

GINÉS ALMAZÁN CAMPOS

FISIOTERAPEUTA

EL ÉXITO ERES *tú*

CÓMO SER FISIOTERAPEUTA DE ÉXITO
Y NO MORIR EN EL INTENTO

GINÉS ALMAZÁN CAMPOS

FISIOTERAPEUTA

EL ÉXITO **ERES** *Tú*

CÓMO SER FISIOTERAPEUTA DE ÉXITO
Y NO MORIR EN EL INTENTO

FISIOTERAPEUTA, EL ÉXITO ERES TÚ

Autor: Dr. Ginés Almazán Campos D.O. – Ph.D. – F.T

Editorial: Medos Edición S. L.

1.^a edición: 2024

© 2024, DR. GINÉS ALMAZÁN CAMPOS

© 2024, MEDOS EDICIÓN, S. L.

www.medoslibrosalud.com

info@medoslibrosalud.com

Todos los derechos reservados. Este libro o cualquiera de sus partes no podrán ser reproducidos ni archivados en sistemas recuperables, ni transmitidos de ninguna forma o de ningún otro medio, ya sean mecánicos, electrónicos, fotocopiadoras, grabaciones o cualquier otro sin el permiso previo del autor y de Medos Editorial.

ISBN: 978-84-126897-1-6

Depósito legal: M-15039-2024

Impreso en España, junio 2024

Agradecimientos

A lo largo de estas páginas y sobretodo en capítulo específico, aparece como algo sustancial en el crecimiento de las personas el sentido de agradecimiento. Si fuera el caso, yo debería escribir otro libro íntegramente dedicado a agradecer la suerte de vivir en la generosidad de la vida. Pero, por ser escueto en esta parte y no abusar de tu tiempo, querido lector, a quien primero quiero agradecer es a ti por tomarte interés en esta lectura en tiempos de economía de la atención en la que nos encontramos, llamados desde tanto estímulo, al tiempo que te felicito por querer aprender, porque esa es la actitud esencial de todo ser humano que se despierta cada día agradecido y motivado.

Cada uno somos la suma de la influencia de todos aquellos que se van cruzando en el camino, los que nos acompañan poco o mucho tiempo.

Puedes comenzar activándote y mentalizándote para aprovechar estas páginas, pensando y anotando sobre aquellas personas a quienes quieres agradecer.

Por mi parte, en relación a este trabajo, quiero agradecer a Marisa Hernández, por su inestimable ayuda en la revisión de estilo.

A todos mis colegas, profesores, alumnos, amigos.

Especialmente agradezco a mis padres, de quienes aprendí a ser libre, a trabajar duro y a ser humilde, a mi esposa, hijos y nietas, de ellas aprendo a seguir siendo joven. Y a mi gente más íntima que me dan la vivencia de apreciar la importancia de la amistad.

Prólogo

La Fisioterapia es una profesión cuyas actuaciones trascienden más allá de la ciencia y la técnica que la sustentan. La pasión y dedicación requeridas para su ejercicio se apoyan en el deseo innato de ayudar a los demás.

Durante los últimos veinte años, he tenido la oportunidad de observar la evolución de nuestra profesión, enfrentándose a nuevos desafíos y aprovechando nuevas oportunidades. En un mundo en constante cambio, donde la demanda de servicios de salud personalizados y eficientes crece continuamente, la figura del fisioterapeuta emprendedor se vuelve indispensable.

En este viaje, me di cuenta de que, aunque somos expertos en el cuidado del cuerpo humano, muchos de nosotros no hemos recibido la formación necesaria para navegar el mundo del emprendimiento. La creación y gestión de un negocio exitoso en Fisioterapia puede parecer una tarea abrumadora, llena de términos desconocidos y desafíos inesperados. Sin embargo, también es una aventura emocionante que puede elevar nuestra práctica profesional a un nuevo nivel.

Este libro, nace de la necesidad de llenar ese vacío. Está diseñado para ser una herramienta práctica, una guía que acompañe al profesional desde la concepción de su idea hasta la gestión diaria de su negocio.

El proceso de emprendimiento ayuda a los fisioterapeutas a desarrollar una amplia gama de habilidades que son valiosas tanto en lo profesional como en lo personal. Estas habilidades incluyen la gestión empresarial, la toma de decisiones estratégicas, la comunicación efectiva y el liderazgo, lo cual puede enriquecer su carrera y crear nuevas oportunidades.

En esta obra encontrará todo lo que necesita saber sobre planes de emprendimiento, desarrollo de habilidades clave, gestión del tiempo y estrategias de marketing, adaptado específicamente para el contexto de la Fisioterapia.

A lo largo de estas páginas, el autor comparte con nosotros no solo la teoría y conceptualización, sino también ejemplos reales, estudios de caso y consejos prácticos basados en su dilatada y exitosa experiencia.

Este libro no es solo una colección de información, es una invitación a transformar tu carrera, a tomar el control de tu futuro profesional y a impactar positivamente en la vida de tus pacientes y en tu comunidad.

