

# PN PRAXISMANAGEMENT

## Spieglein, Spieglein an der Wand: Coache dich selbst

Der Parodontologe als Führungskraft motiviert seine Mitarbeiter, unterstützt sie bei Misserfolgen, hilft ihnen bei der beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung. Doch wer leistet all dies bei ihm selbst? Eine Möglichkeit besteht in einem Selbstcoaching.

Verkäufern, deren täglich Brot es ist, Kunden am Telefon zu überzeugen, wird empfohlen, beim Telefonat in einen Spiegel zu schauen und sich anzulächeln – das wirke sich positiv auf die Sprache und damit auf das Kundengespräch aus. Warum sollte der Parodontologe den Spiegel nicht nutzen, um sich einmal selbst die Meinung zu sagen und Feedback zu geben? Natürlich: Diese Methode ist nicht jedermanns Sache. So sollte es der Parodontologe auf einen Versuch ankommen lassen, ob ihm der „Blick in den Spiegel“ hilft,

### Denkschablonen durchbrechen

Ein Beispiel zur Verdeutlichung: Der Parodontologe beobachtet, dass einem seiner Mitarbeiter immer wieder Fehler unterlaufen, er ist mittlerweile der Meinung, der Mitarbeiter sei insgesamt unfähig. Dann aber gelingt es ihm, das Verhältnis zu diesem Mitarbeiter aus der Distanz zu reflektieren. In Ruhe geht er die Situationen durch, in denen er ihm ein fehlerhaftes Vorgehen bescheinigt hat. So ist er in der Lage zu erkennen: Er neigt dazu, anderen Menschen nicht allzu viel zuzutrauen, er glaubt, er selbst könne „alles besser“. Tatsächlich hat der Mitarbeiter ab und an einen Fehler gemacht, aber der Parodontologe hat

diese Einzelfälle auf unzulässige Weise generalisiert. Mithilfe der Selbstreflexion hat er somit „zwei Fliegen mit einer Klappe geschlagen“:

- Der Blick auf die Stärken des Mitarbeiters wird frei – der Parodontologe kann diese Stärken nun angemessen nutzen. Er setzt ihn weniger bei der Stuhlassistenz ein und lässt ihn verstärkt Beratungsgespräche mit den Patienten führen. Noch wichtiger aber:
- Er erkennt seinen Hang zum Perfektionismus, der ihn veranlasst, anderen nichts zuzutrauen

ändern, was im Mitarbeiter-team?

### Selbstvergewisserung im Schreibprozess

Professionelles Coaching lässt sich durch Selbstcoaching natürlich nicht gänzlich ersetzen. Aber es kann zumindest in Richtung Coaching ausgedehnt werden, indem sich der Parodontologe intensiv mit der persönlichen Weiterentwicklung beschäftigt. Dazu kann er etwa ein Tagebuch führen. Friedrich Schiller, Arthur Schnitzler, Gottfried Benn – sie alle waren Schriftsteller, zugleich jedoch ausgebildete und zum Teil praktizierende Ärzte. Es geht darum, als Arzt, als Parodontologe schriftstellerisches Talent zu entfalten: In einem Tagebuch vergegenwärtigt er sich seine Erfolge, indem er ihre Entstehung beschreibt und erläutert, wie er sie erreicht und was er dazu beigetragen hat. Im Schreibprozess hält er sich seinen persönlichen Erfolg wie einen Spiegel vor und objektiviert ihn auf diese Weise. Und so kann er sich für seine eigenen Erfolge loben, sich selbst seine Wertschätzung ausdrücken und ohne Überheblichkeit belegen, warum er – zum Beispiel – eine gute Führungskraft ist.

Aber ist das nicht nur plattes positives Denken? Nein – denn das Tagebuch dient nicht nur dem Erfolgsnachweis. Es ist das Medium, in dem sich der Parodontologe durchaus selbstkritisch mit sich selbst auseinandersetzt, mit seinen Gefühlen, Handlungen, Denkweisen, Gewohnheiten, Träumen und Erlebnissen. Hier gesteht er sich Fehler ein, die er im Gespräch mit anderen Menschen nicht zugeben kann oder will.

