

Z-E-N-Methode

Weniger arbeiten, mehr erreichen

| Martin Geiger

Oft wissen wir zwar, was wir tun müssten, aber handeln nicht danach. Sinnvoll aktiv zu sein im Rahmen der uns zur Verfügung stehenden Zeit ist auch für Zahnärzte täglich eine große Herausforderung – vor allem in ihrer Doppelrolle als Behandler UND Unternehmer. Genau dabei kann die Z-E-N-Methode helfen.

Z-E-N hat in diesem Zusammenhang weder mit Buddhismus noch Esoterik zu tun, sondern dient als Abkürzung für ein Modell, nach dem sich die zu erledigenden Tagesaufgaben auswählen lassen. Mithilfe dieses Rasters können auch Zahnärzte überprüfen, für welche Tätigkeiten es sich wirklich lohnt, Zeit aufzuwenden. Konsequenter angewandt, garantiert die Z-E-N-Methode sofort effektiv bessere Ergebnisse und verleiht der eigenen Produktivität einen enormen Schub. Denn Zahnarzt zu sein bedeutet ja bei Weitem nicht nur, Patienten zu behandeln – ganz nebenbei gibt es auch noch eine Vielzahl anderer Aufgaben zu bewältigen bzw. zu entscheiden, ob man sich heute genau dafür Zeit nimmt.

Bin ich gerade produktiv oder nur beschäftigt?

Wenn wir die rein produktive Zeit messen, kommt ein durchschnittlicher Unternehmer im Laufe eines Arbeitstages laut Zahlen aus den Vereinigten Staaten auf bestenfalls 45 Minuten. Bei Zahnärzten ist das anders: Sie schaffen es tatsächlich, sich einen Großteil der

Zeit auf das Wesentliche, nämlich den Patienten bzw. dessen Behandlung zu konzentrieren.

Aber auch Zahnärzte kennen Phasen, in denen sie abgelenkt werden: Kostenvoranschläge sollten geschrieben werden, da kommen Vertreter, die einem neue Produkte anbieten. Diktiert man gerade Rechnungen, stellt sich ein neues Labor vor. Und dazwischen verliert man sich bei der Recherche im Internet. Um herauszufinden, ob wir gerade produktiv oder nur beschäftigt sind, benötigen wir folgende drei Messgrößen:

Z = Zielorientiert

Die erste, alles entscheidende Frage lautet: Was ist mein wichtigstes Ziel? Zu diesem Zweck müssen wir alle „Alibi-Tätigkeiten“ um uns herum weglassen, die uns diesem Ziel nicht wirklich näherbringen. Erst dann können wir zweifelsfrei definieren, welche eine Tätigkeit wir jetzt unternehmen sollten, um unserem Hauptziel entscheidend näherzukommen. Stellen Sie sich also als Erstes die Frage: Bringt mich das, was ich jetzt tue, meinem wichtigsten Ziel am nächsten?

E = Einkommensproduzierend

Die zweite zentrale Frage lautet: Generiert mir das, was ich gerade tue, entsprechendes Einkommen? Ist es einkommensproduzierend? Diese Frage ist für jeden Zahnarzt von entscheidender Bedeutung. Und doch wird sie häufig geradezu sträflich vernachlässigt. Für Zahnärzte als Unternehmer muss das Verwandeln von Zeit in Geld höchste Priorität genießen. Tatsächlich ist dies sogar die einzige Aufgabe, auf die es letzten Endes ankommt.

N = Nutzbringend

Die dritte Frage lautet: Ist das, was ich in diesem Augenblick tue, nutzbringend? Bietet es meinen Patienten, Mitarbeitern oder Geschäftspartnern einen entsprechenden Mehrwert? Somit haben wir die drei Eckpfeiler der Z-E-N-Methode definiert:

Z = Zielorientiert

E = Einkommensproduzierend

N = Nutzbringend

und damit ein wertvolles Raster für alle anstehenden Aufgaben. Es geht genau genommen darum, jede unter-



*Qualität,
die begeistert.*

Sie sehen schon richtig! Doppelmischtechnik mit Impregum™

Präzision, die begeistert. Mit Impregum™ DuoSoft™.

Sie stehen auf Doppelmischtechnik? Mit Impregum DuoSoft, einem dünnfließenden Umspritzmaterial und einem standfesten Löffelmaterial, bietet Ihnen 3M™ ESPE™ die gewohnte Abformpräzision von Impregum™ speziell für Kronen und Brücken.

