

Resilienz – Wie Physiotherapie-Praxisinhaber besser mit Stress, Druck, Frust und Rückschlägen umgehen können!

Von Ralf Jentzen

Manche Praxisinhaber schaffen es, selbst in schwierigen Situationen ruhig zu bleiben und Lösungen zu finden. Sie können mit Stress, Druck, Frust und Rückschlägen umgehen und kommen selbst aus Krisen gestärkt wieder hervor. Woran liegt das? Die Psychologie hat dafür eine Antwort: Sie haben eine höhere Resilienz als ihre Kollegen. Eine schöne Metapher für Resilienz ist ein „seelisches Immunsystem“, das Menschen dabei hilft, Krisen zu bewältigen und daraus sogar stärker als zuvor hervorzugehen.

Resiliente Praxisinhaber haben die Fähigkeit, auf hohe psychische Belastungen in Form von Stress, Druck oder Frust weniger empfindlich zu reagieren. Sie schaffen es, in schwierigen und unberechenbaren Situationen flexibel zu handeln. Die gute Nachricht: Die Resilienz eines Menschen ist nicht festgelegt. Sie kann unterschiedlich stark ausgeprägt sein und lässt sich bis ins hohe Alter trainieren.

Resiliente Praxisinhaber sind im Durchschnitt beruflich erfolgreicher. Sie zeigen eine höhere Stabilität in emotional belastenden Situationen und sind in der Regel physisch und psychisch gesünder. Sie haben eine hohe Anpassungsfähigkeit bei Veränderungen und sind weniger in Gefahr, in ein Burnout zu geraten. Wie machen sie das?

Die Psychologie hat sieben Persönlichkeitsmerkmale festgestellt, die dafür verantwortlich sind, wie stark die psychische Widerstandskraft und damit die Höhe der Resilienz eines Menschen ist. Folgende Übersicht zeigt die sieben Resilienz-faktoren. Es handelt sich um Persönlichkeitsmerkmale, die einen hohen Einfluss auf die Resilienz eines Menschen haben. In der Literatur werden Ihnen diese Persönlichkeitsmerkmale oft als „Sieben Säulen der Resilienz“ beigegeben.



Die „Sieben Säulen“ der Resilienz sind je nach Persönlichkeit stärker oder schwächer ausgeprägt. Eine hohe Ausprägung aller Resilienz-faktoren kommt in Reinform selten vor. Allerdings sind alle sieben Faktoren bei resilienten Persönlichkeiten überdurchschnittlich hoch ausgeprägt. Um seine Resilienz zu erhöhen ist es sinnvoll, die schwach ausgeprägten Persönlichkeitseigenschaften durch Training auf ein höheres Niveau zu bringen und die stark ausgeprägten Persönlichkeitseigenschaften noch weiter auszubauen.

Resilienz-faktor Optimismus

Ein Mensch mit hohem Optimismus kann trotz Schwierigkeiten oder ausweglos erscheinender Situationen auf gute Erfahrungen zurückgreifen und zuversichtlich nach vorne schauen. Beispielsweise schaffen es resiliente Praxisinhaber trotz der

Schwierigkeiten Mitarbeiter zu finden, strategisch und geduldig dran zu bleiben, während ihre Kollegen schon nach wenigen Versuchen aufgeben. Der resignative Gedanke, der diesem Verhalten zugrunde liegt, lautet: „Es ist so gut wie unmöglich, eine neue Physiotherapeutin oder einen neuen Physiotherapeuten für meine Praxis zu finden! So sehr ich mich auch bemühe jemanden zu finden, ich werde höchstwahrscheinlich keinen Erfolg haben!“

Wenn Sie Ihren Resilienz-faktor Optimismus trainieren möchten, müssen Sie Ihre resignativen Gedanken in optimistische Formulierungen umwandeln. In dem oben genannten Beispiel würde eine solche optimistische Umformulierung folgendermaßen lauten: „Obwohl derzeit ein extremer Fachkräftemangel in der Physiotherapie herrscht, werde ich den Wettkampf um MitarbeiterInnen annehmen, die notwendigen Veränderungen in meiner Mitarbeiterrekrutierungsstrategie angehen und erfolgreich damit sein!“ Dieses Vorgehen können Sie auf jeden resignativen Gedankengang anwenden.

