

Stefan Lepper

Beratung > Planung > Optimierung

Praxismanagement für Heilberufe

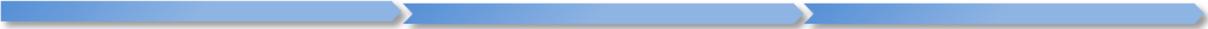
Workbook

zum Modul:

Eigene Ziele

**Nur wenn ich zufrieden bin
kann ich langfristig gute Arbeit leisten**

Stefan Lepper
Auf dem Rade 22
30926 Seelze
info@stefanlepper.de
www.stefanlepper.de



Lieber Therapeut,

Du hast den Entschluss gefasst an Deinem Praxiskonzept zu arbeiten. Das Herz der Praxis ist immer der Therapeut oder der Praxishaber. Bevor wir anfangen uns Gedanken über deine Praxis zu machen, schaffen wir erstmal Klarheit über Deine eigenen persönlichen Bedürfnisse und Ziele. Deine Praxis muss zuerst zu Dir und Deinen Bedürfnissen passen. Nur wenn Du Deine Arbeit mit Freude und Leidenschaft ausführen kannst, kannst Du Deine Patienten ebenso begeistern und auch langfristig zufrieden und erfolgreich arbeiten. Wenn Du dich verbiegen müsstest, um in deiner Praxis zu arbeiten, würde es Dir auf Dauer keinen Spass machen. Deine Patienten würden dies schnell spüren und die Konsequenzen ziehen.

Warum schriftliches Arbeiten?

Du denkst vielleicht, dass Dir bereits klar ist was Du möchtest. Du weißt vielleicht ganz genau was Du nicht möchtest. Sehr gut. Die Erfahrung hat gezeigt, dass man durch das schriftliche Fixieren der Gedanken sich nochmal klarer wird. Durch diese Fixierung habe ich sozusagen einen Vertrag mit mir selbst geschlossen. Meistens können Menschen anschliessend auch viel klarer Ihre Bedürfnisse gegenüber Freunden, Familie und Patienten formulieren. Selbst wenn Du noch nicht vom schriftlichen Arbeiten überzeugt sein solltest, probier es aus. Die Zeit die du hierfür aufwendest ist überschaubar gering und könnte auch Dir helfen Deine Ziele besser zu errichten.

Hilfreiche Tipps für die Arbeit mit diesem Workbook

- Du kannst am meisten für dich mitnehmen, wenn du das Workbook wirklich der Reihe nach abarbeitest. Lies nicht vorraus und versuche keine Schritte zu überspringen
- Lasse Dir Zeit zwischen den einzelnen Schritten. Auch wenn Du glaubst die Antwort sofort parat zu haben. Manche Überlegungen brauchen Zeit, um zu reifen.
- Beantworte die Fragen am Besten schriftlich hier im Workbook. So hast Du alles zusammen und kannst jederzeit deine Gedanken nachvollziehen.
- Wenn Du während des Bearbeitens Punkte bemerkst, die du schon lange erledigen wolltest oder jetzt erledigen möchtest, dann notiere sie auf deiner persönlichen Aufgabenliste. (Wenn du keine Aufgabenliste führst, dann sollten wir das Thema Zeit- und Selbstmanagement nochmal bearbeiten)



Fragen zu Dir als Therapeut

Lass uns als Erstes herausfinden wer Du bist.

Welche Ausbildung/en hast Du durchlaufen und wann mit welchem Abschluss beendet?

Welche Bereiche oder Aufgaben haben Dir in der Ausbildung oder in früheren Tätigkeiten besonders gut gefallen?

**Was sind deine Interessen ausserhalb der Arbeit?
Wofür interessierst Du dich? In welchen Vereinen oder Gruppen bist du
Mitglied? Welche Themen verfolgst Du?**

Bist Du ein Einzelkämpfer oder arbeitest Du lieber im Team?

- Einzelkämpfer
- Ich arbeite gerne im Team
- Es macht mir Spass Mitarbeiter zu führen und zu motivieren
- Ich habe kein Problem auch Aufgaben zu delegieren
- Ich treffe Entscheidung am Besten allein
- Bei schwierigen Entscheidungen hole ich mir gerne Rat von einem Kollegen

Fragen zu Deinen Wünschen

Hier darfst Du träumen. Du darfst mal etwas rumspinnen. Denn im Prinzip sollte es in deinem Beruf doch nur um eine Sache gehen:

**Was kannst du von morgens bis abends “spielen”,
ohne dass es dir langweilig wird?**

Was würdest du tun, wenn du wüsstest, dass du auf jeden Fall Erfolg damit hättest?
Ganz ohne Risiko.

