

Teil 2

Denkstilanalyse und Denkstilmanagement

| Willi Fausten



© Majoot

Im ersten Teil wurden die Grundlagen des HBDI® (Herrmann-Brain-Dominanz-Instrument) beschrieben, die vielfältigen fachlichen, mentalen, sozialen, physischen und psychischen Herausforderungen des Zahnarztberufs aufgezeigt und Musterprofile einzeln, als Gruppenprofil (acht Zahnärzte) und die Verteilung einzelner Profile auf der Vierquadrantenmatrix dargestellt.

In diesem zweiten und letzten Teil des Artikels wird erläutert, wie das Wissen und die Erkenntnisse aus einer individuellen HBDI®-Denkstilauswertung im Alltag einer Zahnarztpraxis verwendet und genutzt werden können.

Mein HBDI®-Profil. Was nun?

Ein Zahnarzt, eine Zahnärztin bzw. die Beschäftigten in der Praxis (es ist auch möglich, komplette HBDI®-Teamprofile zu erstellen) mit vorliegender HBDI®-Denkstilanalyse und Auswertungspa-

ckage, wird/werden diese Informationen wie folgt nutzen:

- Persönliche Entwicklung fördern.
- Mentale Talente besser nutzen. Denkprozesse besser organisieren.
- Selbstmanagement: Die persönliche Führungsstrategie und Führungsqualität aus der Sicht aller vier Quadranten überdenken und ggf. neu konzipieren.
- Entscheidungsprozesse: Durch die systematische Berücksichtigung unterschiedlicher Sichtweisen Entscheidungen grundlegender als bisher absichern und damit Ergebnisse verbessern.
- Zusammenarbeit: Die Zusammenarbeit mit dem Praxisteam und vor allem die Qualität der Zusammenarbeit innerhalb des Teams effektiver gestalten, dauerhaft Teamerfolge generieren sowie die Kommunikations- und Motivationsprozesse besser verstehen.
- Kommunikation. Extern mit Geschäftspartnern, z.B. Lieferanten, Steuerberater, Bank oder Verkäufern verbessern.
- Kommunikation mit Patienten und Patientinnen verbessern und verständnisvoller gestalten.

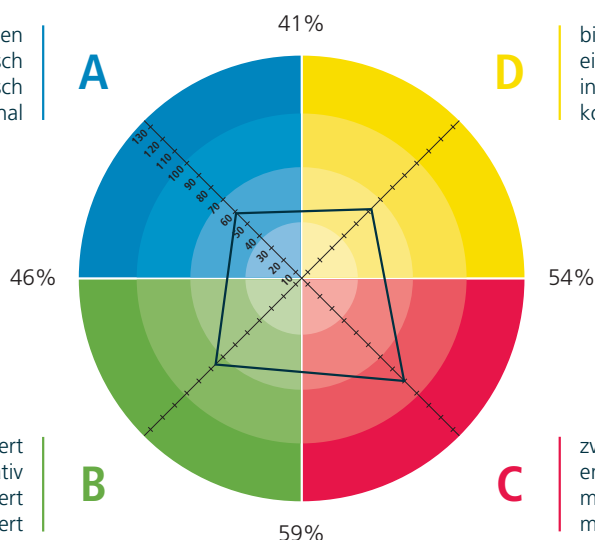
HBDI®-Einzelprofil

Dr. med. dent. Max Mustermann, Zahnarzt.

Quadrant	A	B	C	D
Profiltyp	2	1	1	2
Paarweise Eigenschaftsbeschreibung	5	7	9	3
Profilwerte	57	75	90	61

begriffliches Denken
logisch
analytisch
rational

A



D

bildhaftes Denken
einfallsreich
intuitiv
konzeptionell

B

kontrolliert
konservativ
organisiert
strukturiert

C

zwischenmenschlich
emotional
musikalisch
mitteilsam

Die Einheit unserer verschiedenen mentalen Prozesse

Bei der Betrachtung eines HBDI®-Pro-

Besser Einfach Einfach Besser

Bis zu 5 mm



3M ESPE Filtek™ Bulk Fill Seitenzahnkomposit
erleichtert Ihre nächste Seitenzahnfüllung.