Resilienz-faktor Akzeptanz

Praxisinhaber die einen hoch ausgeprägten Resilienz-faktor der Akzeptanz besitzen, finden sich schnell mit Veränderungen ab und halten sich nicht lange mit Jammern und Klagen auf. In ihren Augen gehören Veränderungen zum Leben dazu. Sie passen sich in neuen Situationen rasch an. Krisen werden von ihnen als Phasen angesehen, die man bewältigen kann. Wenn das dann mal trotz Anstrengung nicht gelingt erkennen sie an, dass es nicht immer eine befriedigende Lösung gibt. Ein wichtiger Bereich, in dem in der Physiotherapie beispielsweise Akzeptanz sehr wichtig ist, ist die Mitarbeiterführung. Für einen Praxisinhaber ist es wichtig, dass er akzeptiert, wie seine Mitarbeiter mit all ihren persönlichen Vorteilen und Nachteilen strukturiert sind. Das wird besonders deutlich wenn es

darum geht, Therapeuten aus den jüngeren Generationen mit geänderten Einstellungen zur Arbeit und zum Leben zu verstehen und zu akzeptieren. Ebenfalls haben noch sehr viele Praxisinhaber Schwierigkeiten mit der Akzeptanz der Digitalisierung, die überall im Wirtschaftsleben eine immer dominantere Rolle spielt.

Den Resilienzfaktor Akzeptanz kann man sehr gut durch spezielle Meditationsformen, wie zum Beispiel der Ja-Meditation, trainieren. Wenn Sie Interesse daran haben, recherchieren Sie doch einfach mal bei Google unter dem Stichwort „Ja-Meditation“. Sie werden dort ausführliche Anleitungen finden. Eine zweite Möglichkeit, ihre Akzeptanzfähigkeit zu verbessern ist es, zunächst eine Liste von Dingen zu erstellen, die Sie nicht akzeptieren möchten oder bei denen Sie Schwierigkeiten haben sie zu akzeptieren. Reflektieren Sie dann Ihre Haltung durch folgende drei Fragen:

- Was kann ich daran ändern?
- Was kann ich daran noch nicht ändern?
- Was kann ich daran gar nicht ändern?

Es gibt zu diesem Thema ein schönes Zitat des römischen Philosophen Seneca: „Ich wünsche mir die Kraft, die Dinge zu verändern, die ich ändern kann und die Gelassenheit, die Dinge zu ertragen, die ich nicht ändern kann und die Weisheit, das eine vom anderen zu unterscheiden.“

Resilienzfaktor Lösungsorientierung

Als Praxisinhaber haben Sie die Wahl: Sie können Ihr Denken und Handeln mehr auf Probleme oder auf die Lösung von Problemen ausrichten. Durch das mediale Umfeld und die gesellschaftliche Grundhaltung in Problemen zu denken, finden Sie sich als lösungsorientierter Mensch oft in der Rolle desjenigen wieder, der gegen den Strom schwimmt. Das ist in vielen Fällen anstrengend und erfordert eine gehörige Portion Mut. Wenn Sie lösungsorientiert denken, beschäftigen Sie sich oft gedanklich mit Maßnahmen und Handlungen, die Ihnen dabei helfen, ihr Ziel situations- und zusammenhangbezogen zu erreichen. Sie setzen viele Ihrer gedanklich vorweggenommenen Maßnahmen um und sind bereit aus den Erfahrungen, was funktioniert und nicht funktioniert, zu lernen.

