

Freundschaftsbewusstsein im Geschäftsleben

Die menschliche Verbindung als Erfolgsfaktor im Dentallabor

| Roland Arndt

Jeder Mensch ist wie eine Tür zu anderen Menschen. Jeder von uns hat die Aufgabe, dafür zu sorgen, dass uns diese Türen mit einem guten Gefühl gern geöffnet werden. Das gelingt mit ehrlichen Gesprächen und der grundsätzlichen Bereitschaft, Menschen (egal ob Kunde, Geschäftspartner, Mitarbeiter oder Familienmitglied) als Partner zu sehen, die Kommunikation durch Einfühlungsvermögen, Freundlichkeit, Fairness und Respekt zu prägen. Dies sind die entscheidenden Zutaten zum Erfolg in allen Lebensbereichen. Auch im Labor geht es um eine neue Kultur des Verstehens und Verstandenwerdens – im Umgang mit Patienten, mit Zahnärzten und auch miteinander.



© Andrey_Kuzmin

... Die Chance, den ersten Schritt auf jemanden zuzugehen, sollten wir nie verschenken oder dem anderen aufbürden.

Auch im Business kann jeder Mensch, dem wir begegnen, eines Tages unser bester Freund sein.

In der technischen Welt eines Dentallabors leben wir in einer Welt der Fakten, Zahlen, Gewichte und vergleichbaren Statistiken. Wenn es um Menschen geht, können wir diese Kriterien nicht unbedingt ansetzen. Dafür kann jeder Mensch jeden Tag andere Menschen kennenlernen und eine bestimmte Beziehung zu ihnen aufbauen. Was letztendlich daraus wird, haben beide in der Hand. Die Chance, den ersten Schritt auf jemanden zuzu-

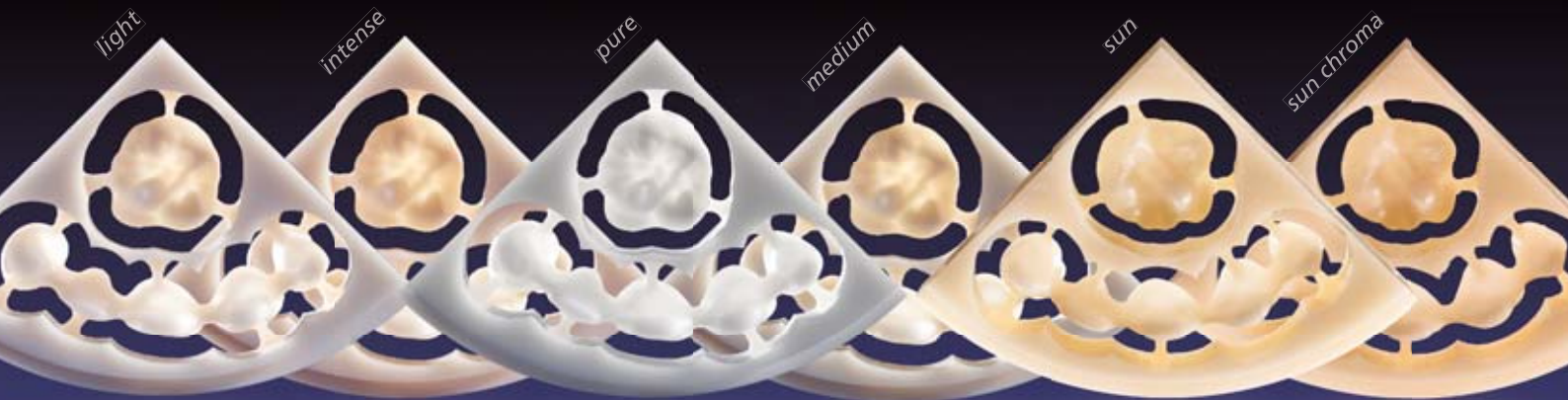
gehen, sollten wir nie verschenken oder dem anderen aufbürden. Auch im Business kann jeder Mensch, dem wir begegnen, eines Tages unser bester Freund sein. Wenn wir in unser Adressverzeichnis schauen, wird uns bewusst: Jeder Name war einst ein Fremder, wurde dann zum Bekannten, einige zu guten Bekannten, daraus entwickelten sich zum Teil freundschaftliche Beziehungen und einige wenige wurden zu wirklichen (Ge-

schäfts-)Freunden, einer vielleicht sogar zum Lebenspartner.

