

BIRGIT STÜLTEN

SPEAKERIN – BUSINESS-COACH – BESTSELLER-AUTORIN

Führung, die wirkt – mit der Leadtorik®-Methode



” Entscheidend ist oft nicht,
was gesagt wird
sondern **wie**.

” KI kann Prozesse steuern, Muster
erkennen und Entscheidungen
vorbereiten – **aber kein Vertrauen
schaffen. Das bleibt Aufgabe
der Führung.**

” Je digitaler die Welt ist,
desto menschlicher
muss Führung sein.

INHALT

4	BIRGIT STÜLTEN IN ZAHLEN
5	ÜBER BIRGIT STÜLTEN
8	AUSGEZEICHNET
10	WAS LEADTORIK® EINZIGARTIG MACHT
12	CASE STUDIES – TYPISCHE HERAUSFORDERUNGEN
16	VORTRAGSFORMATE
17	Leadtorik® – Die Sprache wirksamer Führung
18	Führung in Zeiten von KI – Menschlich bleiben, klar führen
18	Kommunikation & Konfliktlösung – Gesprächsführung mit Haltung & Struktur
19	Leadership-Mindset & Selbstführung – Klarheit, Präsenz, Wirksamkeit
19	Change-Kommunikation & Motivation – Menschen mitnehmen, Teams stärken
20	10 GRÜNDE FÜR EINEN VORTRAG MIT BIRGIT STÜLTEN
22	DAS LEADERSHIP NETZWERK
24	KUNDENSTIMMEN
26	AUSGEWÄHLTE KUNDEN
27	BÜCHER (AUSZUG)
29	BEKANNT AUS ...
30	FACHARTIKEL (AUSZUG)
36	KONTAKT

A portrait of Birgit Stülten, a woman with shoulder-length brown hair, wearing a blue top and a dark blazer, standing against a light blue background.

BIRGIT STÜLTEN IN ZAHLEN

>10.000

Teilnehmende

>20 Jahre

Erfahrung in Führung,
Kommunikation & Training

>30

Veröffentlichungen von
Fachbeiträgen

3

Bücher geschrieben
(Amazon-Bestseller-
Autorin)

1

bahnbrechende Methode
entwickelt zu positiver
Führung und zielführender
Kommunikation

ÜBER BIRGIT STÜLTEN

Birgit Stülten gehört zu den profilierten Expertinnen für moderne Führung und wirksame Kommunikation im deutschsprachigen Raum. Mit ihrer Methode Leadtorik® – eingetragene Marke und erprobtes Konzept – zählt sie zu den gefragten Rednerinnen, wenn es darum geht, Führung neu zu denken: klar, menschlich, zukunftsfähig. Zudem unter Einbezug der künstlichen Intelligenz.

Ihr Fokus: Kommunikation, die bewegt – und Führung, die verbindet.

Ihr Ansatz: die Verbindung von moderner Führungspsychologie, Neurowissenschaft und praktischer Rhetorik.

Ihr Ziel: Führungskräfte und Teams zu befähigen, mit Sprache Wirkung zu erzeugen – gerade in Zeiten von Veränderung, Fachkräftemangel und zunehmendem Einsatz von künstlicher Intelligenz.

”

Kommunikation ist nicht nur ein Werkzeug, sondern ein **Hebel für Kultur, Motivation und Veränderung.**

Bekannt wurde sie durch ihre erfolgreichen Bücher „Souverän als Führungskraft“ und „Der skandinavische Weg der Führung“ sowie durch ihre Vorträge auf Fachkongressen und Messen, auf Großveranstaltungen wie dem Founder Summit und der Personal Nord sowie bei Verbänden und im Mittelstand. Ob auf großen Bühnen oder in intensiven Leadership-Trainings: Birgit Stülten überzeugt durch Tiefe, Klarheit und eine seltene Fähigkeit, Menschen zum Reflektieren und Handeln zu bringen.



Als Top-100-Beraterin, Bestseller-Autorin und Gründerin des Leadership Netzwerks ist sie Sparringspartnerin für Menschen in Führungsverantwortung – vom Mittelstand bis zur Unternehmensspitze. Ihr aktueller Schwerpunkt: Führung mit KI – ein Thema, bei dem sie Technologie nicht als Bedrohung, sondern als Chance für menschlichere Führung begreift.

Was sie besonders macht, ist ihr feines Gespür für Menschen, Kulturen und Stimmungen. Kein Vortrag gleicht dem anderen – denn sie spricht nicht nur über Wirkung, sie lebt sie. Mit überraschenden Einsichten, interaktiven Elementen und fundiertem Know-how begeistert sie ihr Publikum vom ersten Moment an.

Ihr Versprechen: Wer Klarheit, Haltung und Zukunftskompetenz auf der Bühne sucht, findet in Birgit Stülten eine Speakerin, die inspiriert – und bewegt.

Freuen Sie sich auf Leadership mit Tiefgang. Und auf Kommunikation, die wirklich etwas bewirkt.



Führung ist die Kunst,
Menschen zu inspirieren,
über sich selbst
hinauszuwachsen.





“ Wenn alles unsicher ist, wird die **Qualität der Führung zur Überlebensfrage.**



AUSGEZEICHNET



MITGLIED DER GERMAN SPEAKERS ASSOCIATION (GSA)

Als Professional Member der German Speakers Association ist Birgit Stölten Teil des wichtigsten Rednernetzwerks im deutschsprachigen Raum. Ihre Mitgliedschaft steht für höchste Qualitätsstandards, fundierte Rednerausbildung und starke fachliche Vernetzung.



TOP 100 BERATERIN 2024 (BVMID)

Die Bundesvereinigung Mittelstand in Deutschland zeichnete Birgit Stölten 2024 als eine der Top 100 Beraterinnen aus. Damit würdigt die BVMID ihre herausragende Expertise in der Führungskräfteentwicklung sowie ihre praxisnahe Methodik. Die Auszeichnung zeigt, wie stark ihre Arbeit im Mittelstand geschätzt wird.



TOP EMPFEHLUNG 2025 (PROVENEXPERT)

Basierend auf durchgängig positiven Kundenbewertungen wurde Birgit Stölten bei ProvenExpert mit dem Siegel „Top Empfehlung 2025“ ausgezeichnet. Besonders hervorgehoben wurden dabei ihre inspirierende Wirkung, ihre professionelle Begleitung und der direkte Mehrwert für Teams und Führungskräfte.



PROVENEXPERT – 100 % WEITEREMPFEHLUNG (2025)

Mit über 250 Bewertungen und einem Durchschnitt von „sehr gut“ zählt Birgit Stölten zu den bestbewerteten Beraterinnen im deutschsprachigen Raum. Ihre Arbeit überzeugt durch Klarheit, Wirksamkeit und messbare Ergebnisse – was sich auch in einer Weiterempfehlungsquote von 100 % widerspiegelt.



EXCELLENCE AWARD – SPEAKER SLAM 2022

Beim internationalen Speaker Slam am 25. März 2022 trat Birgit Stölten gegen 96 weitere Rednerinnen und Redner aus zehn Nationen an. Sie überzeugte Jury und Publikum mit ihrem Kurzvortrag „Erfolgsbooster Positive Führung“ und erhielt den Excellence Award. Die Auszeichnung unterstreicht ihre Fähigkeit, in kürzester Zeit große Wirkung zu erzielen – sowohl emotional als auch inhaltlich.



DVCT-ZERTIFIZIERTE TRAINERIN

Der Deutsche Verband für Coaching und Training (dvct) zertifiziert nur Trainerinnen und Trainer, die nachweislich wirksam, professionell und ethisch fundiert arbeiten. Diese Zertifizierung bestätigt Birgit Stöltens hohe methodische Kompetenz und Praxiserfahrung.



DISG CERTIFIED TRAINER

Als zertifizierte Trainerin für das DISG-Persönlichkeitsmodell unterstützt sie Führungskräfte und Teams dabei, sich selbst und andere besser zu verstehen – für klarere Kommunikation und stärkere Zusammenarbeit.



RMP CERTIFIED MASTER

Mit der Zertifizierung für das Reiss Motivation Profile® (RMP) nutzt Birgit Stützen ein wissenschaftlich fundiertes Instrument, um intrinsische Motivation sichtbar und nutzbar zu machen – besonders wertvoll für Führung und Teamentwicklung.



PERSOLOG®-TRAINERIN (PERSÖNLICHKEITSMODELL)

Als zertifizierte Trainerin für das Persolog®-Modell bringt Birgit Stützen fundierte Persönlichkeitsdiagnostik in Führung, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung ein. Sie nutzt das Modell, um Potenziale sichtbar und nutzbar zu machen.



NLP-PRACTITIONER (DVNLP)

Die Ausbildung zum NLP-Practitioner erweitert ihr methodisches Repertoire um wirkungsvolle Kommunikationstechniken und Veränderungsstrategien – für noch mehr Tiefgang in Beratung und Training.



KI MASTERY BÜHNE

Ob Keynote oder Fachvortrag – eine starke Bühnenpräsenz entsteht nicht durch Zufall. Sie ist das Ergebnis klarer Inhalte, fokussierter Vorbereitung und einer durchdachten Struktur. Birgit Stützen bietet Vorträge, die durch KI-Unterstützung noch begeisternder und optimal auf das Zielpublikum zugeschnitten sind.



MITGLIED DER BUNDESVEREINIGUNG MITTELSTAND IN DEUTSCHLAND (BVMID)

Als aktives Mitglied der BVMID engagiert sich Birgit Stützen für die Stärkung mittelständischer Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Die Mitgliedschaft unterstreicht ihre Nähe zur Praxis und ihre Ausrichtung auf die konkreten Herausforderungen mittelständischer Führungskräfte. Sie bringt ihre Expertise dort ein, wo nachhaltige Entwicklung und zukunftsorientierte Führung gefragt sind.

WAS LEADTORIK® EINZIGARTIG MACHT

... UND WARUM SIE WIRKT

Führung entscheidet sich in der Kommunikation – jeden Tag, in jedem Gespräch. Während viele Führungsseminare auf klassische Techniken wie aktives Zuhören oder Ich-Botschaften setzen, geht Leadtorik® einen entscheidenden Schritt weiter: Es verbindet moderne Rhetorik mit Führungspsychologie, neurowissenschaftlichen Erkenntnissen und Elementen der Verkaufspsychologie. So entsteht ein System, das Wirkung nicht nur erklärt, sondern im Führungsalltag erlebbar und umsetzbar macht.

Leadtorik® richtet sich an Führungskräfte, die nicht einfach lauter oder dominanter auftreten wollen, sondern mit Klarheit, Präsenz und Menschlichkeit führen möchten. Es bietet praxisnahe Werkzeuge für eine neue Führungskultur – eine, die auf echter Verbindung, klarer Sprache und innerer Stabilität basiert. In einer komplexen, digitalen Arbeitswelt reicht es nicht mehr aus, Informationen weiterzugeben: Es geht darum, Orientierung zu geben, Denkprozesse anzustoßen und Teams zu inspirieren.

Im Zentrum steht die Leadtorik®-Formel: Emotion – Erkenntnis – Energie. Diese Formel durchzieht alle Elemente der Methode – von der Gesprächsführung über Feedbackprozesse bis hin zur Entscheidungsfindung mit und ohne KI.

Leadtorik zeigt, wie Sprache gezielt eingesetzt werden kann, um Vertrauen aufzubauen, Konflikte zu klären, Motivation zu steigern und Entscheidungen zu erleichtern. Dabei geht es nicht um eine steife Technik, sondern um eine lebendige Haltung: Sprache wird zum Führungsinstrument mit Verantwortung.

Leadtorik® ist kein starres Regelwerk, sondern ein flexibles System, das sich an individuelle Führungsstile und Unternehmenskontexte anpasst. Es vereint Wissen, Haltung und Werkzeug – für eine Kommunikation, die verbindet und bewegt. Genau darin liegt der Unterschied: Führung basiert nicht nur auf Kommunikation – sie entsteht in ihr. Bewusst. Wirksam. Menschlich.



Veränderung geschieht nur, wenn Menschen **emotional erreicht** werden, neue **Einsichten gewinnen** und dadurch **Motivation** zum Handeln entsteht.

DER KONKRETE NUTZEN:

- **Sofort anwendbare Gesprächsführung:** Mit klaren Modellen wie der 4-Stufen-Struktur oder dem Sprache-Check gelingt es, Mitarbeitergespräche, Präsentationen oder Teamrunden gezielter, wertschätzender und zugleich effizienter zu gestalten.
- **Stärkere Wirkung als Führungskraft:** Die persönliche Ausdruckskraft wird geschärft, die eigene Sprache gefunden. So entsteht mehr Glaubwürdigkeit, Überzeugungskraft und Wirkung im Außen.
- **Mehr Verbindung statt Konfrontation:** Durch psychologisch fundierte Rhetorik werden Konflikte entschärft und tragfähige Beziehungen aufgebaut – auch bei schwierigen Teamkonstellationen oder Generationenunterschieden.
- **Zeiteffizienz in der Führung:** Klare Gesprächsstrukturen, wirkungsvolle Fragen und der reflektierte Einsatz von KI (z. B. ChatGPT als Sparringspartner) führen zu schnelleren, besseren Entscheidungen.
- **Souveränität auch in herausfordernden Situationen:** Ob bei Veränderungsprozessen, Kritikgesprächen oder Widerstand – mit Leadtorik bleibt Führung handlungsfähig, klar und verbindlich.



