Dentro le regole

02

I sei confini: cosa resta fuori, sempre

Tieni questa pagina accanto al computer ogni volta che scrivi un post, un preventivo o un messaggio. Valgono per tutti e sei gli anelli.

Le regole ti dicono **come** comunicare, non di non farlo.

CONFINE	COSA SIGNIFICA IN PRATICA	DOVE TI TENTA DI PIÙ
1 · Nessuna promessa di risultato	Non dichiari chili, tempi, guarigioni, "risolvi". Ti impegni sul metodo, sulla presenza, sulla durata.	Bio, reel, consulenza di vendita
2 · Nessun prima e dopo	Né foto, né "la mia paziente ha perso...", né testimonianze sui risultati di salute. Nemmeno anonimizzate.	Social, sito, storie
3 · Nessun compenso per invio di pazienti da medici	Con i medici la rete si costruisce su stima, referti, aggiornamento reciproco. Mai denaro, mai percentuali, mai regali che somiglino a un compenso.*	Rete professionale (capitolo 15)
4 · Nessuna urgenza artificiale né sconto aggressivo	Niente "scade stasera", niente "ultimi posti", niente taglio di prezzo per chiudere.	Vendita, lanci
5 · Nessuna indicazione personalizzata senza visita	In DM, nei commenti, in consulenza conoscitiva: rimandi alla visita.	DM, consulenza
6 · Nessun confronto denigratorio con colleghi	Non "gli altri ti danno la solita dieta". Racconti il tuo metodo, non i difetti altrui.	Contenuti "di metodo"

* L'accordo scritto a percentuale o in affitto con una struttura di cui usi spazi e servizi è un'altra cosa (capitolo 10). Con i medici e con qualunque professionista sanitario non c'è compenso per l'invio di pazienti (capitolo 15).

Cosa puoi già fare (e non stai facendo)

Non divieti: cose permesse che molti professionisti sanitari non fanno, per paura o per abitudine. Spunta quelle che fai già.

- ☐ **1** Dichiarare una specializzazione reale, dentro il perimetro della professione, e metterla nella prima riga della bio.
- ☐ **2** Spiegare come lavori: cosa succede in prima visita, come sono organizzati i controlli, cosa include un percorso e cosa no.
- ☐ **3** Comunicare titoli, formazione e aggiornamento, con date e istituzioni vere.
- ☐ **4** Fare divulgazione sui temi della tua finestra di mercato, citando le fonti.
- ☐ **5** Raccontare chi sei, perché fai questo lavoro, dove ricevi, i tuoi valori.
- ☐ **6** Descrivere i problemi e le situazioni tipiche delle persone a cui ti rivolgi, senza promettere di risolverli in un tempo dato.
- ☐ **7** Dare informazioni chiare su come si prenota, come si paga, quanto dura un percorso e cosa include; il prezzo lo comunichi in consulenza, con preventivo scritto.
- ☐ **8** Consegnare sempre un preventivo scritto con contenuti, durata, prezzo, rate e cosa succede se il paziente interrompe.
- ☐ **9** Costruire una rete con medici e altri professionisti basata su stima e referti di ritorno.
- ☐ **10** Rendere facile lasciare una recensione libera su una piattaforma pubblica, nei limiti del tuo Ordine, senza suggerire cosa scrivere.

Quante ne hai spuntate? _____ su 10.
Se meno di cinque, il tuo problema non sono le regole: è che non stai usando lo spazio che le regole ti lasciano.

Le tre che avvii per prime (numero, prima azione, data)

_____

_____

_____

Questa pagina cita principi, non articoli. Per ogni dubbio concreto vale il tuo Ordine. Non è consulenza legale.