

# Das DISG®-Modell: Eine Einführung für die Zahnarztpraxis

**Autorin** \_Dr. Lea Höfel

**\_Im Umgang mit Patienten** und Teammitgliedern ist es hilfreich, Kenntnisse über unterschiedliche Persönlichkeiten, Bedürfnisse und Kommunikationsstrukturen zu haben. Im Jahr 2014 wurde diese Thematik in der **cosmetic dentistry** aus dem Blickwinkel von persönlichkeitsbeschreibenden Metaprogrammen beleuchtet. In den Ausgaben 2015 wird ein weiteres Persönlichkeits- bzw. Verhaltensmodell vorgestellt, das im Vergleich weniger differenziert, aber dadurch übersichtlicher und leichter anwendbar ist.

## **\_Hintergründe**

Das DISG®-Modell der Persönlichkeit geht von vier Haupt-Persönlichkeitstypen aus, welche unterschiedliche Stärken und Charaktermerkmale besitzen. Es stammt aus den Überlegungen der Psychologen William Marston (1928) und in der Weiterentwicklung John Geier (1972) und wird heutzutage vorwiegend im wirtschaftlichen oder persönlichkeitsstärkenden Coaching verwendet. Solange sich der Nutzer bewusst ist, dass menschliches Denken, Fühlen und Verhalten nicht in vier starre Schubladen einzusortieren ist, stellt das DISG®-Modell ein sehr hilfreiches und stärkenorientiertes Tool dar (siehe z. B. „Das 1x1 der Persönlichkeit“, L. Seiwert & F. Gay).

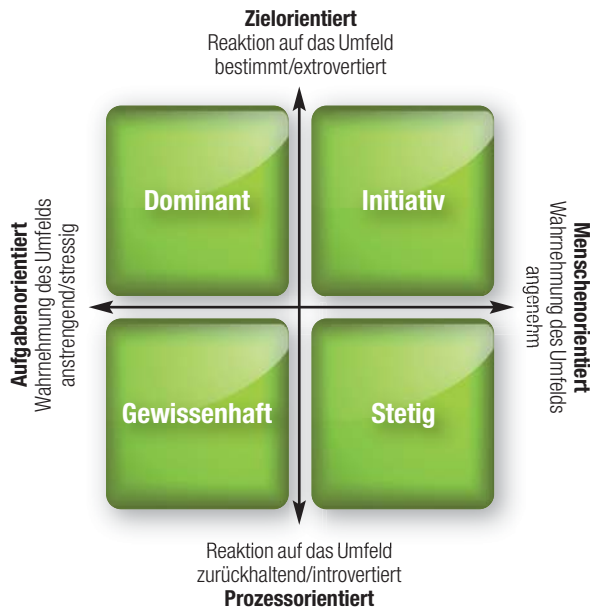
## **\_Das Modell**

Anhand von Verhaltensweisen gesunder Menschen kristallisieren sich zwei Hauptdimensionen mensch-

lichen Verhaltens heraus. Die Frage danach, wie jemand seine Umwelt wahrnimmt, ergibt die Dimension „anstrengend/stressig“ versus „angenehm“. Wird die Umwelt als anstrengend wahrgenommen, tendiert der Mensch zu aufgabenorientiertem Handeln. Anders derjenige, der seine Umwelt angenehm wahrnimmt. Er ist eher menschenorientiert. Die Frage danach, wie jemand auf seine Umwelt reagiert, ergibt die Dimension „zurückhaltend“ (introvertiert) oder „bestimmt“ (extrovertiert). Aus diesen Dimensionen lassen sich verschiedene Verhaltensmuster ableiten. Der zurückhaltende Mensch ist eher prozessorientiert, der bestimmte zielorientiert. Die Buchstaben des DISG®-Modells stehen für dominant, initiativ, stetig und gewissenhaft. Dominante und initiativ Menschen nehmen sich selbst als stärker als ihre Umwelt wahr, stetige und gewissenhafte sehen sich hingegen als schwächer. Dominante und gewissenhafte Menschen empfinden ihre Umwelt als anstrengend, initiativ und stetige als angenehm. Daraus ergibt sich ein einfaches Muster, welches in der Grafik dargestellt wird.

Um einen kurzen Überblick über die unterschiedlichen Typen zu geben, sollen sie hier knapp dargestellt werden. Es gibt keinen Menschen, der einen absoluten Prototyp darstellt, meist sind die einzelnen Bereiche in unterschiedlicher Intensität vorhanden. In den nächsten Ausgaben der **cosmetic dentistry** wird deshalb detaillierter auf die Persönlichkeiten, hilfreiche Kommunikationsformen und Tipps für den Praxisalltag eingegangen.