CASE STUDIES – TYPISCHE HERAUSFORDERUNGEN

CASE STUDY 1

Impulsvortrag zu wirksamer Führungskommunikation in Veränderungsprozessen

Klienten-Herausforderung

Ein Universitätsklinikum stand vor einem umfassenden Change-Prozess, der alle Bereiche – von der medizinischen Versorgung über Pflege bis zur Verwaltung – betraf. Neue Strukturen, digitalisierte Abläufe und eine veränderte Führungskultur sollten eingeführt werden. Rund 250 Führungskräfte sollten auf die Veränderungen eingestimmt und kommunikativ gestärkt werden, um als Multiplikatoren im Prozess zu wirken.

Rolle und Aufgabe von Birgit Stülten

Im Rahmen der zentralen Führungskräftekonferenz wurde Birgit Stülten mit einem 45-minütigen Impulsvortrag zum Thema „Führungskommunikation, die verbindet – klar bleiben in Zeiten des Wandels“ beauftragt. Ziel war es, Orientierung zu geben, Reflexion zu ermöglichen und praktische Impulse für den Führungsalltag zu liefern. Der maßgeschneiderte Vortrag kombinierte:

- Einordnung der psychologischen und kommunikativen Dynamiken in Veränderungsprozessen
- Haltungselemente für mehr Sicherheit durch Präsenz und Klarheit
- Elemente aus der Leadtorik®-Methode (wie Sprachanker, Strukturhilfen, Gesprächsstrategien)
- Praxisnahe Beispiele aus dem Gesundheitswesen
- Ein Framework zur direkten Anwendung im anschließenden Workshop

Resultate

Der Vortrag wurde als motivierend, alltagsnah und inhaltlich fundiert wahrgenommen. Viele Teilnehmende berichteten, konkrete Formulierungen und Impulse für schwierige Situationen mitgenommen zu haben. Besonders hervorgehoben wurde die Verbindung aus Klarheit, Empathie und sofortiger Umsetzbarkeit. Das Klinikum entschied sich im Anschluss für die Entwicklung vertiefender Workshop-Formate in Zusammenarbeit mit Birgit Stülten.

Roadshow für ein pharmazeutisches Unternehmen

Klienten-Herausforderung

Ein führendes pharmazeutisches Unternehmen plante eine bundesweite Roadshow zur Einführung eines innovativen Medikaments. Ziel war es, Fachkreise – insbesondere Ärzt:innen, Pflegefachkräfte und medizinisches Personal – nicht nur mit den Produktvorteilen vertraut zu machen, sondern auch deren kommunikative Kompetenz in der Anwendung und im Patientengespräch zu stärken. Das Besondere: Die Veranstaltung fand in einem eigens gebrandeten, ausziehbaren Truck mit Showroom und Rooftop-Bar statt – an 15 Standorten deutschlandweit.

Rolle und Aufgabe von Birgit Stülten

Birgit Stülten wurde beauftragt, die fachübergreifende Brücke zwischen medizinischer Information, Führungs- und Patient:innenkommunikation zu schlagen. Sie konzipierte und realisierte:

- Vorträge zu wirksamer Kommunikation in der Arzt-Patienten-Interaktion
- Impulsvorträge für Führungskräfte zu Teamführung und Motivation in Zeiten hoher Belastung
- Praxisworkshops zur Applikation des Medikaments – kombiniert mit Gesprächstechniken für die Beratungssituation
- Interaktive Elemente aus der Leadtorik®-Methode zur Aktivierung der Teilnehmenden
- Feinfühlige, aber pointierte Moderation im ungewöhnlichen Setting des mobilen Show-Trucks

Jeder Standort wurde individuell auf das regionale Publikum abgestimmt. Die besondere Atmosphäre des Trucks – mit modernem Showroom und Rooftop-Bar für Austausch auf Augenhöhe – schuf ideale Bedingungen für informellen Wissenstransfer und nachhaltige Wirkung.

Resultate

Die Roadshow wurde intern wie extern als herausragendes Format gelobt. Die Teilnehmenden gaben Bestnoten für die Kombination aus medizinischer Information, sofort anwendbarer Kommunikationspraxis und inspirierendem Rahmen. Die Verbindung aus Fachwissen, Führungskompetenz und Patientenkommunikation wurde als praxisrelevant und emotional überzeugend wahrgenommen. Das Unternehmen gewann nicht nur Sichtbarkeit, sondern auch nachhaltige Bindung in der Zielgruppe.

Neuausrichtung eines Führungskräfteentwicklungsprogramms im Wachstumsumfeld

Klienten-Herausforderung

Ein wachstumsstarkes mittelständisches Unternehmen plante, sein bestehendes Führungskräfteentwicklungsprogramm grundlegend zu überarbeiten. Ziel war es, die Führungskräfte wirksamer auf komplexe Herausforderungen vorzubereiten, ihre Resilienz zu stärken und eine Kultur der klaren, menschlichen Kommunikation zu fördern. Erwartet wurde kein Standardseminar, sondern ein individuelles Entwicklungsformat, das den Veränderungsprozess im Unternehmen aktiv begleitet.

Rolle und Aufgabe von Birgit Stülten

In einem Co-Creation-Prozess mit dem entsprechenden Arbeitskreis und der Geschäftsführung initiierte Birgit Stülten Interviews und Bedarfsanalysen, um die konkreten Herausforderungen und Ziele präzise zu erfassen.

Auf dieser Basis entwickelte sie ein modulares Entwicklungsprogramm mit starkem Praxisbezug:

- Kick Off-Veranstaltung mit motivierenden Vorträgen
- Reflexionsimpulse zur Entwicklung eines wirksamen Leadership-Mindsets
- Formate zur Stärkung der Selbstführung und Entscheidungsfähigkeit
- Einsatz der Leadtorik®-Methode zur Verbesserung der Führungskommunikation
- Integration von Künstlicher Intelligenz (z. B. ChatGPT) als Reflexions- und Übungspartner

Resultate

Das Programm wurde unternehmensweit als innovativ und alltagsrelevant wahrgenommen. Führung wurde nicht „nur gelernt“, sondern im geschützten Raum erlebt und reflektiert. Die Teilnehmenden berichteten von mehr Klarheit, besserem Umgang mit Drucksituationen und einer spürbaren Verbesserung in der Kommunikation mit ihren Teams. Das neue Programm wurde fest im Führungskräfteentwicklungsprozess des Unternehmens verankert.

Kommunikationsstärkung in einem belasteten Führungsteam

Klienten-Herausforderung

Ein interprofessionelles Führungsteam befand sich in einer angespannten Phase: zunehmender Druck, steigende Anforderungen von außen und innere Spannungen beeinträchtigten die Zusammenarbeit. Entscheidungsprozesse verliefen schleppend, Konflikte schwelten unter der Oberfläche, die Kommunikation war von Missverständnissen geprägt.

Rolle und Aufgabe von Birgit Stülten

Zur gezielten Lageklärung führte Birgit Stülten Einzelinterviews mit den Führungskräften. Ziel war es, Muster und persönliche Perspektiven sichtbar zu machen. Anschließend konzipierte und moderierte sie in Abstimmung mit der Geschäftsführung einen Kommunikationsworkshop mit folgenden Schwerpunkten:

- Aufdecken hinderlicher Kommunikationsmuster, Prozesse und Strukturen unter anderem mittels einer SWOT-Analyse
- Förderung der Selbstwahrnehmung und gegenseitigen Perspektivübernahme
- Anwendung des DISG-Modells zur Typenklärung sowie interner „Gebrauchsanleitungen“
- Einsatz der Leadtorik®-Methode zur Stärkung der Gesprächskompetenz
- Entwicklung gemeinsamer Routinen (z. B. Check-ins, klare Feedbackformate, Sprachanker)

Im Anschluss unterstützte sie bei der Umsetzung und Stabilisierung der neuen Kommunikationsmuster im Alltag.

Resultate

Im Workshop entstand ein neues gegenseitiges Verständnis und ein gemeinsamer Wille zur Veränderung. Die entwickelten Kommunikationsroutinen wurden in der Teamstruktur verankert und zeigten rasch Wirkung: Die Stimmung im Team stabilisierte sich, Konflikte konnten frühzeitig angesprochen und geklärt werden. Entscheidungen wurden wieder klarer und gemeinschaftlicher getroffen.

VORTRAGS- FORMATE



LEADTORIK® – DIE SPRACHE WIRKSAMER FÜHRUNG

Als Vortrag & Inhouse-Seminar buchbar

Leadtorik® ist Birgit Stültens eigenständiger Ansatz zu Empowering Leadership: wissenschaftlich fundiert und praktisch einsetzbar. Denn wirksame Führung beginnt mit der richtigen Sprache. In diesem Vortrag erfahren Sie, wie Sie durch bewusst eingesetzte Kommunikation Führung nicht nur ausüben, sondern auch sichtbar machen. Die Methode Leadtorik® verbindet rhetorische Klarheit mit emotionaler Intelligenz – für Führung, die Orientierung gibt, motiviert und Wirkung entfaltet. Es geht nicht um „mehr reden“, sondern um besser kommunizieren. **Wie gelingt es, Autorität mit Zugewandtheit zu verbinden? Wie sprechen Sie so, dass andere folgen wollen?** Genau hier setzt dieser Vortrag an.

NUTZEN FÜR DIE TEILNEHMENDEN:

- Verstehen, wie Sprache Führungswirkung erzeugt
- Tools für klare, souveräne Kommunikation in Führungssituationen
- Sprachmuster und Formulierungen für Orientierung, Motivation und Vertrauen
- Wirkungsvoll auftreten in Meetings, Feedbackgesprächen und Veränderungsprozessen
- Mehr Sicherheit im Umgang mit schwierigen Kommunikationsmomenten



FÜHRUNG IN ZEITEN VON KI – MENSCHLICH BLEIBEN, KLAR FÜHREN

Als Vortrag & Inhouse-Seminar buchbar

Künstliche Intelligenz verändert Arbeitswelt, Prozesse und Entscheidungsdynamiken. Doch gerade in Zeiten technologischen Wandels sind menschliche Führung und klare Kommunikation wichtiger denn je. Dieser Vortrag zeigt, wie Führungskräfte Orientierung geben, Vertrauen erhalten und Teamdynamiken fördern – trotz oder gerade wegen KI-gestützter Arbeitsumgebungen. Es geht um Klarheit im Umgang mit Unsicherheiten, um Haltung in digitalen Zeiten und um eine Führungsweise, die Mensch und Maschine differenziert betrachtet. ***Wie bleibt Führung menschlich – auch wenn Algorithmen mitentscheiden?***

NUTZEN FÜR DIE TEILNEHMENDEN:

- Verständnis für die Auswirkungen von KI auf Führungsverhalten
- Strategien für klare, empathische Kommunikation trotz digitaler Komplexität
- Sicherheit im Umgang mit Unsicherheiten und ethischen Fragen
- Tools für Führung in hybriden Teams und automatisierten Prozessen
- Impulse für eine zukunftsorientierte, menschlich bleibende Führungskultur

KOMMUNIKATION & KONFLIKTLÖSUNG – GESPRÄCHSFÜHRUNG MIT HALTUNG & STRUKTUR

Als Vortrag & Inhouse-Seminar buchbar

Konflikte sind unvermeidlich – aber sie müssen kein Problem sein. Gute Führung erkennt Spannungen früh, adressiert sie souverän und nutzt sie als Entwicklungspotenzial. In diesem Vortrag lernen Sie, wie Sie Konfliktgespräche konstruktiv führen, ohne sich zu verbiegen. Sie erfahren, wie eine klare innere Haltung und eine strukturierte Gesprächsführung Vertrauen schafft und Lösungen möglich macht. ***Es geht nicht nur darum was gesagt wird – sondern wie, wann und warum.***

NUTZEN FÜR DIE TEILNEHMENDEN:

- Klare Gesprächsstrukturen für schwierige Gespräche
- Haltung zeigen ohne zu eskalieren – Deeskalation durch Präsenz
- Praktische Tools zur Konfliktanalyse und -lösung
- Sicherheit im Umgang mit Emotionen und persönlichen Angriffen
- Aufbau einer wertschätzenden Kommunikationskultur im Team

LEADERSHIP-MINDSET & SELBSTFÜHRUNG – KLARHEIT, PRÄSENZ, WIRKSAMKEIT

Als Vortrag & Inhouse-Seminar buchbar

Führung beginnt bei uns selbst. Wer andere klar führen will, braucht ein starkes inneres Fundament. In diesem Vortrag geht es um die Entwicklung eines Leadership-Mindsets, das Klarheit, Präsenz und Wirksamkeit ermöglicht. Selbstführung ist keine Technik – sie ist eine Haltung, die sich im Alltag zeigt: im Umgang mit Druck, im Treffen von Entscheidungen und in der Kommunikation. Wer sich selbst gut führt, wirkt auf andere souverän und inspirierend.