Como lector, tomar este libro en nuestras manos, expresa un firme deseo por crecer y mejorar, donde cada capítulo representa un peldaño que nos aproxima a nuestros sueños y objetivos. Un camino lleno de aprendizaje en la búsqueda de la satisfacción personal y profesional. Un camino hacia una Fisioterapia basada en valor, tanto para los profesionales como para la sociedad en la que desarrollamos nuestras actuaciones.

A lo largo de estas páginas, encontrarás un enfoque práctico y accesible que te ayudará a diseñar y ejecutar un plan de negocios sólido, a desarrollar las habilidades necesarias para liderar tu propia clínica o consulta, y a gestionar tu tiempo de manera eficiente para equilibrar las demandas profesionales y personales. Además, descubrirás cómo utilizar el marketing para destacar en un mercado competitivo y construir una marca que refleje tus valores y tu visión.

Espero que encuentres en esta obra la inspiración y el conocimiento que necesitas para dar el paso hacia el emprendimiento, y que te conviertas en un agente de cambio en nuestra profesión.

El emprendimiento no es solo crear un negocio, sino crear oportunidades. Oportunidades para innovar, para crecer, para diversificar y alcanzar la satisfacción y realización profesional.

Estoy emocionado de que mis humildes letras te acompañen en este viaje apasionante hacia el emprendimiento.

Fernando Ramos Gómez

Presidente

Asociación Española de Fisioterapeutas (AEF)

Índice

Presentación	9
Introducción del autor	11
Introducción, conceptualización y declaración de intenciones	15
Los pilares del emprendimiento	25
Hablemos de distintos tipos de habilidades	36
Mercado sanitario, producto, venta, consumo	38
Relaciones sociales	38
Actitud mental	47
Algunas pistas para trabajar sobre la mejora de la actitud mental	49
Comunicación	67
Lenguaje corporal o lenguaje no verbal	87
Profesional facultativo o profesional técnico	95
Sobre la palabra y el concepto “ <i>diagnóstico</i> ”	98
Reforzando esta idea	100
Agenda, orden y rentabilidad	105
Del paradigma de la sesión de tratamiento a la intervención sobre un proceso	105

Del valor personal al crecimiento económico	108
Vivir, emprender, agradecer	117
Gestión de tiempo	125
Planteamiento de objetivos y planificación de acciones	125
El tiempo nunca se recupera	131
Saber decir no	133
Más allá de la metáfora del tiempo	134
Talentos y gestión del tiempo	135
Algunos consejos prácticos	138
Recuerda el principio de pareto 20/80	139
Para terminar	139
¿Qué es tener éxito?	143
Nuestro posicionamiento	147
El valor de las alianzas	153
Avanzando hacia el éxito	155
Acontecimientos	156
La persona positiva	157
La alianza de cerebros	158
Algunos postulados, reglas, leyes que rigen el éxito	159
¿Qué es una meta?	160
El mayor pesar	160
El concepto de medio plazo	161
El verdadero éxito requiere coraje	162
Cómo utilizar el método de análisis D.A.F.O	
para tu proyecto en fisioterapia	167
¿Qué es el dafo?	168
Profundizando en el método dafo	171
Propuesta de fortalezas en fisioterapia	174
Propuesta ante debilidades	
que podemos encontrar en fisioterapia	177

Tu objetivo es lograr objetivos	183
Para empezar	186
Marketing estratégico y definición de nicho de mercado	190
Claves para conseguir pacientes online	202
Marketing digital de captación	204
Sobre habilidades personales para el emprendedor y facilitador	209
Marketing de fidelización	225
Consejos para ayudarte a crear modelos de fidelización	226
Hablemos ahora de el valor de nuestro servicio	229
Rueda de realización persona profesional	240
Pinceladas sobre pnl y neurociencia	241
Manejo de algunos conceptos en pnl	243
Neurociencia	245
Aspectos que debes conocer antes de emprender	247
Vender servicios de salud honestamente, pero vender	251
Sobre la propia salud mental, liderazgo y credibilidad	271
Recopilando aprendizajes	279
¿Qué significa ser libre, independiente y soberano?	284
<i>Bibliografía recomendada</i>	289
<i>Cursos recomendados</i>	291

PRESENTACIÓN

Este es un libro para aquellos que quieren inspirar a otros y quieren encontrar a otros que los inspiren, a líderes sin *"mando"*, respetuosos, aprendices y profesores al tiempo.

Hay quienes tienen poder e influencia, hay quienes son capaces de hacer despertar e inspirar para que cada cual sea libre, independiente y soberano de sí mismo.

En tiempos de seguidismo y adulación de líderes de papel, mi propuesta es que reconozcas tus valores, encuentres tus fortalezas, desarrolles tus potencialidades, construyas y alcances tus sueños.

