

Vorwort

Kompakt, praxisnah, lesbar und damit hilfreich, so sollte diese Buchreihe für Therapeuten an verschiedenen Einsatzorten sein. Die Bücher »Fit für die Praxis« sind untereinander vernetzt und richten sich an Ergo- und Physiotherapeuten sowie an Logopäden, aber natürlich auch an andere Interessierte aus den Gesundheitsberufen.

Die gute Nachricht zuerst: »Verhandlungsmanagement ist kein Schicksal, sondern lässt sich lernen!« Vorausgesetzt natürlich, Sie wollen es lernen.

Die andere Nachricht ist, dass die meisten Menschen diesbezüglich ihre Kompetenzen überschätzen und erstaunlich ineffektiv verhandeln [2].

Im Gesundheitswesen sind wir tagtäglich auf unser Verhandlungsgeschick angewiesen. Durch die zunehmende Selbstbeteiligung an den Gesundheitskosten wollen Patienten auch mehr als früher selbst bestimmen, auf welche Behandlung und Versorgung sie sich einlassen wollen. Mit Kollegen gilt es Therapiepläne abzustimmen, Arbeitsabläufe zu vereinbaren oder auch die Umsetzung neuester Weiterbildungs- und Forschungserkenntnisse auszuhandeln. Mit Vorgesetzten verhandeln Sie u.a. Ihre Karriereplanung.

Da sich die Verhandlungssituationen durch das ganze Leben ziehen und diese nicht automatisch einfach besser werden [1], lohnt sich eine systematische Auseinandersetzung mit diesem Thema.

Viel Freude wünsche ich Ihnen beim Lesen und Umsetzen dieser Erkenntnisse im beruflichen Alltag.

Renate Tewes

Dresden im August 2014

Hast du bei einem Werk den Anfang gut gemacht,
das Ende wird gewiss nicht minder glücklich sein.
(Sophokles, um 496–406 v. Chr.)

Einig werden

Verhandlungsführung für Physio- und Ergotherapeuten

Tewes, R.

2014, XVIII, 163 S. 20 Abb. in Farbe., Softcover

ISBN: 978-3-662-44261-6