NUTZEN FÜR DIE TEILNEHMENDEN:

- Reflexion über das eigene Führungsverständnis und innere Antreiber
- Werkzeuge zur Stärkung der Selbstführung im Führungsalltag
- Umgang mit Stress, Unsicherheit und Entscheidungskomplexität
- Präsenz in Gesprächen und Meetings gezielt stärken
- Persönliche Wirksamkeit und Selbstvertrauen systematisch aufbauen

CHANGE-KOMMUNIKATION & MOTIVATION – MENSCHEN MITNEHMEN, TEAMS STÄRKEN

Als Vortrag & Inhouse-Seminar buchbar

Wenn Sicherheit bröckelt, braucht Führung Haltung: Veränderung ist heute Normalzustand – doch Veränderung braucht Kommunikation, die verbindet statt verunsichert. In diesem Vortrag lernen Sie, wie gute Change-Kommunikation funktioniert: ehrlich, strukturiert, motivierend. Wie nehmen Sie Menschen mit, wenn alte Sicherheiten wegbrechen? Wie geben Sie Halt, ohne falsche Versprechen zu machen? Dieser Vortrag liefert praxisnahe Ansätze, um Veränderungsprozesse wirksam zu begleiten – mit Sprache, Haltung und Teamdynamik im Blick.

NUTZEN FÜR DIE TEILNEHMENDEN:

- Klarheit über Rollen und Aufgaben in Change-Prozessen
- Kommunikationsstrategien für Motivation und Orientierung
- Umgang mit Widerständen und typischen Change-Dynamiken
- Aufbau von psychologischer Sicherheit im Team
- Praktische Tools zur Stärkung von Veränderungsbereitschaft und Eigenverantwortung

10 GRÜNDE FÜR
EINEN VORTRAG
MIT BIRGIT STÜLTEN

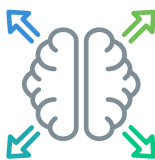


1. Leadership-Expertin mit Praxis-Know-how

Über 20 Jahre Erfahrung in Führung, Kommunikation & Training – davon profitieren Ihre Teilnehmenden direkt.

3. Inspirierend, klar und mit Tiefgang

Ihre Vorträge sind mehr als Impulse – sie wirken nach, öffnen Denkräume und verändern Haltung.



2. Wissenschaftlich fundiert und sofort umsetzbar

Mit Leadtorik® kombiniert sie Führungspsychologie, Rhetorik & Neurowissenschaft zu einem praxisnahen System.

4. Top 100 Beraterin 2024 & Bestseller-Autorin

Ausgezeichnete Expertise, die Vertrauen schafft – für Führungskräfte, Teams und Unternehmen.

5. Umsetzungsbegleitung sichert Transfer

Im Anschluss an den Vortrag bietet das Leadership Netzwerk von Birgit Stülten eine nachhaltige Umsetzungsbegleitung – mit kostenfreien Wissens-Nuggets, virtuellen Live-Sessions, Deep Dives mit Experten sowie vielfältigen Community-Impulsen zur Vertiefung der Inhalte.

6. Humorvoll & menschlich

Authentisch, sympathisch und mit einem Augenzwinkern – ihre Vortragsweise begeistert und basiert auf neuesten neurowissenschaftlichen Erkenntnissen. Denn Lachen aktiviert das ganze Gehirn und schafft ideale Voraussetzungen für Change und Lernen.



8. Teilnehmerzentriert & interaktiv

Ihre Impulse holen die Menschen ab, beziehen sie ein – und schaffen echte Relevanz für den Alltag.



10. Stärkenfokus statt Defizitblick

Ihre Haltung: Menschen wachsen durch Klarheit, Wertschätzung und Verantwortung – und durch Sprache, die wirkt.

7. Branchenübergreifend wirksam

Ob Healthcare, Mittelstand oder Konzern – Birgit Stülten bringt Menschen in Führung. Ihre Impulse wirken überall dort, wo Kommunikation über Erfolg entscheidet.

9. Von der Bühne in die Umsetzung

Jeder Vortrag liefert konkrete Tools, Techniken & Transferideen für nachhaltige Wirkung im Führungsalltag.



DAS LEADERSHIP NETZWERK

FÜHRUNG NEU DENKEN. GEMEINSAM WACHSEN.

Ende 2024 hat Birgit Stülten das Leadership Netzwerk als exklusive Community gegründet. Führungskräfte, Unternehmerinnen und Unternehmer werden branchen- und generationenübergreifend zusammengebracht, um Führung besser zu machen und (noch) mehr Freude an der Führungsrolle zu finden.

Formate wie virtuelle Netzwerk-Treffen, Deep Dive Interviews, Community Insights oder Science Nuggets sorgen für Kontinuität, Transfer und Inspiration im Alltag. Ergänzt wird das Programm durch Live-Sessions, Online-Workshops und exklusive Materialien.



Im Leadership Netzwerk von Birgit Stülten sind viele sehr kompetente Hinweise in Theorie und Praxis auf Augenhöhe. Absolut empfehlenswert für Unternehmer und Führungskräfte!

Robert Weißengruber



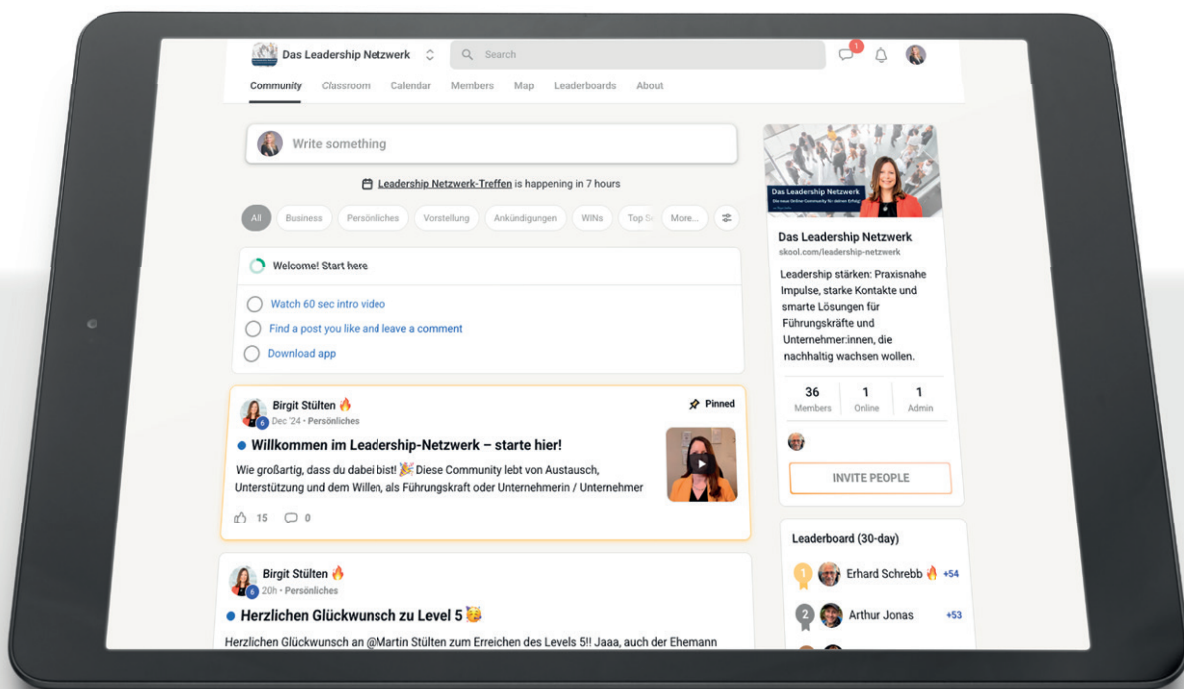
Ich sehe Birgit als Vorreiterin, das Leadership-Thema auch in die neu entstandene und stark wachsende Community-Landschaft einzubringen. Birgit macht das äußerst kompetent und emphatisch. Ich bin seit Beginn Mitglied in Birgits inspirierenden Community und kann diese nur wärmstens weiterempfehlen.

Erhard Schrebb

GESICHERTER TRANSFER AUCH NACH DEM VORTRAG VON BIRGIT STÜLTEN.

Das Netzwerk bietet:

- Reflexionsräume, um Denk- und Handlungsmuster zu schärfen
- Impulse mit Tiefgang zu den Themen Kommunikation & Wirkung, Führung in Zeiten der KI, Selbstführung & Resilienz, Teamführung & Motivation, Führen im Wandel
- Praxisnahe Tools, direkt anwendbar im Führungsalltag
- Austausch auf Augenhöhe, in einem geschützten und inspirierenden Rahmen
- Zugang zu exklusivem Wissen, kuratiert und moderiert von Birgit Stützen



”

Dieses Netzwerk bereichert durch wertvollen Austausch verschiedener Experten den beruflichen Alltag bzw. gibt Lösungsansätze bei verschiedenen Problemstellungen.

Sandra Rath

”

Die Expertise ist wirklich sehr praxisnah und die Tipps direkt umsetzbar. Birgit geht auf die Wünsche der Member ein und sorgt für eine sehr angenehme Atmosphäre.

Ulrike Wendrich

KUNDEN- STIMMEN



”

Birgit hat ihr Thema Führungskompetenz genial auf den Punkt gebracht und so grandios dargestellt, dass es absolut Lust auf mehr macht.

Christopher Nigischer



”

Großartiger Vortrag, großartige Bühnenpräsenz! Vielen Dank für die starken Impulse und den Mehrwert, den du wieder mit deiner so sympathischen Art vermittelt hast!

Birgit Richly



”

Birgit ist eine kompetente, mitreißende und sehr empathische Speakerin, die ihr Wissen eindrucksvoll und interessant für die Praxis vermittelt. Vielen Dank dafür!

Nicole Gierse





”

Ein fesselnder Vortrag zu aktuellen Themen der Führung und Digitalisierung, so viele neue Umsetzungs-ideen. Danke!

Ina Spuling

”

Die Zusammenarbeit mit Frau Stülten war hochprofessionell, auf Augenhöhe, maßgeschneidert auf die Bedürfnisse aller und mit sehr viel Spaß verbunden. Es war ein echtes Erlebnis!

Sarah Dex



”

Birgit is a very nice and approachable person who encouraged me to break out of my own comfort zone and grow beyond myself.

Christina Krüger

”

Ich bin begeistert von dem Coaching! Die fachkompetente Analyse meiner persönlichen Situation half mir, schon bestehende Ressourcen auszubauen, knifflige Fallstricke zu erkennen und auch schon zu verändern.

Silvia Wolff



AUSGEWÄHLTE KUNDEN



BÜCHER (AUSZUG)

amazon
#1 Best Seller

AKTUELLER BESTSELLER „SOVERÄN ALS FÜHRUNGSKRAFT“

Das Team motivieren, inspirieren und zum Erfolg führen: Erfolgreiche Leadership-Strategien für effektive Mitarbeiterführung und motivierende Mitarbeitergespräche

Auch als Hörbuch



Fühlst du dich auch manches Mal im Strudel des Alltagsgeschäfts gefangen und findest kaum Zeit für deine eigentlichen strategischen und die Führungsaufgaben? Spürst du ab und zu Unzufriedenheit im Team, fehlende Motivation und Eigenverantwortung deiner Mitarbeiter? Fühlst du manchmal Unsicherheit bezüglich deiner Führungsrolle - oder möchtest einfach generell mit mehr Leichtigkeit und gleichzeitig erfolgreicher führen? Wenn du eine dieser Fragen mit „ja“ beantwortest, dann ist dieses Buch genau das Richtige für dich!

Denn: Im heutigen, rasanten Unternehmensumfeld ist es oft eine Herausforderung, das Team zu motivieren und zu inspirieren, sein Bestes zu geben. Dieses Buch bietet dir bewährte Leadership-Strategien für die effektive Mitarbeiterführung und hilft dir, Mitarbeitergespräche motivierend zu gestalten.

Du erhältst praxisnahe Tipps und Anleitungen, wie du:

- ein Team aufbaust, das auch ohne ständige Anwesenheit der Chefin oder des Chefs effektiv arbeitet
- mehr Zeit für deine Kern-Aufgaben findest
- ein positives Betriebsklima förderst, um zufriedene Kunden zu gewinnen und die Mitarbeiterbindung zu steigern
- deine Gesprächsführung optimierst und Fragetechniken geschickt nutzt, um deine Kommunikation zu verbessern
- Respekt und Anerkennung deines Teams erhältst und auch in schwierigen Situationen selbstsicher reagieren kannst

”

Das Buch „Souverän als Führungskraft“ von Birgit Stülten hat meine Erwartungen übertroffen und bietet eine wertvolle Schatzkiste an praxisnahen Strategien für die moderne Führungskraft. Als gestresster Manager fand ich darin nicht nur einen Leitfaden für effektive Mitarbeiterführung, sondern auch einen Kompass für inspirierende Mitarbeitergespräche.

”

Fantastisches Buch mit viel Hintergrundwissen, Tipps und Strategien zur Mitarbeiterführung!

DER SKANDINAVISCHER WEG DER FÜHRUNG

Sind unsere nordischen Nachbarn zukunftsfähiger? Ein Lagebericht für Führungskräfte.