Este libro está lleno de preguntas para ti. Muchas de ellas se repiten a lo largo de los capítulos y espero que, a medida que avances, puedas darte una mejor respuesta. Es un camino trazado para que, en la lectura, anotes y te respondas para que al final dispongas de un auténtico cuaderno de campo con preguntas resueltas a tu manera, con tu impronta, con tus valores, y eso te ayudará al trazado de tu camino y, tal vez, de tramos de escalera que van apareciendo como construyéndose solos, apareciendo como de la nada, pero tú sabes que no es de la nada, es tu esfuerzo, tu compromiso, entusiasmo y tu capacidad de respuesta y solución a los problemas.

Si quieres profundizar en los diferentes temas que abordo en este libro, al final encontrarás bibliografía recomendada y diferentes autores que me han nutrido e inspirado.

INTRODUCCIÓN DEL AUTOR

La idea principal de este libro es hablarte a ti, titulado en fisioterapia o tal vez estudiante todavía, desde mi experiencia de muchos años y traslándote consejos, servirte de guía y motivador, así como acompañarte y plantearte si quieres ser una persona profesional exitosa, con todo lo que conllevan las dos palabras juntas o por separado: persona y profesional.

Porque, mi intención es dirigirme a ti, primero como persona y después como profesional. Solo así podremos hacer una especie de acuerdo previo antes de seguir la lectura.

Los siguientes párrafos podrían ser perfectamente el título del libro:

"Como ser fisioterapeuta de éxito"

"Todo lo que querías saber, todo lo que mereces saber para un buen desarrollo de tu carrera profesional. Para emprender en fisioterapia, salud y calidad de vida"

"Conocimientos para crecer hacia el éxito, paso a paso, para utilizar y rentabilizar tu conocimiento experto"

"Fisioterapeuta, el éxito está en ti, el éxito eres tú"

Es un intento por acercarme a ti para transmitarte ideas y conceptos de índole personal, comportamental. Es más un experimento fisio-filosófico

He tenido el privilegio y la oportunidad de vivir personal y profesionalmente en una época apasionante de la profesión fisioterapeuta. Por

circunstancias en las que no pretendo profundizar ahora, porque sería hablar de mi mismo, y no es el caso, he aprovechado cada momento, cada oportunidad, para sumar experiencia y plantearme ahora, después de muchos años de profesión, contar a mis colegas todo aquello que me parece de interés para que muchos, (algunos, uno tal vez, eso es irrelevante), reflexionen y sepan avanzar en la vida con paso decidido, seguro y disfrutando, con atención plena a lo que hacen, con la confianza de que sus acciones ayudan a muchas personas y, sobretodo le ayudan a sí mismo para actuar y sentirse *“libre, independiente y soberano”* de su propia vida personal y profesional.

Como volverás a leer en breve, este libro tiene especial interés para aquellos que quieran orientar su carrera hacia el ejercicio libre de la profesión, pero también para aquellos que decidan otras opciones de las muchas que, por fortuna, tiene la profesión de fisioterapeuta.

Es necesario desenvolverse con gestores, responsables de centros privados o públicos, con diversas entidades, con personas, pacientes, familiares, otros profesionales, con innumerables actores que encontraremos en nuestro transitar profesional a la búsqueda de un lugar donde desarrollarnos, cumplir nuestros sueños, alcanzar el éxito y realización que cada uno persiga.

Podría servir este trabajo como ayuda al emprendedor. Es un hecho que, para encaminar un proyecto hace falta aptitud, que la tienes por ser fisioterapeuta, pero también adecuada actitud, motivación y valentía. Habilidades personales de las que vamos a hablar ampliamente aquí.

Tú, simplemente debes preguntarte si las tienes o si debes ocuparte de mejorarlas. Así debe comenzar un buen emprendedor. En el *“donde quiero llegar”* y en el *“donde estoy ahora”*, de donde parto y qué necesito para atravesar ese puente que me llevará al éxito y realización.

La suerte es que como fisioterapeuta que eres ya o si lo vas a ser muy pronto, es que has estudiado fisioterapia porque forma parte de tu propósito de vida ayudar a los demás, ser útil y resolver problemas de salud. En definitiva, dar calidad de vida y vivir correctamente de tu conocimiento experto puesto al servicio de los demás.

Lo primero es tener claridad sobre tu misión. Aprovecha esta circunstancia porque no todas las personas tienen esa misión de forma tan clara.

Hecha esta declaración de intenciones para que no creas que vas a leer sobre fisioterapia como disciplina, si no sobre aspectos importantes de la vida de personas que son fisioterapeutas, me dispongo a agradecer a tantos y tantos colegas que han pasado y pasan en torno a mí, a lo largo de más de cuarenta años.

A colegas con los que he coincidido directamente en diferentes centros de trabajo, desde los inicios en pequeñas clínicas como empleado, pasando por ambulatorios de la Seguridad Social, Centro de Educación Especial, proyectos clínicos con socios y amigos fisioterapeutas, como profesor de grado en varias universidades de Madrid, director y profesor de posgrado también en distintas universidades e institutos de posgrado, pero sobre todo en el gran proyecto Escuela de Osteopatía de Madrid, como cofundador y codirector durante treinta y tres años. Esta entidad es y sigue siendo, una de las empresas relacionadas con fisioterapia más exitosas tanto por su dimensión y penetración en más de veinte países, como por la cantidad de profesionales formados en este nivel de especialización. Más de quince mil en algo más de treinta años. Aunque lo más importante para mí, ha sido conocer y tratar con decenas de profesionales y profesores de los que he aprendido a diario por su extraordinaria talla humana.