Geh für diese Frage mal kurz in dich. Was wäre es?

- Rockstar?
- Gehirnchirurg?
- Finanzanalyst?
- Professioneller Schokoladen-Tester?
- Direktor im Krankenhaus?
- Schriftsteller?
- Wunderheiler?

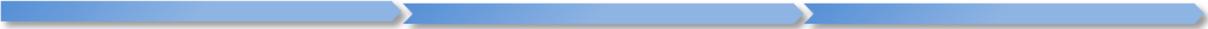
Oder vielleicht genau das, was du gerade tust?

Genau das ist Leidenschaft, Liebe und Hingabe für eine Tätigkeit. Und wenn du diese Leidenschaft findest, dann musst du nicht mehr einen Tag in deinem Leben arbeiten. Aber nicht nur das – dann stellt sich auch dein Erfolg ganz von alleine ein.

Wenn Du festgestellt hast, dass Deine Leidenschaft eigentlich für eine andere Tätigkeit als die Tätigkeit in einer Praxis brennt, auch gut. Dann solltest Du auf jeden Fall einen Coaching Termin vereinbaren, um das weitere Vorgehen zu besprechen.

Wenn Du Dich aber jetzt entschieden hast im medizinischen Bereich, in Deiner, oder einer anderen Praxis zu arbeiten – sehr gut. Schliesslich sind wir mit dem Ziel gestartet, das Konzept für Deine Traumpraxis zu finden.

Um deine Wünsche auch wirklich berücksichtigen zu können müssen wir nun etwas über das erfahren, was Dir wirklich wichtig ist.
Auch hierzu habe ich ein paar Fragen vorbereitet, die Dir helfen eine klare Vorstellung zu bekommen.



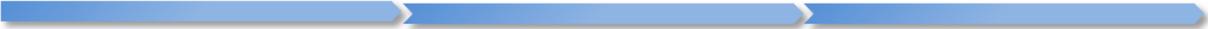
Meine persönlichen Wünsche

Was ist Dir bei der Arbeit besonders wichtig?

- Der berufliche Erfolg steht für mich im Vordergrund
 - Der Beruf muss mit meinem Privatleben gut vereinbar sein
 - Meine Familie steht im Vordergrund, der Beruf ist mir wichtig zur Selbstverwirklichung
-
-

Was bedeutet beruflicher Erfolg für Dich?

- Heilungserfolg:**
Es ist mir wichtig, dass der Patient die bestmöglichen Fortschritte macht.
 - Achtungserfolg:**
Es ist mir wichtig, dass die Patienten und Kollegen meine Arbeit zu schätzen wissen. Patienten empfehlen mich weiter. Kollegen sprechen nur positiv über mich.
 - Wirtschaftlicher Erfolg:**
Ich arbeite um Geld zu verdienen. Die Praxis muss gut laufen um mir ein sorgenfreies Leben zu sichern.
 - Persönlicher Erfolg:**
Ich habe mir eigene individuelle Ziele gesetzt die ich erreichen möchte. z.B. bei einem ausreichenden Einkommen nicht mehr als ... Stunden zu arbeiten um ausreichend Zeit und Kraft für mein privates Leben zu haben.
-
-



Wie würdest Du am liebsten in deiner Praxis arbeiten?

- ganztags
 - halbtags
 - nur einzelne Tage in der Woche
-
-

Wieviel würdest Du am liebsten in deiner Praxis verdienen?

- ich möchte meinen gesamten Lebensunterhalt durch die Praxis verdienen
Wieviel? : _____ € pro Monat
- ich habe noch ein anderes Einkommen, es reicht mir, wenn ich ein Zusatzeinkommen erziele
Wieviel? : _____ € pro Monat

Wielange möchtest Du in deiner Praxis arbeiten?

- ich liebe meine Arbeit und möchte auch nach dem 60ten Lebensjahr nicht völlig aufhören zu arbeiten.
 - ich habe noch andere Ziele im Leben und möchte die Praxis später verkaufen/übergeben.
Wann?: in _____ Jahren
-
-

Die Traumpraxis

Um Deine Traumpraxis zu finden brauchen wir eine klare Vorstellung von dieser Praxis. Das Unterbewusstsein arbeitet am Besten mit Bildern und Gefühlen. Ich möchte dich deshalb bitten eine kleine Übung zu machen.

Bei einem Traum haben wir ein genaues Bild vor Augen. Unser Unterbewusstsein verknüpft diese Bilder mit Gefühlen. Und diese Gefühle wiederum geben uns die Kraft unsere Vorsätze auch in Taten umzusetzen.

Übung: Der ideale Tag in meiner Traumpraxis

Am Besten machst Du diese Übung an einem ungestörten Ort zu einem Zeitpunkt, an dem Du Dich für 15 min ungestört konzentrieren kannst.