150 Zahnärzte aus Westeuropa bestätigen:*



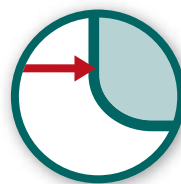
**Beste Hand-
habung und
Modellierbarkeit**



**Inkrementstärken
bis zu 5 mm**



**Reduzierter
Schrumpfungs-
stress**



**Exzellentes
Adaptations-
verhalten**

**IDS
2015**

Besuchen Sie uns auf der IDS
Halle 4.2, G90/91

Filtek™ Bulk Fill
Seitenzahnkomposit

ERFAHREN SIE MEHR:

www.3MESPE.de/FiltekBulkFill

3M ESPE

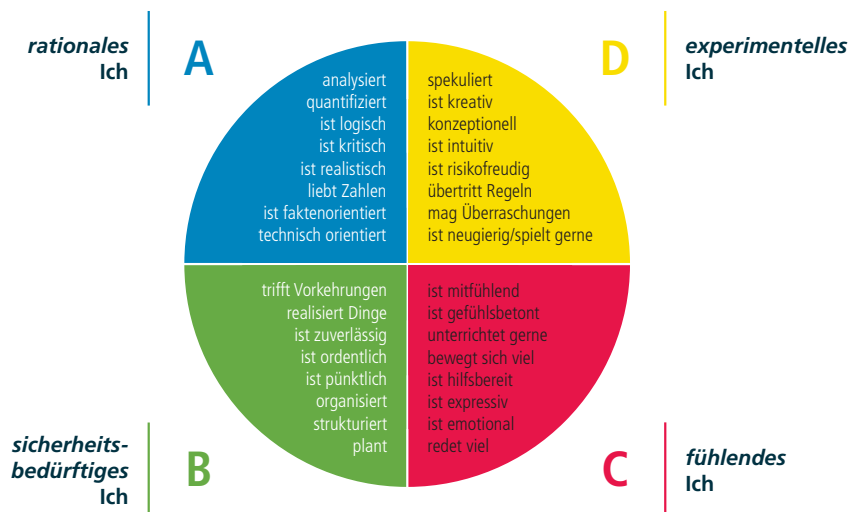
3M Deutschland GmbH · Standort Seefeld · 3M ESPE · ESPE Platz · 82229 Seefeld
Freecall: 0800-2753773 · info@3mespe.com · www.3MESPE.de · 3M, ESPE
und Filtek sind Marken von 3M Company oder 3M Deutschland GmbH. © 2015, 3M.
Alle Rechte vorbehalten.

* Interne Untersuchungen von 3M ESPE. Daten auf Anfrage bei 3M ESPE erhältlich. Kontaktinformationen siehe linker Rand.

The Whole Brain® Model is a registered trademark of Herrmann Global, LLC.

Unsere vier unterschiedlichen Ichs

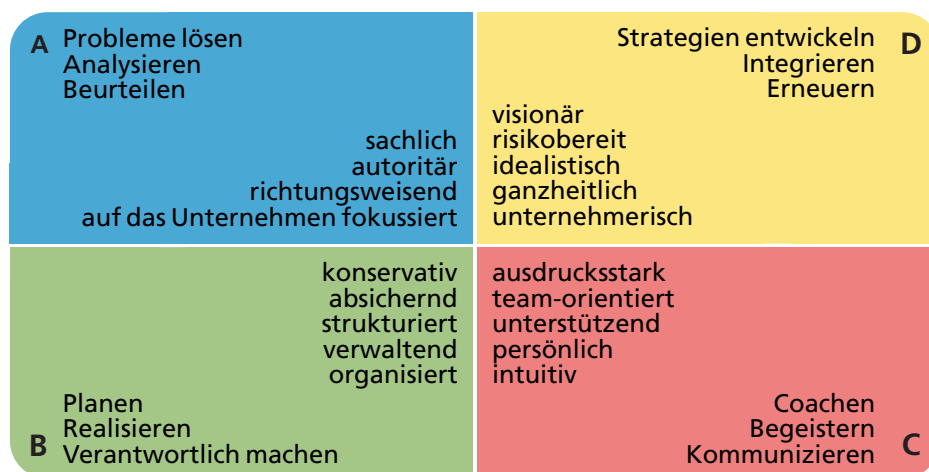
2



The Whole Brain® Model is a registered trademark of Herrmann Global, LLC.