He tenido la oportunidad de colaborar, como miembro de la Asociación Española de Fisioterapeutas, durante un buen número de años, al lado de grandes amigos de los que también aprendí ilusión, entrega y generosidad hacia la profesión.

Agradezco la oportunidad de haber conocido y aprendido de todos los que me han acompañado en el camino, la mayoría de ellos grandes amigos, algunos entrañables y muy queridos Amigos. Sin su existencia y presencia nunca hubiera sido quien soy.

La mayor experiencia ha sido poder crecer con el proyecto en más de veinte países y conocer a colegas de muy diferentes latitudes, culturas y realidades, lo que me ha proporcionado una visión amplia y

comparada. Imprescindible para fraguar una mentalidad abierta y global, alejada de intransigencias y siempre dispuesta a la escucha, el diálogo y el crecimiento en común.

Este libro va del cómo somos y de la cantidad de factores que influyen en el hecho de realizarnos, tener éxito y ser útiles a los demás. Yo, quiero ser útil para que tu lectura sobrevolando estas páginas pueda ofrecerte alguna pista, alguna idea. En definitiva, apoyo en tu proyecto vital tanto personal como profesional.

Capítulo 1:

INTRODUCCIÓN, CONCEPTUALIZACIÓN Y DECLARACIÓN DE INTENCIONES

ESTE libro tiene especial interés para aquellos que quieran orientar su carrera hacia el ejercicio libre de la profesión, porque necesitan adquirir conocimientos y capacidades de intervención para afrontar retos que le permitan obtener buenos resultados en este campo. Es decir, conseguir hacerse un lugar en el mercado, un nombre, una marca personal.

También es interesante para aquellos que elijan otro modelo para su desarrollo profesional, porque todos necesitamos saber desenvolvernó con pacientes, con directores de clínicas, con compañeros de trabajo. En cualquier caso, saber enfrentarnos a problemas para los cuales es oportuno y necesario tener habilidades de gestión y comunicación personal.

Si quieres alcanzar la indispensable libertad financiera para vivir y, (por qué no), vivir holgadamente, es fundamental en primer lugar hacerse cargo de eso: aprender otras habilidades tanto personales como profesionales.

¿Cuáles son estas competencias de carácter personal?

En general se trata de habilidades que forman parte del mundo de la comunicación, de la gestión, del marketing, la inteligencia emocional y social. En fin, todas.

Ellas facilitarán tu desempeño y enfocarán tus acciones hasta conseguir el éxito que quieres y sin duda, mereces.

Descubrir tus talentos de cara al nuevo emprendimiento y potenciar tus capacidades para obtener una mejor posibilidad de empleo.

Si ya eres un profesional titulado, o estás en vías de conseguirlo, ya capacitado y eres competente para el ejercicio sanitario, en este libro aprenderás y obtendrás herramientas, guías, consejos, opiniones de expertos que podrán ayudarte a hacer una carrera a lo grande.

Si no estás satisfecho con tu trayectoria, con tu carrera, si quieres emprender algo más grande y lograr la plena satisfacción de tus clientes y/o pacientes; si necesitas concretar objetivos, planificar, definir acciones verdaderamente efectivas, si lo que necesitas es seguridad de acción, este libro podrá ayudarte para cambiar cualquier circunstancia que suponga un crecimiento para ti.

Si es así, es importante proponerse adquirir o mejorar toda una serie de habilidades, destrezas y actividades realmente necesarias. Eso requiere de una planificación, de acciones de aprendizaje que faciliten el conocimiento y adquisición de dichas habilidades *“personales”*, que te lleven hacia el ÉXITO.

Porqué éxito es poner nuestro talento y conocimiento al servicio de los demás, para ser útiles, para lograr resultados óptimos y para obtener, a partir de nuestro trabajo, libertad de acción profesional y libertad financiera.

Pretendo generar aquí, una confluencia de conocimientos que te ayuden en tu emprendimiento clínico y en la mejora de tu empleabilidad.

Quiero insistir en que mereces la indispensable libertad financiera para vivir adecuadamente, para esto, hay que desprenderse de complejos y responsabilizarte de ese hecho, aprender otras habilidades y competencias personales.

La adquisición y desarrollo de habilidades que tal vez todavía no tienes, ayudarán a maximizar los resultados de las acciones específicas

profesionales que realices y te llevarán en volandas hacia el logro. Se trata, por tanto, de hacer una carrera a lo grande.

¿Qué misión, qué propósito te has planteado para el desarrollo de tu carrera personal/profesional?

¿Eres consciente de tus talentos? Porque, el propósito se consigue desde otorgar confianza en ti mismo por todo aquello en lo que eres bueno o en lo que estás dispuesto a mejorar.

