

zn

ZAHNÄRZTLICHE NACHRICHTEN
SACHSEN-ANHALT



MIT BEILAGE: ZN-PRAXISTEAM

THEMA S. 6

SO KLAPPT'S MIT DER IMPLANTOLOGIE!

Rückschau auf die 32. Fortbildungstage der ZÄK in Wernigerode



Gründergeschichten aus Sachsen-
Anhalt: **Feingemacht**
aus Halle (Saale) (S. 46)

FESTVORTRAG: „DAS WIE IST RELEVANTER ALS DAS WAS“

Wer davon ausging, sich nach der Mittagspause am ersten Kongresstag der 32. Fortbildungstage der Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt in Wernigerode entspannt zurücklehnen zu können, lag falsch: Die Psychologin und Bestseller-Autorin **Monika Matschnig** aus Neufahrn / Freising nahm ihr Publikum beim Festvortrag mit auf eine Reise in die Welt der Körpersprache – strapazierte Lachmuskeln inklusive. Die Botschaft der ehemaligen österreichischen Volleyballnationalspielerin war klar: Nicht die Worte eines Menschen seien entscheidend, sondern die Mikroausdrücke in der Körpersprache. Bereits 150 Millisekunden genügen für den ersten Eindruck – wirkt man sympathisch, werde einem vom gegenüber unbewusst sofort Kompetenz zugeschrieben. „Wir glauben immer dem Körper, nie den Worten“, postulierte Monika Matschnig und demonstrierte diesen Gegensatz auch praktisch. Ein klassisches Beispiel, die verschränkten Arme, stünden jedoch entgegen allgemeiner Annahmen nicht generell für Skepsis – Untersuchungen haben jedoch gezeigt, dass die Informationsaufnahme in dieser Körperhaltung um 38 Prozent geringer ausfalle.

Überhaupt sei die Aufnahmefähigkeit des Menschen äußerst begrenzt, warnte die 50-Jährige mit Blick auf Gespräche mit Patienten, Kollegen oder auch dem Praxisteam. Der Mensch könne nur ca. sechs Minuten lang aktiv zuhören und das Gehörte anschließend sinngemäß wiedergeben. Bei Vorträgen folgten Forschungen zufolge nur etwa 15 Prozent im Publikum den Inhalten. Der Rest döse vor sich hin, jede(r) Zehnte schläft und ein nicht geringer Teil hänge sogar sexuellen Fantasien nach, sagte Monika Matschnig, was beim Vortragspublikum für einige Erheiterung sorgte – bei ihrem Vortrag schien zumindest die Aufmerksamkeitsspanne im beinahe vollbesetzten HKK-Saal deutlich größer zu sein.

Körpersprache sagt mehr als Worte

Monika Matschnigs These lautet deshalb: „Das Wie ist viel relevanter als das Was!“ Wer nicht gut wirke, werde deshalb nicht gehört, nicht gesehen und nicht verstanden. Deshalb brauche es die richtige Einstellung und eine innere Haltung, die nach außen strahle. Sie riet den Zahnärztinnen und Zahnärzten außerdem dazu, sich selbst zu reflektieren: „Wie denken Sie über Ihre Patienten, Mitarbeitenden, Partner ...?“ Schlechte Gedanken würde das Gegenüber immer wahrnehmen. Für die tägliche Arbeit in der Zahnarztpraxis komme es deshalb darauf an, ein guter Gastgeber sowohl fürs Team als auch für die Patienten zu sein. Ein motiviertes Praxisteam brauche sowohl die Fähigkeit, die Bereitschaft als auch die Möglichkeit, Leistung zu bringen – und ein



Stück weit Selbstverantwortung, die einen Selbstwirksamkeit spüren lasse. „Seien Sie freundlich zu Ihrem Team, interessieren Sie sich für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“, riet Monika Matschnig der versammelten Zahnärzteschaft.

Der Körper lässt sich überlisten

Eine gelungene Körpersprache ist für Monika Matschnig jedoch keine Einbahnstraße, sondern lässt sich trainieren. Hochgezogene Mundwinkel – ein Lächeln – machen deshalb nicht nur selbst gute Laune, sondern wirken über die Spiegelneuronen auch sympathisch auf das Gegenüber. Mit Körperhaltungen und -bewegungen lassen sich bestimmte Gefühle blockieren oder fördern, sagte Monika Matschnig und ließ das Publikum aufstehen, die Arme nach oben schwingen und im Brustton der Überzeugung sagen „Heute ist ein herrlicher Tag!“. Wenn man nicke, sage auch das Gehirn „Ja“. Andererseits lasse sich das Gegenüber auch durch subliminale Berührungen an Handrücken oder Arm wahlweise stützen, beruhigen (die aufgelegte Hand) – oder mit Handhaltung und Druckkraft dominieren, wie sie mit dem Ehrenpräsidenten der ZÄK, Dr. Frank Dreihaupt, als Freiwilligem demonstrierte (Bild unten). Gut zu wissen für den Arzt-Patienten-Kontakt: Berühre man sich im Gespräch mit den Händen im eigenen Gesicht, wirke das immer negativ; das Gleiche gelte für wegwerfende oder -wischende Bewegungen.