Mach es Dir gemütlich und gehe die Fragen einmal Absatz für Absatz durch. Du solltest nach jedem Absatz eine Pause machen, die Augen schliessen und Dir ein genaues Bild entstehen lassen.

Am Ende der Übung kannst Du die Fragen dann ein weiteres Mal durchgehen und kannst deine Bilder in Worten unter die Fragen schreiben.

Stelle Dir einen idealen Tag in **Deiner Traumpraxis** vor.

Was würde Dich **wirklich** erfüllen?



Du kommst in **Deine** Praxis

Wie sieht die Praxis aus?

Welche Farben hat die Praxis?

Wie sehen die Wände aus?

Wie sind die Möbel?

Welche Räume gibt es?

Ist die Praxis gross oder klein?

Wer ist noch in der Praxis?

Bist Du allein in der Praxis?

Sind schon Mitarbeiter vor Dir in der Praxis?

Wie sehen die Mitarbeiter aus?

Welche Aufgaben haben die Mitarbeiter?

Gibt es Kollegen in der Praxis?

Wie sehen die Kollegen aus?

Wie und was arbeiten die Kollegen?

Sind schon Patienten in der Praxis?

Warten die Patienten bereits auf Dich?

Wieviele Patienten sind gleichzeitig in der Praxis?

Wie / Wer sind deine Patienten?

Sind es junge oder alte Patienten?

Haben die Patienten eine besondere Krankheit?

Sind es Stammpatienten? Vielleicht chronische Patienten?

Reha Patienten?

Warum kommen die Patienten zu Dir?

Hast Du erfolgreiche Werbung gehalten?

Gibt es Mundpropaganda? Bist Du der Geheimtipp?

Bist Du als Experte bekannt?

Deine Therapie?

Welche Therapie bekommen die Patienten bei Dir?

Fürst Du ausführliche Gespräche?

Arbeitest Du mit Körperkontakt?

Arbeitest Du mit Geräten?

Stellst Du Rezepte oder Produktempfehlungen aus?

Hast Du die Verantwortung für die gesamte Therapie des Patienten?

Fürst du eine Teiltherapie als Auftragsleistung aus?

Hast Du Dich auf eine Therapie oder eine Erkrankung spezialisiert?

Dein Erfolg?

Bekommst Du Anerkennung für Deine Arbeit?

Bekommst Du Dankeschreiben von Patienten?

Empfehlen Kollegen dich weiter?

Verdienst Du Geld mit Deiner Arbeit?

Wenn Deine Praxis so laufen würde, wie würde dann Dein Leben aussehen?

Wann gehst Du nach Hause?

Wie wohnst Du?

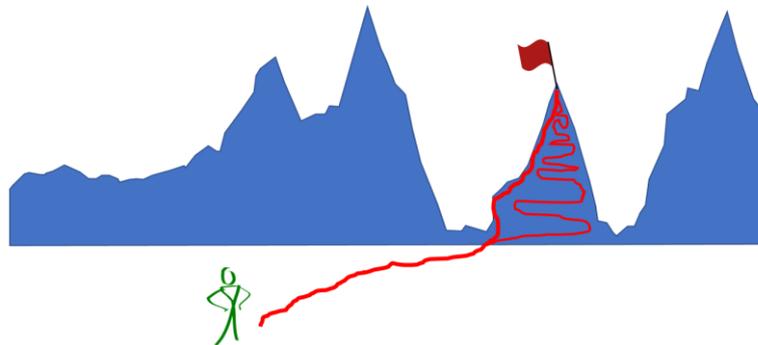
Was machst Du nach der Arbeit?

Welchen Einfluss hätte dieses Leben auf Deine Familie?

Was wäre, wenn genau das Realität annehmen würde?
Wie würdest Du Dich dann fühlen?

**Wenn Du Dich zuerst um Deine
Wünsche kümmerst, wirst du auch
mehr Energie für andere haben**

Nur wer sein Ziel kennt, kann den Weg planen.



Nun hast Du die wichtigsten Fragen zu Deinen persönlichen Wünschen und Träumen beantwortet. Du weisst was Du willst.

Um Deinen Wunsch Wirklichkeit werden zu lassen brauchst Du einen realistischen Plan.

Es nützt nichts, wenn Du mit viel Leidenschaft eine Praxis eröffnest, aber keiner von Deinen Leistungen weiss. Am Ende müssen die Patienten auch bereit sein für Deine Leistungen Geld auszugeben. Du kannst keinem Patienten helfen, wenn Du Deine Praxis aus wirtschaftlichen Gründen wieder schliessen musst.

Stefan Lepper