

7 Schritte zu mehr Freude an der Arbeit erläutert am Beispiel eines Zahnarztes

Wohl jeder Zahnarzt wünscht sich eine Arbeit auf die er stolz sein kann. Ebenso wünscht sich jeder Patient ein ansprechendes äußeres Erscheinungsbild. Was können jetzt beide tun, um gemeinsam mehr Freude und Spaß an der Arbeit wie an der eingekauften Dienstleistung zu finden?

Aus Sicht des Zahnarztes gilt es zunächst sich über 7 Schritte Klarheit zu verschaffen:

1. Er selber ist zwar schon fast qua Definition als „Freiberufler“ zur Freiheit verpflichtet, aber wie steht es tatsächlich mit seiner Freiheit? Wie sehr kann er dem Patienten wirklich unvoreingenommen zuhören und sich evtl. auch über seine eigenen, manchmal eingefahrenen, Denkbahnen hinweg setzen? Für den Zahnarzt heißt es sich trotz aller handwerklichen Routine auch für neue Ansätze zu öffnen und neue Wege zu suchen. Dies gilt sowohl für seine ureigenste Aufgabe der Patientenbehandlung aber im mindestens gleichen Maße auch für ihn als Unternehmer.
2. Der Zahnarzt hat die Verantwortung für seine Arbeit wie auch für die eigene Weiterentwicklung. Er hat aber genauso auch die Verantwortung für die Kommunikation mit dem Kunden. Er als Fachmann kann nur wissen, was er mit dem einen oder anderen Fachausdruck meint. Er muss den Kunden dort abholen, wo er steht, genau dieses wird oft durch zuviel Fachjargon verhindert.
3. Der Zahnarzt braucht eine Vision. Er muss wissen, wo er selber hin will, was seine Träume sind und bei welcher Art von Tätigkeiten seine Augen leuchten. Sofern er auch noch Inhaber einer Praxis ist und entsprechend Mitarbeiter angestellt hat, braucht er auch für sein Unternehmen eine Vision, die sein Team genauso begeistert, wie ihn selbst.
4. Dann braucht der Zahnarzt Mut. Wie stark steht er zu seinen eigenen Ansprüchen. Hat er den Mut, dem Kunden auch ungewöhnliche Vorschläge zu präsentieren. Traut er sich an neue Bereiche heran? Wie steht es mit seinem Mut, über Geld zu reden, für seine Leistungen einen angemessenen Preis zu verlangen? Und wie sieht es mit seinem Mut aus, sich von den Patienten zu

verabschieden, mit denen er sich nicht wohl fühlt, und die auch von seinem Team nur widerwillig betreut werden?

5. Jetzt geht es um das Vertrauen, wie sieht es damit aus? Wie stark ist das Vertrauen in die eigene Arbeit. Wie reagiert der Zahnarzt bei Schwierigkeiten? Woher nimmt er das Selbstvertrauen auch anspruchsvolle Projekte zu einem guten Ende zu bringen?
6. Woher holt man sich die Faszinationen im normalen Alltagsgeschäft? Was liefert den täglichen Kick? Auch noch so interessante Arbeiten verlieren leicht den Reiz, wenn man sie immer und immer wieder verrichten muß. Viel Inspiration ist oft mit einer Menge Transpiration verbunden. Die Faszinationen des Alltags bewusst zu suchen, erleichtert die Arbeit ungemein.
7. Die Freude als Erfolg. Was gibt dem Zahnarzt die größte Freude an seinem Beruf? Sind es die gelungenen Brücken und Kronen, das gut verheilte Implantat? Ist es das gemeinsame Arbeiten im Team? Ist es das Feedback vom Kunden?
Hat er die ersten 6 Schritte bewußt durchlaufen, stellt sich die Freude oft wie von selbst ein.

Als nächstes empfiehlt Jörg Weisner sich über das Verhältnis zwischen dem Zahnarzt und seinem Patienten Klarheit zu verschaffen. Auch hier helfen die 7 Schritte von Job&Joy:

1. Wie weit nutzen beide Parteien die Freiheit sich vom herkömmlichen Denken zu lösen? Wie weit ist der Zahnarzt auch innerlich frei, sich wirklich auf den Patienten einzulassen. Läßt sich der Patient auf der anderen Seite auch einmal überzeugen, für gute Arbeit seinen Teil dazu zu zahlen?
2. Sind sich beide der gemeinsamen Verantwortung für das auf Dauer angelegte „Projekt gesunde und schöne Zähne“ bewusst? Sind die Verantwortlichkeiten klar geregelt?
3. Hat der Zahnarzt die Vision seines Patienten hinterfragt und verstanden? Weiß er genau, was der Patient möchte, nicht nur kurzfristig sondern auch langfristig? Haben die beiden eine gemeinsame Vorstellung entwickelt, über die Art und Weise ihrer Zusammenarbeit? Wie kann der Zahnarzt seinem Patienten helfen, seine Vision in Bezug auf seine gesunden Zähne und sein Äußeres zu erreichen?

4. Wie sieht es mit dem Mut aus? Mit welchen Gewohnheiten gilt es zu brechen? Bei welchen Teilen des „Projektes“ gilt es, sich aus der eigenen Komfortzone herauszubewegen?
5. Wie stark ist das Vertrauen zwischen Kunde und Zahnarzt? Wie lange kennen sie sich schon? Wie steht es mit der emotionalen Bindung? Sind sich die beiden bewusst, dass viele Erfolge nicht von heute auf morgen erreicht werden können, sondern Zeit brauchen? Haben beide das Vertrauen in die langfristige Wirkung ihrer kommunikativen Maßnahmen?
6. Was reizt beide an der Zusammenarbeit? Was könnte bereits während des Behandlungs-Prozesses faszinierend sein? Wie könnte man sich auch bei schwierigen Fragen und Problemen der möglichen Faszinationen bewusst werden?
7. Wie könnte der Abschluss des „Projektes“ gefeiert werden. Wen könnte man teilhaben lassen an der Freude über die schönen, wiederhergestellten Zähne, das wieder befreite Lachen? Wie könnten sich daraus zukünftige Referenzen und Empfehlungen entwickeln lassen?

Stellen Sie sich diese Fragen und Sie werden nicht umhin können, sich mit der eigenen Positionierung zu beschäftigen. Ihre Antworten liefern Ihnen neue Zugänge zu brachliegenden Potentialen, der Erfolg wird nicht lange auf sich warten lassen.

In der team success Coaching KG bietet Ihnen Jörg Weisner mit seinem Team eine breite Auswahl an Coaching-Programmen und Leistungen, die es Ihnen ermöglichen, diese Tipps in die Praxis umzusetzen.

Wir helfen Ihnen gern weiter, senden Sie uns eine Mail an info@team-success.de oder rufen Sie uns an 04384 5972-0.

Wir freuen uns auf Sie!

*)Um den gesamten Text einfacher und lesbarer zu halten, verzichten wir auf die spezielle weibliche oder männliche Form. Egal ob wir Zahnärztin oder Zahnarzt, Mitarbeiter oder Mitarbeiterin schreiben, es sind immer beide Geschlechter gemeint

7 Schritte zu mehr Freude an der Arbeit ist ein exklusiver Service der team success Coaching KG, www.team-success.de