

Modell zum Teambuildingprozess

Wie ein starkes Praxisteam entsteht.

In einer Zahnarztpraxis, wo auf kleinem Raum verschiedene Berufsgruppen zusammenarbeiten, ist eine gute Stimmung im Team enorm wichtig. Ein gutes Team unterstützt sich gegenseitig. Das ist ein nicht zu unterschätzender Vorteil, gerade in unsicheren Zeiten. Doch wie wird aus einer losen Gruppe eine leistungsfähige Einheit?

Interessant ist der Blick in die Forschung. Sie besagt, dass ein gutes Team nicht einfach Zufall oder pures Glück ist. Sondern man kann aktiv etwas für den Zusammenhalt im Team tun. Das ist Arbeit und geschieht nicht von heute auf morgen. Damit aus einer losen Gruppe von Menschen eine leistungsfähige Einheit wird, sind verschiedene Phasen zu durchlaufen.

Phasenmodell für die Praxis

Eines der bekanntesten Modelle, welches einen solchen Teambuildingprozess beschreibt, stammt vom US-amerikanischen Psychologen Bruce Tuckman. Er unterscheidet vier Phasen: Forming, Storming, Norming, Performing. Das Modell hilft, Dynamiken im eigenen Team einzuschätzen, gerade dann, wenn es mal nicht so gut läuft. So können Sie als Praxisinhaber entsprechende Massnahmen ergreifen und den Entwicklungsprozess beschleunigen.

Die vier Phasen sind nicht trennscharf, sondern überlappen sich und gehen ineinander über. Auch verläuft der Prozess nicht zwingend linear. So können Teams in frühere Phasen zurückfallen – beispielsweise dann, wenn ein neues Mitglied ins Team kommt oder eine Mitarbeiterin längere Zeit ausfällt. Führen Sie sich deshalb diese vier Phasen immer mal wieder vor Augen und machen Sie sich bewusst, in welcher Phase sich Ihr Team gerade befindet. Und vergessen Sie dabei eines nicht: Sie sind Teil dieses Teams! **DT**

1. Forming/Orientierungsphase

In der ersten Phase geht es darum, sich innerhalb der Gruppe zu orientieren. Man lernt sich kennen, vieles ist unklar, die Leistungsfähigkeit eingeschränkt und man fixiert sich auf die Führungsperson. In dieser Phase sind die Rollen der Teammitglieder sowie deren Beziehungen untereinander noch völlig offen und unklar. Diese Phase ist oft mit Unsicherheiten verbunden, es fehlt an Vertrauen. Kurz: Die Gruppe ist noch nicht eigenverantwortlich arbeitsfähig.

Was Sie als Vorgesetzter tun können:

- Den Prozess des Kennenlernens unterstützen. Und nicht vergessen: Sie sind Teil des Teams!
- Eine klare Führungs- und Entscheidungsrolle einnehmen. Das gibt Sicherheit und Orientierung.
- Für ein angenehmes Klima sorgen.

2. Storming/Konfrontationsphase

Die Teammitglieder finden langsam in ihre Rollen und kommen sich näher. Unterschiedliche Auffassungen und Interessen stehen einander gegenüber, Probleme der Zusammenarbeit werden sichtbar und erste Machtkämpfe entstehen.

Was Sie als Vorgesetzter tun können:

- Tabuisieren oder verhindern Sie Konflikte nicht! Nehmen Sie eine Moderationsrolle ein, damit die schwelenden Konflikte angesprochen werden können. Lassen Sie dabei jeden zu Wort kommen.
- Sorgen Sie überlegt, mit kühlem Kopf und viel Ruhe dafür, dass Konflikte nicht eskalieren.

3. Norming/Kooperationsphase

Die Teammitglieder orientieren sich am «Wir», es entsteht ein Gruppenzusammenhalt. Die Kommunikation ist zunehmend aufgaben- und weniger beziehungsorientiert. Es bilden sich Strukturen und Prozesse heraus. Ein offenes Austauschen und Diskutieren werden möglich. Das Selbstwertgefühl des Teams und die Motivation jeder einzelnen Person steigen.

Was Sie als Vorgesetzter tun können:

- Distanzieren Sie sich von Ihrer Führungsrolle und übernehmen Sie die Rolle des Moderators. Lassen Sie dem Team Raum. Nur so tauschen sich die Teammitglieder untereinander aus und übernehmen selbst Verantwortung.
- Beziehen Sie einzelne Teammitglieder stärker in Entscheidungsprozesse mit ein.