Whole-Brain-Führungsstrategien

3



The Whole Brain® Model is a registered trademark of Herrmann Global, LLC.

Whole-Brain-Entscheidungsmodell

4



Es ist zu beachten, dass jeder der vier Quadranten bzw. die entsprechenden Merkmale situativ, zu verschiedenen Zeiten und auf verschiedene Weise zu gebrauchen ist. Gezeigt werden soll zunächst beispielhaft das Profil eines männlichen, seit vielen Jahren in eigener Praxis tätigen Zahnarztes (Abb. 1). Dieses Profil entspricht 6,84 Prozent der Profile der Herrmann-Datenbank und ist ein eher ungewöhnliches Profil für einen Zahnarzt. Aber: In jedem Menschen vereinen sich alle Denkmodi zu einem komplexen mentalen Prozess. Da die Situationen im täglichen Praxisalltag sehr vielfältig sind und unterschiedliche Denkstile und Denkansätze erfordern, ist es von Vorteil, die Vielzahl der individuell verfügbaren Denkstile und Merkmale zu kennen, zu nutzen, um somit mit jeder Situation, die zu bewältigen ist, angemessen und ziel führend umzugehen.

Drei Beschreibungen des oben genannten Profils

1. Bevorzugte Lösungsstrategie

Die bevorzugte Problemlösungsstrategie dieses Zahnarztes aufgrund des bevorzugten Denkstils:

- Methode der kleinen Schritte
- Zeitvorgaben
- Teamprozesse
- Intuitives Empfinden

Zieht aber möglicherweise nicht in Betracht:

- Dass eine klare Definition des Problems wichtig ist (Was sind die Gründe für den Praxisverkauf?)
- Macht keine kritische Analyse des Problems (Zusammenhänge werden übersehen)
- Visualisierung
- Reifeprozess

2. Bevorzugter Kommunikationsstil

Ein Thema Schritt für Schritt darlegen:

- Antworten auf die W-Fragen: Was, warum, wie, wann
- Vorhersehen, wie andere empfinden
- Beziehungsebene

Er übersieht aber möglicherweise:

- Zahlen, Daten, Fakten
- Den präzisen Einsatz von Technik
- Visualisierung
- Gesamtüberblick

Surgic Pro⁺ × VarioSurg3

Power² mal Leistung²

NSK stellt das weltweit einzigartige Link-System vor, mit dem zwei essenzielle Elemente der Oralchirurgie miteinander gekoppelt werden können: Ein Implantatmotor und ein Ultraschall-Chirurgiegerät.

Surgic Pro, NSKs Implantatmotor mit hohem, dank AHC (Advanced Handpiece Calibration) äußerst präzisiertem Drehmoment, und VarioSurg3, das neue NSK Ultraschall-Chirurgiegerät mit 50% höherer Leistung, können als ein miteinander verbundenes Chirurgiecenter verwendet werden.

Mit den optionalen Koppelementen verbinden Sie die beiden perfekt miteinander harmonisierenden Steuergeräte auf minimalem Raum und erweitern damit die Möglichkeiten der Oralchirurgie.



Surgic Pro

- Kraftvolles Drehmoment (bis 80 Ncm)
- Breites Drehzahlpektrum (200–40.000/min)
- Höchste Drehmomentgenauigkeit
- Kleiner und leichter Mikromotor mit LED
- Höchste Lebensdauer und Zuverlässigkeit
- Autoklavierbarer, thermodesinfizierbarer Mikromotor



VarioSurg3

- 50% höhere Maximalleistung
- Jederzeit abrufbare „Burst“-Funktion generiert Hammereffekt für höchste Schneideffizienz
- Licht, Kühlmittelmenge und Leistung je nach Anwendungsbereich regulierbar
- Power Feedback & Auto Tuning Funktion
- Breiter klinischer Anwendungsbereich
- Autoklavierbares, thermodesinfizierbares Handstück



The Whole Brain® Model is a registered trademark of Herrmann Global, LLC.