- Löffelmaterial fester als bei der Monophase
- Hervorragende Lesbarkeit durch guten Farbkontrast
- Praktische Einwegspritze zur Applikation des dünnfließenden Materials

Mit Impregum™ DuoSoft™ Quick können Sie außerdem bis zu 33 % Ihres Zeitaufwands einsparen – ideal für kleinere Arbeiten.

3M ESPE. Qualität, die begeistert.



**Impregum™
DuoSoft™**
Polyether Abformmaterial

www.3MESPE.de/ImpregumDuoSoft

nehmerische Tätigkeit durch diesen Filter zu sieben. Und dieses Sieb ist so engmaschig, dass alles, was weder Z, noch E, noch N ist, hindurchfällt und damit nur die wirklich wesentlichen Aktivitäten hängen bleiben. Die Frage ist natürlich, wie viel Zeit und Raum wir dieser Methode einräumen wollen? Im Idealfall sorgen wir dafür, dass wir jeden Tag mindestens ein Z, ein E und ein N als erledigt markieren können. Die Frage ist natürlich: Was zählt wozu?

Arbeitsleistungen neu definieren

Wonach messen wir, was eine Stunde unserer Zeit wert ist? Im Normalfall werden wir zur Beantwortung dieser Frage den Stundensatz zugrunde legen, den wir üblicherweise in Rechnung stellen. So berechnen beispielsweise Life Coaches, die nach ihrer Ausbildung in unserem Team starten, ein Honorar von 75 Euro pro Stunde. Demnach ist der Life Coach in der Zeit, in der er mit seinem Klienten arbeitet, 75 Euro pro Stunde wert. Doch genau diese Annahme ist falsch! Denn nicht diese Tätigkeit hat dem Coach sein Honorar generiert, sondern die im Vorfeld stattgefundenen Akquise. Mit anderen Worten: Alles, was dazu geführt hat, dass es überhaupt zu diesem Coaching kommt: Vielleicht das zehnminütige Eingangsinterview am Telefon oder das anschließende Schnuppergespräch. Das Coaching selbst ist hingegen unter der Rubrik N = Nutzbringend einzuordnen. Wenn wir anderen Menschen helfen, das zu erreichen, was sie haben wollen, dann wird es dazu führen, dass wir unweigerlich erreichen, was wir wollen.

Liefert ein Coach im Erstgespräch für seinen Klienten einen entsprechenden Nutzen, wird er im Regelfall gebucht oder weiterempfohlen. Bereitet der Coach nach dem Schnuppergespräch für das erste intensive Gespräch eine Frageliste vor oder schreibt anschließend eine To-do-Liste, ist er in dieser Zeit, die ebenfalls mit dem Honorar abgegolten wird, zielorientiert tätig. Also konkret:

Z könnte zum Beispiel heißen, eine Stunde am PC zu verbringen, um ein Mailing zu gestalten.

E könnte beispielsweise heißen, einen Termin mit einer Empfehlung für ein Schnuppercoaching zu vereinbaren oder ein Follow-up Telefonat durchzuführen.

N könnte bedeuten, ein Coaching-Gespräch durchzuführen oder eine Geburtstagsmail zu versenden.

Auf den Zahnarzt übertragen bedeutet dies: Einkommensproduzierend ist er, wenn er seinen Patienten über eine Behandlung informiert, anschließend den Kostenvoranschlag geschrieben hat und die Zusage vorliegt bzw. der Termin vereinbart ist. In dem Moment, in dem er die Behandlung durchführt, agiert er nutzbringend, denn er möchte gegenüber seinem Patienten die bestmögliche Leistung bieten. Erst dann hat er Nutzen gestiftet, der dazu führt, dass er weiterempfohlen wird und so neue Anfragen generiert. In dem Augenblick, in dem er dazu übergeht, diese zu beantworten, ist er wieder einkommensproduktiv tätig. Um die Z-E-N-Methode wirkungsvoll anzuwenden, ist es von essenzieller Bedeutung, diesen Unterschied zu verstehen. Denn nur dann kann diese Methode unsere tägliche Arbeit tatsächlich revolutionieren.

