

Personalmarketing für die Arztpraxis

## Mitarbeitergespräch richtig geführt

**WIEN – Ein ganz wesentlicher Teil der innerbetrieblichen Kommunikation – und gleichzeitig ein sehr wertvolles und wichtiges Führungsinstrument – sind Mitarbeitergespräche. Viktoria Hausegger, Geschäftsführerin der Agentur Mehrwertmarketing: „Deshalb ist es wichtig, das Mitarbeitergespräche als wertvolles Instrument zur Personalführung zu nutzen.“**

Das Mitarbeitergespräch hilft, Abläufe zu optimieren, es erleichtert die sinnvolle Weiterentwicklung der Mitarbeiter und verlangt von allen Beteiligten eine Überprüfung der gesetzten Ziele. Der Praxisinhaber hat ganz klare Vorstellungen und Erwartungen. Es ist aber auch wichtig, dass er diese auch mitteilen und

klar artikulieren kann. Aber er sollte sich von Mitarbeitern auch umstimmen lassen, wenn diese klare Argumente haben. „Beiben Sie mir Ihren Mitarbeitern im Dialog, führen Sie regelmäßig formelle und informelle Gespräche. Denn damit bauen Sie ein echtes Vertrauensverhältnis auf und

schaffen sich einen positiven Ruf als Vorgesetzter und Mensch“, rät die Marketingspezialistin.

Durch regelmäßiges Feedback schaffen Sie Klarheit und legen damit die Basis für wirkliche Loyalität und Engagement Ihrer Mitarbeiter. Dabei geht es aber um weit mehr, als sich ab und zu mal zusammenzusetzen und ein paar Gedanken und Ideen auszutauschen, den Mitarbeitern nur Anweisungen zu geben, Monologe über die eigene Sichtweise zu halten, zu loben und zu tadeln, um dann wieder zum Praxisalltag überzugehen. Selbst dort, wo die Kommuni-

kation klappt, bleibt in der Hektik des Geschehens das Gespräch zwischen Führungskraft und Mitarbeiter oft auf die aktuelle Lagethemen beschränkt. Hausegger: „Planen Sie diese Gespräche mit klaren Zielen und führen Sie sie engagiert und verantwortungsvoll durch. Damit haben Sie die Chance, das Potenzial Ihrer Mitarbeiter zu erkennen und es gezielt zu entwickeln.“ Wertvolle kreative Ideen bleiben nicht mehr unerkannt.

Besprechen Sie dabei regelmäßig:  
► Zielsetzungen,  
► Aufgaben,

- Ergebnisse,
- Leistung,
- die Zusammenarbeit,
- das Betriebsklima und
- berufliche Entwicklungsmöglichkeiten.

Auf diese Weise erhalten Ihre Mitarbeiter laufend ein klares Bild davon, wie Sie ihn sehen und was Sie erwarten. Sie selbst erfahren Ihre eigenen Stärken und Schwächen und wie Sie ggf. Korrekturen vornehmen können.

Viktoria Hausegger,  
mehrwert, für ärzte und apotheker  
E-Mail: office@mehrwertmarketing.at