- Dominante Typen sind üblicherweise durchsetzungsfähig, risikobereit und entscheidungsfreudig. In Führungspositionen fühlen sie sich zu Hause und übernehmen gern Verantwortung. Schwierige Situationen werden im Alleingang kontrolliert.
- Der initiativ Typ hingegen ist teamfähig und tauscht sich aus. Er motiviert und überzeugt und sucht den direkten Kontakt zu seinen Mitmenschen, wobei er das Ziel fest im Blick behält.
- Die stetige Person ist vergleichbar kommunikativ, hält sich jedoch eher zurück. Sie ist hilfsbereit und geduldig und liebt geregelte Abläufe.
- Der gewissenhafte Typ ist der Perfektionist. Er möchte möglichst wenig Ärger und stattdessen hoch korrekte Ergebnisse. Abläufe werden analysiert und optimiert, um jeden denkbaren Fehler zu vermeiden.

## Fragebogen

Um die Persönlichkeit nach diesem Modell zu testen, gibt es den DISG®-Fragebogen als Papier- und Onlineversion. Wer sich ein wenig mit Excel-Makros auskennt, kann sich auch sein eigenes Auswertungsskript in kurzer Zeit erstellen. Der Fragebogen besteht je nach Modifikation aus circa 12 Wortgruppen. In jeder Wortgruppe soll sich der Befragte entscheiden, welches der vier Worte am ehesten auf ihn zutrifft, welches am wenigsten und dann welches am zweitbesten und zweitwenigsten.

Jedes der Worte steht für eine der vier Ausprägungen (z. B. gesellig [I], unauffällig [S], furchtlos [D], strukturiert [G]). Die Addition der Antworten für D, I, S, G ergibt einen Überblick über die Persönlichkeitsausprägungen.

## Kritik

Aufgrund der Reduktion auf vier Persönlichkeitstypen wird das DISG®-Modell des Öfteren kritisch betrachtet. Im Vergleich zu anderen Persönlichkeitsmodellen ist es zudem relativ wenig wissenschaftlich untersucht worden. Unabhängige Veröffentlichungen gibt es kaum, sodass es den Standards eines anerkannten Persönlichkeitsmodells nicht gerecht werden kann. Die Herangehensweise, dass die Person ihren eigenen Fragebogen ausfüllt und in der Lage sein soll, sich selbst korrekt einzuschätzen, erscheint ebenfalls fragwürdig. Eine zusätzliche Fremdeinschätzung würde die Aussagekraft sicherlich erhöhen. Einen Fehler beging die modernen Autoren und Anwender sicherlich auch dadurch, dass für das DISG® Modell stark die Werbetrommel gerührt wurde. Schulungen und Institute sind aus dem Boden geschossen und das Modell wurde als die Erkenntnis der Neuzeit propagiert. In der Psychologie erlangen Erkenntnisse jedoch üblicherweise eher dadurch Ruhm, dass sie von anderen Wissenschaftlern repliziert und unterstützt werden – seltener dadurch, dass jemand seine eigenen Erkenntnisse plakativ anpreist.

## Vorteile

Bei aller Kritik handelt es sich bei dem DISG®-Modell um ein übersichtliches, einprägsames und gut anwendbares Persönlichkeitsmodell. Im zwischenmenschlichen Miteinander oder beispielsweise zur schnellen Analyse von Missverständnissen hat es sich in der Praxis gut bewährt. Die Begriffe sind einfach zu verstehen und schnell auszuwerten. Anstatt lediglich zu untersuchen, welche Persönlichkeit jemand hat, beinhaltet es zahlreiche Ideen, Hinweise und Anwendungstipps zum besseren Verständnis der eigenen Verhaltensweisen und zum Umgang mit den unterschiedlichen Typen. Zudem ist das Modell stärkenorientiert, was eine Reduktion auf negative Aspekte so gut wie unmöglich macht. Wer Interesse an der eigenen Persönlichkeit hat und seinen Umgang mit seinem Gegenüber verbessern möchte, fühlt sich somit im DISG®-Modell sicherlich gut aufgehoben.

## Ausblick

In den nächsten Ausgaben der **cosmetic dentistry** wird näher auf die einzelnen Typen des DISG®-Modells eingegangen. Hilfreiche Kommunikationsvorschläge und Anwenderbeispiele in der Zahnarztpraxis runden die Bereiche ab. Das Miteinander im Team und mit den Patienten kann sich dadurch verbessern, was nicht nur dem Praxiserfolg, sondern auch dem eigenen Wohlbefinden zugutekommt.

**Autorin** **cosmetic dentistry**



### Dr. Lea Höfel

Diplom-Psychologin, Buchautorin „Zahnarztangst? Wege zum entspannten Zahnarztbesuch“. Internationale Veröffentlichungen. NLP-Master & -Coach, Entspannungstrainerin, Journalistin, Reittherapeutin

### Kontakt

Dr. Lea Höfel  
Tel.: 08821 9069021  
hoefel@psychologie-zahnheilkunde.de  
www.weiterbildung-zahnheilkunde.de

Infos zur Autorin