Lösungsorientiertes Denken können Sie folgendermaßen lernen und trainieren: Sammeln Sie zu einem Problem, das Sie gerade beschäftigt oder zu einer schwierigen Aufgabe, die Sie gerade vor sich haben, möglichst viele unterschiedliche Lösungsmöglichkeiten. Folgende Fragen helfen Ihnen dabei, Ihr Problem oder Ihre Aufgabe lösungsorientiert zu reflektieren:

- Was genau ist mein Problem bzw. meine Aufgabe?
- Welche Möglichkeiten, das Problem zu lösen, fallen mir als erstes ein?
- Welche weiteren Möglichkeiten, das Problem zu lösen, fallen Ihnen noch ein?
- An was können Sie sich erinnern, das in anderen Fällen schon einmal geklappt hat?
- Welcher Lösungsansatz wird überhaupt nicht funktionieren?
- Auf welche Lösungsideen würden vermutlich andere Personen kommen? (Ihr Partner, Schneewittchen, ein Soldat, der Bundespräsident, Arnold Schwarzenegger, ...)
- Haben Sie ein Vorbild? Wie würde Ihr Vorbild das Problem lösen?

Fortsetzung auf Seite 10



ESSEN

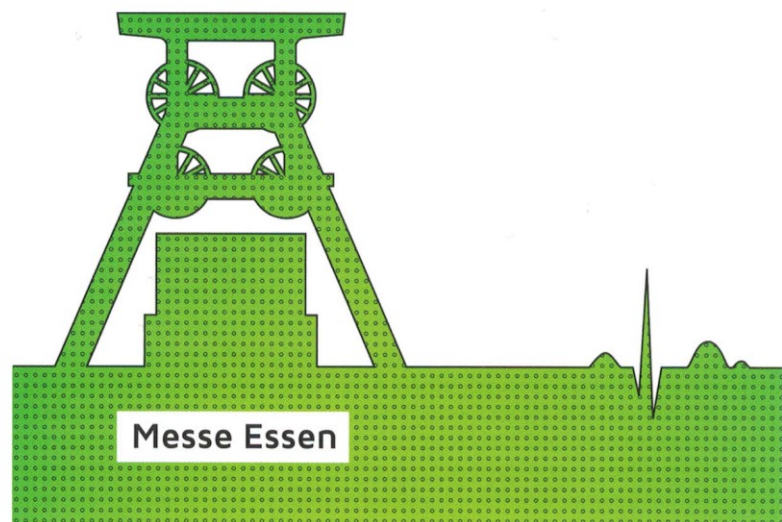
THERAPRO

Fachmesse + Kongress
für Therapie, Rehabilitation + Prävention

Willkommen bei der TheraPro Essen

Lassen Sie sich inspirieren und nutzen Sie das breite Angebot der Aussteller! Holen Sie sich in Vorträgen, Seminaren und Workshops neue Anregungen für Ihre Patienten, für Ihre Praxis, für Ihre Profession!

Wir freuen uns auf Sie.



07.-08. September 2018 | Freitag – Samstag

Bleiben Sie am Puls der Zeit!

#TheraPro18

www.therapro-messe.de/essen

- Was wäre eine ungewöhnliche, verrückte Lösung?
- Welche Lösung würden Ihre Mitarbeiter oder Kollegen vorschlagen?

Resilienzfaktor Selbstwirksamkeit

Selbstwirksamkeit ist die Überzeugung, dass man durch seine eigenen Fähigkeiten ein angestrebtes Ergebnis erreichen kann. Resiliente Praxisinhaber trauen sich zu, schwierige Situationen und komplizierte Aufgaben selbst meistern zu können. Die dabei entstehenden potentiellen Strapazen und Belastungen sehen sie als Herausforderung. Sie gehen davon aus, wichtige Faktoren einer Problemsituation beeinflussen zu können. Sie bauen auf ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten und sind offen für Veränderungen. Wenn es zu Rückschlägen kommt, zeichnen sie sich durch Beharrlichkeit und Durchhaltevermögen aus. Sie glauben daran, dass ihre Erfolge durch ihre eigenen Fertigkeiten und Fähigkeiten zustande kommen.