### Sich zum Regisseur seines Lebens entwickeln

Selbstcoaching ist mithin mehr als ein simples Sichselbst-auf-die-Schulter-klopfen, das der Parodontologe selbstgefällig vornimmt, wenn etwas gelingt. Und es ist mehr als ein Sichselbst-Mut-machen, wenn etwas nicht klappt. Vom Parodontologen wird in seiner Eigenschaft als Führungskraft verlangt, dass er die

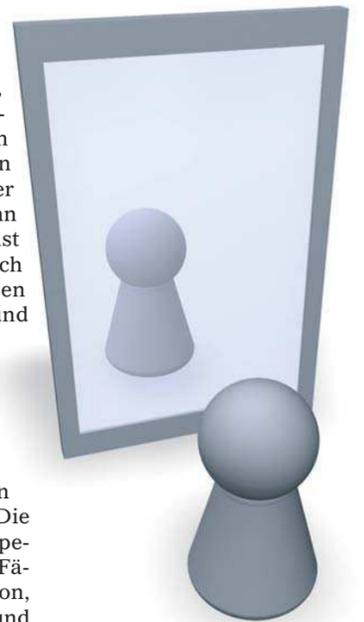
Mitarbeiter fordert und fördert sowie Leistung verlangt und Sinn bietet. Das kann er nur leisten, wenn er sich selbst wertschätzt: Nur wer sich selbst führen kann, kann Menschen führen; nur wer selbst motiviert ist, kann andere motivieren. Ziel ist der ständige Austausch zwischen den Prozessen „Selbstentwicklung“ und „Mitarbeiterentwicklung“, die die zwei Seiten der Medaille „Führungsarbeit“ sind.

Dass sich der Parodontologe zum Regisseur seines Lebens entwickeln soll, ist leicht gefordert. Die dazu notwendigen Kompetenzen wurden benannt: Fähigkeit zur Selbstreflexion, um das eigene Handeln und Verhalten zu steuern; sich selbstkritisch infrage stellen; Fehler eingestehen und konstruktiv mit ihnen umgehen – das sind die Verbündeten, die beim Selbstcoaching helfen. Mit ihrer Unterstützung räumt der Parodontologe Gestaltungshindernisse aus dem Weg. Dazu gehören vor allem die Selbstzweifel, die oft selbst an erfolgreichen Menschen nagen. Der innere Coach des Parodontologen sorgt dafür, dass er sich seiner Stärken erinnert und darauf fokussiert, jene Stärken für die Bewältigung einer Situation zu nutzen: „Welche meiner Kompetenzen helfen mir, diese Herausforderung anzunehmen und zu bewältigen?“

Zum Stärkenmanagement gehört, sich seiner Begabungen bewusst zu sein und bereits vorhandene und gut ausgebildete Kompetenzen stetig auszubauen.

### Handlungsimpulse setzen

Wichtig ist, einen individuellen Handlungsimpuls zu setzen, der von Mensch zu Mensch anders ausgeprägt ist: Der eine benötigt die kreative Pause und zieht sich zurück, der andere braucht den Handlungsdruck und stürzt sich Hals über Kopf in die Bewältigung der Aufgabe. Der dritte schließlich nutzt folgende Selbstcoaching-Technik: Er setzt sich bewusst Situationen aus, in denen er mit seinen Schwächen konfrontiert wird: Wer Angst hat, im Kritikgespräch



mit dem Mitarbeiter ins Stottern zu geraten, weil er Probleme hat, andere Menschen zu kritisieren, sucht solche Situationen auf, etwa im Privatbereich – hier fällt es oft leichter zu kritisieren. Der Parodontologe „probt“ den sachlichen Auftritt als Kritiker, er baut Selbstvertrauen auf, um sich dann schließlich an das Kritikgespräch in der Praxis zu wagen. Dabei betrachtet er sich wieder aus der Meta-Perspektive – der Kreis des Selbstcoachings schließt sich. ☐