Jeder Freund war einmal ein Fremder

Freunde sind Menschen, die sich gegenseitig helfen, das Leben zu verstehen, zu meistern, zu lieben und menschlicher zu gestalten. Wenn uns jemand auf den ersten Blick durch seine Stimme und seinen Gesichtsausdruck sympathisch erscheint, dann

CLASSICAL + 3D



ZENOSTAR – TWO IN ONE

ZENOSTAR 
VOLLANATOMIE

Die klare monolithische Zirkonoxid-Linie



www.zenostar.de



LEADING DIGITAL ESTHETICS

Wieland Dental+Technik GmbH & Co. KG

Fon +49 72 31/37 05-0 • info@wieland-dental.de

www.wieland-dental.de



© My Good Images

sind wir geneigt, auch seinen Worten leichter Glauben zu schenken. Umgekehrt braucht er oft seinen Mund gar nicht erst aufzumachen. Wir sprechen hier von der „Psychologie des ersten Eindrucks“. Und auch der Augenkontakt selbst besitzt in diesem Zusammenhang eine große Wirkung: Wenn sich zwei Menschen offen und klar in die Augen schauen können, dann finden sie schneller die Möglichkeit zum erweiterten Kontakt, als wenn sie sich nur akustisch wahrnehmen. Körperliches Wirken sowie Stimme und Augenkontakt stehen ganz am Anfang unserer Skala, wenn es darum geht, Menschen kennenzulernen, gefühlsmäßig zu empfinden und dann zu entscheiden, ob der Kontakt vertieft werden soll. Generell bauen wir in unserem Inneren mit einer Handvoll Informationen oder Eindrücken die Vision eines Ganzen.

Der wichtigste Mensch in Ihrem Leben sind Sie selbst!

Vielleicht mag es für den einen oder anderen egoistisch klingen: Der wichtigste Mensch in unserem Leben sind wir selbst! Nur wenn es uns selbst gut geht, wir die Kraft, den Willen und den Glauben für mehr Menschlichkeit aufbringen, können wir diese Elemente auch anderen zur Verfügung stellen. Also: Liebe Deinen Nächsten wie Dich selbst, aber fange bei Dir an! Wir kön-

nen beispielsweise trainieren, anderen zu helfen, indem wir uns selbst Gutes tun. Wir haben aber auch die Möglichkeit, anderen zu helfen und somit uns zu trainieren, dass wir uns selbst Nutzen bieten können. Das, was wir schon können, setzen wir ein. Das, was wir noch lernen müssen, eignen wir uns an. Und dafür bietet uns jeder Tag einen zeitlichen Rahmen für die Vervollständigung unserer Persönlichkeit in kleinen Schritten – hin zu uns selbst und in der Verbindung mit anderen Menschen.

