

Das richtige (Fach-)Coaching

EFFIZIENTE UNTERSTÜTZUNG für Praxismanagement und Praxismarketing

HEUTE STEHEN ÄRZTE vor neuen Herausforderungen: Die neue „Marktsituation“, erforderliche Planung und notwendige Entscheidungen auf wirtschaftlicher Ebene, verändertes Patientenverhalten und Fragen der Mitarbeiterführung. Insbesondere dann, wenn das Lösen der Herausforderung neue Denk- und Verhaltensmuster erfordert, wünscht man sich Unterstützung – sowohl fachlich als auch mental.

Entsprechend wächst der Bedarf an Beratung. Deshalb engagieren auch Praxisinhaber zunehmend (Fach-) Coaches. Doch wann ist eher ein Einzelcoaching und wann eher ein Team- oder Gruppencoaching angesagt?

UNTERSTÜTZUNG BEIM LÖSEN AKTUELLER AUFGABEN

Hieraus hat sich ein scheinbar neuer Beratungsmarkt entwickelt, für den sich der Begriff Coaching etabliert hat. Unter diesem Label werden die unterschiedlichsten Beratungsleistungen angeboten – für Einzelpersonen und Personengruppen. Das schafft Verwirrung bei den Coaching-Interessenten. Deshalb seien hier die Grundformen erläutert. Die Grundform ist das so genannte (Einzel-)Coaching. Dabei trifft sich eine Person, der so genannte Coachee, mit einem Berater oder Coach, um mit ihm eine Lösung für eine aktuelle berufliche oder private Herausforderung zu erarbeiten. Im Zentrum des Coachings steht also

eine Frage, die einer baldigen Antwort bedarf. Beim Coaching lautet die Grundannahme also: Grundsätzlich kann die Person ihre Aufgaben und Herausforderungen alleine mit Erfolg meistern. Sie benötigt aber in der aktuellen Situation zeitlich befristet eine Unterstützung. Der Fokus liegt bei Coaching also auf der zu bewältigenden Aufgabenstellung.

FACHWISSEN UND MENSCHENKENNTNIS

Dessen ungeachtet stößt man auch beim Coaching, wenn es zum Beispiel darum geht, warum sich eine Person nur schwer entscheiden kann, schnell auf Fragen wie: Zeigt die betreffende Person in vergleichbaren Situationen regelmäßig ähnliche Denk- und Verhaltensmuster? Schiebt sie zum Beispiel

Grundsatzentscheidungen häufig auf die lange Bank? Oder denkt sie vorschnell „Das klappt nie“? Auch in den Coachingsitzungen werden also Fragen erörtert, die die Persönlichkeit tangieren. Deshalb muss ein Coach neben dem erforderlichen Fachwissen auch psychologisches Know-how haben – auch damit er gegebenenfalls erkennt: Stopp, hier kommen wir in einen Bereich, der meine Kompetenz (und den Rahmen eines Coachings) übersteigt. Hier sollte ein Spezialist zu Rate gezogen werden.

Ähnlich verhält es sich im Kontext des Praxisalltags – auch wenn hier die Coaching-Anlässe andere als im Privatbereich sind. Hier kann ein Anlass sein: Arzt/Ärztin ist unsicher bzgl. Praxisstrategie, ob beispielsweise Zusatzleistungen integrieren soll oder nicht, ob die bevorzugten Zusatzleistungen erfolgreich sein werden, wie man Patienten dafür gewinnt und begeistert. Oder: In seiner Funktion als Führungskraft muss auch der Arzt Mitarbeiter motivieren, Problemstellungen besprechen, klare Zielsetzungen vorgeben und weiß nicht wie.

Dennoch stellen sich auch hier häufig Fragen, die die Persönlichkeit berühren – z.B.: Warum schreckt die Führungskraft Arzt/Ärztin davor zurück, Mitarbeitern zu sagen, dass sie mit deren Leistung unzufrieden ist? Warum türmen sich auf ihrem Schreibtisch immer mehr Aufgaben? Deshalb muss auch im Unternehmenskontext bei Einzelcoachings die Vertraulichkeit gewährleistet sein. Denn nur dann ist der Coachee bereit, mit dem Coach auch über persönliche Fragen zu sprechen.

VIKTORIA HAUSEGGER
mehr.wert.

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



Praxisgründungsseminare 2011

Wir machen Sie sicherer.

www.basler.at

Der Basler Ärztedienst veranstaltet auch im Jahr 2011 in Kooperation mit der *Ärzte Krone* die Gründungsseminare Praxis & Wirtschaft.

Themen:

- Standortanalyse
- Ärztliche Praxis im Spannungsfeld
- Versicherungsmanagement
- Maßgeschneiderte Finanzierung
- Steuern und Betriebswirtschaft

Termine im Frühling 2011:

7.–8. Mai 2011, St. Pölten, Ärztekammer für NÖ (Anmeldung direkt bei der Ärztekammer NÖ, Seminarbeitrag 160 Euro inklusive Nächtigung und Verpflegung) Wir ersuchen um rasche Anmeldung. Die Vergabe der Seminarplätze erfolgt in der Reihenfolge der Anmeldungen.

Infos und Voranmeldung unter:

Basler Ärztedienst, Dagmar Triller
Tel.: 0664/810 64 03 · Fax: 0316/38 32 73-4
E-Mail: dagmar.triller@basler.co.at



© Franz Pfluegl – Fotolia.com