### PN Kurzvita



#### Dipl.-Ök. Hans-Gerd Mazur

- Diplom-Ökonom Hans-Gerd Mazur ist Experte für Marketing und Vertrieb. Er ist Geschäftsführer der Eusera GmbH mit Sitz in Herne und Berlin.
- Hans-Gerd Mazur berät, trainiert und coacht seine Klienten aus der Dentalbranche unter anderem zum Thema „Life-Design“.
- Der Autor, Vortragsredner und Seminarleiter gilt als gefragter Ansprechpartner für alle Fragen rund um das interne und externe Beziehungsmanagement.

### PN Adresse

Hans-Gerd Mazur  
Eusera GmbH  
Eickeler Markt 3A  
44651 Herne  
Tel.: 0 23 25/98 80 66  
E-Mail: hmazur@eusera.de  
www.eusera.de

den Selbstreflexionsprozess voranzutreiben.

### Über sich selbst reflektieren

Selbstcoaching bedeutet das Nachdenken über die eigene Position, die eigenen Ziele, über das, was erreicht worden ist, was noch erreicht werden soll, was geändert werden muss. Dazu geht der Parodontologe zu sich selbst auf Distanz und nimmt die „Hubschrauber-Perspektive“ ein, betrachtet sein Leben, sein Wirken, seine Praxis, seine Patienten und seine Mitarbeiter gleichsam von oben. Der Parodontologe „schwebt“ über den Dingen – aber ohne die Bodenhaftung zu verlieren. Der Sinn des Hubschrauberfluges: Dort oben in luftiger Höhe löst sich die Verstrickung in die Details einer gegenwärtigen schwierigen Situation auf, sodass ihm die Analyse der Situation leichter fällt.

Die meisten Menschen haben Situationen erlebt, in denen sie die – oft nahe liegende – Lösung nicht erkennen konnten, weil sie „zu nah am Problem dran waren“. Um ein Problem zu bewältigen, muss man sich von ihm lösen. Indem sich der Parodontologe wie eine andere Person aus der Distanz analysiert, kann er sich selbst ein kritisches Feedback geben.

en – und ihnen nicht zu vertrauen. Indem er sich von dieser hemmenden Denkschablone befreit, wird er in Zukunft die Fähigkeit aufbauen können, seinen Mitarbeitern Vertrauen und Zutrauen zu schenken.

### Den Zielkatalog überprüfen

Der Parodontologe sollte den distanzierten Blick zudem nutzen, um einmal in Ruhe nicht nur die beruflichen und privaten Zielsetzungen, sondern zugleich die Arbeitsabläufe in der Praxis auf den Prüfstand zu stellen. Interessante Fragen aus der „Hubschrauber-Perspektive“ sind etwa:

- Wo soll die parodontologische Arztpraxis in fünf Jahren stehen?
- Ist eine Zielrevision notwendig? Müssen die Prioritäten anders gesetzt werden, um die Herausforderungen der Zukunft bewältigen zu können?
- Welche Arbeitsprozesse sollten geändert werden?
- Was sollte der Arzt bei sich selbst

### Selbstcoaching: Die ersten Sofortmaßnahmen für den Parodontologen

- Selbstreflexionsprozesse in Gang setzen
- Distanz zu sich selbst schaffen
- aus der Hubschrauber-Perspektive Probleme und Herausforderungen objektiv(er) analysieren und lösen
- Zielkatalog überprüfen und Herausforderungen anpassen
- Tagebuch führen und jeden Tag ein paar Minuten mit sich selbst im Schreibprozess beschäftigen und auseinandersetzen
- auf Stärken fokussieren (Stärkenmanagement) und so Selbstzweifel bekämpfen
- durch bewusste Begegnung mit eigenen Schwächen diese überwinden