

Haben wir die Grenzen des Wachstums erreicht?

Wie Zahnärzte die Krise als Chance sehen können

| Dr. Claudia E. Enkelmann, Nikolaus B. Enkelmann

Es ist zweifellos so, dass Menschen leicht beeinflussbare Wesen sind. Die pessimistischen Überschriften in Zeitungen und Zeitschriften haben sich inzwischen in so vielen Gehirnen festgesetzt, dass daraus eine negative, lähmende Überzeugung wird. Alle sprechen von der Krise. Wir nicht! Die Zukunftsprognosen der meisten Medien und Wirtschaftsexperten sind pessimistisch. Ist dieser Pessimismus nun der Wegweiser unserer Zukunft? Die viel diskutierte Basisfrage heißt: Haben wir die Grenzen des Wachstums erreicht? Und die Frage, die sich für Zahnärzte daraus ergibt: Wie erkenne ich in der Krise unsere Chance als Praxis?

Leben heißt: „Altes stirbt – Neues wird.“ Auch im wirtschaftlichen Leben sieht es nicht anders aus. Hier wie dort gibt es immer zwei Möglichkeiten: sich auf vergangenen Erfolgen auszuruhen oder sie zu verlängern und zu erneuern. Zu einer Krise kommt es immer dann, wenn aus Zufriedenheit aufgehört wurde, sich selbst oder eine Situation weiterzuentwickeln und auf Änderungen hin zu beobachten. Überall im Leben gilt die Maxime: „Stillstand ist Rückgang!“ Zu allen Zeiten großer Krisen gab es positive und negative Beispiele. Hier meldeten Firmen Konkurs an, wo andere Millionenumsätze machten. Ausgangspunkt für unsere Analyse sind folgende zwei Fragen:

1. Warum geht es einer Zahnarztpraxis besser und der anderen weniger gut – trotz gleicher Voraussetzung?
2. Ist das Zufall oder Planung?

Sicher ist es eine Binsenweisheit, dass der Mensch die Welt nicht so sieht wie sie ist (die objektive Wirklichkeit), sondern so wie sie ihm scheint. Der Pessimist sieht in der Zukunft ganz andere Entwicklungsmöglichkeiten als der Optimist. Beide werden sich also in der gleichen Situation ganz unterschiedlich verhalten und damit ganz unterschiedliche Entwicklungen einleiten

und bewirken. Doch wir haben nicht nur die Möglichkeit, auf das Leben zu reagieren, sondern die Chance, durch unser eigenes Verhalten andere zur Reaktion zu veranlassen. Wir sind also selbst Anfang und Ursache einer positiven Entwicklung.

Der Placebo-Effekt

„Am Anfang ist immer der Gedanke, ihm folgt die Idee, ihr die Tat.“

Wir kennen aus der Medizin den „Placebo-Effekt“ – den Erwartungs-Effekt. In Chicago bildete man zwei Studentengruppen. Die gemeinsame Aufgabe hieß, weiße Ratten zu dressieren. Der ersten Gruppe wurde die Information gegeben, es handle sich um sehr intelligente Ratten aus einer besonderen Zucht. Der zweiten Gruppe teilte man mit, es handle sich um Ratten ganz normaler Herkunft. Nach vier Wochen wurden die Dressurleistungen miteinander verglichen. Das Ergebnis war wie erwartet: Die erste Gruppe hatte besser dressierte Ratten als die zweite Gruppe, obwohl alle Tiere aus der gleichen Zucht stammten.

Ein anderes Beispiel las ich vor vielen Jahren: Ein Franzose wanderte nach Amerika aus und gründete dort eine französische Weingroßhandlung. Sein Unternehmen wuchs und wurde sehr

bekannt. Zum 25-jährigen Geschäftsjubiläum gab er ein großes Fest mit vielen Ehrengästen und Journalisten. Einer stellte dem Weingroßhändler die bohrende Frage: „Sie haben sich zurzeit der Weltwirtschaftskrise selbstständig gemacht, Ihren Betrieb aufgebaut und vergrößert. Was haben Sie für ein Erfolgssystem?“ – „Sie werden mich auslachen, wenn ich es Ihnen erzähle“, antwortete der Franzose. „In den ersten Jahren hier in Amerika waren meine Englischkenntnisse so dürftig, dass ich keine Zeitung lesen konnte. Deshalb wusste ich gar nichts von der Krise.“

Die Chancen nutzen!

„Alles lebt aus der Beachtung und hört durch Nichtbeachtung auf zu sein.“

Nur das, was wir beachten, hat für uns Bedeutung. Beachten wir darum in Zukunft stärker unsere positiven Möglichkeiten und Chancen, Krisennachrichten sollten wir keine Beachtung schenken. Mit den folgenden drei Aufgaben können Sie das eben Gelesene gleich trainieren und in Ihrer Praxis umsetzen:

1. Aufgabe

Werden Sie gleich aktiv, schreiben Sie fünf Antworten auf ein Blatt Papier zu der Frage: Was können wir als Praxis besonders gut?