

Whole Brain® Thinking – Denkstilanalyse und Denkstilmanagement

Text: Willi Fausten

Das Whole Brain® Thinking-Modell (Abb. 1 und 2), dessen Kern das HBDI® (Herrmann Brain Dominance Instrument®) bildet, ist ein Analyseinstrument, mit dem jeder Mensch mit Hilfe eines Fragebogens seine Denkstilpräferenzen feststellen lassen kann. Dabei werden diese nicht bewertet, denn jeder Mensch ist einzigartig in seinem Denken. Das Profil macht Potenziale und Stärken sichtbar und man versteht, warum man handelt und wie man handelt. In beruflicher und privater Hinsicht eröffnen sich dadurch womöglich ganz neue Perspektiven. In diesem Beitrag wird aufgezeigt, welchen Nutzen es für Zahnärztinnen und Zahnärzte hat, seine Denkstilpräferenzen zu kennen und für die persönlichen und beruflichen Entwicklungsprozesse zu nutzen. Außerdem hat sich gezeigt, dass es einen hohen Zusammenhang zwischen der Zufriedenheit im Beruf, Gesundheit (Stressresistenz) und Übereinstimmung der individuellen Denkpräferenzen mit dem berufstypischen Profil gibt.

Die vier Quadranten des Whole Brain® Thinking-Modells

Whole Brain® Thinking heißt zunächst:

- Seine Denkstilpräferenzen in den vier Quadranten und die Vermeidungsbereiche zu kennen,
- Potenziale besser zu nutzen,
- die Fähigkeit zu entwickeln, sein Denken situativ anzupassen,
- das Denken auf ungenutzte Denkstile ausweiten zu können,
- seine Denkstilpräferenzen im Sinne der Persönlichkeitsentwicklung zielführend, sowohl im privaten als auch im beruflichen Bereich, besser zu managen.

Hintergrund

Das HBDI® wurde von Ned Herrmann in seiner Funktion als Head of Management Development bei General Electric in den USA entwickelt und wird seit Jahrzehnten weltweit als validiertes Instrument und Modell zur Potenzialanalyse und -entwicklung eingesetzt. Das Kernelement von Whole Brain® Thinking bildet die HBDI®-Denkstilanalyse.

Anhand eines Fragebogens mit 120 Fragen werden die Denkstilpräferenzen eines Menschen ermittelt und im HBDI®-Profil dargestellt. Das Profil besteht aus dem „Normalprofil“ und dem Stressprofil. Letzteres zeigt, wie sich die Denkpräferenzen unter Stress ändern. Es gibt das HBDI®-Einzel-, -Zwei-Personen- und -Teamprofil.

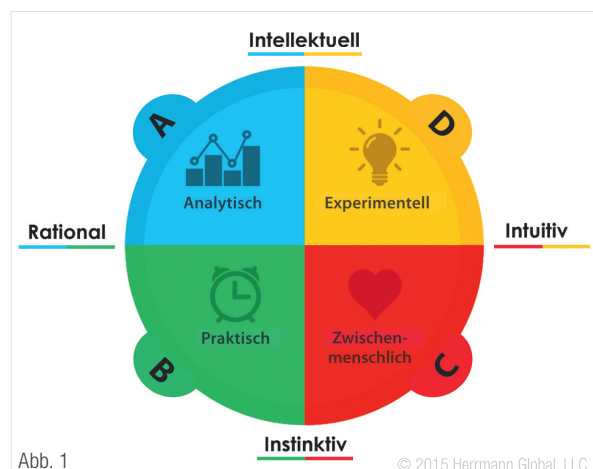


Abb. 1

© 2015 Herrmann Global, LLC.

Das Whole Brain® Thinking-Modell. (Die vierfarbige 4-Quadranten-Grafik und Whole Brain® sind eingetragene Markenzeichen von Herrmann Global, LLC.)

Nutzen des HBDI®-Profils und des Whole Brain® Thinking-Modells

Das HBDI®-Profil liefert ein Abbild der persönlichen Denkpräferenzen. Jeder von uns hat bevorzugte Denkweisen. Diese beeinflussen, wie wir Informationen aufnehmen und verarbeiten – oder ob wir sie überhaupt aufnehmen. Mit dem Whole Brain® Thinking-Modell wird einem die eigene Denkweise bewusst, sodass man sie auch gezielt erweitern kann. Man lernt, Denkweisen von anderen besser zu verstehen, zu nutzen und zu schätzen. Unsere Denkstilpräferenzen haben Einfluss auf alles, was wir tun, auf unsere Art, zu kommunizieren, zu entscheiden, im Team zu arbeiten, zu lernen und vieles mehr.

Die täglichen Interaktionen mit unserer Umwelt erfordern unterschiedliche Denkansätze für verschiedene Situationen. Deshalb ist es von Vorteil, ein Verständnis der eigenen, persönlichen Denkpräferenzen zu entwickeln, um dadurch jeweils gegebene private oder berufliche Situationen oder Zustände besser zu bewältigen.

