



„KEIN PERSONAL!“: DIE ENTSCHULDIGUNG FÜR ALLES – WAS TUN?

Wirkstoffe: Einfühlungsvermögen, Anerkennung, Transparenz, Realitäts-Check

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. Wofür wird das Mittel angewendet?

- Aussagen wie „Kein Personal!“ oder „Das schaffen wir nie!“ zerstören die konstruktive Energie im Krankenhaus, binden die Aufmerksamkeit negativ und sind ständiges Diskussionsthema.
- Das Personal nimmt Verbesserungen kaum wahr, da nicht analysiert wird, was die gefühlte Personallücke verursacht, etwa Krankheit oder Abwesenheit durch Weiterbildung.
- Schon eine halbe oder ganze Planstelle neu einzurichten, ist für den Klinikleiter ein großer Schritt. Auch, wenn zusätzlich Aushilfen oder Stationsassistenten eingesetzt werden, hält der positive Effekt nicht lange an.
- Der Mythos „Kein Personal!“ wird weiterhin gepflegt, Veränderungen werden ausgebremst. Diese Kultur evoziert Hilflosigkeit, schürt negative Emotionen und demotiviert neue Mitarbeiter.

2. Welche Schritte werden empfohlen?

- **Emotional unterstützen:** Überlastete Mitarbeiter sind für rationale Argumente nicht offen. Fangen Sie sie emotional auf! Verbalisieren Sie Ihr Mitgefühl. Seien Sie dabei echt.
- **Anerkennung zeigen:** Wertschätzen Sie Mitarbeiter, die sich in Engpässen engagieren, mit kleinen, individuellen Aufmerksamkeiten. Zum Beispiel mit einem kostenlosen oder privilegierten Parkplatz auf dem Klinikgelände. Halten Sie stets ein kleines Budget und Ideen für anerkennende Gesten bereit.
- **Vorbildlich handeln:** Springen Sie in einer Notsituation selbst ein! – Die Geschichte wird zur Legende und stärkt Ihren Ruf.
- **Transparent kommunizieren:** Legen Sie die Situation in Ihrer Klinik offen – mindestens zweimal jährlich. Vermitteln Sie Sicherheit: Erklären Sie, unter welchen Bedingungen mehr Personal eingestellt werden kann. Beziehen Sie die Mitarbeiter in Ihre Personalstrategie mit ein.
- **Notfallpläne definieren:** Was hat in einer Engpass-Situation oberste Priorität? – „Plan B“ entlastet alle Beteiligten, zeigt Ihr Verständnis und sorgt dafür, dass nach Entspannung der Lage der Normalbetrieb wieder aufgenommen werden kann.

- **Mythen entkräften:** Konkretisieren Sie globale Vorwürfe. Was geschah wann, weshalb, unter welchen Umständen? Welches lösungsorientierte Verhalten hätte geholfen? Was brauchen die Mitarbeiter von Ihnen? Was können Sie ihnen tatsächlich geben?
- **Realität aufzeigen:** Sind wieder alle Mitarbeiter am Platz und alle offenen Stellen besetzt, spiegeln Sie Ihrem Team, dass dies die Bedingungen sind, die Ihr Haus zu bieten hat. Unterstützen Sie Schnuppereinsätze in anderen Kliniken. Meist erkennt der Mitarbeiter schnell, dass es im eigenen Haus doch nicht so schlecht ist. – Oder er findet eine für ihn geeignetere Stelle.
- **Meinungsbildung beeinflussen:** Setzen Sie sich aktiv mit den Meinungsführern in Ihrem Team auseinander!

3. Welche Wirkungen sind beabsichtigt?

- **Das Vertrauen der Mitarbeiter gewinnen.** Durch Verständnis für deren Situation und durch eigenes Engagement.
- **Das Arbeitsklima in eine konstruktive Richtung lenken.** Und so Veränderungen ermöglichen, die sonst blockiert werden.
- **Die Phrase „Kein Personal!“ entmythifizieren.** Indem man die Personalsituation transparent und realistisch kommuniziert.

4. Welche weiterführenden Maßnahmen können sinnvoll sein?

- **Incentives für Mitarbeiter:** Zeigen Sie mit anerkennenden Gesten und Geschenken, dass ihre Leistung gewürdigt wird.
- **Führungskräfteentwicklung:** Ausbau der emotionalen Intelligenz durch Führungskräftetraining und -coaching – und mit dem Fruht-Workshop „Gesund führen“.
- **Bewährtes Fruht-Mittel:** Das Buch „ICH KOMME GLEICH“ im Geschenkset „EIN HERZLICHES DANKE!“ mit persönlicher Widmung für die Mitarbeiterin, die Besonderes geleistet hat.

Info und Bestellung über:
www.fruht-klinikberatung.de



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.