Whole-Brain-Kommunikation

5

A Mit Zielsetzungen und Sachlichkeit
Kurze, klare, präzise Informationen
Gut verständliche logische Ideen
Kritisches Hinterfragen
Materialien, die auf den Punkt kommen
Übersichten mit Daten und Fakten
Formale Genauigkeit

D Überblick bieten, wenige Details
Verbindung mit dem großen Ganzen
Langfristige Ziele, Strategien
Visualisierung
Anschauliche Beispiele
Ideen, Neues, Spaß
Konzeptioneller Rahmen

Schrittweise Entwicklung des Themas
Beim Thema bleiben, kein Abschweifen
Erprobte Regeln und Prozesse
Erklärung, wie etwas funktioniert
Referenzen/ Hintergrundinformationen
Konkreter Zeit- und Maßnahmenplan

C Offenes, ungezwungenes Gespräch
Zuhören und alles verstehen
Ausdrucksstarke Stimme/ Körpersprache
Gute persönliche Beziehung
Wissen, wie andere fühlen, reagieren
Respekt für die Gefühle anderer
Keine hintergründigen Argumente

B

The Whole Brain® Model is a registered trademark of Herrmann Global, LLC.

Whole-Brain-Zusammenarbeit im Team

6

A **Haben wir?**
– Ergebnisziele, Zielsetzungen und Messgrößen
– Klarheit bzgl. Budget/ Finanzierung?
– tiefgehend recherchiert
– Klarheit über die einzusetzende Technologie?

D **Haben wir?**
– eine Vision unseres zukünftigen Erfolges
– eine Strategie?
– Gespür für Entwicklungen
– herausfordernde neue Ideen und Lösungen
– den Blick für das Wesentliche und den Überblick?

B **Haben wir?**
– eine Agenda und Richtlinien?
– die Ressourcen?
– die besten Verfahren?
– Prioritäten, Ablaufplan und Zeitvorgaben
– klare Zuständigkeiten und Verantwortungsbereiche

C **Haben wir?**
– ein Gefühl dafür, wer wir sind?
– Trainer/ Moderatoren
– klare Rollenverteilung
– genaue Kenntnisse unseres Kunden
– gute Kommunikation untereinander/ mit unseren Kunden?

The Whole Brain® Model is a registered trademark of Herrmann Global, LLC.

Whole-Brain-Mitarbeiter-Motivation

7

Warum Mitarbeiter nicht tun, was von ihnen erwartet wird.

A
– Sie nehmen an, es bereits zu tun
– Sie wissen nicht, was von ihnen erwartet wird

D
– Sie wissen nicht, warum ...
– Es gibt Auswirkungen außerhalb ihres Einflussbereichs

**Sie mögen diese Tätigkeit nicht
Sie gehen davon aus, dass etwas wichtiger ist**

B
– Sie wissen nicht, wie ...
– Sie wissen nicht, womit ...
– Sie wissen nicht, wann ...

C
– Ihre Erledigung hat für sie keine positiven Folgen
– Sie erkennen die Auswirkungen der Unterlassung auf Andere nicht

3. Anwendungsbereiche

Selbstmanagement:

Persönliche Führungsstrategie.
Führungsqualität.

Grundlage:

Die vier unterschiedlichen Ichs.

Die wesentlichen Merkmale werden in Abbildung 2 dargestellt.

Unterschiedliche Situationen erfordern unterschiedliche Denkansätze und Strategien. Das Whole-Brain-Modell ist hilfreich, um Führungsstrategien für eine bestimmte Situation oder eine neue Herausforderung zu überdenken und die Umsetzung zu planen (Abb. 3).

Beispiele:

Mitarbeitergespräche, Entlassungen, Einstellungen und Konfliktsituationen mit Partnern aller Art.

Welchen Führungsstil bevorzugen Sie auf der Grundlage Ihres bevorzugten Denkstils?