Wenn Sie Ihre Selbstwirksamkeitserwartung trainieren möchten ist es wichtig, dass sie Situationen erkennen, in denen Sie sich hilflos ausgesetzt fühlen. Denken Sie in dieser Situation an frühere Probleme, die Sie erfolgreich bewältigt haben. Finden Sie heraus, warum Sie selber die Lösung des Problems bewirkt haben. Denken Sie an ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten, die Ihnen damals geholfen haben. Vertrauen Sie Ihren Fähigkeiten und Fertigkeiten auch in der aktuellen Situation. Machen Sie sich klar, dass sie nicht machtlos sind. Selbst wenn es so aussieht als wenn es schwierig wird, sollten Sie davon ausgehen, alles Ihnen Mögliche zu tun, um das Problem zu lösen.

Resilienzfaktor Verantwortung

Resiliente Physiotherapeuten übernehmen in jeder Situation die Verantwortung für die Situation und ihr eigenes Handeln. Die Ursache für schwierige Situationen und die Ergebnisse ihrer Handlungen suchen sie in erster Linie bei sich selber. Sie richten ihre Aufmerksamkeit nicht nur auf andere Personen und äußere Sachverhalte, sondern im überwiegenden Maße auf sich selber. Im Gegensatz zu Menschen, die sich eher in der Opferrolle sehen, setzen sie sich aktiv mit den bestehenden Umständen auseinander und suchen nach Lösungen um ihre Ziele zu erreichen.

In der Physiotherapie neigen aktuell viele Praxisinhaber dazu, der Politik, den Krankenversicherungen und den Physiotherapie-Verbänden die Schuld für ihre prekäre finanzielle und personelle Lage zuzuschreiben. Andere Praxisinhaber analysieren die aktuelle Situation der Vergütungen durch die Krankenversicherung und die Lage des Arbeitsmarktes für Physiotherapeuten. Sie ziehen ihre Schlussfolgerungen daraus und passen ihr unternehmensstrategisches Verhalten der Situation an. In der Regel sind solche Praxisinhaber wirtschaftlich ihren nur jammernden Kollegen deutlich überlegen. Außerdem fühlen sie sich meist auch erfolgreicher, ausgeglichener und weniger unter Druck. Sie befinden sich nicht in der Opferrolle, sondern übernehmen stets die Verantwortung für das, was in Ihrem und mit ihrem Unternehmen passiert.

Praxisinhaber, die sich in der Opferrolle befinden erkennt man an der Sprache. Hinter ihren Äußerungen verbirgt sich der Glaube daran, dass sie selber nichts bewirken können. Wenn sie reden erkennt man, dass sie ihren eigenen Einfluss und ihre Möglichkeiten des Handelns aufgegeben haben oder nicht erkennen. Menschen, die Verantwortung übernehmen drücken sich proaktiv aus ohne zu vergessen, dass die Ausgangssituation ihre Schwierigkeiten hat. Eine sehr gute Übung, um aus der Opferrolle in die Gestalterrolle zu kommen ist es, von der Opfersprache zur Gestaltersprache zu kommen. Das schafft man indem man umformuliert.

Beispiel: Eine Opferhaltung tritt zum Beispiel durch folgenden Satz zutage: „Ich bin von meinen Mitarbeitern abhängig, wenn die kündigen, finde ich so schnell keine neuen.“ Proaktiv umformuliert würde dieser Satz folgendermaßen lauten: „In der aktuellen Marktsituation dauert es durchschnittlich ca. 157 Tage, bis ich einen neuen Mitarbeiter gefunden habe. Ich werde deswegen meine Mitarbeiterstrategie in zwei Richtungen umstellen. Ich werde ein Mitarbeiterbindungskonzept entwickeln und mich mit der entsprechenden Literatur auseinandersetzen sowie Fortbildungen zur Mitarbeiterführung besuchen. Zusätzlich werde ich in Zukunft mit Planstellen arbeiten und so lange Mitarbeiter suchen und einstellen bis die Planstellenzahl erreicht ist.“

Resilienzfaktor Beziehungsorientierung

Menschen mit einer hohen Resilienz in diesem Bereich verfügen oftmals über ein großes soziales Netzwerk. Sie pflegen dieses Netzwerk und erhalten dadurch viele positive und unterstützende Beziehungen. Sie wissen, dass ihr Netzwerk ihnen zur Seite steht, wenn sie Hilfe benötigen. In schwierigen oder stressigen Situationen hat die soziale Unterstützung durch andere eine Pufferfunktion. Sie fängt negative Folgen auf und hilft dabei, Krisen zu überwinden.