Los fisioterapeutas prestan un servicio de salud fundamental a toda la sociedad, resuelven o ayudan a mejorar infinidad de situaciones físicas que provocan signos y síntomas que hacen la vida incómoda a muchas personas.

Los fisioterapeutas son profesionales comprometidos y dedicados a los demás, entregando su esfuerzo y conocimiento a las personas sufrientes, esto es algo incuestionable, pero también es momento de reflexionar sobre la situación personal, laboral, profesional en la que te encuentras.

Es necesario pensar en cómo ser un mejor profesional, sin dejar que las circunstancias decidan por ti.

Todos los aportes son buenos para ayudarnos en esa tarea y este libro quiere darte ánimo, apoyo, consejos, herramientas que sirvan para desarrollar en ti, todos los valores que se concretan en conceptos como los siguientes: actitud, conocimiento, creatividad, comunicación, marketing, emprendimiento, valor de servicio, resultados y éxito.

Mi propósito es tratar sobre todo aquello que significa una FISIOTERAPIA 360 GRADOS. Significa tener una amplia visión espacial de la profesión, lo que incluye saber cuáles son tus valores y talentos, conocimiento disciplinar y capacidad de relación con la sociedad y con los pacientes.

Entonces, te invito a reflexionar sobre lo siguiente: Muchos fisioterapeutas VIVEN DE SU CONOCIMIENTO, SON EXPERTOS, TIENEN INDEPENDENCIA PROFESIONAL Y, LO QUE ES MUY IMPORTANTE, CON INDEPENDENCIA FINANCIERA.

Tal vez tú no lo estés haciendo todavía, pero esa oportunidad está ahí, también para ti, para todos.

Comencemos por agradecer lo siguiente: Los fisioterapeutas tenemos la gran ventaja de, CASI NO TRABAJAR.

Me explico, la mayoría somos realmente vocacionales, y es una suerte porque, así, el término trabajar, que tiene una connotación de esfuerzo, de obligación para actuar a cambio de un salario o cobro de servicio, esa connotación quedaría más o menos diluida y, por eso digo que los fisioterapeutas no trabajamos porque AMAMOS LO QUE HACEMOS, de donde, a su vez, surge esa capacidad de entrega a los demás.

Ahora bien, pongamos las cosas claras, a quién no le gusta hacer lo que ama sin que nos digan qué o cómo hacer.

A quién no le gusta hacer lo que ama, pero, además, obtener a cambio una recompensa económica adecuada, que nos dé independencia financiera.

Sentir tu aporte al conjunto de la sociedad y a las personas que ayudas, es la mayor recompensa desde luego, pero construir tu marca profesional, tu reputación, ser un referente de la profesión en la sociedad donde actúas, es un objetivo FUNDAMENTAL.

Pero, por mucho que nos guste lo que hacemos, es necesario un intercambio económico, trabajamos también por dinero. Y te pregunto:

¿Cuál es tu propósito en la vida, en la profesión? El propósito se construye desde el talento.

Pregúntate en qué eres bueno y trabaja en aquello por lo que sientas pasión. Así conseguirás dos cosas: no “trabajar” y obtener una buena recompensa porque, en eso que haces, eres bueno.

Si no te dedicas a lo que amas, a lo que eres bueno y tienes talento, tengo que preguntarte: ***¿estás dispuesto a trabajar durante 30 ó 40 años en lo que no te gusta? ¿Estarías dispuesto a estar 40 años sin resultados, sin encontrar tu propósito, tu horizonte?***

Conformarse con lo primero que llega a nuestras manos, no creo que sea la mejor opción. Mucha gente lo hace, y pasan sus días planos, sin

pena ni gloria, frustrados; amargados en el mismo puesto de trabajo que no le gusta, quejándose y soportando a jefes o compañeros con los cuales no tenemos nada en común.

Al menos, inténtalo, reflexiona sobre si es eso lo que quieres o, ***¿estás dispuesto a levantarte?*** Incluso si no consigues lo que te gustaría, sentirás que tu tiempo ha merecido la pena porque has estado en búsqueda de tu sentido de vida, de tu propósito.

A fuerza de repetir, espero que tomes conciencia de algunos temas sobre ti, siempre me refiero a ti. Sí, porque la profesión es una cosa, y tú otra, el protagonista de tu carrera, eres tú, no tu profesión.

Por eso, te pregunto nuevamente: ***¿conoces tus talentos?, ¿sabes realmente a qué quieres dedicarte?***

No debes SUFRIR para encontrar tu talento, tu lugar, no debes esforzarte. Eso significa estar haciendo lo que no te gusta.

Si haces lo que te gusta, no hay esfuerzo.

El talento nos permite vivir sin pereza y sin procrastinar, sin postergar. Si te dan pereza muchas cosas, es que no estás en tu misión.

Algunos conceptos de filosofía oriental, nos dicen: "*Vincúlate con la acción y desvincúlate del resultado*". El premio está en el acto de hacerlo, no en la recompensa, que llegará por tanto en línea con lo anterior. Si haces algo solo esperando recompensa, no estás en tu propósito.

