Helhedsorienteret ledelse i tandlægeklinikken

Af Bøje Moustgaard, Teamovation

Stadig flere tandlægeklinikker arbejder med nye ledelsesformer. Begreber som helhedsorienteret ledelse, værdier og vision er ved at vinde gehør.

De fleste forbinder sådanne begreber med store virksomheder som Novo eller Grundfoss, men nu har små virksomheder med få ansatte fået øjnene op for, at det er en effektiv måde at tackle de daglige udfordringer på.

Helhedsorienteret ledelse handler om at skabe en oplevelse af fællesskab for alle på klinikken. Et fællesskab baseret på sammenhæng mellem klinikkens vision og den enkeltes ambitioner, ønsker og behov. At tænke på klinikken som en helhed er et godt udgangspunktet for at udvikle klinikken som en attraktiv arbejdsplads med motiverede ejere og ansatte, samt glade patienter.

Essensen og den gode historie

Essensen af helhedsledelse, tager sit udspring i "fællesmængden" af ønsker, drømme og behov hos . henholdsvis chefer, ansatte og kunder. Alt sammen bundet sammen af "den gode historie".

Hvad er dine drømme – chef?

Helhedsorienteret ledelse starter ved dig selv. Som ejer har du ofte en ide om, hvad det er, der virkelig motiverer dig og hvordan du helst ser din praksis udviklet. Få drømme og idéer kommunikeret ud som en god motiverende historie til både ansatte og kunder.

Hvad ønsker dine patienter?

Patienter i stolen er kroner i kassen. Men prøv også at tænk på dem som en del af fællesskabet. Opfyldelsen af deres ønsker og behov er helt afgørende for klinikken.

Involvér dem og spørg hvad det er de ønsker. En oplevelse af høj service og faglighed er blandt de ting som giver kunderne tryghed, får dem til at vende tilbage og anbefale klinikken til andre. Samtidig giver det chefer og medarbejdere en stolthed og glæde ved deres arbejdsplads, som giver motivation i dagligdagen.

Det nye arbejdsmarked

Nutidens og fremtidens medarbejdere ser arbejdet på en anden måde end tilfældet var for 15-20 år siden. "Forkælede", "dovne" er prædikater, der let hæftes på dem, fordi deres indsats og prioriteter er forskellige fra chefernes.

Det er købers (de ansattes) marked og derfor må vi møde dem, hvor de er – i erkendelsen af at livet er mere end blot arbejde. Fremtidens ansatte har selvrealisation og refleksion i centrum. Derfor motiveres de af den gode historie i en klinik, der udstråler værdier og kundeservice, der kan forenes med deres eget billede af verden.

Hvad skal jeg gøre?

Som ejer skal du huske på, at du også er leder og inspirator for dine medarbejdere. Så gå i gang nu. Tag fat i ting du kan overskue og som giver umiddelbar succes. Samtidig arbejder du med at defi-

nere de klare mål og visioner og starter processen med at kommunikere det. Neden for har vi skitseret nogle af de ting du som ejer selv kan gøre:

Find dine mål for din klinik
Hvad er drømmen: Hvordan ser din klinik ud om et år? og om fem?

Fortæl dine medarbejdere om, hvad du gerne vil opnå og spørg hvad de drømmer om. Find dernæst konkrete mål og tidsplaner for, hvordan det skal nås.

Lyt til dine patienter
Skab en åben dialog om behandlinger og kundeservice. Spørg patienterne hvad de forstår ved en god behandling? Og hvad de mener klinikken kan gøre bedre?

Tag din medarbejder og hendes/hans mål og ambitioner alvorligt
Afhold medarbejderudviklingssamtaler (MUS) mindst en gang for hver medarbejder årligt. Det er muligheden for at diskutere den enkeltes trivsel, udvikling og indsats på jobbet i en fortrolig atmosfære. Sørg for både du og dine medarbejdere er velforberedte. Lad den ansatte tage referat, så I kan bruge det ved næste samtale.

Fejre successer:
Vis din påskønnelse når medarbejderne gør det godt. Nogle giver en middag, andre arrangerer en familieudflugt. Find den stil og det leje, som passer til jeres klinik.

Det lange seje træk:
Det tager tid at opbygge et team af kolleger og medarbejdere som fungerer. Undervejs vil man måske opleve, at nogle søger væk, fordi klinikkens mål ikke kan forenes med medarbejderens. Men også her handler det om at se på helheden.

At erkende, at et samarbejde ikke skal fortsætte er en ganske naturlig ting og hvis det håndteres på en god måde, kan det ske til fælles bedste. Tænk også på, at dine tidligere medarbejdere er ambassadører for din klinik.

TANDLÆGE FORMULARER
• TILKALDEKORT
• AFTALEKORT
• BREVPAPIR
• KONVOLUTTER
• REGNINGER
• A4 ARK
m/ indbetalingskort
NYBORG SCANTRYK
Telefon 6531 0458
Telefax 6530 2024
post@nyborgscantryk.dk