Das HBDI®-Profil hilft dem Einzelnen, sich seiner Potenziale und Präferenzen bewusst zu werden. Für die Teamzusammenarbeit und auch bei der Zusammenstellung von Teams ist das HBDI®-Teamprofil ein wertvolles Tool, das sowohl Potenziale als auch Lücken im Team aufzeigt. Die unterschiedlichen Denkweisen im Team werden deutlich

Um im Team besser arbeiten zu können, ist es von Vorteil, die eigenen Denkstilpräferenzen zu kennen und ein Verständnis für andere Denkweisen zu entwickeln.



und können so von den Teammitgliedern bewusst genutzt werden. Mit dem Teamprofil verbessern Sie die Zusammenarbeit in und zwischen Teams.

Kommunikation, Verständnis und Zusammenarbeit – ein Beispiel

Sicher kennen Sie die Redewendung, dass zwei Menschen „aneinander vorbeireden“. Das kann an unterschiedlichen Denkstilen liegen.

Ein Beispiel: Ein Zahnarzt mit einer hohen Denkstilpräferenz im grünen, praktischen, organisatorischen Bereich verhandelt mit einem Dentalberater, der seine präferierte Denkweise im gelben, konzeptionellen, experimentellen Bereich hat. Es könnte gut sein, dass die beiden nicht wirklich einen gemeinsamen Nenner finden oder dass es länger dauert, da die Denkweisen sehr unterschiedlich sind. Sollte es aufgrund dessen keinem der beiden gelingen, sich in die Argumentation des anderen hineinzusetzen, dürfte eine gemeinsame Zusammenarbeit unwahrscheinlich oder zumindest schwierig bzw. nicht zufriedenstellend sein.

Zahnarzt

Das HBDI®-Profil des Zahnarztes (Abb. 3) weist vorwiegend Merkmale aus dem Quadranten B auf: Das sicherheitsbedürftige Ich. Es zeigt die natürliche Neigung zu Organisation, Zuverlässigkeit, Effizienz, Ordnung und Disziplin. Dieser Zahnarzt hat demnach ein hohes Bedürfnis

nach Sicherheit, denkt strukturiert und kontrolliert, legt Wert auf schrittweises Vorgehen, erwartet klare Anweisungen und mag gut strukturierte Aktivitäten. Am wenigsten ausgeprägt sind Eigenschaften im D-Quadranten, dem experimentellen Ich, wie z. B. Kreativität, Einfallsreichtum, Risikofreudigkeit.

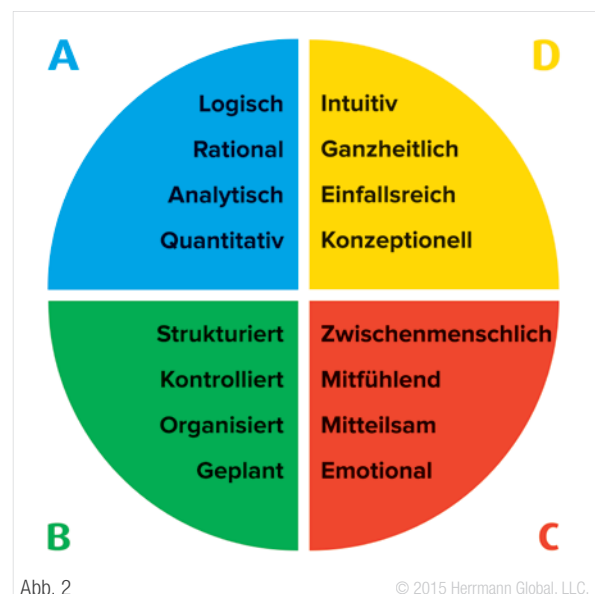


Abb. 2

© 2015 Herrmann Global, LLC.

Die vier Quadranten mit ihren Hauptmerkmalen.