Erfolge erzielen wir nur gemeinsam mit anderen

Die Vereinsamung greift in den Unternehmen immer stärker um sich. Erst versuchen Führungskräfte, die Mitarbeiter dumm und unwissend zu halten, und später traut man sich dem Chef nicht einmal mehr einen guten Tag zu wünschen, weil er vielleicht an unserer Körpersprache und unserem Stimmverhalten eine Schwäche erkennen könnte. Und schon passiert es, dass jemand sein Selbstvertrauen verliert oder besser gesagt, dass andere es ihm abnehmen. Wir müssen uns bewusst machen, dass wir nicht in einer Welt von Produkten leben, sondern gerade im Dentallabor mit und für Menschen tätig sind und wirken. So ganz ohne Freundschaften – auch im Geschäftsleben – kommt ein erfolgreicher Mensch nicht aus. Allein sind wir

... Nur wenn es uns selbst gut geht, wir die Kraft, den Willen und den Glauben für mehr Menschlichkeit aufbringen, können wir diese Elemente auch anderen zur Verfügung stellen. **Also: Liebe Deinen Nächsten wie Dich selbst, aber fange bei Dir an! ...**

nicht zu größten Erfolgen fähig. Wir brauchen andere, und andere brauchen uns. Nur so baut sich das auf, was wir ganzheitliche Akzeptanz und Gemeinsamkeit nennen.

Der Weg der Problembewältigung

Auf der einen Seite ist der Mensch ein Kontaktwesen, das auf die Gemeinsamkeit mit anderen Menschen angewiesen ist. Auf der anderen Seite blockieren uns Ängste, auf andere zuzugehen oder auf Kontaktimpulse anderer spontan und offen zu reagieren. Widersprüchlicher geht es kaum. Aber polares Bewusstsein schwingt in uns Menschen immer mit: Liebe und Freundschaft sind beispielsweise Kräfte, die uns beflügeln und persönlich erfüllen. Das Geschäftsleben hingegen gehört zum Erhalt unserer materiellen Existenz und zur Lösung der Probleme auf Erden. Nur gemeinsam können wir es schaffen, das Niveau unserer geistigen und körperlichen Welt anzuheben. Nur mit allen verfügbaren Ideen und Kräften kann es gelingen, den Selbstmordakt der Menschheit aufzuhalten und das Bewusstsein der Bevöl-

DWX-4



GERINGER PLATZBEDARF, GROSSARTIGE MÖGLICHKEITEN



Für die Verarbeitung von Wachs,
PMMA und Zirkoniumdioxid geeignet.



Standardblöcke und Stiftmaterialien.



Kronen, Kappen
und Brücken.

Entdecken Sie Roland DWX-4, die derzeit kompakteste und benutzerfreundlichste Fräsmaschine für zahntechnische Anwendungen. Die Maschine kann eine große Vielfalt an Materialien mit zuverlässiger Präzision bearbeiten und ist damit die perfekte Fräslösung für Dentallabore, die auf digitale Technik setzen. Entscheiden Sie sich jetzt für die Zukunft!

www.rolanddg.de

**EASY
SHAPE**
Roland
DENTAL SOLUTION

- 1 Bin ich bereit, mir meine Fehler zu verzeihen? Welche sind es im Einzelnen?
- 2 Bin ich in der Lage, mir mein bester Freund zu sein? Zum Beispiel durch eine unverbesserliche Art, konstruktiv und mutig zu denken?
- 3 Welche Schritte sind für mich die ersten, den Kontakt zu mir selbst erfolgreich zu gestalten?
- 4 Was tue ich heute, um mein Verhältnis zu mir zu stärken, über welche Vorschuss-Belohnung würde ich mich freuen?
- 5 Wie bezeichne ich meine eigenen Werte?
- 6 Welche „verrückte“ Sache könnte ich heute tun, die ich mir nie gestattet habe?
- 7 In welchen Punkten habe ich mich immer zu sehr meinen Mitmenschen angepasst?
- 8 Was kann ich tun, um ganzheitlich in meinem Interesse zu handeln, beruflich und privat hundertprozentig das in die Wege zu leiten, was meinem Lebenserfolg dient?

kerung zur gemeinsamen Chance umzuformen. Doch dafür brauchen wir Zeit. Wir brauchen Zeit für uns selbst, Zeit für Erfolge, Zeit für unsere Freunde. Zeit für unsere Familie... Zeit-Qualität = Lebens-Qualität!