Warum sind skandinavische Führungskräfte besser für die Zukunft gerüstet als deutsche? Welche typischen Merkmale des skandinavischen Führungsstils sind ausschlaggebend? Gibt es Unternehmen in Deutschland, die diese Prinzipien bereits umsetzen?

Dieses Buch bietet Ihnen einen aktuellen Lagebericht, vergleicht die Situation in Skandinavien und Deutschland und stellt Ihnen einige erfolgreiche Vorreiter in Deutschland vor.

”

Der beschriebene Führungsstil wäre ein Gewinn für jedes Unternehmen in Deutschland, um das „Personal“ wirklich mitzunehmen.

”

Im Jahrhundert der Digitalisierung angekommen leben noch sehr viele Leader den Führungsstil der Industrialisierung. Diese Denkmuster und Herangehensweisen aufzubrechen haben sich Birgit und Martin Stülten mit diesem Buch auf die Fahne geschrieben. Praxisnah und gut verständlich beschreiben Sie den aktuellen IST-Zustand und zeigen neue, menschliche Wege auf.

”

Dieses Sachbuch ist Ratgeber, Inspiration und Motivation für Führungskräfte. Anschaulich werden die Unterschiede des deutschen und skandinavischen Führungsstils gegenübergestellt. Unbedingter Lesetipp!

”

Mir hat das Buch einige Inspirationen für meine Mitarbeiterführung gegeben. Ich kann dieses Buch jedem empfehlen, der etwas in seiner Führung verändern möchte.

”

Mir gefällt das Buch richtig gut und ich kann in meiner Rolle als Führungskraft viele Impulse und Anregungen mitnehmen. Vielen Dank an das Autoren-Duo!

BEKANNT AUS ...



FACHARTIKEL (AUSZUG)

ARTIKEL IM MAGAZIN „DISCOVER GERMANY“



Discover Germany, Switzerland & Austria | Special Theme | Coaching & Training

EMPOWERING LEADERSHIP: EINE VISION FÜR DIE FÜHRUNG DER ZUKUNFT

Als erfahrene Businesstrainerin, Coachin und Speakerin unterstützt Birgit Stütten Unternehmen seit 2010 mit gezielten Maßnahmen darin, Prozesse zu optimieren und Führungskräfte und Mitarbeitende zu empowern. Das Ziel: mehr Arbeitsfreude, höhere Produktivität und exzellente Ergebnisse.

Die Diplom-Kauffrau mit Führungserfahrung in nationalen und internationalen Unternehmen der Health Care-Branche ist eine gefragte Vortragsgastgeberin und Seminarleiterin für Unternehmen, Verbände und Organisationen in der DACH-Region. Zudem coacht Stütten Führungskräfte, Unternehmer:innen, Selbstständige und Young Professionals und ist als Dozentin an Akademien tätig.

Der Fokus der Coachin liegt dabei auf den Themen motivierende Führung und überzeugende Kommunikation. „Essenzielle Kompetenzen, über die die Führungskräfte von heute in besonders hohem Maß verfügen müssen“, betont Stütten. Aktuelle Veränderungen wie die zunehmende Digitalisierung, die demografische Entwicklung und der stetige technologische Fortschritt erfordern Führungskräfte, die diese Herausforderungen effektiv managen und ihre Teams souverän durch unsichere und schnell veränderliche Situationen führen können.“

Bereits 2018 veröffentlichte die Coachin das Buch „Der skandinavische Weg der Führung“, das den zukunftsorientierten Führungsstil der nordischen Nachbarländer anschaulich darstellt. Das passende Präsenzkonzert bietet sie regelmäßig in Hamburg an.

Die Weiterentwicklung von Führungskompetenzen betrachtet Stütten als einen kontinuierlichen Prozess. Neben der Kenntnis aktueller Trends im Führungsbereich sowie in der eigenen Branche und individueller Fortbildung sind Reflexion und Feedback von großer Bedeutung. Die Unterstützung eines Coaches kann dazu beitragen, blinde Flecken aufzudecken, neue, effizientere Führungsansätze zu etablieren und die emotionale Intelligenz (EQ) auszubauen. Birgit Stütten bindet in ihren Seminaren und Coachings aktuelle Erkenntnisse aus diversen Fortbildungen, Zertifizierungen und Recherchereisen und kombiniert sie mit wertvollen Praxisstips.

„Meine Kundinnen und Teilnehmer:innen fragen immer öfter nach langfristiger Begleitung. Daher biete ich seit Kurzem meine Leadership-Masterclass sowie mein Führen-hoch-3-Coaching als Online-Veranstaltung an. Dieses startet in der Regel mit einer tief-

greifenden Analyse der eigenen Führungspersönlichkeit und bietet den Coachees im Verlauf wichtige Einsichten, Instrumente und Methoden für die Entwicklung ihrer Führungskompetenzen“, erläutert die Coachin.

„Neben dem stärkenorientierten Ansatz und Methoden wie Systemisches Coaching fließt hier das GROW-Konzept (Goal-Reality-Options-Will) ein. Als Coachin unterstütze ich die Führungskräfte dabei, ihre eigenen Ziele zu formulieren, die aktuelle Situation zu analysieren, verschiedene Optionen zu entwickeln und schließlich Maßnahmen zur Zielerreichung zu planen und umzusetzen.“

So wie die Laborleiterin eines großen Klinikums, die „fachlich hochkompetent ist, jedoch große Probleme hatte, ihre Mitarbeitenden in die Eigenverantwortung zu bringen, zu inspirieren und zu mehr Engagement zu motivieren. Schon die Eigen- und Teamanalyse zu Beginn der Zusammenarbeit bewirkten eine sofortige positive Veränderung. Durch die einzelnen Schritte des Führen-hoch-3-Programms konnte die Laborleiterin ihr Auftreten und ihre Überzeugungskraft ausbauen. Mittlerweile erfährt sie als souveräne und effektive Führungskraft an gesamten Standorten große Anerkennung.“

www.birgitstuetten.com

TEXT: DANIEL REINKE | FOTO: DOMINIK FRIEDL

BERICHT IM MAGAZIN „ZAHNÄRZTLICHE MITTEILUNGEN“

14 | PRAXIS

Sich selbst zu kennen ist der Schlüssel

Wer am Arbeitsplatz authentisch sein kann, ist zufriedener, seltener krank und bringt bessere Leistung. Das hat nicht nur Einfluss auf das individuelle Wohlbefinden, sondern bringt das gesamte Team nach vorne. Aber wie bildest du dich auf authentisch und was heißt das überhaupt?

Authentizität im Job wird heute 10-mal mehr gepostet als noch 2015*, startete Birgit Stütten (Kiel), Autorin, Business-Trainerin und Coachin, ihren Vortrag „Wie bleibe ich im Team ich selbst?“. Damit werde klar, dass das Thema in den vergangenen Jahren massiv an Bedeutung gewonnen hat. Authentizität bedeute Stütten zufolge Echtheit, Glaubwürdigkeit, Sicherheit und Verlässlichkeit. Wer im

Job authentisch sein kann, sei meist zufriedener und engagierter, trage zu einer besseren Leistung des Teams bei, melde sich seltener krank und sei weniger geneigt, den Job zu wechseln.

Warum ist es aber so schwer, im Job man selbst zu bleiben? Als Hauptgründe nannte Stütten mangelndes Vertrauen, Konformitätsdruck und Angst vor Ablehnung. Wer bei der Arbeit au-

thentisch bleiben will, müsse sich dafür selbst gut kennen, sagte sie. Dazu sollte man sich seiner inneren Antriebe bewusst werden. Zu den häufigsten inneren Antrieben gehörten laut Stütten Sätze wie „streng dich an“, „sei stark“, „beiß dich“, „sei beliebt“ oder „sei perfekt“. Wer seine ganz persönlichen Antriebe kennt, könne sie aber auch positiv für sich nutzen. Auch die Kenntnis der eigenen Stärken sei wich-

tig. Um sich diese vor Augen zu führen, könne man sich zum Beispiel fragen, was einem leichtfällt. Energie gibt oder woher man sich begeistert.

Hilfreich sei auch zu wissen, welcher Persönlichkeitstyp man ist. Stütten stellte das DISG-Persönlichkeits-Profil vor, wobei die meisten Menschen in der Regel ein Mischtyp aus zwei Dimensionen seien, während nur 20 Prozent eindeutig einer Dimension angehörten. D steht für den dominanten Verhaltensstil („Macher-Typ“). Bei diesem Persönlichkeits-Typ steht die Aufgabe im Vordergrund, er ist motiviert, Probleme zu lösen und schnelle Ergebnisse zu sehen, Dinge voranzutreiben und Verantwortung zu übernehmen. Menschen mit dominantem Verhaltensstil sind meist entscheidungs- und setzen sich in Diskussionen durch und wissen genau, was sie wollen.

Negative Interaktionen vergiften das Praxis-klima

Menschen mit einem intuitiven Verhaltensstil (I) können offen über Gefühle sprechen, mögen es, andere zu überzeugen und zu begeistern, haben viele Ideen, sind meist gut gelaunt, beliebt, haben viele Freunde, sind kommunikativ, kreativ und sprunghaft und stehen gern im Mittelpunkt. Beim stetigen Verhaltensstil (S) stehen Harmonie und Hilfsbereitschaft im Vordergrund. Diese Menschen sind motiviert, ein berechenbares Umfeld zu schaffen, haben es zu streiten, und geben schnell nach. Sowohl Menschen mit intuitivem als auch stetigem Verhaltensstil sind eher beziehungsorientiert. Bei Menschen mit gewissenhaftem Verhaltensstil (G) steht – wie beim dominanten Verhaltensstil – die Aufgabe im Vordergrund. Sie sind motiviert, hohe Standards zu erreichen, planen aktiv, hassen es, Fehler zu machen und streben nach Perfektion. Sie denken nach bevor sie sprechen und halten sich an Regeln. Sie erledigen Aufgaben sehr präzise und haben nicht nur sehr hohe Ansprüche an sich selbst, sondern auch an ihr Umfeld.

Um bei der Arbeit authentisch zu bleiben, sei es aber nicht nur hilfreich, seinen eigenen Verhaltensstil, seine Antriebe und Stärken zu kennen, sondern auch zu wissen, wie die anderen

16 | PRAXIS

DIE SYLTER WOCHE 2023

Die Sylter Woche, das Fortbildungshighlight der Zahnärztekammer Schleswig-Holstein, lief vom 22. bis zum 26. Mai 2023 – mit 1.040 Teilnehmern. Der größte Teil hatte sich zur Präsenzveranstaltung in Westerland eingefunden. 150 Teilnehmer waren online zugeschaltet. Das wissenschaftliche Programm stand unter der Überschrift „Ganz in Weiß! Von Kunststoff bis Keramik“ und bot eine breite Palette an Themen und Formaten – von Beiträgen zur restaurativen Verfahren, Prothetik über Fragen des passenden analogen oder digitalen Workflows bis hin zu ästhetischen Fragestellungen. Insgesamt standen 24 Seminare für Zahnärztinnen und Zahnärzte, acht Seminare für ZFA sowie drei Notfallkurse auf dem Programm. In diesem Rahmen referierte Birgit Stütten über Authentizität am Arbeitsplatz.

Die 66. Sylter Woche findet vom 13. bis zum 17. Mai 2024 statt. Das Thema lautet: „Implantate. Eine Basis – viele Möglichkeiten“.

Foto: ZAK Schleswig-Holstein

Über das Feedback anderer sei es möglich, mehr über sich zu erfahren. Dabei könne es häufig auch zu überraschenden Erkenntnissen kommen, sagte Stütten. Es sei dann aber auch wichtig, (positives) Feedback anzunehmen, um sich weiterzuentwickeln. **nl**

Team-Mitglieder ticken, sagte Stütten. Darüber hinaus könne es helfen, sich immer wieder an den Sinn der Arbeit zu erinnern und daran, was einem persönlich daran Freude bereite. Dabei besuche man rund drei bis fünf positive Erlebnisse, um ein negatives auszugleichen. Unterstützend könne das auch die Frage sein, was einem fehlen würde, wenn man diese Arbeit nicht mehr machen könnte.

Negative Interaktionen im Team sollten möglichst vermieden oder wenigstens verknüpft werden. Damit sind vor allem Gespräche gemeint, in denen man sich gegenseitig herunterzieht. Wichtig ist auch, sich selbst zu reflektieren und seine Bedürfnisse klar zu kommunizieren, um gut für sich selbst zu sorgen. Das bedeute auch, Grenzen aufzuzeigen. Wichtig sei auch ein gewisses Emotionsmanagement, um seine Laune nicht an den Kolleg:innen auszulassen. Hier sollte man sich zunächst seine Emotionen bewusst machen und im zweiten Schritt überlegen, wie ein guter Umgang damit möglich ist.

ZAHNÄRZTEKAMMER

2. KIELER ZMP-TAG

2. KIELER ZMP-TAG

„Ente gut, Alles gut“ – so endete am 2. März 2019 der Eingangsvortrag von PD Dr. Christian Graetz, Oberarzt der Abteilung Parodontologie der Kieler Universitätsklinik. Im WHI brachte Graetz vor knapp 100 interessierten Zahnmedizinischen Prophylaxeassistentinnen (ZMP) die trockene Materie der Klassifizierung der Parodontitis pointiert herüber.



