

Fragen und Antworten

Erfolgsentscheidungen treffen

| Dr. Lea Höfel

An dieser Stelle können unsere Leser der langjährigen ZWP-Autorin Dr. Lea Höfel Fragen im Bereich Psychologie stellen – in Bezug auf Patienten, das Team und sich selbst. Die Fragen und Antworten finden Sie hier redaktionell aufbereitet wieder. In dieser Ausgabe der ZWP geht es um klare Entscheidungen und die daraus resultierenden Erfolgsmöglichkeiten. Psychologin Dr. Lea Höfel antwortet.

*Würden Sie all das ein bisschen tun, wären Sie nicht erfolgreich.
Hinter welchem Schwerpunkt stehen Sie voll und ganz?*



Grafik: OEMUS MEDIA AG/Dr. Lea Höfel/Bild: © Yuri Arcurs

Anfrage: *Ich habe schon viele Marketing- und Businesskurse besucht und kenne mich mit verschiedenen Ansätzen und Möglichkeiten aus. Es gibt mehrere Schwerpunkte, in denen ich gut bin, z.B. in Implantologie oder Endodontie. Wir haben zehn Prinzipien, SWOT-Analysen, Ist-Soll-Vergleiche und vieles mehr durchgeführt. Vieles funktioniert auf den ersten Versuch sehr gut, doch dann komme ich ins Stocken. Meine Angestellten haben mittlerweile glaube ich keine Lust mehr auf die unterschiedlichen Theo-*

rien und ich ehrlicherweise auch nicht. Gibt es aus psychologischer Sicht einen Weg, die passende Methode herauszufinden, die zu Erfolg führt?

Sie sind mit Ihrer Anfrage kein Einzelfall. Es gibt eine Unmenge an Angeboten auf dem Markt, die sicherlich alle für sich genommen sehr gut sind. Ich bin sicher, dass es für jede Zahnarztpraxis das passende Modell gibt. Gleichzeitig widersprechen sich die Ansätze manchmal und verwirren so den Kunden. Ich kann Ihnen jetzt keine Methode nennen, die hundertprozentig

zu Ihnen passt – dazu sind betriebswirtschaftliche Themen auch zu wenig mein Spezialgebiet. Was allerdings sofort auffällt, ist die Tatsache, dass Sie viel wollen und zu wenig entscheiden. Darauf kann ich aus „psychologischer Sicht“ eingehen und möglicherweise ergibt sich der Rest dann von selbst. Da Sie eine gewisse Bereitschaft zeigen, den Berater zu wechseln, sobald der Fortschritt ins Stocken kommt, erlaube ich mir, schnell direkt zu werden. Wobei dies natürlich schon den ersten Tipp beinhaltet: Halten Sie eine einmal eingeschlagene Richtung durch.

Wir vergolden Ihr Amalgam!

Nein, ein alchemistisches Patent haben wir nicht. Aber bei uns gibt es pro kg Amalgam bares Geld. Wie Sie das dann anlegen, das überlassen wir Ihnen ...



**Kostenlose Abholung
Rechtskonforme Entsorgung
Automatische Vergütung**

**Gussetti – die saubere Lösung
für Amalgam.**



Oft heißt es, dass man wissen sollte, was man will. Das ist als Ansatz auch schon sehr gut, zumindest ist es besser, als noch nicht einmal zu wissen, was man will. Doch mit dem Wollen ist es so eine Sache. Wir finden vielleicht vieles interessant, können vieles und möchten das gern tun. Ich kenne sehr gute und erfolgreiche Zahnärzte, die beispielsweise auch begeistert Kaffeemaschinen verkaufen könnten, ein Händchen für Kunst haben oder Autos tunen könnten. Diese Zahnärzte möchten und wollen das alles gerne tun, doch sie tun es nicht. Denn sie haben die Entscheidung getroffen, zu 100 Prozent Zahnarzt zu sein. Das ist ihr Business – und kein anderes. Diese erste Entscheidung haben Sie (hoffentlich) schon getroffen.

