirurgiões vasculares. Isso ajudará a construir esse aspecto do consultório rapidamente.

Compartilhe seu número de telefone e e-mail pessoais com potenciais encaminhadores. Mesmo nos melhores consultórios as informações podem se perder quando chegam na recepção. Ofereça aos seus encaminhadores uma maneira direta de entrar em contato com você. Dessa forma, eles podem perguntar sobre possíveis pacientes ou fornecer informações para que você mesmo entre em contato com eles.

## 4. Não faça – Construa algo insustentável

Todos nós, às vezes, nos deixamos levar e dizemos que queremos ficar ocupadíssimos, publicar um milhão de artigos ou viajar para congressos e por aí vai. Mas ninguém dá conta de tudo. Reflita de verdade sobre o que você quer e elimine o que não quer.

Além disso, trabalhe em conjunto com seus parceiros ou outros membros da sua especialidade na comunidade. Uma maré alta levanta todos os barcos e trabalhar em colaboração só ajudará você e todos os outros.

Muitos médicos constroem uma clínica próspera sem pensar em sustentabilidade e acabam **se esgotando**. Evite isso contratando ajuda, trabalhando com outras pessoas e automatizando os processos da sua clínica.

## 5. Faça – Seja afável

Seja a pessoa com quem os outros gostam de trabalhar. Fale com calma, escute de verdade e mantenha a firmeza sem levantar a voz. Humildade não diminui sua autoridade; só a torna mais fácil de aceitar.

Ser afável não é “ser bonzinho”, é cultivar uma postura profissional que facilita o trabalho em equipe, melhora o cuidado ao paciente e abre portas para oportunidades.

Lembre-se também de tratar todos com respeito, seja quem encaminha, quem agenda, quem faz o exame, ou quem cuida da limpeza. Todo mundo tem expertise no que faz. Quando você reconhece isso, a conversa flui melhor, os encaminhamentos vêm com mais informação e o cuidado ao paciente melhora.

No dia a dia, torne isso visível. Responda mensagens, dê retorno aos encaminhadores, agradeça feedbacks, convide para discutir condutas quando houver dúvida. Se houver desacordo, ataque o problema, não a pessoa.

E lembre: gentileza não é seletiva. Não seja gentil só com quem “importa”, seja gentil com todo mundo. É assim que se constrói reputação, de forma silenciosa na conversa, mas evidente no resultado.

## 6. Não faça – Construa seu consultório às custas do seu bem-estar

Estabeleça **limites quanto ao seu tempo**. Reserve um tempo só para você, tempo com sua família e tempo com os amigos.

Quando se trata de tempo, sempre haverá algo relacionado ao trabalho que você parece “precisar fazer”. Mas é provável que, se você não fizer isso imediatamente, tudo ainda vai ficar bem.

E, claro, tome as medidas necessárias para construir seu bem-estar financeiro. Muitos médicos não são tão bons nisso. Mas é uma parte muito importante do bem-estar geral. Portanto, crie hábitos simples que aumentarão seu bem-estar financeiro e, como consequência, você também terá cada vez mais liberdade para gerenciar seu tempo.

## 7. Faça – Seja capaz

Isso é obviamente muito importante. No seu consultório, não importa qual seja sua especialidade ou o que você faça, você deve:

- Deixar outros médicos/profissionais saberem que você é capaz de lidar problemas difíceis.
- Facilitar a vida deles resolvendo problemas.
- Ser eficiente e eficaz na resolução de problemas e no cuidado com os pacientes.
- Mostrar que você se importa.

Faça isso e você será um médico muito requisitado.

## 8. Não faça – Espere que as coisas caiam do céu

Certamente você não deve conhecer nenhum médico de sucesso, de qualquer especialidade, que simplesmente abriu um consultório perfeito desde início. Alcançar o sucesso e a excelência provavelmente deu trabalho, e muito.

Na verdade, os médicos que parecem ter “simplesmente construído” um consultório ideal tendem a ser os que mais se esforçaram para deixá-lo assim. Pode parecer fácil por fora, mas não foi.

Nenhum médico tem direito adquirido a nada. E agir dessa forma certamente não irá ajudá-lo a conquistar respeito e encaminhamentos de colegas e parceiros. Lembre-se: a “sorte” favorece os preparados. Portanto, **identifique as oportunidades** que existem em seu consultório e trabalhe duro para aproveitá-las.

Nem sempre será fácil ou divertido, o que nos leva ao último ponto...

## 9. Faça – Beije muitos sapos

Ao iniciar a carreira, todos os médicos adorariam fazer apenas o que querem. Mas, como discutido acima, isso nunca simplesmente “acontece”.

No entanto, há uma estratégia secreta para você evoluir e fazer apenas o que quer no seu consultório. A estratégia é que, ao começar, concentre-se em fazer coisas que ninguém mais quer fazer.

Parece contraintuitivo. Mas veja esse exemplo: quando começou, um médico geralmente assumia casos difíceis que ninguém mais queria resolver ou lidar. Eles eram desafiadores. Levavam tempo e envolviam grandes riscos e complicações. O paciente tinha comorbidades que tornavam as

coisas ainda mais difíceis. Mas o médico assumia esses casos com prazer. E fazer isso mostrou aos seus parceiros e encaminhadores algumas coisas:

- que ele conseguia lidar com casos difíceis e era um bom médico;
- e que estava disposto a ajudar em casos desafiadores e menos desejáveis.

Em pouco tempo, esse médico começou a receber cada vez mais indicações de todos os tipos. Ele aproveitou a oportunidade para mostrar o que sabia fazer e isso o ajudou a ganhar a confiança e o respeito de outros profissionais.

É logo após atingir esse ponto que você provavelmente conseguirá alcançar seu consultório ideal. E essa estratégia funciona para qualquer especialidade ou tipo de consultório!



Construir um consultório de sucesso ajudará você, seus pacientes e sua equipe, além de contribuir para seu bem-estar pessoal, profissional e **financeiro**.

Contar com a tecnologia certa é um passo indispensável para ter o consultório ideal, e o HiDoctor pode ser seu melhor aliado.

O **HiDoctor** é o único sistema multiplataforma para consultórios e o software mais utilizado por médicos e clínicas no Brasil. A Centralx conta com mais de 30 anos de experiência no desenvolvimento de tecnologias para a área médica.

Conheça e experimente o HiDoctor e descubra como ele pode transformar a gestão da sua clínica!

Conheça o HiDoctor®:  
software médico completo  
para todas as plataformas

Quero conhecer

0800 979 0400

Centralx®

**Artigo original disponível em:**

"9 coisas que você deve e não deve fazer para construir um consultório médico de sucesso " -  
**HiDoctor® News**