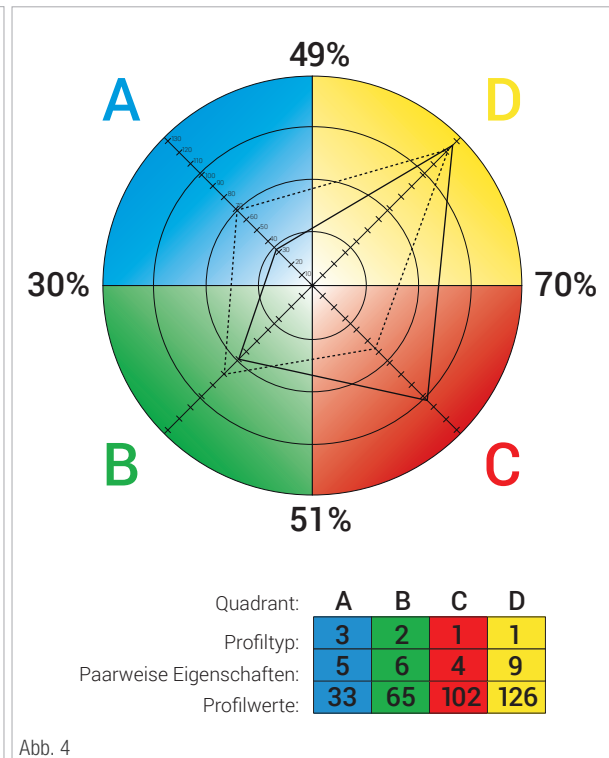
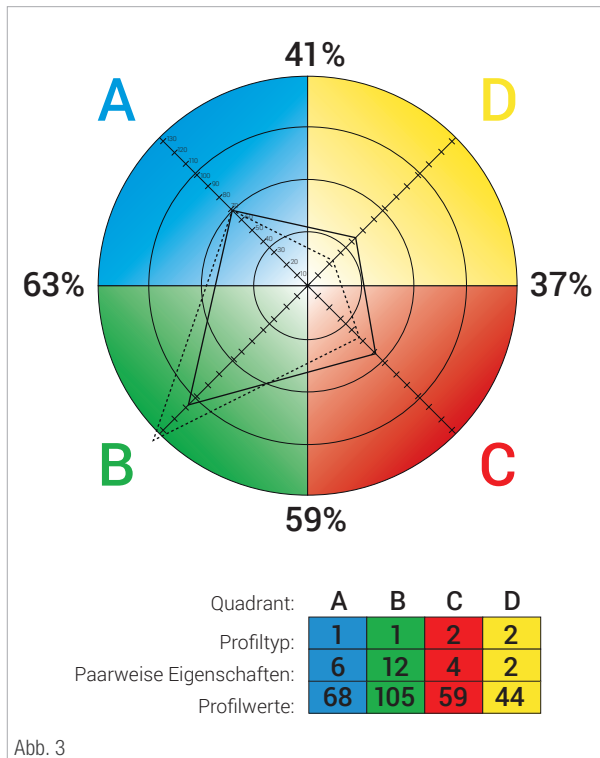


Abb. 3: Profil des Zahnarztes mit starker Ausprägung im B-Quadranten, dem sicherheitsbedürftigen Ich. – Abb. 4: Profil des Dentalberaters mit starker Ausprägung im D- und C-Quadranten, dem experimentellen und dem fühlenden Ich.

Die gestrichelte Linie steht für Stresssituationen, in denen sich die Merkmale im B-Quadranten verstärken. Die Merkmale aus dem A-Quadranten, dem rationalen Ich, und dem C-Quadranten, dem fühlenden Ich, sind nur leicht ausgeprägt. Bei dieser Denkweise nähert man sich einer Problemlösung, wie beispielsweise dem Weg in die Selbstständigkeit durch eine Praxisgründung nur Schritt für Schritt und bedient sich dabei Fakten, Zahlen, Statistiken und anderer greifbarer Daten.

Dentalberater

Das HBDI®-Profil des Beraters (Abb. 4) ist sehr konträr zu dem des Zahnarztes. Der Dentalberater bevorzugt Merkmale des Quadranten D: Dem experimentellen Ich. Er ist zum Beispiel intuitiv, risikofreudig, visionär, mutig, einfallsreich, kreativ, strategisch und denkt bildhaft und konzeptionell. Auch der C-Quadrant ist ausgeprägt: Das fühlende Ich. Der Berater ist beispielsweise: zwischenmenschlich emotional, gefühlsbetont, kommunikativ, expressiv.

Vergleich

Die Zusammenarbeit dieser beiden Personen ohne Kenntnis ihres persönlichen HBDI®-Profils wird schwierig sein. Der Berater schwärmt von den Vorzügen einer eigenen Praxis, stellt eine Verbindung zum großen Ganzen her und hat viele Ideen zum Thema Selbstständigkeit. Außerdem kann er sehr kreativ bei der Suche nach einem geeigneten Standort oder einer passenden Übernahme sein. Der Zahnarzt hingegen denkt bevorzugt im Quadranten B und ist auf Sicherheit bedacht, konservativ, wenig empfänglich für (neue) Ideen. Er scheut das Risiko und will auf Nummer sicher gehen.

Mit Whole Brain® Thinking lernt man, seine eigene Denkweise zu erweitern und auch die Denkweisen anderer gezielt zu nutzen. Das Bewusstsein und Verständnis zu haben, worin die Unterschiede liegen können, macht die Kommunikation und Zusammenarbeit mit anderen Personen wesentlich einfacher, effizienter und erfolgreicher. HBDI®-Profile können sowohl im unternehmerischen als auch im privaten Kontext verwendet werden und sind für die Entwicklung der eigenen Persönlichkeit ein hilfreiches Instrument.

Über weitere Einsatzbereiche im zahnärztlichen Umfeld sowie darüber, wie Sie zu Ihrem persönlichen HBDI®-Profil kommen und wie Whole Brain® Thinking im zahnärztlichen Umfeld einsetzbar ist, informiert Sie der Autor dieses Beitrags sehr gern.

KONTAKT

Willi Fausten

Consulting. Beratung. Training. Coaching.
 Zertifizierter HBDI® Trainer und Coach.
 Kreuzfeld 9
 84186 Vilsheim
 Tel.: 08706 949397
 Fax: 08706 949398
 consulting@fausten.de
 www.fausten.de