Acht Fragen zum „Freundschaftsbewusstsein“

Die Zeiten ändern sich mit jedem Augenblick, in dem wir auf dieser Erde wirken. Die Evolution steht nicht für eine Sekunde still. Das Leben wartet nur darauf, dass wir es besser erfinden als es sich abspielt. Wie sieht die Welt von morgen aus? Das weiß keiner mit Treff-

sicherheit zu beantworten. Eines aber steht fest: Was wir brauchen, ist eine Checkliste für die Gewinnung des eigenen Freundes in uns, für das Erlangen von mehr Wissen über den Menschen, den wir vielleicht am wenigsten kennen: uns selbst.

Diese Fragen sollen einfach unser Denken etwas „aufbrechen“ und uns helfen, ganz neu in See zu stechen, um über große Teiche neue Ufer zu erreichen. Wir brauchen Menschen mit Visionen, die bereit sind, alles infrage zu stellen, alles für möglich zu halten und Menschlichkeit nicht nur neu zu definieren, sondern auch vorzuleben.

Die Verknüpfung von Privat- und Geschäftsleben zur Erfolgssynergie

Erfolgreiche Geschäfte tätigen, Freundschaften schließen, menschliche und unternehmerische Partnerschaften eingehen – die Basis Mensch treibt den Auf-, Ausbau und die Intensivierung auch geschäftlicher Beziehungen an. Diese Zielvision bedeutet gleichzeitig eine Anforderung an uns alle. Es geht darum, dass jeder von uns bei sich und seinen Aktivitäten startet. Freundschaften, die wir in den Geschäftsbe- reich integrieren, helfen dem Einzelnen, seine ganzheitliche Persönlichkeit zu entfalten.

Niemand kann seinen Weg zur Spitze allein finden und gehen. Wir suchen Anerkennung, Freundschaft, Liebe, Gesundheit, Erfolg und den Sinn des Lebens. Diesen ersehnten Zustand von Einheit können wir nur im Zusammenwirken mit anderen Menschen erreichen. Und auch nur, wenn wir einen beiderseitigen Nutzen schaffen. Das neue Freundschaftsbewusstsein bricht mit dem veralteten Schubladendenken. Wir brauchen ein Erfolgssystem für den ganzen Menschen, durch die Entdeckung einer tiefen und wertvollen Sicherheit in jedem Einzelnen von uns und nicht die hemmende scharfe Trennung zwischen „Berufs- und Privatleben“. Aufrichtiges Gefühl, Verständnis und Einsatz aus menschlichen Beweggründen können wir für uns selbst und andere neu definieren und entwickeln.



Roland Arndt
Infos zum Autor

kontakt.

Roland Arndt

Fliederbusch 22
23843 Bad Oldesloe
Tel.: 04531 67175
erfolg@roland-arndt.de
www.roland-arndt.de

DIE PERFEKTE VERBINDUNG ZWISCHEN PRAXIS UND LABOR



FreeTel: 0800-1700077
FreeFax: 08000-404444

www.henryschein-dental.de

Digitale Abformung und digitaler Datentransfer

Unter der **Dachmarke ConnectDental** bündelt Henry Schein seine Aktivitäten rund um den digitalen Workflow zwischen Praxis und Labor. Spezialisten-Teams für digitale Systeme beraten individuell, planen die sinnvolle Vernetzung offener, digitaler Produkte und führen sie zu einfach zu bedienenden Kundenlösungen für Zahnarztpraxen und Labore zusammen.

Ihr Vorteil mit Henry Schein:

- Beratung: Individuell und Workflow-orientiert
- Konzept: Workflow zwischen Praxis und Labor im Hinblick auf Datenaustausch und Schnittstellen
- Implementierung: Installation von Netzwerklösungen, offenen digitalen Abdruckscannern, Röntgensystemen, CAD/CAM Systemen Chairside und Labside

Erfolg verbindet.