

KÖRPERSPRACHE-SEMINAR

mit Professor Samy Molcho

Daniel Bäumer



>>> Unsere Reaktionen und Entscheidungen werden zu 80 Prozent durch nonverbale Kommunikation ausgelöst – Samy Molcho, der bis 2004 Professor an der Wiener Universität für Musik und darstellende Kunst war, wirbt daher für ein besseres Verstehen unserer Körpersprache und eine ganzheitliche Kommunikation. Seit 1983 hat er bereits ein Dutzend Bücher zu diesem Thema herausgegeben und hält auch Seminare für Unternehmer, Politiker und Ärzte.

Am 5. Dezember 2009 hatte ich das Glück, sein Seminar „Einführung in die Körpersprache – Nutzanwendung im Umgang mit Patienten und Mitarbeitern“ besuchen zu dürfen, welches im Maritim Hotel Stuttgart von der Internationalen Fortbildungsgesellschaft (IFG mbH) ausgerichtet wurde. Dabei lernte ich vieles über die eigene Körpersprache, welche man nur unbewusst zur Kommunikation nutzt, und wie man sie sich nicht nur in der Zahnarztpraxis bewusst zunutze machen kann.

Durch seine langjährige Erfahrung in der Pantomime konnte Professor Molcho anhand besonders anschaulicher Beispiele den Teilnehmern bewusst machen, wie unterschiedlich ein Gesprächspartner eine Aussage auffassen kann, wenn man dabei verschiedene Körperhaltungen und Gesichtsausdrücke annimmt. Stehe ich meinem Gegenüber mit Händen in den Taschen und schräg zur Seite gedreht entgegen, signalisiere ich weniger Offenheit, als wenn er meine Hände sehen kann und ich ihm mit gerader Brust gegenüberstehe.

Samy Molcho bat einige Zuschauer auch zu sich auf die Bühne, um ihre Körpersprache zu analysieren. Er spielte mit ihnen eine einfache Begrüßungssituation mit Händeschütteln nach. Dabei hielten manche Probanden beim Händedruck unbewusst einen „Sicherheitsabstand“ ein und drehten ihren Körper seitlich weg, anstatt vertrauensvoll nah heranzukommen.

Außerdem vermittelte Samy Molcho uns einige Spielregeln des Verhandeln. Oft



möchte ein Verhandlungspartner etwas „erkämpfen“, um hinterher darin einen Wert zu sehen. Das heißt, man soll in einer Verhandlung nicht gleich alles, was man bereit zu geben ist, anbieten, sondern dem Gegenüber das Gefühl vermitteln, er müsste es mit Geschick erspielen.

Bei der bewussten Anwendung der nonverbalen Kommunikation ist es nicht erforderlich, sich dauernd zu verstellen und seinen Empfindungen im Weg zu stehen. Man soll vielmehr seine eigenen Gefühle beibehalten und diese auf kluge Art beherrscht zum Ausdruck bringen.

Dieses Einführungsseminar war sehr hilfreich, um sich seiner eigenen Körpersprache bewusst zu werden und sich selbst öfter einmal zu beobachten. In weiterführenden Seminaren mit kleineren Gruppen kann dieses Empfinden durch Videoanalyse verbessert werden.<<<

➤ INFO



Samy Molcho wird beim Dental Summer 2010 am Timmendorfer Strand Referent sein. Kostenlose Teilnahmekarten für Examensstudenten und Assistenten gibt es dazu von der IFG unter www.dents.de/ifg