Resiliente Praxisinhaber sind in ihrem beruflichen und privaten Umfeld sehr gut vernetzt. Sie profitieren vom Informationsaustausch von Kollegen untereinander und von privaten Freundschaften, die einen Ausgleich zu den Belastungen des beruflichen Alltags bieten. Oftmals hilft der Blick von außen, eine andere Sichtweise auf stressige Situationen und Probleme in der Praxis zu bekommen. Eine gute Vernetzungsmöglichkeit bietet die aktive Mitarbeit in einem Verband. Hier trifft man viele Berufskollegen, die ähnliche Erfahrungen im Tagesgeschäft machen und die eine oder andere Lösungsmöglichkeit bei Problemen anbieten können, an die man selber noch nicht gedacht hat.

Um Ihre Beziehungsorientierung zu verbessern, hilft die Metapher des „Emotionalen Bankkontos“ weiter. Beziehungen mit anderen Menschen kann man mit einem Bankkonto vergleichen: Wenn Sie etwas einzahlen, heben Sie den Kontostand an. Wenn Sie etwas abheben, reduzieren Sie den Kontostand. Bei Ihrem „Emotionalen Bankkonto“ handelt es sich natürlich nicht um ein Geldkonto, sondern um ein Konto kraftspendender Beziehungen. Damit Ihre Resilienz durch Beziehungen gestärkt wird, sollte ihr eigenes „Emotionales Bankkonto“ immer deutlich im Plus sein. Stellt sich die Frage, was Einzahlungen und Abhebungen auf Ihr „Emotionales Bankkonto“ sind.

- Einzahlungen auf das „Emotionale Bankkonto“: Zuverlässigkeit, Vertrauenswürdigkeit, Ehrlichkeit, Respekt, Anerkennung, Rücksicht, Hilfestellung leisten, und Freundlichkeit. Sie sorgen für Vertrauen und eine gute Beziehung.
- Abhebungen von dem „Emotionalen Bankkonto“: Unredlichkeit, Benachteiligung, Unhöflichkeit, Respektlosigkeit, Missbrauch von Vertrauen, Überreaktion, emotionale Ausbrüche, Feindseligkeit, Ablehnung, Intoleranz, und Drohungen

Resilienzfaktor Zukunftsorientierung

Wir Menschen sind die einzigen Lebewesen denen es möglich ist, Situationen und Dinge in Gedanken vorwegzunehmen, obwohl sie noch gar nicht passiert sind. Resiliente Menschen entwickeln aus solchen Gedankenspielen gezielt konkrete Ziele für die Zukunft. Sie halten beharrlich an der Umsetzung ihrer Pläne fest und schaffen es, in der Gegenwart zielgerichtet zu handeln. Sie planen ihre Ziele nach dem Motto „Wenn ich nicht für meine eigenen Ziele in der Zukunft arbeite, arbeite ich immer für die Ziele von Anderen“.

Resiliente Praxisinhaber haben einen Plan für die Zukunft ihrer Physiotherapie-Praxis. Sie wissen wo sie in den nächsten Jahren stehen wollen und treffen auf dieser Basis wichtige strategische Entscheidungen in der Gegenwart. Sie brechen ihre langfristigen Ziele auf mittelfristige und kurzfristige Ziele herunter und sind somit in der Lage, die tägliche Arbeit mit der Zukunft zu verbinden.

Den Resilienzfaktor Zukunftsorientierung entwickeln Sie, indem Sie regelmäßig schriftlich an Ihren privaten und beruflichen Zielen arbeiten. Mindestens einmal im Jahr sollten Sie darüber nachdenken, welche Ziele Sie im nächsten Jahr erreichen möchten, die Sie zu Ihren langfristigen Zielen bringen. Dafür ist es sinnvoll, zunächst die langfristigen Ziele dahingehend zu überprüfen, ob sie noch aktuell sind. Erst wenn Sie die langfristigen Ziele für sich bestätigt oder angepasst haben, sollten Sie an die Planung Ihrer kurzfristigen Ziele gehen.

