



## In die eigene Wirkung investieren – Fortbildung zum Dentalreferenten

Termindruck? Stress? Anspruch? Für jeden, der diese drei Fragen mit „Ja“ beantworten kann, kann das Leben ganz schön anstrengend sein. Dabei gibt es Lösungsangebote, mit diesen Faktoren gut und verantwortlich umzugehen.

Viele Zahntechniker sehen in Fortbildungen Herausforderungen, auch wenn sie wichtig sind und den fachlichen Horizont erweitern. Die echten Herausforderungen werden jedoch bisher häufig vernachlässigt. Geschäftsbeziehungen und Teamkonstellationen fordern ebenso wie Freizeiten. Termindruck erzeugt häufig Stress. Stress resultiert aus der Angst zu versagen oder dem eigenen Anspruch nicht gerecht zu werden. Die Quelle der Angst ergibt sich aus mangelnder Kommunikation. Hier setzt die Fortbildung zum Dentalreferenten an.

Bei dieser Fortbildung zum Dentalreferenten steht die Entwicklung von Potenzialen im Fokus, die in jedem von uns schlummern. Oft reicht es dabei schon, anspruchsvolle Situationen in einen anderen Rahmen zu rücken und sie neutral wahrzunehmen.

Als Beispiel zwei Basistechniken für Stressresilienz mit Hilfe von sogenannten Separatoren: Heutzutage ist der Übergang von Beruf und Privatleben verwaschen. Es gibt jedoch Menschen, die zuhause arbeiten und von Hausschuhen auf Straßenschuhe wechseln, bevor sie ihr Home-Office betreten. Sie machen sich den Übergang von der Freizeit zur Arbeit bewusst. Ein erster Schritt in Richtung Stressresi-

lienz ist also ein Separator, z. B. eine bestimmte Kleidung, Musik oder andere Rituale.

Um Stresssituationen zu meistern, hat sich außerdem die Ich-Botschaft bewährt. Dabei sollten Aussagen wie „Sie machen immer zu enge Termine“ möglichst unterbleiben und ersetzt werden durch „Ich benötige mehr Zeit, um den Auftrag zu erledigen“. In diesem Fall wird der Wunsch extern adressiert, das fördert das Verständnis des Gesprächspartners. Um aus dem Hamsterrad aussteigen zu können, ist die Sicht von außen auf den Hamsterkäfig erforderlich. Tipp: Wird es mal wieder eng, kurz die Position im Raum wechseln und die Situation von außen betrachten. Mit etwas Übung gelingt dies sogar mental. Auch hier wird ein Separator gesetzt.

Eine Seminarreihe zum Dentalreferenten soll helfen, Grundlagen für eine solche Kommunikationskompetenz zu bilden. Sie findet an vier Wochenenden statt. Trainiert werden z. B. Elemente aus der gewaltfreien Kommunikation, der Neuro-Linguistischen-Programmierung (NLP), dem Präsenztraining, dem Vocal-Coaching, dem Verhandlungstraining oder der Visualisierungstechniken. Wer das erworbene Wissen dann noch auf dem abschließenden Referenten-Slam vor Publikum anwendet, sollte auf zielführende Kommunikation im Alltag bestens vorbereitet sein.

Informationen zur Fortbildung bei Christian Lang, zertifizierter Coach unter Tel. 0 22 33/9 79 81 62 und unter [www.Dental-Business-Coach.de](http://www.Dental-Business-Coach.de).