Hay que vivir en premio permanente, no esperar que se dé en el resultado, sino en la acción, en el camino.

Desocupa tu mente de pensamientos repetitivos y estériles, y escucha. Para empezar, escucha a tu paciente. En la escucha está la clave de su padecimiento y eso, sumado a tu conocimiento experto, te dará la solución definitiva.

La escucha es un acto de generosidad en el que escuchas al otro permitiendo que llene tu espacio mental y emocional con sus palabras. También puedes inducir a tu paciente a que haga lo mismo sobre tu mensaje, o sea, procura sacarle de su pensamiento único muchas veces centrado en la continua y obsesiva observación de su síntoma.

En la presente introducción, pretendo transmitirte otros aspectos muy importantes que debes cultivar sobre ti mismo y en tu entorno:

- *¿Cuidas tu energía?* porque, sin energía no hay aprendizaje ni éxito.
- *¿Sabes y pones en práctica modelos para administrar adecuadamente tu tiempo?*
- *¿Has diseñado un plan para tu carrera, tal vez, para tu modelo de negocio?*
- *¿Sabes cómo monetizarlo, es decir, como obtener el rendimiento económico que te gustaría?*
- *¿Sabes cómo administrar tu dinero?*
- *¿Sabes vender, sabes comercializar tu servicio sanitario?*

Por favor, lleva más allá de la mera lectura y dale un sentido práctico inmediato a este libro. Aprovechalo, anota aquello que te parezca relevante. Da respuesta a cada una de las preguntas que planteo, solo así el aprendizaje que obtengas facilitará tu propio análisis de la situación y tu posición ante la realidad.

Lo bueno y malo que pueda tener la profesión actualmente, es el resultado de las acciones de muchos fisioterapeutas a lo largo de los últimos, podríamos decir, 60 años. Nada hemos inventado ahora. Todo se ha hecho gracias al esfuerzo de muchos antes que tú y que yo, pero eres una pieza clave en el ahora para seguir sumando al todo y crecer tú como persona y profesional.

A principio de los años 80, yo era recién titulado. Eramos apenas 5.000 profesionales en España. Hoy día superamos los 65.000

Pero las cifras, por sí solas, no dicen nada.

En aquellos años, incluso en la década de los 90, casi metiéndonos en el siglo actual, el desarrollo de la fisioterapia se situaba, prácticamente en el sector público, una profesión muy institucionalizada, en ambulatorios, en hospitales o, mejor dicho, en los sótanos de los hospitales.

Podríamos decir que la valorización profesional se ha dado en los últimos 30 años, pero, sin los anteriores, ninguno de los avances actuales, se podrían haber logrado. La estructura académica universitaria, los posgrados tienen su origen en los 80 y, sobre todo, en los años 90.

El profesional fisioterapeuta con una gran capacidad de resolución de problemas de salud, el que se independiza y genera, poco a poco, una gran demanda por parte de la sociedad, comienza a finales de los 90.

Casualidad o no, en esos años muchos profesionales comienzan a orientarse hacia el sector privado. Los buenos resultados clínicos de su intervención, generan confianza en los pacientes y estos llaman a otros pacientes.

En este tiempo, se desarrollan distintas áreas de intervención donde los fisioterapeutas han trabajado mucho y bien, hasta generar un catálogo de especialidades que, aunque no sean reconocidas oficialmente todavía, en la práctica, han dado al profesional una cantidad de recursos de actuación muy importantes.

Gracias a la alta capacitación de los profesionales centrada en la resolución de los problemas de sus pacientes, en áreas como osteopatía, fisioterapia invasiva, pediátrica, fisioterapia en el deporte, fisioterapia en la mujer, fisioterapia neurológica, cardio-respiratoria, fisioterapia tecnológica... y de manera especial, gracias a la orientación hacia el emprendimiento de muchos, se fue generando una oferta de alta calidad que, a su vez, ha ido incrementando la demanda.

Entonces, hace 30 años, había mucha menos competencia, menos clínicas. Se podría pensar que los profesionales establecidos tendrían más trabajo, pero no es así, había menos oferta, pero también menos demanda. El fisioterapeuta era menos conocido, menos demandado con menos reconocimiento.

En la actualidad, hay mucha más oferta, más competencia, pero mucha más demanda.

Así pues, quienes piensen que ahora el mercado está saturado, como dicen algunos, están equivocados. La solución no está en disminuir la oferta, todos los que están tienen que poder desempeñarse.

La solución está en seguir aumentando la demanda, es decir, que la sociedad confíe cada vez más en el fisioterapeuta y acuda a él, como acude a su médico de cabecera, para solucionarle los problemas que son de su competencia.

Lo interesante es que todo esto ya está ocurriendo y la profesión se encuentra en una situación de paro cero.

