

Gute Laune fördern

Stimmungen und Gefühle der Mitarbeiter richtig managen

GUT GELAUNTE MENSCHEN sind erfolgreicher, gesünder und zufriedener. Sie tragen zu einem heiteren und angenehmen Praxisklima bei und fördern neben der Patientenbindung auch den Teamerfolg. Aber es gibt auch die „Miese-peter“, die andere mit ihrer schlechten Laune anstecken. Als Führungskraft müssen Sie die Gefühle ihrer Mitarbeiter erkennen und angemessen agieren. Dann fördern Sie die positive Praxiskultur. Der erste Eindruck – gleich am Praxisempfang – sieht leider zu oft wie folgt aus: heruntergezogene Mundwinkel, nach vorne fallende Schultern und – wenn überhaupt – dann ein misstrauisches Grummeln, dass wohl das Grüßen sein soll ... Doch mit schlechter Laune lässt sich gar nichts erreichen – schon gar nicht im Umgang mit Patienten. Wer Spaß an seiner Arbeit und Erfolg im Umgang mit Patienten haben will, der sollte erst einmal lächeln, positiv denken und an seiner guten Laune arbeiten.

POSITIVE LEBENSEINSTELLUNG

Wer von vorneherein eine positive Lebenseinstellung mitbringt, tut sich meistens auch im Berufsleben leichter. Das trifft vor allem für die emotional fordernden Berufe im Gesundheitswesen zu. Und dies nicht nur deshalb, weil Kollegen und Patienten einen „mehr mögen“. Viele Studien zeigen: Eine positive Einstellung

führt dazu, dass Informationen und Ereignisse anders wahrgenommen werden. Sie werden nicht gleich in die Schublade der Vorurteile gelegt, sondern neugierig aufgenommen. Optimismus und Frohsinn fördern die Denkleistung. So können diese Menschen Dinge besser einschätzen und Entscheidungen treffen, die der Situation angemessen sind. Das ist gerade im sensiblen Umfeld einer Arztpraxis besonders wichtig. Denn damit wird die gesamte Atmosphäre in der Praxis beeinflusst.

GEFÜHLE, LAUNEN UND STIMMUNGEN SIND UNTERSCHIEDLICH STARK VERWURZELT

Jedem von uns kann es passieren, dass er von positiven oder negativen Gefühlen befallen wird. Es hat meist konkrete Auslöser, wenn sich Menschen freuen, wenn sie lachen oder wenn sie Furcht, Ärger, Wut oder Empörung empfinden. Nach einer Weile sind diese Gefühle aber meist wieder verflogen.

Andere Stimmungen halten länger an. Manche machen das an der Jahreszeit fest; aber oft sind es persönliche Erlebnisse in der Familie oder im Beruf, die eine ganze Weile die Stimmung des Menschen aufheitern oder bedrü-

cken können. Die Stimmung in der Praxis wird – ob gewünscht oder nicht – automatisch auf den Patienten übertragen. Und da Stimmungen etwas sehr Emotionales sind, wird sich der Patient noch lange daran erinnern – was sich wiederum unmittelbar auf eine positive oder negative Mundpropaganda auswirkt!

VIKTORIA HAUSEGGER

mehr.wert.

für ärzte und apotheker.

marketing, das gezielt bewegt.

Tel. 0664/460 16 35

office@mehrwertmarketing.at

www.mehrwertmarketing.at



In der nächsten Ausgabe
der Ärzte Krone lesen Sie

HERBSTLICHE GEDANKEN

Zeit für wirtschaftliche und steuerliche Überlegungen

WAS BLEIBT EIGENTLICH UNTER DEM STRICH?

Planungsrechnung für Ordinationen – Teil 2

DIE KONKURRENZ WIRD HÄRTER

Was einen Praxisstandort wirtschaftlich interessant macht



DIE ÄRZTESTEUERBERATER
ÖSTERREICHWEITES KOMPETENZ-NETZWERK

Wissensvorsprung für Ärztinnen und Ärzte

Kostenlosen Newsletter mit Expertentipps anfordern: www.medtax.at