4. Performing/Leistungsphase

Geschafft. Jetzt kann die eigentliche Arbeit im Team beginnen. Das Team ist leistungsfähig, man arbeitet produktiv und unterstützt sich gegenseitig.

Was Sie als Vorgesetzter tun können:

- Sie können sich nun fast ausschliesslich auf die Moderation sowie auf das Bereitstellen guter Rahmenbedingungen für die Teamarbeit beschränken.

Quelle: SSO

© KAZLOVA IRYNA/Shutterstock.com

Gerätepflege leicht gemacht

abc Wartungsverträge für einen störungsfreien Praxisbetrieb.

Im hektischen Praxisalltag geraten die Bedürfnisse der technischen Ausstattung häufig in den Hintergrund. Um eine nachhaltige Leistungsfähigkeit zu gewährleisten, ist es jedoch essenziell, regelmässige Wartungen durchzuführen. Die massgeschneiderten Wartungsverträge von abc bieten nicht nur eine individuelle Absicherung der Praxisgeräte, sondern schützen auch effektiv vor unerwarteten Ausfällen. Gleichzeitig tragen sie dazu bei, die Wirtschaftlichkeit der Praxis zu optimieren.

Die Vorteile eines abc Wartungsvertrags

- **Einwandfreier Betrieb und maximale Lebensdauer:** Regelmässige Checks sichern einwandfreien Zustand und verlängern die Lebensdauer der Geräte für reibungslosen Betrieb.
- **Optimierung der Wirtschaftlichkeit:** Wartungsverträge vermeiden unnötige Kosten, maximieren Geräteeffizienz und unterstützen eine effiziente Praxisführung.
- **Reduktion auf das Service-Paket**
- **Inkludierte Anfahrtpauschale und Arbeitszeit:** Volle Kostentransparenz ohne versteckte Kosten für Anfahrt und Arbeitszeit.
- **Kostenlose Ersatzgeräte:** Minimierung von Ausfallzeiten durch kostenlose Ersatzgeräte für einen unterbrechungsfreien Praxisalltag.
- **Fortlaufende Garantie auf Service-Arbeit:** Kontinuierliche Garantie für alle durchgeführten Service-Arbeiten.
- **Preisgarantie während der Vertragslaufzeit:** Planungssicherheit durch konstante Kosten während der gesamten Vertragslaufzeit.



Ob Röntgengeräte, Sterilisatoren, CEREC-Geräte, Behandlungseinheiten oder Maschinenraumausstattung – abc Wartungsverträge sind flexibel und für verschiedene Gerätekategorien abschliessbar.

Erfahren Sie mehr über die Vorteile der abc Wartungsverträge unter www.abcdental.ch/de/wartungsvertrag und sichern Sie sich eine professionelle und nachhaltige Betreuung Ihrer technischen Ausstattung. **DT**

abc dental ag

Tel.: +41 44 755 51 00

abc@abcdental.ch

www.abcdental.ch



ANZEIGE

ZERTIFIZIERUNG

Sichern Sie sich die letzten Plätze!

Anmeldefrist:
18. März 2024

EINFÜHRUNGSKURS LEVEL 1 WERDEN SIE HEYSMILE ALIGNER ANWENDER

DONNERSTAG, 21. MÄRZ 2024 – UTO KULM, UETLIBERG (ZH)

Dieser Kurs richtet sich an Zahnärzte, welche die Aligner-Therapie in Ihrer Zahnarztpraxis implementieren möchten. Erlernen Sie mit KALADENT und dem Aligner System von HeySmile die Grundlagen einer modernen Aligner-Therapie. Erfahren Sie wie sie die Vorteile dieser innovativen Methode zur Korrektur von Zahnfehlstellungen in Ihrer Zahnarztpraxis erfolgreich einsetzen können.

Inhalt:

- Basics der Alignertherapie
- Zahnbewegungen verstehen
- Warum Attachments
- Was sind Heysmile-Aligner
- Digitaler Workflow
- Das Heysmile-Studio
- Digitale Abformung

Kursort:

Hotel & Restaurant UTO KULM
8143 Uetliberg

Referenten:

Dr. med. dent. Thomas Rosner und
Heinz Jonkmans

Weitere Informationen & Anmeldung:



Haben Sie Fragen zu einem aktuellen Angebot?

Dann hilft Ihnen gerne unsere Aligner Spezialistin, Tanja Paradiso, weiter.

+41 79 537 09 24

tparadiso@kaladent.ch

KALADENT AG | Telefon 0844 35 35 35 | kaladent.ch

KALADENT