

Mehr als nur ein „Pflichtprogramm“

Führungskräfte wünschen sich ein motiviertes Team. Das Mitarbeitergespräch ist hierzu eines der wichtigsten Instrumente.

Eine offene und konstruktive Kommunikation zwischen Ihnen als Führungskraft und ihren Assistentinnen ist für den Erfolg Ihrer Ordination wichtig. Ein ganz wesentlicher Teil der innerbetrieblichen Kommunikation – und gleichzeitig ein wertvolles Führungsinstrument – ist das Mitarbeitergespräch.

In vielen Unternehmen ist es ein feststehender Pflichttermin: das Mitarbeitergespräch. Ob jährlich oder halbjährlich, dies ist ebenso variabel wie auch die Inhalte variabel sein können. Was keinesfalls veränderbar sein sollte, ist die Motivation auf beiden Seiten. Ein Mitarbeitergespräch dient dem inhaltlichen und persönlichen Fortkommen aller Beschäftigten im Unternehmen. Es ist ein vertrauliches Gespräch zwischen Führungskraft und jedem einzelnen Teammitglied, ein fixer Bestandteil im Terminkalender und hat einen fest gefügten Rahmen in der Durchführung. Um ein konstruktives Mitarbeitergespräch überhaupt durchführen zu können, braucht es drei Voraussetzungen:

- Ruhe (Störquellen wie Telefon oder Computer ausschließen)
- Genügend Zeit (großzügig kalkulieren)
- Vertraulichkeit (unter vier Augen)

Was zählt, ist rein das menschliche Miteinander. Kernpunkt ist das vertrauliche Gespräch, das heißt: Mitarbeiter müssen sich trauen, eigene Wünsche und Ziele zu formulieren und damit Ansprüche an sich selbst und an das Unternehmen Arztpraxis zu stel-

len. Sie müssen den Mut aufbringen (können), Kritikpunkte zu benennen und für deren Lösung einzutreten. Dies ist nur möglich in einer Atmosphäre, die von Respekt, Achtung und Mitmenschlichkeit geprägt ist.

Individueller und struktureller Bedarf

Für Führungskräfte bedeutet dies, geäußerte Wünsche anzunehmen und deren Realisierung gemeinsam mit dem Mitarbeiter zu prüfen. Es ist wichtig, das persönliche Können und die Möglichkeiten des Teams im Blick zu behalten. Es ist eine hohe Anforderung an Führungskräfte, hier zwischen individuellen und strukturellen Bedürfnissen zu unterscheiden und dies im Gespräch zu berücksichtigen. Dies zu kommunizieren, braucht Fingerspitzengefühl, psychologische Kenntnisse und eine gute Rhetorik. Gelingt dies auf fachlicher Ebene, ist ein Gespräch über die persönliche Entwicklung der Beschäftigten ebenfalls möglich. Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf, die Flexibilität von Arbeitszeiten – all dies sind Themen, die den Menschen beschäftigen und die Balance zwischen Beruf und Privatleben ermöglichen. Denn wenn Beschäftigte sich rundum wohlfühlen, leisten sie gute Arbeit.

„Recall“-Termin vereinbaren

Offenheit, Zuverlässigkeit, Verbindlichkeit – diese Punkte sind entscheidend, ob ein Mitarbeitergespräch für beide Seiten einen Gewinn darstellt. Deshalb sollten Sie unbedingt das Gespräch dokumentieren und nach Ablauf einer festgelegten Frist Bilanz ziehen: Konnten die vereinbarten Ziele realisiert werden? Wo lagen Stolpersteine, was waren Erfolgsmomente, wie ist die Gesamtsituation? Kritikfähigkeit, Verantwortung und Lösungskompetenzen sollten bei der Assistentin wie beim Arzt vorhanden sein. Nur dann ist eine Entwicklung möglich, sowohl bezüglich der inhaltlichen und fachlichen Ziele als auch der persönlichen. Denn prinzipiell wollen Arzt und Assistentin das gleiche: ein optimales, effizientes und menschliches Betriebsklima, das alle Beteiligten motiviert und zufrieden stellt.



mehr.wert.
für ärzte und apotheker
marketing, das gezielt bewegt.

- Professionelles Marketing für die Arztpraxis – gezielt und effektiv
- Seminare, Workshops und Schulungen für das erfolgreiche Unternehmen Arztpraxis

Workshop: Yes, we can -
Patienten für privat zu zahlende Zusatzleistungen begeistern!

Was viele abschreckt oder sogar verängstigt, birgt doch vor allem unzählige Chancen und Möglichkeiten. Unternehmerisches Denken und Handeln ist heute auch für Arztpraxen ein entscheidender Erfolgsfaktor. Die Welt verändert sich schneller denn je, das betrifft auch und vor allem das Gesundheitswesen.

Nützen auch Sie Ihre Möglichkeiten, die Zukunft wartet auf niemanden! Genießen auch Sie einen spannenden Nachmittag in der Kanzlei Team Junger – die Ärzte-steuerberater, 6020 Innsbruck!

10 % VIP-Bonus für
Leser der Ärztekron!

...save the date:
24.02.2016, 14.30 – ca. 18.30 h
6020 Innsbruck

Veranstaltungsbeitrag: Euro 130,- excl. USt
incl. ausführlicher Skripten und Verpflegung
Wo? Kanzlei Team Junger – die Arztesteuerberater, 6020 Innsbruck
Seminarleitung: Viktoria Hausegger, mehr.wert. für ärzte und apotheker
Expertin für wirkungsvolles Marketingmanagement von Arztpraxen, www.mehrwertmarketing.at
Information u/o Anmeldung: Tel: 0664/460 16 35 – Email: office@mehrwertmarketing.at



VIKTORIA HAUSEGGER
mehr.wert.
für ärzte und apotheker.
marketing, das gezielt bewegt.
Tel.: 0664/460 16 35
office@mehrwertmarketing.at
www.mehrwertmarketing.at