

# Das DISG®-Modell der Persönlichkeit für die Zahnarztpraxis: Der dominante Typ

Autorin\_Dr. Lea Höfel



© ArtFamily

**\_Das DISG®-Modell der Persönlichkeit** wurde in der ersten Ausgabe 2015 der cosmetic dentistry im Überblick erläutert. Kurz zusammengefasst wird der dominante Persönlichkeitstyp als durchsetzungsfähig, risikobereit und entscheidungsfreudig beschrieben. In Führungspositionen fühlt er sich zu Hause und übernimmt gern Verantwortung. Schwierige Situationen werden eher im Alleingang kontrolliert. In der aktuellen Ausgabe der cosmetic dentistry wird der dominante Typ aus unterschiedlichen Blickwinkeln in seiner Persönlichkeit, als Teammitglied und als Patient beleuchtet. Tipps für die Kommunikation runden das Bild ab. Die Persönlichkeit wird zur Verdeutlichung in ihren Extremen erläutert, im wahren Leben sind die Verhaltensweisen meist weniger stark ausgeprägt.

## **\_Persönlichkeit des dominanten Typs**

Die dominante Person ist im Allgemeinen zielorientiert und geht bestimmt und bestimmend mit Mitmenschen um. Das Umfeld wird tendenziell als stressig wahrgenommen, sodass er sich eher an

Aufgaben als an Menschen orientiert. Widerstände sind dazu da, um überwunden zu werden – sie stacheln üblicherweise noch mehr dazu an, Leistung zu erbringen und unermüdlich auf das Ziel hinzuwirken. Dinge, die zu einfach sind, werden als langweilig und überflüssig wahrgenommen. Der dominante Mensch steht gern im Mittelpunkt und möchte alle Aufmerksamkeit auf sich lenken. Lampenfieber ist ihm dabei eher fremd, er blüht im Fokus des Geschehens auf. Genauso, wie er viel von sich selbst erwartet, fordert er hohe Leistungsbereitschaft und Durchhaltevermögen von seiner Umgebung. Dabei kann es gut vorkommen, dass die Bedürfnisse anderer missachtet werden und der Befehlston unsensibel und grob wirkt – auch wenn dies nicht bewusst eingesetzt wird.

## **\_Der dominante Typ im Team**

Im Team hat der dominante Typ üblicherweise eine Führungsrolle. Er trifft Entscheidungen, koordiniert, befiehlt und handelt und nimmt sich dabei gern zu viel vor. Zeit für ausgereifte Überlegungen duldet er

meist nicht, sodass sich Kollegen durchaus überfordert und wenig wahrgenommen fühlen können. Es ist wichtig, diesen dominanten Personen den Freiraum für eigene Entscheidungen zu lassen und langatmige und wiederholte Diskussionen zu vermeiden. Teambesprechungen, die sich mehrfach um dasselbe Thema drehen, sind der dominanten Person beispielsweise ein Graus. Geht es dabei noch um Gefühle und Bedürfnisse, ist der dominante Typ überfordert. Das Arbeitsfeld sollte Möglichkeiten zur Abwechslung und Entfaltung bieten, wobei von regelmäßigen Kontrollen abgesehen werden muss. Das heißt übrigens nicht, dass die dominante Person im Gegenzug Kontrollen sein lässt – im Gegenteil – sie kontrolliert andere äußerst gern.

Die optimalen Kollegen der dominanten Person sollten Freude daran haben, Routineaufgaben zu erledigen. Sie sollten nicht zu Streitigkeiten neigen, aber zugleich in der Lage sein, dem Kollegen auch einmal die Stirn zu zeigen. Empfehlenswert ist es, im Aufgabenbereich des dominanten Kollegen unauffällig ein Auge auf Details und Sorgfalt zu legen, da aufgrund von Überforderung durchaus Fehler auftreten können.

Der dominante Typ darf im Team lernen, mehr Geduld aufzubringen und die Bedürfnisse der Kollegen in Entscheidungen einzubeziehen. Es täte ihm gut, die Kollegen in die Planung einzuweißen, anstatt sie vor vollendete Tatsachen zu stellen. Auch wenn dominante Typen im Team unerlässlich für die Weiterentwicklung und Erfolgsorientierung sind, darf nicht vergessen werden, dass ein Team aus mehreren Personen besteht.

### **Der dominante Patient**

Der dominante Patient möchte dem Praxisteam gern vorschreiben, was zu tun ist, wie das Zeitmanagement zu handhaben ist und welche Ergebnisse unabdingbar verwirklicht werden sollen. Der Weg zu diesem Ergebnis ist ihm eher unwichtig, solche detailgetreuen Pläne nähmen zu viel Zeit in Anspruch. Die Vorstellung, dass man eine professionelle Zahnreinigung mit einem Bleaching und parallel drei Implantaten übers Wochenende umsetzen kann, ist ihm nicht fremd. Schön wäre es, zugleich noch eine Bergbesteigung zu organisieren. Gegenargumente werden beflissentlich unterbrochen, der Terminplaner ist immer parat und das Smartphone ist eine natürliche Erweiterung der Hand. Immerhin ist der Patient meist pünktlich, außer, es ist ein aktuell wichtiges Projekt auf dem Weg zur Praxis dazwischengekommen.

### **Kommunikation mit dem dominanten Typ**

Unabhängig davon, ob die dominante Person ein Teammitglied, der Chef oder ein Patient ist, können

einige Regeln im Umgang beachtet werden. Im Gespräch sollte man möglichst schnell auf den Punkt kommen. Ein Austausch über Persönliches, Emotionen oder interessante Tagesthemen ist fehl am Platz. Man kann mit dem dominanten Persönlichkeitstyp sehr offen und direkt reden, ohne befürchten zu müssen, ihn zu überrumpeln oder seine Gefühle schnell zu verletzen. Zur individuellen Positionierung ist es wichtig, eigene Grenzen kurz und deutlich zu verbalisieren. Für das weitere Handeln sollten möglichst wenige Restriktionen und Kontrollen vereinbart werden – das Ergebnis zählt. Man kann sich darauf verlassen, dass der dominante Kollege ausdauernd ist und Probleme zu lösen weiß. Der dominante Patient wird von klar festgelegten Zielen begeistert sein. Teammitglieder sollten sich bewusst machen, dass das Verhalten des dominanten Kollegen oder Patienten unbeabsichtigt unsensibel und unwirsch wirken kann, dies aber nicht bewusst geschieht.

### **Fazit**

Wie jede Persönlichkeit hat auch die dominante ihre Vor- und Nachteile. Vielleicht ist der dominante Typ auf den ersten Blick nicht der zwischenmenschlich liebenswerteste, aber er ist klar, zielstrebig und in schwierigen Situationen der Fels in der Brandung. Er kann motivieren und setzt sich dafür ein, dass jeder seinen Platz und dazugehörige Aufgaben erhält. Ohne den dominanten Kollegen würden viele Ideen und Potenziale im Nichts versickern. Ohne dominante Patienten würden sich die Behandlungszeiten ins Unermessliche ziehen und Ziele aus dem Blickfeld geraten. Richtig eingesetzt, organisiert und unterstützt die dominante Person das Vorankommen maßgeblich, was nicht nur innerhalb der Zahnarztpraxis von Vorteil ist.

### **Kontakt**

**cosmetic**  
dentistry

#### **Dr. Lea Höfel**

82467 Garmisch-Partenkirchen

Tel.: 0178 7170219

hoefel@psychologiezahnheilkunde.de

www.weiterbildungzahnheilkunde.de

Infos zur Autorin