Antes de seguir con lo que considero van a ser los aspectos clave del libro, relacionados con tus capacidades personales para enfrentarte con éxito en el mundo actual, en el contexto sanitario en el que nos encontramos y, sobretodo, para que sepas orientarte hacia el éxito, al que tú decidas y no al que otros te induzcan, no está mal rescatar algunos aspectos de la historia de la profesión. Es bueno saber de dónde venimos, por dónde hemos transitado.

Algunos episodios como la epidemia de polio que, entre 1956 y 1963 afectó a más de 12.000 niños en España, con graves secuelas físicas, donde fue necesaria la aplicación de recuperación física, dio lugar a la intervención de los profesionales fisioterapeutas de la época.

Enfermedades respiratorias que dieron lugar a la creación de sanatorios especiales para su tratamiento, donde la fisioterapia jugó un papel fundamental.

A partir de los años 70 con el aumento de los accidentes de tráfico, accidentes laborales, por mencionar algunos ejemplos, la fisioterapia surge como una necesidad fundamental para atender las consecuencias de estos accidentes.

¿Alguien sabe o recuerda lo que fue el síndrome tóxico?

El Síndrome tóxico fue una enfermedad epidémica multisistémica que apareció en España en el año 1981. Os llevo a estas fechas porque seguramente resultará más fácil encontrar información de acontecimientos más recientes, pero no tanto de hace casi 40 años. Yo mismo llevaba un año titulado cuando se produjo aquella tragedia sanitaria, no pandemia, pero sí epidemia que se dio solo en España y no en todas las regiones. Madrid, por cierto, fue una de las zonas más castigadas.

Las investigaciones dieron como resultado, después de distintas hipótesis, algunas de lo más peregrinas, que la causa fue el aceite de colza importado, desnaturalizado con anilina al 2% para uso industrial, refinado fraudulentamente para su venta. Vamos, que fue un envenenamiento en toda regla, además con el absurdo de ocurrir en España, el mayor productor de aceite de oliva del mundo.

Afectados 20.000, fallecidos 2.000. Personas con secuelas multisistémicas de por vida, varios miles. Fue algo dramático y un verdadero reto para las autoridades y, de nuevo, para el personal sanitario.

También se denominó neumonía atípica por el síndrome respiratorio que presentaba, con infiltrados intersticiales alveolares, eosinofilia, tos no productiva, dolor torácico, cefalea, exantema cutáneo, aumento de transaminasas hepáticas, fenómenos tromboembólicos, dolor muscular, calambres, incapacidad funcional. En muchos casos la hepatopatía y la afectación de otros órganos internos era una constante, hipertensión pulmonar y neuropatías. Esclerodermia, piel dura, fibrosis y afectación degenerativa del tejido conectivo.

El plan nacional establecía una serie de protocolos y atención especial y específica para los afectados, duró unos 4 ó 5 años, posteriormente pasaron a ser atendidos en el sistema nacional de salud como el resto de los ciudadanos.

Aquello, que fue una amenaza, una complicación y que conllevó una serie de consecuencias muy graves, fue para la Fisioterapia una oportunidad para mostrar sus valores terapéuticos, lo que llevó, a la contratación de muchos profesionales y que, estos, fueran conocidos y reconocidos en el ámbito social y socio-sanitario con lo que les tocó relacionarse.

Tuve la oportunidad de trabajar durante 3 años exclusivamente dedicado a pacientes afectados por el síndrome tóxico, por eso me he extendido algo más en describir este lamentable episodio, fruto de la ambición humana.

Así que, algunas reflexiones sobre la oportunidad de *“vivir en la historia”*, de cómo las circunstancias nos permiten, o no, ser protagonistas de los acontecimientos y de cómo asumimos nuestra responsabilidad desde la ética y el compromiso personal.

En ocasiones he comentado con mis amigos sobre el privilegio de haber vivido, siendo joven, es decir, con la edad oportuna, los años ochenta, la década prodigiosa, vitalista, innovadora, alegre. Tiempos en los que, una España que salía de un largo invierno cultural, estaba dispuesta a todo para renovarse y ganar, a toda velocidad el tiempo perdido. Añadía en la conversación: Lo siento, los que estábamos, estábamos, disfrutamos esos momentos de transformación y creatividad, lo siento, los que no estabais, no estabais, ya pasó, ahora os toca inventar otra cosa para vivir en la experiencia y en la aventura de la vida.

La vida nos ofrece otras situaciones, no tan interesantes. Ser protagonistas y vivir lo ocurrido recientemente, la pandemia de la covid-19, tiene un lado macabro para los que no estábamos preparados y nos puso en una situación límite.

En la historia del mundo, siempre se ha salido adelante por la gente valiente, gente que se enfrenta al peor enemigo: el miedo, el peor virus es el miedo, el miedo que paraliza.

Esa reacción protectora que nos permite salir corriendo cuando vemos el peligro, se convierte en un sentimiento destructor en cualquier otra situación, pues desencadena toda una serie de cambios fisiológicos y hasta bioquímicos que, entre otras cosas, hace que se debilite nuestro sistema inmunológico.