Strategische Entscheidungen:

Entscheidungsrundgang. Bevorzugte Fragen bei der Entscheidungsfindung. Entscheidungsprozesse lassen sich durch die systematische Berücksichtigung unterschiedlicher Sichtweisen grundlegender als bisher absichern und damit Ergebnisse verbessern.

Nutzen Sie Ihr HBDI®-Denkstilprofil für Ihre Entscheidungsprozesse. Verwenden Sie das Entscheidungsmodell (Abb. 4) als Hilfestellung, indem Sie unterschiedliche Sichtweisen berücksichtigen und damit Ihre Ergebnisse verbessern.

Beispiel Investitionen

Investitionsentscheidungen lassen sich absichern und z.B. mit dem Bankberater auf einer verständnisorientierten Ebene kommunizieren.

Personalentscheidungen und Kommunikation

Das dazugehörige Diagnosemodell bietet eine wertvolle Hilfe, um im Team mit anderen effektiver zusammenzuarbeiten und dauerhafte Teamerfolge zu generieren. Die Zusammenarbeit mit dem Praxisteam, die Qualität der

Zusammenarbeit innerhalb des Teams und die Kommunikations- und Motivationsprozesse können verbessert werden (Abb. 5).

Die Zusammenarbeit im Team verbessern:

Das entsprechende Modell dazu (Abb. 6) bietet eine wertvolle Hilfe, um im Team mit anderen effektiver zusammenzuarbeiten und dauerhafte Teamerfolge zu generieren.

Motivation einzelner Teammitglieder.

Damit sie tun, was von ihnen erwartet wird

Wie oft sind Praxisinhaber frustriert, wenn Aufgaben nicht erledigt werden oder die Qualität der Ergebnisse unbefriedigend ist?

Die dazugehörige Grafik verwendet den Whole-Brain-Ansatz, um Erklärungen und Lösungen dafür zu finden (Abb. 7).

Fazit

Um die vielfältigen unterschiedlichen Situationen, Aufgabenstellungen und speziellen Herausforderungen im täglichen Praxisalltag zu bewältigen, sind unterschiedliche Denkansätze erforderlich. Eine Vielzahl von Denkprozessen sollte verfügbar sein, um mit jeder auftretenden Situation angemessen umgehen zu können.

Ein HBDI®-Denkstilprofil ist dabei vorstellbar wie ein elastisches Band, das sich in einem gewissen Rahmen den jeweiligen Erfordernissen anpasst.



Willi Fausten
Infos zum Autor

info.

Willi Fausten ist nach seiner Ausbildung und Tätigkeit als Zahntechniker und danach in der Dentalindustrie seit 1991 freiberuflich als Berater, Trainer, Coach und Autor tätig. Im Rahmen seiner Tätigkeit als HBDI®-zertifizierter Trainer und Coach unterstützt er unter anderem Zahnärzte mit dem HBDI®-Instrument bei der Entwicklung der Persönlichkeit und der Praxis.

kontakt.

Willi Fausten

Consulting. Training. Coaching.

Zertifizierter HBDI Trainer und Coach.

Kreuzfeld 9, 84186 Vilsheim

Tel.: 08706 949397

consulting@fausten.de

www.fausten.de

Wir sagen Danke,
thank you, merci, grazie,
gracias, dank u, obrigado,
спасибо – **20.000 Mal!**



**Nur für
kurze Zeit!**

Profitieren Sie
von attraktiven
Sonderpreisen
der G 7831, G 7881
und G 7891!*

Als Europas Marktführer in der maschinellen Instrumentenaufbereitung überzeugen unsere Thermo-Desinfektoren in mehr als 20.000 Zahnarztpraxen in Deutschland mit einer

- hohen Kapazität durch zwei Spülebenen
- unübertroffenen Auswahl an Körben und Einsätzen
- leistungsstarken Spültechnik mit intelligenter Steuerung

Für dieses Vertrauen möchten wir uns bei Ihnen bedanken – mit einem speziellen Vertrauensbonus auf alle Thermo-Desinfektoren G 7831, G 7881 und G 7891.

Telefon 0800 22 44 644

www.miele-professional.de

* Bei teilnehmenden Fachhändlern.