Die Referenten von links nach rechts: PD Dr. Christian Graetz, Dr. Juliane Einfalt, Susanne Steindam, Birgit Stütten, Dr. Gunnar Schoepke

„Sieht aus wie eine Ente, läuft wie eine Ente, quakt wie eine Ente, dann ist es eine Ente!“ Nein! Graetz erklärte beim 2. Kieler ZMP-TAG, dass alle Behandler durchaus auf Differentialdiagnosen zu achten haben. Gingivitis oder doch schon Parodontitis? Klassifizierungen hat es schon einige gegeben. Für die Neue haben rund 150 Fachleute in Seattle zusammen-gesessen. Zum ersten Mal ist auch das gesunde Parodont postuliert worden und Implantate wurden ebenfalls in die Klassifizierung aufgenommen.

Für die Behandler gibt es jetzt Tabellen. An diesen kann nun, anhand der Befunde, der Schweregrad festgestellt werden. Dies bedingt folgerichtig dann die Therapie. So ist z. B. bei irreversiblen Attachmentsverlust ein lebenslanger Recall notwendig.

Auch der Stellenwert der Anamnese wurde thematisiert. So muss bei einer vorliegenden Gingivahyperplasie dringend die Medikamenteneinnahme hinterfragt werden, da es zu vermehrter Kollagenbildung durch die



Gut besucht – der 2. ZMP-Tag in Kiel

SCHLESWIG-HOLSTEIN

IM HEINRICH-HAMMER-INSTITUT

Fibroblasten kommt. Auf die Frage, wann denn die neue Klassifizierung in die Praxis kommt, antwortete Graetz: „Ist denn die Alte überhaupt angekommen?“

Dann referierte die Kinder- und Jugendzahnärztin Dr. Juliane Einfalt aus Kiel zum Thema „Gesunde Zähne ein Leben lang“ und veranschaulichte es anhand ihres eigenen Praxiskonzeptes. Da immer noch 13,7 % aller 3-Jährigen Karies hätten, plädierte sie für einen frühestmöglichen Zahnarztbesuch.

In ihrem Praxiskonzept werden vier Altersgruppen gebildet. Kinder unter 3 Jahren, von 3 bis 6 Jahren, von 6 bis 12 Jahren und von 12 bis 18 Jahren werden in ihrem Zahnputzklub unterschiedlich betreut. „Der Patient steht im Mittelpunkt unseres Denkens und Handelns!“ Gerade bei kleinen Patienten sei der ständige direkte Kontakt sehr wichtig.

„Beginnen Sie jede Behandlung mit einem Lob an den Patienten!“ ist die Empfehlung an die ZMPs.

Die Mittagspause nutzten alle Teilnehmer zu intensiven Gesprächen bei Speis und Trank. So konnte es frisch gestärkt in den dritten Vortrag gehen.

Wie kann ich Patienten mit effektiven Beratungsgesprächen überzeugen?



„Immer schön locker bleiben“ – mit Referentin Birgit Stütten

Frau Birgit Stütten aus Kiel gab Tipps für die Kommunikation. Wichtig seien Gestik, Körperhaltung und Augenkontakt, da die Mehrheit aller Informationen so aufgenommen werde. Nur 7 % an Information gehen über den sprachlichen Inhalt an die Patienten.

Stütten stellte Argumentationsmodelle vor. Wichtig sei, seine Thesen mit Beispielen zu begründen, um größtmögliches Verständnis zu erreichen. Einen Rat gab sie bei schwierigen Patienten: „Wir sind nicht verpflichtet, uns zu ärgern!“

Die weiteste Anreise hatte die vierte Referentin Susanne Steindamm aus Peine. Als Dentalhygienikerin (DH) referierte sie über „fake und facts“ in der Prophylaxe. „Lassen wir uns beeinflussen?“ stellte sie als Frage in

den Raum. Viele Patienten kommen mit aktuellen Zeitungsausschnitten und nehmen die Werbung leider zu oft als wahr an. Da ist es wichtig, vorbereitet zu sein. Denn meist wird ein Produkt für die Prophylaxe nur mit In-vitro-Studien beworben und der klinische Nachweis einer Wirkung fehlt.

Da der wissende Patient nur den Idealfall darstellt, wird gute Mitarbeit nur über Aufklärung erzielt.

Eine offene Diskussionsrunde mit allen Referenten beendete den sehr erfolgreichen 2. Kieler ZMP-Tag.

Dr. Gunnar Schoepke



Interessante Gespräche bei frischen Snacks

BEITRAG IM MAGAZIN „CAMPUSHUNTER“

104 | Karrieretipps

Magic Words – wie du mit der richtigen Kommunikation in Sekundenschnelle überzeugst!

» Sprache formt unser Denken, beeinflusst unsere Wahrnehmung und trägt wesentlich zum Erfolg unserer Kommunikation bei. Das Wissen um die Macht der Worte kann daher einen großen Unterschied machen. In diesem Artikel erfährst du, wie du „magische Worte“ gezielt einsetzt, um deine Überzeugungskraft zu steigern und in verschiedenen Situationen erfolgreich zu kommunizieren.

Warum sind magische Worte wichtig?

In der Kommunikation zählt nicht nur der Inhalt, sondern auch die Art, wie etwas gesagt wird. Bestimmte Worte und Formulierungen können unbewusst tief verankerte Reaktionen auslösen. Diese „magischen Worte“ beeinflussen unsere Gefühle, unser Vertrauen und unsere Entscheidungen. Setzt du sie gezielt ein, wird deine Kommunikation nicht nur effektiver, sondern auch empathischer und zielgerichteter.

Die Bedeutung von Kommunikation im Studium

Im Studium ist es entscheidend, Wissen effektiv zu kommunizieren. Ob in Gruppenarbeiten, Diskussionen, E-Mails oder Präsentationen – wie du dich ausdrückst, beeinflusst, wie du wahrgenommen wirst und ob du deine Ziele erreichst. Der gezielte Einsatz von „magischen Worten“ hilft dir, andere für deine Ideen zu gewinnen und souveräner aufzutreten.

Die 8 besten magischen Worte und Strategien für deinen Studienalltag

1. **„Wir“ – Die Strategie der Gemeinsamkeit**
Das Wort „wir“ schafft Verbundenheit und Zugehörigkeit, besonders wertvoll in der Teamarbeit. Es stärkt den Zusammenhalt und kann Konflikte vorbeugen. Beispiel: „Lass uns gemeinsam schauen, wie wir dieses Problem lösen.“
2. **„Exakt“ – Die Strategie der Genauigkeit**
Genauigkeit und Präzision sind im Studium oft entscheidend. Indem du konkrete Zahlen, Daten oder Fakten in deine Kommunikation einbaust, erhöhst du deine Glaubwürdigkeit und zeigst gute Vorbereitung. Beispiel: „85,9% der Studierenden erzielen damit deutlich bessere Ergebnisse.“
3. **„Weil“ – Die Strategie der Logik**
Das Wort „weil“ und die entsprechende Begründung erhöhen die Bereitschaft deines Gegenübers, deinen Vorschlägen zu folgen. Beispiel: „Wir sollten dieses Thema umfassender darstellen, weil es die Grundlage für das weitere Verständnis bildet.“
4. **„Nur“ – Die Strategie des Kleinmachens**
„Nur“ relativiert und minimiert, was in bestimmten Situationen hilfreich sein kann. Wenn du jemanden um einen Gefallen bittest oder eine Aufgabe delegierst, lässt „nur“ den Aufwand kleiner erscheinen, was die Bereitschaft zur Mithilfe erhöht. Beispiel: „Das dauert nur fünf Minuten, aber es hilft uns enorm weiter.“

In der Kommunikation zählt nicht nur der Inhalt ...

kann. Wenn du jemanden um einen Gefallen bittest oder eine Aufgabe delegierst, lässt „nur“ den Aufwand kleiner erscheinen, was die Bereitschaft zur Mithilfe erhöht. Beispiel: „Das dauert nur fünf Minuten, aber es hilft uns enorm weiter.“

5. **„Sehr gut“ – Die Strategie der Anerkennung**
Anerkennung ist ein starkes Mittel, um Motivation zu fördern und positive Beziehungen aufzubauen. Aufrichtiges Lob steigert die Leistung und die Bereitschaft zur Zusammenarbeit. Beispiel: „Klasse – dein Text hat unsere Präsentation wirklich gerettet!“
6. **„Sofort“ – Die Strategie der Eile**
Manchmal ist es notwendig, schnelle Entscheidungen herbeizuführen oder den Fokus auf dringende Aufgaben zu lenken. „Sofort“ kann Dringlichkeit kommunizieren, ohne aggressiv zu wirken. Beispiel: „Wir sollten das unbedingt sofort erledigen, damit wir die Hausarbeit pünktlich abgeben können.“

7. „Ja“ – Die Strategie der positiven Sprache

Eine positive Grundhaltung schafft Vertrauen und Motivation sowie eine offene und kooperative Atmosphäre. Das bedeutet nicht, dass du allem zustimmen musst, sondern dass du eine positive Einstellung vermittelst. Beispiel: „Ja, das ist eine brillante Idee! Lass uns überlegen, wie wir das umsetzen können.“

8. „Nein“ – Die Strategie der Klarheit und Abgrenzung

So wichtig wie ein „Ja“ ist auch ein klares „Nein“. Es zeigt, dass du deine Grenzen kennst und respektierst. Ein gut gesetztes „Nein“ hilft dir, Überlastung zu vermeiden und dich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Beispiel: „Nein, ich kann heute nicht dabei sein, weil ich für die Klausur lernen muss.“

... sondern auch die Art, wie etwas gesagt wird.

Powerwörter: Magische Formulierungen für mehr Charisma und Überzeugungsstärke

Neben den acht beschriebenen Strategien gibt es eine Fülle an Powerwörtern, die deine Kommunikation sofort entscheidend verbessern können. Sogenannte Gerhörs-Wörter wie „ja“, „danke“, „natürlich“, „selbstverständlich“, „beeindruckend“, „bewundernswert“ oder „großartig“ schaffen eine positive, harmonische Atmosphäre und steigern die Bereitschaft zur Zusammenarbeit. Wenn du Vorteile betonen möchtest, sind Formulierungen wie „das heißt für Sie“, „sorgt für“, „steigert“, „maximiert / minimiert“ oder „bringt Ihnen“ besonders effektiv, um den Nutzen klar und überzeugend darzustellen.

In Situationen, in denen es darum geht, Sicherheit und Vertrauen zu vermitteln, eignen sich wiederum Worte wie „zuverlässig“, „Garantie“, „geprüft“, „ausgezeichnet“, „erstklassig“ oder „wertvoll“. Sie suggerieren Stabilität und Professionalität, was deine Aussagen überzeugender macht. Um Neugier und Spannung zu erzeugen, sind Begriffe wie „verblüffend“, „unglaublich“, „geheim“, „faszinierend“ und „sensational“ genau das Richtige. Diese Worte wecken Interesse und halten deine Zuhörer in Atem, was insbesondere bei Präsentationen und der Vermittlung komplexer Inhalte von Vorteil ist.

Authentizität und Überzeugungskraft hängen auch davon ab, ob deine Worte mit deiner Einstellung und deinem Auftreten übereinstimmen. Daher ist es wichtig, nicht nur die richtigen Worte zu wählen, sondern auch an deiner inneren Haltung zu arbeiten. Eine positive, selbstbewusste Ausstrahlung, unterstützt durch Körpersprache und Stimme, macht deine Kommunikation noch wirkungsvoller.

Die innere Haltung – Ein entscheidender Faktor

Authentizität und Überzeugungskraft hängen auch davon ab, ob deine Worte mit deiner Einstellung und deinem Auftreten übereinstimmen. Daher ist es wichtig, nicht nur die richtigen Worte zu wählen, sondern auch an deiner inneren Haltung zu arbeiten. Eine positive, selbstbewusste Ausstrahlung, unterstützt durch Körpersprache und Stimme, macht deine Kommunikation noch wirkungsvoller.



Birgit Stütten ist Leadership-Expertin, Speaker, Bestsellerautorin und Dozentin für Kommunikation und erfolgreiche Führung. Die ehemalige Pharma-Managerin berät Unternehmen zu interner und externer Kommunikation und hat das Buch „Souverän als Führungskraft: Das Team motivieren, inspirieren und zum Erfolg führen“ veröffentlicht. Auf ihrer Website findest du im Bereich „Veröffentlichungen“ spannende Artikel rund um das Thema „erfolgreich kommunizieren“: birgitstuetten.com/veroeffentlichungen/

PRAXISFÜHRUNG



Magic Words – Formulierungen für eine überzeugende Kommunikation

Sprache hat einen verblöfenden Einfluss auf das Denken. In der Team- und Führungskommunikation sowie in Patientengesprächen können wir von der Kenntnis sogenannter „magischer Worte“ und Formulierungen enorm profitieren und unsere Überzeugungskraft somit stärken. Daher ist es sinnvoll, sich damit zu beschäftigen, welche Worte besonders wirksam sind, welche Taktiken dahinterstehen und wie sie in der Praxis für eine positive und zielgerichtete Kommunikation eingesetzt werden.

