



10 RATSCHLÄGE, WIE SIE IHRE KLINIK SICHER IN DEN RUIN TREIBEN

Wirkstoffe: Arroganz, Ignoranz, Dominanz, Vorurteile, Selbstüberschätzung

Lesen Sie diesen Beipackzettel sorgfältig durch, denn er enthält wichtige Informationen. Um einen bestmöglichen Behandlungserfolg zu erzielen, müssen die Ratschläge jedoch vorschriftsmäßig angewendet werden. Heben Sie den Zettel gut auf! Vielleicht möchten Sie ihn später nochmals lesen. Konsultieren Sie Frau Fruht, wenn Sie weitere Informationen oder eine Beratung benötigen.

1. Verlassen Sie niemals die Brücke.

Steuern Sie Ihren Dampf mittels Kennzahlen aus der Kommandozentrale. Gefühlsduselige Gespräche mit Mitarbeitern vernebeln nur den Verstand! Mittel der Wahl ist Benchmarking mit anderen Kliniken. Das zeigt Ihnen, was so alles möglich ist.

2. Machen Sie stets ordentlich Druck.

Wenn Ihre Anweisungen nicht funktionieren, erhöhen Sie einfach den Druck! Verwenden Sie dafür am besten Formulierungen wie „Ich habe jetzt schon drei Mal gesagt ...“

3. Ignorieren Sie Details.

Lassen Sie sich keinesfalls von Mitarbeitern vor Ort Problematiken aufzeigen. Das würde nur dazu führen, dass die sich ernst genommen fühlen und womöglich an der Lösungssuche mitwirken wollen.

4. Pfeifen Sie auf Diagnosen.

Stephen Covey, der amerikanische Managementpapst, irrt in seinem 15 Millionen Mal verkauften Buch „Die 7 Wege zur Effektivität“ mit dem 5. Weg „Erst verstehen, dann verstanden werden“. Wieso sollen Sie Ihre Mitarbeiter verstehen? – Schließlich haben Sie das Sagen! Ihre Mitarbeiter müssen Sie verstehen!

5. Entscheiden Sie, statt zu diskutieren.

Sie wissen doch, dass die Mitarbeiter an der Basis die Probleme der Klinikleitung nicht verstehen! Nehmen Sie deren Lamentieren also keinesfalls ernst. Am besten, Sie untersagen kritische Äußerungen, damit Sie mit Ihren Entscheidungen gut vorankommen.

6. Managen Sie „by going around“.

Okay, dann drehen Sie eben Ihre Runden durchs Haus – aber stets mit kritisch-kontrollierender Haltung! Dann öffnen sich die Mitarbeiter Ihnen gegenüber wenigstens nicht. Sie müssen nicht wissen, wo der Schuh wirklich drückt – und kommen schnell durch.

7. Lassen Sie sich nie beirren.

Die Trüffelsuche nach überflüssigen Ausgaben, brachliegenden Ressourcen und unrund laufenden Prozessen unternehmen Sie am besten selbst. Auf Ihre Spürnase ist mehr Verlass als auf die unqualifizierte Einschätzung der Mitarbeiter.

8. Behalten Sie die Zügel in der Hand.

Achtung: Mitarbeiter zu befragen und einzubeziehen, sie etwas erarbeiten zu lassen oder ihnen gar Verantwortung zu übertragen, würde zu stärkerem Engagement und mehr Selbstbewusstsein führen. Und selbstbewusste Mitarbeiter sind gefährlich!

9. Drücken Sie Kosten, wo es nur geht.

Entscheiden Sie stets nach Kostenfaktor: Sparen, sparen, sparen lautet die oberste Devise. Wenn sich der Materialverbrauch plötzlich verdoppelt, üben Sie auf das Personal einfach mehr Druck aus – sicher liegt es nicht am günstig eingekauften Material.

10. Ändern Sie nie Ihre Perspektive.

Pflegen Sie die unsichtbare Mauer zwischen Verwaltung und Klinik-Mitarbeitern. Machen Sie keinen Schritt auf diese zu. Versuchen Sie nie, deren Sprache zu verstehen oder gar zu sprechen. Woher sollen die denn wissen, wie und wo man effektiv Kosten und Ressourcen sparen könnte!

Auf geht's, mit Volldampf in die Katastrophe!

DAMIT ES BEI IHNEN ANDERS LÄUFT ...

Bewährte Frucht-Mittel:

- Führungskräfte-Training und -coaching
- Workshops mit Abteilungen, um Ressourcen zu definieren
- Kommunikationsworkshops, damit beide Seiten einander verstehen
- Frau Fruhts Konflikt-Hotline, wenn das Verhältnis akut gestört ist: www.fruht-klinikberatung.de/konflikt-hotline

Ihre Beraterin Christiane Fruht wünscht gute Besserung!

Christiane Fruht
// ERFOLGSDIALOGE //

**KOMMUNIKATIONSBERATUNG
FÜR KLINIKEN**

Freibadstraße 30 · 81543 München
Tel.: +49 (0) 89-76 75 49 66
mobil: +49 (0) 172-792 96 51
www.fruht-klinikberatung.de



Christiane Fruht M. A. ist Kommunikationswissenschaftlerin, Psycholinguistin, Coach, Mediatorin und Trainerin. Sie berät und coacht Klinik-Teams, um deren Zusammenarbeit zu optimieren. Dabei kommt ihr und ihren Kunden auch ihre 16-jährige Berufserfahrung als examinierte Krankenschwester zugute.