Eine Vorstellung vom Wert der Zeit entwickeln

Stellen Sie sich bitte einmal vor, Sie verdienen 300 Euro pro Stunde. Jede Minute Ihrer Zeit wäre also fünf Euro wert. Dann stellt sich doch die Frage: Was von dem, was ich heute noch tue, würde ich bei fünf Euro die Minute sicher nicht mehr tun? Es würde wahrscheinlich eine ganze Menge wegfallen oder Sie würden vieles delegieren, damit es andere erledigen, einverstanden?

Ich weiß, dass es verführerisch ist, ausgiebig in sozialen Netzwerken zu surfen und in den Profilen und Statusmeldungen anderer zu stöbern. Sie müssen sich nur einmal realistisch ganz klar vor Augen führen: Wenn Sie fünf Euro die Minute verdienen, würden Sie wahrscheinlich nicht mehr so ohne Weiteres 20 Minuten sinnlos im Netz surfen, weil Sie dann rechnen müssten: „In diesen 20 Minuten ver-

schwende ich gerade 100 Euro meines Wertes.“ Was würden Sie stattdessen in dieser Zeit tun? Ganz klar: Sie würden einkommensproduzierend tätig sein.

Den wichtigen Themen Vorfahrt gewähren

Mit diesem Modell haben wir eine wunderbare Möglichkeit, wirklich jeden Tag etwas zu tun, was uns unserem Ziel näherbringt. Mit diesem Filter in den kommenden zwölf Monaten zu arbeiten bedeutet, den wirklich wichtigen Themen Vorfahrt zu gewähren. Stellen Sie sich vor, Sie sind morgen aufgrund einer plötzlichen gesundheitlichen Einschränkung genötigt, Ihre Arbeitszeit zu halbieren. Selbst wenn Sie nur zwei Stunden pro Tag arbeiten könnten, sollten Sie diese Zeit umso mehr nach der Z-E-N-Methode strukturieren. Einen Großteil dessen, was gegenwärtig unseren Arbeitsalltag ausmacht, könnten wir uns schlichtweg schenken, solange wir diese drei Aufgabenfelder berücksichtigen. Und wir wären dabei nicht nur wesentlich effektiver und produktiver, sondern vor allem weniger gestresst und dadurch in jeder Hinsicht glücklicher und erfolgreicher.



kontakt.

Martin Geiger
Effizientertainer®

Postfach 11 01
77842 Achem
Tel.: 07841 6828-60
Fax: 07841 6828-50
E-Mail: info@martingeiger.com
www.martingeiger.com

Neu bei Centrix!

CENTRIX GripStrip™



GREIFEN SIE ZU!

Centrix GripStrip - innovative Griffenden, sicherer Halt, wie kaum ein anderer Proximalstrip auf dem Markt.

Sie haben ein besseres Instrument für das Finieren und Polieren Ihrer Restaurationen gesucht? GripStrip bietet die Lösung.

Breite, perforierte Griffenden ermöglichen Ihnen eine ergonomische Handhabung und eine sichere, kontrollierbare Arbeitsweise. Haltbar, stark und doch flexibel, kann GripStrip eingesetzt werden, ohne zu brechen oder zu reißen. Die GripStrip sind einseitig diamantiert, mit zwei getrennten Bereichen in den Körnungen 40µm (rot) bzw. 15µm (gelb). So können Sie in nur einem Arbeitsgang finieren und polieren, ohne das Instrument wechseln zu müssen. Der mittlere Bereich ist unbeschichtet, um Ihnen den Zugang zu Ihrem Arbeitsbereich über den Kontaktpunkt an der Restauration zu erleichtern.



- Zwei Arbeitsfelder zum Finieren und Polieren mit einem Instrument
- Der nichtdiamantierte Mittelteil ermöglicht den Zugang zum Arbeitsbereich über den Kontaktpunkt
- GripStrip ist eine ideale Ergänzung Ihres Komposit-Instrumentensatzes
- Sterilisierbar, mehrfache Anwendung



Centrix, Inc.
Andreas Lehmann
Schlehdornweg 11a 50858 Köln
Telefon: 0800centrix (0800 2368749)
Telefax: 0221 530978-22
koeln@centrixdental.com



BESTELLINFORMATIONEN:

GripStrip™

Eine Verpackungseinheit (Art.-Nr.: 860010) enthält 12 einzeln verpackte, unsterile Streifen



centrix®

Macht Zahnheilkunde einfacher.™

Bestellen ist einfach. Rufen Sie uns an (freecall 0800 2368749) oder besuchen Sie uns im Internet unter www.centrixdental.de für weitere Informationen.