Magische Worte aus der Sprach- und Verkaufspsychologie und ihr zielgerichteter Einsatz
Acht „Magic Words“ sind die dahinterstehenden psychologischen Mechanismen sind im Praxisalltag besonders geeignet, um die Kommunikation untereinander und mit Patienten/-innen gelingen zu lassen. Es handelt sich trotz der Bezeichnung um ganz gewöhnliche Worte, jedoch mit großer Wirkung. Ihr Ziel: andere Menschen beeinflussen. Ihre Wirksamkeit: subtil und stark. Denn in der zwischenmenschlichen Kommunikation entscheidet die psychosoziale Ebene über den Erfolg – unter anderem durch Vertrauen, Gefühle, Erfahrungen, Akzeptanz, Gesprächsklima. Und diese Faktoren werden durch die „Magic Words“ direkt beeinflusst.

Die 8 besten magischen Worte für den Einsatz in der Zahnarztpraxis und ihre Verknüpfung mit bestimmten Empfindungen:

1. „Wir“ – oder Strategie der Gemeinsamkeit

Der direkte oder indirekte Einsatz des Wortes „wir“ vermittelt gemeinsame Werte und Zugehörigkeit. Diese Strategie ist besonders wirksam, weil Zugehörigkeit und Bindung zu den menschlichen Grundbedürfnissen gehören. In der Teamkommunikation sind entsprechende Formulierungen daher hilfreich für einen guten Zusammenhalt. Auch in der Kommunikation mit Patienten haben sie einen starken positiven Einfluss. Es schwingt mit, dass wir auf der einen Seite stehen bzw. an einem Strick ziehen und das gleiche Ziel haben, wie etwa die bestmögliche Versorgung des Zahnes. Beispielformulierung: „Lassen Sie uns gemeinsam schauen, wie ...“

2. „Exakt“ – oder Strategie der Genauigkeit

Konkrete Zahlen, Daten und Fakten vermitteln eine hohe Glaubwürdigkeit. Sofern es also Sinn macht, Zahlen zu nennen und diese bekannt sind, sollten sie eingesetzt werden. Das gilt schon bei Zirkawerten. So macht es einen großen Unterschied beim Angebot der PZR, wie ich Patienten dazu informiere. Im Praxiscoaching sind mir beispielsweise folgende Formulierungen begegnet: „... denn mit der Zahnbürste erreichen Sie nicht die ganze Fläche.“ versus „... denn durch das Putzen mit der Zahnbürste werden nur 70% der Zahnoberfläche gereinigt.“ Es wird sofort klar, welche Formulierung eindrucksvoller ist und den Patienten eher zum Einsatz von Zahnseide, Zahnzwischenbürste und vor allem der PZR überzeugt. Noch wirksamer sind in anderen Kontexten exakte Zahlenangaben, wenn sie vorliegen, da sofort vermutet wird, dass sie auf konkreten Berechnungen oder Studien basieren und dadurch sehr glaubwürdig wirken.

3. „Weil“ – oder Strategie der Logik

Wir erleben es häufig im Alltag: Wenn Menschen eine schlüssige Begründung für eine erwünschte Handlung oder auch eine Arbeitsanweisung erhalten, führen sie diese eher und motivierter durch. Das gilt sowohl im Arbeitskontext in Führungssituationen oder der Teamkommunikation als auch im Patientengespräch. Trifft man beispielsweise im Rahmen der Prophylaxe die Aussage: „Es ist wichtig, auf Ihre Zahngesundheit zu achten.“, werden die meisten Patienten nicken. Motivierender fällt jedoch die folgende Formulierung aus: „Es ist wichtig, auf die Zahngesundheit zu achten,

weil diese nicht nur Einfluss auf die allgemeine körperliche Gesundheit und Ästhetik hat. Sie erreichen auch eine langfristige Kostenersparnis, weil Zahnersatz dadurch oft gar nicht notwendig wird.“

4. „Nur“ – oder Strategie des Kleinmachens

Die Strategie des Kleinmachens verhältnismäßig oder relativ Botschaften. Besonders intensiv ist ihr Einsatz in der Werbung, wenn verbunden mit sogenannten „Preisschwellen“. Nur der Verkaufspsychologie. In der Betriebswirtschaft definieren wir diese Preisschwellen als „eine Preishöhe, bei der sich die Preisbewertung der Kunden sprunghaft ändert; das Produkt erscheint ihnen zum Beispiel plötzlich teurer oder plötzlich erschwinglich“. Beispiele sind Preise wie 9,90 Euro (statt eines 2-stelligen Bereichs), 980 Euro (unter dem 4-stelligen Bereich) oder bei der Immobilienbewertung die Angabe von 399.000 statt 401.000 Euro. Im zahnmedizinischen Gebrauch sind hier Formulierungen denkbar wie: „Das kostet Sie nur einen kleinen Aufpreis von x Euro und hat den großen Nutzen, dass ...“ In der Führungskommunikation beispielsweise: „Durch die Krankheitsausfälle ist es nötig, dass diese Woche auch nachmittags einspringt – aber nur an 2 Tagen.“

5. „Sehr gut“ – oder Strategie der Anerkennung

Das Wertschätzung und Anerkennung die Kommunikation positiv beeinflussen, ist sicher keine neue Erkenntnis. Studien zeigen jedoch, dass Menschen nach einem Lob sogar häufiger Aussagen zustimmen, auch wenn diese gar nicht der eigenen Meinung entsprechen. Geschickliche Kommunikatoren nutzen dies oft aus – man sollte diese Strategie aber natürlich im Team oder mit Mitarbeiter/-innen nicht zu oft oder manipulativ anwenden. Hier gilt es vielmehr, grundsätzlich echte Anerkennung zu zeigen und den Blick auf Stärken und Erfolge zu richten. Wiederum in der Prophylaxe werden durch dieses Vorgehen jedoch sehr gute Effekte erzielt. Statt also direkt anzumerken: „Im Bereich der Molaren müssen Sie wirklich sorgfältiger reinigen“, sollte zunächst geschaut und angesprochen werden, was bereits gut läuft. Zum Beispiel also: „Man sieht gleich, dass Sie Ihre Zähne gut pflegen. In diesem Bereich sollten Sie künftig unbedingt...“, damit ...“, oder bei einem Stammpatienten: „Sehr gut, im Frontzahnbereich sieht alles perfekt aus. Bei den hinteren Backenzähnen sollten Sie darauf achten...“

6. „Sofort“ – oder Strategie der Eile

Der Hinweis auf echten (oder künstlichen) Zeitdruck soll eine Entscheidung herbeiführen. In der Werbung wird oft mit künstlichem Zeitdruck gearbeitet, beispielsweise über eine Verknappung. Das zeigt sich in Formulierungen wie: „Nur noch 20 Stück verfügbar“, „Angebot gilt nur bis Montag“ oder auch „Sofort buchen, nur begrenzte Plätze verfügbar“. Gerade in der Zahnbehandlung kann es zu Nachteilen für die Patienten/-innen führen, wenn ein echter Zeitdruck nicht klar kommuniziert und begründet wird. Dabei muss nicht unbedingt viel Druck aufgebaut werden. Schon eine Formulierung wie: „Wir sollten das sofort angehen, damit keine Folgegeschäden entstehen“, stellt die Dringlichkeit dar und kann einen Unterschied bewirken. Das ist besonders bei Patienten wichtig, die dazu neigen, Zahnarztbesuche aufzuschieben.

7. „Ja“ – oder Strategie der positiven Sprache

Zustimmung und eine positive Herangehensweise schaffen Vertrauen, eine wichtige Basis, um andere zu überzeugen. Gerade in der Mitarbeiterführung ist die eigene positive Haltung unverzichtbar. Wenn ich selbst nicht überzeugt bin, Unzufriedenheit ausstrahlt oder gar erwarte, dass Dinge nicht gut ausgehen, hat dies direkte Auswirkungen auf die Motivation und Leistungsstärke meines Teams. Nicht umsonst heißt es: „Die Praxis (oder Dentalklinik) ist der Spiegel deiner Persönlichkeit.“ Eine positive Sprache und Ausstrahlung stärken das eigene Charisma und sorgen für eine gute Beziehung zu den Patienten und eine gute Arbeitsatmosphäre. Und die kann sogar in Zeiten des Fachkräftemangels zu geeigneten Bewerbungen verhelfen, wenn gutes Fachpersonal gesucht wird. Denn persönliche Empfehlungen durch andere ZFA mit dem Hinweis auf eine großartige Arbeitsatmosphäre und gut gelaunte Vorgesetzte haben schon oft geholfen, die ein oder andere offene Stelle schnell wieder zu besetzen.

8. „Nein“ – oder Strategie der Klarheit und Abgrenzung

„Je öfter ich NEIN gesagt habe, umso wertvoller ist mein JA geworden“, so die Aussage einer Zahnärztin in einem Seminar. Verständlich – denn wer klar „nein“ sagt, wenn er oder sie etwas nicht (machen) möchte, erfährt oft mehr Respekt als andere und wird ernst genommen. Ein klares Nein ist für den Gesprächspartner oft hilfreicher als langes Überlegen, eine schwammige Antwort oder gar ein Ja, obwohl man sich damit unwohl fühlt oder die Forderung bei genauem Hinsehen gar nicht erfüllen kann. Daher kann es Sinn machen, die eigene Entscheidungsfähigkeit zu trainieren und nicht zu lange abzuwägen. Vor allem führt die Fähigkeit „nein“ zu sagen dazu, dass mehr Zeit für die eigenen Aufgaben oder wichtige Projekte bleibt. Auch im Patientenkontext ist es wichtig, hier klar zu antworten, wie ein Beispiel aus einem Seminar deutlich macht. Wenn auf die Frage: „Haben Sie in der nächsten Woche einen Termin für mich?“ mit „eigentlich nicht“ geantwortet wird, muss man sich nicht wundern, dass der Patient anfängt zu diskutieren. Dazu wurde er quasi eingeladen, da sich nun unbewusst die Frage stellt: „Aussage nicht doch?“ Im Praxisalltag lohnt es sich also, darauf zu achten, wo Weichmachern und Konjunktive die eigene Kommunikation verwässern und unklar machen – und sie in diesen Fällen zu vermeiden.

Positive Sprache und Nutzenkommunikation gegenüber Patienten/-innen

Menschen lassen sich grundsätzlich gern von hochwertigen Produkten, hochwertigem Zahnersatz und Behandlungen überzeugen, wenn ihnen der persönliche Nutzen klar ist. Im Folgenden sind einige Argumente aus der Praxis dargestellt, die sich in der zahnärztlichen Kommunikation als besonders hilfreich erwiesen haben. Außerdem ist es gleich aus 2 Gründen sinnvoll, dass das gesamte Team positive Formulierungen einsetzt. Denn das fördert nicht nur gute Patientengespräche, sondern auch die Arbeitsatmosphäre und Lösungsorientierung im Team. Wenn konsequent positiv formuliert wird, ändert sich mittelfristig der Umgang mit Schwierigkeiten und Herausforderungen. Statt eines schnellen „Das geht nicht“, oder „Da kann ich auch nichts machen“, entsteht ein Lösungs- und Chancenfokus, es wird eher nach Alternativen

TEAM

nativen und Möglichkeiten gesucht. Daraus entsteht ein Gefühl der Selbstwirksamkeit, das in der Regel nicht nur zu mehr Selbstbewusstsein hinsichtlich der eigenen Kompetenz, sondern auch zu mehr Engagement führt. Geben Sie Ihren Patienten durch eine hohe Serviceorientierung außerdem das Gefühl, immer in ihrem Sinne zu handeln (was Sie ja ohnehin tun). Dazu können Sie wiederum folgende Formulierungen einsetzen: „Der schnellste Weg, um Ihnen zu helfen, ist ...“, „Am wenigsten Aufwand haben Sie, wenn wir ...“, oder „Am besten gehen wir so vor ...“, dann sind Sie langfristig

gut und sicher versorgt und haben eine ästhetische Lösung, an der Sie lange Freude haben werden.“

Powerwörter: 111 magische Wörter und Formulierungen für mehr Charisma und Überzeugungsstärke
Die nachfolgenden Wörter und Formulierungen sind nach geeigneten Situationen geordnet und können den ausschlaggebenden Unterschied in der Kommunikation machen. Wichtig: Sie sollten zur Person und ihrem Gesprächsverhalten passen, also authentisch und stimmig eingesetzt werden.