Weiterhin sind diese erfolgreichen Zahnärzte prinzipiell in mehreren zahnmedizinischen Bereichen gut. Sie können Implantologie, Endodontie, Kinderzahnheilkunde und ästhetische Zahnheilkunde. Sie können wunderbar Füllungen austauschen, von Amalgam über Gold bis zu fantastisch zahnfarbenen Füllungen. Keine Frage, auch Prothesen können sie hervorragend anpassen, anfertigen und verkaufen. Würden sie all das ein bisschen tun, wären sie nicht erfolgreich. Was sie erfolgreich macht, ist wiederum eine Entscheidung. Hinter welchem Schwerpunkt stehe ich voll und ganz? Bin ich Implantologe, dürfen nicht 80 Prozent meiner Patienten Prothesenträger sein, die ich weiterhin brav auf Wunsch versorge. Bin ich Experte in der Endodontie, wird jeder Zahn so lange erhalten, wie er es sich gefallen lässt. Sobald Sie sich entschieden haben, was Ihr Schwerpunkt ist, gilt nur noch folgende Frage: Führt mich das, was ich jetzt tue, zum diesem erwünschten Ziel? Sehen Sie sich auf dem Siegertreppchen oder visieren Sie den vierten Platz an? Wenn Sie etwas anderes als das Siegertreppchen sehen, wollen Sie nur. Sie haben sich nicht entschieden.

Die zahlreichen betriebswirtschaftlichen Analysen, die Sie haben durchführen lassen, können aus dieser Perspektive betrachtet zu keinem sinnvollen Ergebnis kommen. Solange Sie nicht mit Sicherheit wissen, was Sie

in Ihrer Praxis genau tun, kann keine Analyse der Welt zu einem zufriedenstellenden Ergebnis führen. Natürlich kann Ihnen solch eine Analyse zeigen, mit welchen Tätigkeiten Sie zurzeit am erfolgreichsten sind. Vielleicht möchten Sie dann mehr davon machen? Bevor Sie hier eine Entscheidung aufgrund von Zahlen treffen, bitte ich Sie, doch einmal ans Wollen zu denken. Psychologisch gesehen macht es keinen Sinn, etwas zu tun, woran Sie keinerlei Spaß haben. Sobald Sie etwas gut und gern machen, sind Sie erfolgreich. Können Sie sich vorstellen, diese Tätigkeit durchzuführen? Ab heute Tag für Tag, mit Elan und das für die nächsten Jahre? Sobald Ihre Antwort von ganzem Herzen ein „Ja“ ist, dann entscheiden Sie sich dafür. Wenn die Antwort ein „Nein“ ist, lassen Sie es.

Gehen Sie in diesem Fall alle Schwerpunkte durch, die infrage kommen. Ich lege Ihnen nah, diese Überlegungen alleine durchzuführen. Ohne weitere Berater und ohne Team. Achten Sie auf Ihr Gefühl, der Verstand hat kurz Pause. Der hat in letzter Zeit genug Informationen bekommen. Erste Frage: Zahnmedizin die nächsten Jahre? Nach einem „Ja“: Implantologie die nächsten zehn Jahre? Endodontie die nächsten zehn Jahre? usw. Bei welchem Thema hat Ihr Herz zugestimmt? Entscheiden Sie sich dafür und tun Sie ab jetzt einfach alles, damit Sie dieses Ziel auf dem Siegertreppchen erreichen. Sobald Sie es gern und gut tun, sobald Sie es wollen und sich dafür entscheiden, ist es ganz einfach.

Schreiben Sie uns Ihre Fragen!

E-Mail: zwp-redaktion@oemus-media.de



kontakt.

Dr. Lea Höfel

Tel.: 08821 7304633

Mobil: 0178 7170219

E-Mail:

hoefel@psychologie-zahnheilkunde.de

www.weiterbildung-zahnheilkunde.de

Roland Gussetti e.K.

Hirsauer Straße 35

75180 Pforzheim



Telefon 07231/29830-0

www.gussetti.de