Fazit

Ein kluger Mann hat einmal gesagt: „Wichtig ist nicht, was einem passiert, sondern wie man damit umgeht!“. Herausforderungen und Probleme kommen mit Sicherheit immer wieder auf Sie zu. Manche kann man voraussehen, andere kommen plötzlich um die Ecke. Die „Sieben Säulen der Resilienz“ helfen Ihnen dabei, die meisten Krisen und schwierigen beruflichen und privaten Situationen langfristig zu bewältigen. Durch präventive Gedankenspiele mit einer resilienten Grundhaltung können Sie sich auf sogenannte normative Krisen vorbereiten und ihre Fähigkeit trainieren, bei unvorhergesehenen Problemsituationen resilient zu reagieren. Viel Erfolg dabei!



Zur Person:

Ralf Jentzen

ist Sportwissenschaftler, seit 1999 Inhaber der Unternehmensberatung für Physiotherapiepraxen, Coactiv Consulting – Ralf Jentzen, Internationaler

Gastdozent an der Zuyd University of Applied Science Heerlen (NL) im Studiengang Physiotherapie, Betriebswirtschaftlicher Beirat des VDB-PHYSIOTHERAPIE-VERBANDES, und Referent für betriebswirtschaftliche Themen auf den Branchenmessen MEDICA, TheraPro, therapie Leipzig, FIBO und Gutachter und Experte für Gründungskonzepte und Wachstumskonzepte von Gesundheitsdienstleistungsunternehmen der IHK Aachen. Er hat in den letzten 17 Jahren über 600 Beratungsprojekte in der Physiotherapie erfolgreich durchgeführt und unzählige Seminare zu betriebswirtschaftlichen Themen gehalten.

Sein Wohnort und Unternehmensstandort ist Alsdorf bei Aachen.

Kontakt: www.coactiv.de



Willkommen zum

Zukunftstag Physio 4.0⁺

Erfolgreich mit §20-zertifizierten Konzepten
und Hightech-Trainingsequipment

Als Inhaber einer Physiotherapiepraxis möchten Sie mehr als nur das klassische Programm anbieten? Eine zukunftsorientierte und moderne Praxisausrichtung verfolgen? Für Ihre Patienten nicht nur ein Therapeut, sondern ein gesundheitsorientierter Begleiter sein? Für Ihre Praxis zusätzliche Einnahmen schaffen? Hierzu benötigen Sie Informationen: Am Zukunftstag Physio 4.0⁺ beantworten wir Ihre Fragen nach dem „Wie?“ und zeigen Ihnen wie Sie das schaffen können.

Termine:

15.09.18 - 53474 Bad Neuenahr
24.11.18 - 79761 Waldshut
02.02.19 - 40549 Düsseldorf
23.03.19 - Raum Frankfurt
04.05.19 - 90602 Pyrbaum
29.06.19 - Raum Hannover
14.09.19 - Raum Stuttgart / Ulm
30.11.19 - 58540 Meinerzhagen

Inhalt der Veranstaltung:

- Wie sieht die erfolgreiche Physiotherapiepraxis aus?
- Was kann Sie dabei unterstützen?
- Welche Möglichkeiten haben Sie durch §20-Kurse?
- Keine Angst vor der ZPP: Es geht auch einfach.
- Wie sieht die Wirtschaftlichkeit aus?
- Rentable Investitionskostenrechnung - so geht's!
- Kundengewinnung leichtgemacht
- Fachvortrag: Therapeutisches Arbeiten mit Trainingsgeräten
- Trainingstherapie bei bestimmten Krankheitsbildern
- Trainingsgeräte in der Physiotherapie: Wie sieht der Alltag aus?
- Wo drückt Ihr Schuh? Zeit für Ihre Fragen.



Zur Anmeldung

Weitere Informationen bei:

HUR Deutschland GmbH

Carl-Benz-Str. 5 - 72250 Freudenstadt - +49 7441 860 179-0 - info@hur-deutschland.de - www.hur-deutschland.de