Nutzenorientierte Argumentation	
Implantate	
• Sicherer Halt	• Lange Lebensdauer
• Erhalt von Zahnsudfrissen, da gesunde Nachbarzähne nicht beschliffen werden müssen	• Vermeidung von Überlastung der Nachbarzähne
• Gleichzeitige Belastung des Kieferknochens	• Ästhetik (im Vergleich zu herausnehmbarem ZS)
Prothetik/hochwertige Kronen, Brücken und Prothesen	
• Gepflegtes Aussehen	• Erhaltung der Kaufunktion
• Stabilste feste Verbindung zum Restgebiss	• Lückenabschluss
• Ggf. positiver Einfluss auf Phonetik	
Konservierende Behandlung/minimalinvasive Füllungen und Veneers	
• Erhalt der (noch) gesunden Zahnsudsubstanz	• Gepflegtes Aussehen
• Schmerzfähigkeit	• Erhaltung der Kaufunktion
• Ästhetik: zahnfarbene Kompositmaterialien	
Prävention	
• Vorbeugung von Zahnerkrankungen/kariesösen Defekten/Zahnverlust	• Glatte und saubere Zähne („strahlende Lächeln“, „frischer Atem“) etc.
• Ästhetik: Vermeidung von Verfärbungen	• Hilfreich für den allgemeinen Gesundheitszustand
• Gute Investition, da hohe Kosten für Zahnersatz vermieden bzw. verzögert werden	

Positive Formulierungen für entspannte Patientengespräche	
Statt:	Besser:
Das wird heute aber nichts mehr	Gleich morgen früh ...
Das kann überhaupt nicht sein	Das überascht mich jetzt
Ich bin da nicht zuständig	Ich kläre das und rufe Sie gern zurück: Sie hören spätestens heute Mittag von mir
Dr. Meier hat gerade keine Zeit	Frau Dr. Meier ist gerade in einer Behandlung. Passt Ihnen ein Rückruf um 15:00 Uhr?
Das habe ich nicht gesagt!	Gemeint habe ich ...
Sie müssen ...	Ich empfehle Ihnen ...

„Gemeinhörwörter“ für positive Emotionen	
• Ja	• Begeistert
• Danke	• Berührt
• Selbstverständlich	• Fasziniert
• Natürlich	• Heter
• Gerne	• Beindruckend
• Angenehm	• Bewundernswert
• Besonders	• Wundervoll
• Dankbar	• Freundlich
• Engagiert	• Prima
• Überwältigt	

Kommunikation von Vorteilen (beispielsweise eines höherwertigen Zahnersatzes)	
• Das heißt für Sie	• Das hilft gegen
• Sorgt für	• Bringt
• Fördert	• Maximiert/minimiert
• Sichert	• Leistet
• Steigert	• Senkt
• Vereinfacht	• Nutzt
• Führt zu	• Optimiert Ihre
• So verbessern Sie	
• Das hilft Ihnen bei	
• So sparen Sie	
• So vermeiden Sie	

Wörter zur Vermittlung von Sicherheit	
• Zuverlässig	• Beweis
• Garantie	• Referenz
• Versprechen	• Ergebnis
• Wertvoll	• Lösung
• Positiv	• Praxisnah
• Ideal	• Professionell
• Erstklassig	• Sehr gut
• Exklusiv	• Souverän
• Kostbar	
• Qualität	
• Einzigartig	
• Sicher	
• Empfehlenswert	
• Aktuell	
• Ausgezeichnet	
• Auszeichnung	

Wörter zur Vermittlung von Dringlichkeit und Hochwertigkeit	
• Nur noch	• Unverzüglich
• Sofort	• Umgehend
• Jetzt	• Rasch
• Noch heute	• Postwendend
• Bis zum ...	• Begrenzt
• Höchst	• Ausgeschlossen
• Maximal	

Wörter, die neugierig machen und Spannung erzeugen		
• Verblüffend	• Sensationell	• Fantastisch
• Unwiderstehlich	• Selten	• Exzellent
• Unglaublich	• Rasant	• Einzigartig
• Unfassbar	• Großartig	• Einmalig
• Überwältigend	• Einfach	• Bemerkenswert
• Spürbar	• Grenzlos	• Tatsächlich
• Sprachlos	• Geheim	• Überraschend
• Spektakulär	• Faszinierend	• Unbedingt
• Spannend	• Neu	• Wichtig

Die wichtige Bedeutung der inneren Haltung

Um mit den „Magic Words“ die gewünschte Wirkung zu erzielen, sollten sie souverän und überzeugend kommuniziert werden, wobei die Methodik die kleinere, die innere Haltung jedoch die entscheidendere Rolle spielt. Denn Menschen haben sehr feine Antennen für Authentizität und Sicherheit ihrer Gesprächspartner, die hauptsächlich über Körpersprache und Stimme wahrgenommen werden. Die Sprachpsychologin Dido-Marie Laus sagt dazu: „Das ist diese faszinierende Fähigkeit unseres Sprachorgans. Zwischen 80 und 90% des Gedankens übertragen sich auf die Stimme.“ Je sicherer und klarer die eigene innere Haltung beim Einsatz der magischen Wörter ist, desto überzeugender gelingt auch die Kommunikation – es lohnt sich also, die eigene Haltung bewusst positiv auszurichten.

ten. Das gelingt zum Beispiel durch die sogenannte Gedankenhygiene, frei nach dem buddhistischen Sprichwort: „Was du denkst, bist du. Was du bist, strahlst du aus. Was du ausstrahlst, ziehst du an.“ Im Führungskontext heißt dies beispielsweise zu beleuchten, welches Mindset mich als Chef/in oder Chef am meisten stärkt und positiv auf meine Mitarbeiter/-innen ausstrahlt. Unterstütze ich sie in persönlichem Wachstum, sehe ich selbst Veränderungen als Chance und Sorge dafür, dass positive Lernerfahrungen aus Fehlern gezogen werden können? Eine solche Einstellung macht die positiven „Magic Words“ im Arbeitsalltag noch wirksamer. ■

STÜTTEN CONSULTING
Birgit Stütten
Scharnhorststr. 3
24105 Kiel
Tel.: 0431 570 82 05
Mobil: 0151 401 431 82
bs@stuetten-consulting.de
https://www.stuetten-consulting.de
http://www.der-dentalnaechste-weg.de

So unterstützen wir Sie täglich bei der zahnmedizinischen und zahn-technischen Abrechnung

Alle Gebührenverzeichnisse
Sie erhalten wertvolle Infos und Tipps rund um die private und gesetzliche Abrechnung.

Clevere Tools
Profitieren Sie exklusiv von unserem Stützgerätekatalog, Begründungsgewinnrechner, Preisrechner und Materialkostenrechner.

Praxisorientiertes Expertenwissen
Ausführliche Kommentare und Fallbeispiele unterstützen Sie optimal bei der Rechnungsstellung.

Blog & Newsletter
Hier finden Sie aktuelle News sowie Tipps und Tricks rund um die Abrechnung.



Gesellschaftsmittelungen – AGRBM



■ AGRBM Praxisseminar in Münster Bericht vom Workshop von Birgit Stütten: Moderne Führung im Kinderwunschzentrum

Eine effektive Führung im Labor fördert ein positives Arbeitsklima und stärkt das Team hinsichtlich Zusammenhalt und Motivation, was sich direkt auf die Qualität der Arbeit auswirkt. In der heutigen Arbeitswelt, getrieben durch Fachkräftemangel, Digitalisierung und gesellschaftlichen Wandel, sind Laborleitungen daher mehr denn je gefordert, neben ihrer fachlichen Kompetenz auch herausragende Fähigkeiten in der Teamführung zu entwickeln.

Emotionale Intelligenz als Schlüssel zum Erfolg

Ein zentrales Thema in diesem Kontext ist die emotionale Intelligenz. In einem erfolgsorientierten reproduktionsmedizinischen Zentrum ist sie nicht nur im Umgang mit Patienten von großer Bedeutung, sondern vor allem in der Führung und Motivation der Mitarbeiter. Die Fähigkeit, eigene Gefühle und jene der Teammitglieder zu erkennen, zu verstehen und darauf angemessen zu reagieren, ist entscheidend für ein positives Arbeitsklima und die Prävention von Konflikten.

Darüber hinaus spielt sie eine wesentliche Rolle bei der Mitarbeitermotivation. Indem Führungskräfte die individuellen emotionalen Bedürfnisse und Motivationen ihrer Teammitglieder verstehen, können sie gezielter auf diese eingehen, was die Motivation, Entwicklung und Produktivität des gesamten Teams positiv beeinflusst.

Kommunikationskompetenz als Erfolgsfaktor

Die individuelle Kommunikationskompetenz der Führungskräfte war schon immer ein unverzichtbarer Baustein für den Erfolg und das harmonische Miteinander in einem Team. Heutzutage hat ihre Bedeutung noch einmal zugenommen. Dazu gehört die Fähigkeit, klar und deutlich Botschaften zu senden, aktiv zuzuhören und eine offene, lösungsorientierte Gesprächskultur zu etablieren. Diese Kompetenz ist besonders in Zentren mit multikulturellen Teams wichtig, um Missverständnisse, die aus unterschiedlichen Kommunikationsstilen und kulturellen Hintergründen entstehen können, zu vermeiden.

Delegation mit der 7-W-Regel

Die 7-W-Regel ist eine bewährte Methode für effektives Delegieren an Mitarbeitende. Diese Regel besagt, dass sieben Fragen beantwortet werden sollten, um sicherzustellen, dass die delegierte Aufgabe klar und verständlich ist:

- Wer soll die Aufgabe erledigen?
- Was genau soll getan werden?
- Wann soll die Aufgabe abgeschlossen sein?
- Wo soll die Aufgabe durchgeführt werden?
- Warum ist die Aufgabe wichtig?
- Wie soll die Aufgabe erledigt werden?
- Welche Ressourcen sollen für die Aufgabe eingesetzt werden?

Durch die Klärung dieser sieben W-Fragen kann sichergestellt werden, dass Mitarbeitende genau wissen, was von ihnen erwartet wird, wodurch die Chancen für die erfolgreiche Aufgabenerfüllung steigen.

Abbildung 1: 7-W-Regel © B. Stütten

reellen Hintergründen entstehen können, zu vermeiden.

Klare und deutliche Botschaften zu senden, bedeutet im Rahmen der effizienten Kommunikation auch, Anweisungen präzise und verständlich zu formulieren. Dies betrifft beispielsweise die Erklärung komplexer medizinischer Verfahren und Abläufe auf eine Weise, die für alle Teammitglieder nachvollziehbar ist. Hierfür haben sich auch Hilfsmittel wie ein „Zentrum-Glossar“ oder verschiedene Qualitätsmanagement-Maßnahmen bewährt. Für die Aufgabendelegation – ein Bereich, in dem besonders oft Optimierungsbefehl herrscht – bietet sich die 7-W-Regel (Abb. 1) an.

Effektive Kommunikation für den Teamerfolg

Effektive Kommunikation in der Mitarbeiter- und Teamführung in Kombination mit einer stärkenorientierten Führung ist das wichtigste Instrument, um Vertrauen, Respekt und eine positive Dynamik im Team zu etablieren und die Mitarbeiterbindung zu stärken. Wenn das leitende Personal im Labor zielgerichtet und wirkungsvoll kommuniziert, entsteht eine Umgebung, in der sich jedes Teammitglied wertgeschätzt und respektiert fühlt. Dies trägt zu einer verbesserten Patientenersorgung und einem erfolgreichen Zentrum-Betrieb bei – und entlastet die Führungskräfte nachhaltig.

Adaptionsfähigkeit als Schlüssel zum Fortschritt

Die Anpassungsfähigkeit ist für Biologen in einer sich schnell verändernden medizinischen und technologischen Welt heutzutage ein Muss – auch in der Mitarbeiter- und Teamführung. Diese Flexibilität bezieht sich nicht nur auf das Reagieren auf externe Neuerungen, wie innovative Behandlungsmethoden oder digitale Fortschritte, sondern schließt auch das Aufnehmen und Integrieren von internem Feedback ein, um das Labor und letztlich das Zentrum kontinuierlich zu verbessern. Ein Punkt, der dem leitenden Personal nicht immer leichtfällt.

Es macht daher Sinn, eine positive und strukturierte Feedbackkultur zu entwickeln und darauf zu achten, dass sie tatsächlich gelebt wird. Sie ermöglicht den Führungskräften im gesamten Zentrum, tiefere Einblicke in die Abläufe zu gewinnen und Bereiche zu identifizieren, die optimiert werden können. Die Integration dieses Feedbacks steigert nicht nur die Effizienz und Patientensicherheitsbedeutung, sondern fördert außerdem die Initiative und Eigenverantwortung im Team.

Vision und strategisches Denken

Eine klare Vision und strategisches Denken sind wichtige Erfolgsfaktoren für die langfristige Entwicklung und den Erfolg eines Zentrums. Die Laborleitung sollte daher gemeinsam mit den Fachärzten jederzeit in der Lage sein, das „große Ganze“ zu erfassen und künftige Trends vorherzusehen, um ihre Teams zielgerichtet zu führen. Eine gemeinsame Vision ermöglicht die Entwicklung eines präzisen Plans für die zukünftige Ausrichtung des Zentrums.



Nachhaltigkeit und Ethik

Vision: „Unser Engagement gilt der Nachhaltigkeit und der Einhaltung höchster ethischer Standards in jeder Facette unserer Tätigkeit.“

Strategische Ausrichtung: Wir setzen auf umweltschonende Methoden in der Klinikverwaltung und berücksichtigen ethische Aspekte in allen Behandlungs- und Entscheidungsprozessen. Zudem führen wir regelmäßige Überprüfungen unserer ethischen Richtlinien durch, um unsere Verpflichtungen kontinuierlich zu festigen und zu verbessern.