El mundo siempre ha sido de los valientes y de aquellos que han sabido adaptarse a diferentes situaciones, por eso la capacidad de adaptación, la resiliencia, estar dispuestos a aportar, crear, facilitar, respetar, es fundamental en cualquier situación vital, particularmente en tiempos de crisis.

Es tiempo de compromiso para ayudar a quienes puedan necesitarnos, es tiempo para prepararse y estar listo para avanzar, emprender y, si puede ser, alcanzar un alto grado de competencia y excelencia personal y profesional.

LOS PILARES DEL EMPRENDIMIENTO

Durante muchos años me he dedicado a poner en marcha, guiar y desarrollar proyectos académicos para hacer llegar, fundamentalmente a los profesionales fisioterapeutas, aprendizajes, modelos profesionales, especialmente en formaciones de posgrado, para ayudarles a crecer en su carrera personal/profesional.

Yo diría que, la gran experiencia, el privilegio que he tenido como responsable de un conjunto de áreas en la Escuela de Osteopatía de Madrid y otros proyectos, me ha permitido aprender sobre la naturaleza de las personas que se dedican, nos dedicamos, a las profesiones de ciencias de la salud. Y, el cómo somos, nuestra naturaleza, es lo que condiciona nuestro transitar por la vida y es lo que más me interesa, los resultados que obtenemos en algo tan importante, que ocupa tanto espacio emocional y de conciencia, como es la profesión, digamos, nuestra actividad productiva.

En las profesiones sanitarias, muy especialmente los fisioterapeutas, necesitan orientar sus conocimientos y capacidades de intervención cada vez más hacia saber afrontar retos que permitan obtener buenos resultados en el ejercicio libre de la profesión.

Hoy día no basta con estar bien preparado profesionalmente, es decir, habiendo adquirido los necesarios conocimientos disciplinares, las competencias y destrezas que aprendemos en la universidad o en los posgrados. Esto es el mínimo necesario para comenzar, para salir a la calle, para darnos a nosotros mismos el permiso de entrar en el mercado, sí, en el mercado, en el mercado de la salud. A estas alturas, a nadie se le escapa que es el campo de lo privado, el ejercicio libre de la profesión, el sector que puede absorber la mayor parte de los titulados.

Como he comentado, para garantizar un buen desembarque y éxito en el ejercicio libre de nuestra profesión, es fundamental armarse de habilidades personales en el ámbito de la comunicación y relaciones humanas.

Todo lo que no sea esto puede dar lugar a una actitud permanente de queja y de colocar la responsabilidad de tus resultados en los demás, en el sistema, en la sociedad, en el mundo que no te facilita las cosas. Y colocarnos en esa paralizante actitud de queja, cuando no de crítica, nos genera

La profesión fisioterapeuta ha adquirido gran notoriedad en los últimos años. Está presente en todos los ámbitos, en las instituciones públicas y privadas.

Es precisamente la actividad privada el gran campo de oportunidad para miles de profesionales en España y en todo el mundo, por eso la necesidad de un libro como este, donde aprender y reflexionar sobre las habilidades que son necesarias para alcanzar la excelencia y la garantía de éxito en la carrera profesional.

El **Dr. Ginés Almazán Campos**, es fisioterapeuta por la Universidad Complutense de Madrid y licenciado en kinesiología y Fisiatría por la Universidad de San Martín de Buenos Aires, licenciado en Antropología social y cultural por la Universidad San Antonio de Murcia y doctor por la Universidad de Murcia. Es Osteópata por la escuela CETMO-PARÍS desde 1988.

Fundó en el año 1989, junto al **Dr. François Ricard**, la Escuela de Osteopatía de Madrid, la cual ha dirigido durante 33 años. Se trata de la entidad de postgrado para fisioterapeutas más exitosa y tal vez más importante del mundo, con sedes en más de veinte países, que ha formado a más de 15.000 fisioterapeutas e involucra a más de 500 profesionales profesores en el total de sedes.

También es cofundador de FISIDEC, Centro Universitario adscrito a la Universidad de Córdoba.

La experiencia de gestión acumulada y su actitud de aprendizaje y dedicación a la profesión fisioterapeuta, le ha animado a escribir sobre materias no disciplinares, pero muy necesarias para el fisioterapeuta actual, que quiere prosperar en un mercado competitivo y apasionante para construirse una carrera exitosa.

Palabras como independencia, libertad, compromiso, talento, innovación, comunicación, marketing, iniciativa, captación, fidelización, empatía, confianza, liderazgo, excelencia, fortalezas, oportunidades, constancia, resiliencia, fisioterapia, salud, bienestar, objetivos, planificación, resultados, valores, respeto, son una constante en este libro y nos sugieren que serán el hilo conductor del mismo.

Es interesante destacar que los beneficios obtenidos por esta publicación se donarán íntegramente a la Asociación solidaria de proyectos de Fisioterapia "Inspira Salud", fundada y dirigida por María Almazán y Laura Calzado. Esta entidad solidaria tiene proyectos actualmente en Honduras, Gambia y Senegal.