

## DIE PRAKTISCHE FRAGE

### Wie bereite ich mich als Arbeitgeber auf ein Bewerbungsgespräch vor?



**Mag. Iris Kraft-Kinz**  
MEDplan 1120 Wien,  
Tel. 01/817 53 50-260,  
[www.medplan.at](http://www.medplan.at),  
Fragen & Anregungen:  
[praxis@aerztetmagazin.at](mailto:praxis@aerztetmagazin.at)

**ICH BEMERKE BEI** meinen Klientengesprächen, dass viele OrdinationsinhaberInnen der Frage der Team-Zusammensetzung wenig Augenmerkschenken. Der Bewerbungs- und Auswahlprozess von MitarbeiterInnen ist meist ein zufälliges Produkt unkoordinierter Maßnahmen. Ein wesentliches Kriterium bei der Mitarbeiterwahl ist dabei das Bewerbungsgespräch: Geschickte Gesprächsführung durch den Arzt bzw. die Ärztin erlaubt zielführende Rückschlüsse auf Typus und Charakter eines Bewerbers.

Ein Fragenkatalog mit ungewöhnlicher Fragestellung zeigt, wie der Bewerber auf unerwartete Situationen reagiert: Was glauben Sie, können Sie für meine Patienten tun? Eine Antwort, die dabei auf das Service am Patienten abstellt, ist wesentlich hilfreicher als ein philosophischer Monolog über den karitativen Charakter der Gesundheitsberufe. Weitere Beispiele: Was wäre ein Grund, dass Sie diesen Arbeitsplatz wieder aufgeben würden? Was glauben Sie, wird alles auf Sie in diesem Job zukommen? Was sagen Sie einem Patienten, der seit einer Stunde im Wartezimmer sitzt und seinen Frust bei Ihnen ablässt?

Es zeigt sich immer wieder, dass ein gut vorbereitetes Bewerbungsgespräch die Wahrscheinlichkeit von Fehlgriffen minimiert. Dabei geht es in keinem Fall darum, BewerberInnen unter Druck zu setzen. Aber der Arbeitgeber soll unbedingt einen starken Eindruck von der Teamfähigkeit und Offenheit gewinnen. Wer Angst vor Menschen hat oder sie nicht wirklich mag, sollte eher in einem anderen Beruf Fuß fassen. Natürlich erleichtert Arbeitserfahrung beim Bewerber die Auswahl beträchtlich. Es soll aber kein K.O.-Kriterium sein (auch gutgewählte Neueinsteiger verdienen ihre Chance). Eine getroffene Auswahl muss Bestand haben. Eine hohe Mitarbeiterfluktuation ist ein schlechtes Signal an die Patientenschaft – und mit hohen direkten und indirekten Kosten verbunden.