Positive Leadership: Der Weg zu einem starken Team

Das Konzept des „Positive Leadership“ spielt eine zentrale Rolle in der modernen Laborführung. Dieser Führungsansatz zeichnet sich durch Optimismus, Resilienz und die Betonung der Stärken der Mitarbeitenden aus. In einem reproduktionsmedizinischen Labor kann ein solcher Führungsstil insbesondere zur Steigerung der Leistungsbereitschaft, Eigenverantwortung und Innovationskraft beitragen und somit einen wesentlichen Einfluss auf den Gesamterfolg des Kinderwunschzentrums haben.

Ein Schlüsselelement des „Positive Leadership“ ist die Resilienz. Labore in Kinderwunschzentren sehen sich häufig mit Herausforderungen wie Personalmangel, Geräteausfällen oder anspruchsvollen Patiententeams konfrontiert. Ein resilientes Führungsteam betrachtet solche Herausforderungen als Gelegenheit zur Weiterentwicklung und motiviert

das Team, kreative Lösungen zu entwickeln.

Stärkenorientierte Führung

Ein weiterer wichtiger Aspekt des „Positive Leadership“ ist die Fokussierung auf die Stärken des Personals. Es ist sinnvoll, das Team zu ermutigen, eigene Ideen zur Verbesserung der Abläufe einzubringen. Dazu können regelmäßige Teamgespräche oder „Brainstorming-Sitzungen“ dienen, in denen Mitarbeitende beispielsweise Vorschläge zur effizienteren Gestaltung der Prozesse machen.

Eine Laborleitung, die individuellen Stärken, Fähigkeiten und Talenten jedes Teammitglieds erkennt und fördert, schafft eine Umgebung, in der sich jeder einzelne entfalten kann. Dies trägt zu einer gesteigerten Arbeitszufriedenheit und Produktivität bei.

Dabei wird der individuelle Wert jedes Teammitglieds anerkannt und die Mitarbeitenden werden ermutigt, eigenverantwortlich zu handeln. Diese Herangehensweise steigert nicht nur die Motivation und das Engagement der Mitarbeiter, sondern ist auch ausschlaggebend für die Entwicklung einer dynamischen und innovativen Arbeitskultur.

Fazit
Der Ausbau der dargestellten Kompetenzen führt somit zu einer höheren Zufriedenheit und Produktivität der Mitarbeiter und wirkt sich direkt auf die Qualität der Arbeit aus. Durch eine effektive Führung können Laborleistungen nicht nur effizienter, sondern auch innovativer und erfolgreicher implementiert werden, was wiederum die Position des Kinderwunschzentrums als vertrauenswürdige Einrichtung in der Reproduktionsmedizin weiter ausbauen.

Korrespondenzadresse:

Dipl.-Kfz. Birgit Stütten
Stütten Consulting
D-24105 Kiel, Schaarhornstraße 3
E-Mail: b.stuetten-consulting.de

MANAGEMENT



Kernkompetenzen für die moderne Führung in der Zahnarztpraxis

Das Team motivieren, inspirieren und zum Erfolg führen

Die Zahnmedizin befindet sich in einem stetigen Wandel, der unter anderem durch fortschreitende Digitalisierung und gesellschaftliche Veränderungen angetrieben wird. Diese Entwicklungen haben auch die Anforderungen an Zahnärztinnen und Zahnärzte als Führungskräfte grundlegend verändert. Schon längst reicht es nicht mehr aus, sich allein auf fachliche Expertise zu verlassen. Moderne Führungsfähigkeiten in zahnärztlichen Praxen stehen vor der Herausforderung, ein breites Spektrum an Kernkompetenzen zu entwickeln, um ihre Teams effektiv zu führen und die gesamte Praxis erfolgreich zu managen.

Wichtig wie nie: Emotionale Intelligenz

Eine Führungskraft, die die Gefühle ihres Teams erkennt, kann gezielt auf die Bedürfnisse eingehen, sinnvolle Grenzen setzen und somit ein Umfeld schaffen, in dem sich Mitarbeiter wertgeschätzt und verstanden fühlen. Jedoch reicht es nicht aus, Emotionen nur zu erkennen. Es ist ebenso bedeutsam, adäquat darauf zu reagieren.

Ein Aspekt emotionaler Intelligenz in der Führung ist entsprechend das effektive Konfliktmanagement. Konflikte können in jedem Arbeitsumfeld vorkommen, ihre Handhabung macht jedoch einen großen Unterschied. Eine Führungskraft mit ausgeprägter emotionaler Intelligenz wird in der Lage sein, die Emotionen hinter den Meinungsverschiedenheiten zu erkennen und zu adressieren, statt sich nur auf die sachlichen Aspekte des Konflikts zu konzentrieren. Dies hilft, eine Lösung zu finden, die für alle Beteiligten akzeptabel ist, die Teamharmonie nicht gefährdet und langfristig sogar zu nachhaltigen Verbesserungen in der Zusammenarbeit führen kann.

Grundsätzlich sind Teams besonders erfolgreich, wenn ihre Mitglieder effektiv und empathisch miteinander interagieren. In Zeiten des Wandels und unter steigendem Druck kann emotionale

Intelligenz dabei unterstützen, dies zu erreichen und mit Stress und Herausforderungen gelassen umzugehen – ein Aspekt, der besonders im Umgang mit Unsicherheiten hervorzuheben wird. Zudem ist sie eng mit den Prinzipien der „positiven Leadership“ verknüpft. Eine Führungskraft mit hoher emotionaler Intelligenz schafft eine positive und motivierende Arbeitsatmosphäre, die nicht nur zur Mitarbeiterbindung beiträgt, sondern in Zeiten des Fachkräftemangels einen unschätzbaren Vorteil darstellt. Emotionale Intelligenz ist daher weit mehr als nur eine „nette Eigenschaft“ – sie ist im modernen Arbeitskontext essenziell und der Schlüssel zu starken, resilienten und zufriedenen Teams.

Kommunikationsstärke macht den Unterschied

Der Bereich der Kommunikationskompetenz nimmt heutzutage in nahezu allen Branchen eine klare Schlüsselrolle für den Erfolg und die Harmonie innerhalb eines Teams ein. Die Fähigkeit, klare Botschaften zu vermitteln, aktiv zuzuhören und ein offenes, lösungsorientiertes Kommunikationsumfeld zu schaffen, ist daher eine der wichtigsten Kernkompetenzen für eine effiziente und effektive Führung – gerade in unserer informationsüberflutenden Zeit. Besonders wichtig ist dies für Praxen mit multikulturellen Teams, in denen unterschiedliche Kommunikationsstile und kulturelle Hintergründe zu unnötigen Missverständnissen führen können.

Eine klare Kommunikation bedeutet unter anderem die Fähigkeit des leitenden Praxispersonals, präzise und verständliche Anweisungen zu geben. Komplexe zahnmedizinische Verfahren und Praxisabläufe werden z.B. in einer Weise erklärt, die für alle Teammitglieder nachvollziehbar ist. Neben der direkten Kommunikation eignen sich dafür beispielsweise auch ein „Praxis-Glossar“, das gerade für neue Mitarbeitende sehr hilfreich sein kann, oder Maßnahmen im Rahmen des QM. Für die Delegation von Aufgaben ist wiederum die 7-W-Regel hilfreich (siehe Kasten).

Aktives Zuhören ist eine relativ simple, jedoch hochwirksame Kommunikationstechnik, die darauf abzielt, nicht nur die Worte zu hören, die jemand sagt, sondern das Gesamtbild und die Emotionen, die dahinterstehen, zu erfassen. Diese wesentlichen Bestandteile des aktiven Zuhörens tragen dazu bei:

1. Vollständige Aufmerksamkeit: Der Zuhörer sollte sich ganz auf seinen Gesprächspartner konzentrieren, ohne sich von äußeren Einflüssen oder eigenen Gedanken ablenken zu lassen.
2. Körpersprache: Nonverbale Signale wie Blickkontakt, eine offene Körperhaltung und zustimmendes Nicken zeigen dem Gesprächspartner, dass man ihm aufmerksam zuhört.
3. Vermeidung von Unterbrechungen: Es ist wichtig, den Gesprächspartner – nach Möglichkeit – ohne Unterbrechung sprechen zu lassen, um ihm das Gefühl zu geben, gehört zu werden.
4. Feedback geben: Durch das Paraphrasieren oder Zusammenfassen in eigenen Worten dessen, was der Gesprächspartner gesagt hat, kann der Zuhörer sicherstellen, dass er die Botschaft korrekt verstanden hat. Es zeigt auch dem Gegenüber, dass man ihm wirklich zugehört hat.
5. Empathie zeigen: Es macht einen großen Unterschied, sich in seinen Gesprächspartner hineinzuversetzen und seine Emotionen zu erkennen. Dies zeigt dem Sprecher außerdem, dass man seine Gefühle und Ansichten wertschätzt.
6. Offene Fragen stellen: Mit Hilfe offener Fragen kann man seinen Gesprächspartner ermutigen, tiefer in das Thema einzusteigen sowie seine Gedanken und Gefühle weiter auszudrücken.
7. Vorurteilsfreies Zuhören: Gerade als Führungskraft ist es wichtig, ohne vorgefasste Meinungen oder Bewertungen zu zuhören, um dem Gesprächspartner ein echtes, unvoreingenommenes Gehör zu schenken.

Vision und strategisches Denken

Eine klare Vision und strategisches Denken ermöglichen die gezielte Weiterentwicklung von Praxen und sind damit wichtige Grundlagen, um den langfristigen Erfolg und die nachhaltige Entwicklung zu sichern – auch in wirtschaftlich schwierigeren

Zeiten. Diese befähigen Zahnärztinnen und Zahnärzte, das „große Ganze“ zu erkennen, zukünftige Trends zu antizipieren und ihr Team dadurch effektiv auszurichten.

Eine klare Vision zu haben, bedeutet, ein konkretes Bild davon zu entwickeln, wohin die Praxis in den kommenden Jahren steuern soll. Dies kann z.B. die Integration neuer Behandlungsmethoden, die Ausweitung auf neue Patientensysteme oder die Einführung innovativer Verwaltungssysteme umfassen. Um diese Vision zu realisieren, bedarf es in der Regel einer strategischen Planung, gegebenenfalls einschließlich der Investition in spezielle Ausrüstung, der Schulung des Teams in innovativen Techniken und der Entwicklung eines Marketingplans, um die neue Spezialisierung zu bewerben.

Das Team sollte gemäß der Vision und Strategie ausgerichtet sein. Dies bedeutet, Mitarbeitende in die Planung und Umsetzung der Vision einzubeziehen und sicherzustellen, dass alle die gleichen Ziele verfolgen. Dies kann durch regelmäßige Teammeetings sichergestellt werden, um Fortschritte zu besprechen, Herausforderungen zu identifizieren und gemeinsam Lösungen zu entwickeln.

Eine Vision und strategisches Denken ermöglichen es, nicht nur auf aktuelle Herausforderungen zu reagieren, sondern auch proaktiv die Zukunft der Praxis zu gestalten. Durch die Entwicklung einer klaren Vision, das Antizipieren zukünftiger Trends und die Ausrichtung des Teams auf gemeinsame Ziele kann das Führungsteam die Praxis erfolgreich entwickeln und nachhaltig wachsen lassen.

Positive Leadership

„Positive Leadership“ ist ein Ansatz, der durch Optimismus, Resilienz und einen Fokus auf die Stärken der Mitarbeitenden geprägt ist. In der Zahnarztpraxis kann dieser Führungsstil die Leistungsorientierung, Eigenverantwortung und Innovationsfreude maßgeblich steigern und trägt somit wesentlich zum Gesamterfolg der Praxis bei.

Neben einem positiven Blick auf Veränderungen ist die Resilienz ein Schlüsselaspekt der positiven Führung. In einer Zahnarztpraxis können immer wieder Herausforderungen wie Personalmangel,

Delegation mit der 7-W-Regel

Die 7-W-Regel ist eine bewährte Methode für Führungskräfte, mit der sichergestellt werden kann, dass die delegierte Aufgabe klar und verständlich ist. Dazu wird vorab reflektiert, ob die folgenden Fragen für alle Beteiligten beantwortet sind:

1. Wer soll die Aufgabe erledigen?
2. Was genau soll getan werden?
3. Wann soll die Aufgabe abgeschlossen sein?
4. Wo soll die Aufgabe durchgeführt werden?
5. Warum ist die Aufgabe wichtig?
6. Wie soll die Aufgabe erledigt werden?
7. Welche Ressourcen sollen für die Aufgabe eingesetzt werden?

Natürlich muss diese Methode nicht bei jeder Delegation eingesetzt werden, und es sind auch nicht immer alle Fragen sinnvoll – sie bietet jedoch eine gute Checkliste, um eine erfolgreiche Delegation von Aufgaben sicherzustellen.

MANAGEMENT



” Führung von morgen braucht nicht mehr
Tools – **sondern mehr *Bewusstheit*.**



KONTAKT

Leadership. Kommunikation. Wirkung.

Birgit Stülten

Mobil: +49 151 401 431 82

bs@stuelten-consulting.de

Stülten Consulting, Dipl.-Kffr. Birgit Stülten

Scharnhorststr. 3 | 24105 Kiel

Büro Kiel: +49 431 570 82 05

Büro Kiel: office@birgitstuelten.com

birgitstuelten.com