

## **Persönlichkeitstypen erkennen und verstehen - Körpersprache interpretieren - das Beratungsgespräch führen**

### **Patienten ganzheitlich betrachten - erfolgreicher beraten**

**Referentinnen: Wilma Mildner, Ann-Kathrin Grieße**

**Dauer: 7 Stunden**

Wundern Sie sich auch darüber, dass Sie bei dem einen Patienten mit bestimmten Argumenten weiterkommen als beim anderen? Das Persönlichkeitstypenmodell nach Friedmann unterscheidet Sach-, Handlungs- und Beziehungstypen, diese wollen unterschiedlich angesprochen werden und treffen ihre Entscheidungen aufgrund unterschiedlicher Motive. Im Seminar lernen Sie diese Typen kennen und erlernen Strategien zur Beratung anhand praktischer Übungen.

Außerdem werden Ihnen Kenntnisse aus der Neurogestik an die Hand gegeben. Hier geht es nicht um das „Auswendiglernen“ der Bedeutungen verschiedener körpersprachlicher Äußerungen Ihrer Patienten. Vielmehr erlernen Sie die vier unterschiedlichen Ausprägungsmerkmale von Körpersprache erkennen und deuten. So können Sie Sicherheit und Unsicherheit schnell wahrnehmen und entsprechend darauf reagieren. Auch lernen Sie, welche körpersprachlichen Äußerungen wo im Gehirn veranlasst werden und was dies bedeutet. Im Anschluss folgen praktische Interpretationsübungen.

Nutzen:

Sie erarbeiten Argumentationsstrategien für exemplarische Zahnmedizinische Leistungen (z. B. PZR, ZE, Implantate) und können diese typspezifisch anwenden. Lernen Sie zu überzeugen! Außerdem können Sie Ihre Patienten im Anschluss lesen und lernen, das Gespräch mit Ihrer eigenen Körpersprache zu führen.

Inhalte:

- Persönlichkeitstypen nach Friedmann: Beziehungstyp, Sachtyp, Handlungstyp
- Exemplarische Gespräche für typische Zahnmedizinische Leistungen
- Körpersprachliche Merkmale und ihre Bedeutung: phasisch, repetitiv, unregelmäßig und metaphorisch
- körpersprachliche Gefühlsäußerungen und Denkprozesse verstehen und führen