

## **Z3 Motivierende Gesprächsführung**

### **Workshop Z3: Erweiterung der Methodenkompetenz**

#### **Patienten wünschen sich eine vertrauensvolle Kommunikation, in der Anliegen und Wünsche zum Ausdruck kommen!**

Bei der Herausarbeitung von Patienten-Wünschen und -Anliegen benötigen viele Patienten Unterstützung. Gespräche emphatisch und ergebnisorientiert führen zu können, gehört heute zu den wichtigsten Qualifikationen im Beruf. Die motivierende Gesprächsführung ist dazu eine gute Grundlage um Vertrauen bei der Patientin aufzubauen.

Im Workshop erfahren Sie, wie eine vertrauensvolle Patienten-Kommunikation gestaltet werden kann und wie Sie von Anfang an Ihren Patienten im Gespräch motivieren, gemeinsame Ziele setzen und Missverständnisse vermeiden. Wir trainieren im Workshop die einzelnen Gesprächsphasen der motivierenden Gesprächsführung!

#### **Stichworte zu den Workshop-Inhalten**

- **Kenntnisse und Methoden für die einzelnen Gefühls- und Gesprächsphasen**
- **Eine trainierte Zuhörtechnik, denn „Nicht-Zuhören“ kostet Zeit und schafft kein Vertrauen! Durch das richtige und geschulte Zuhören sparen Sie sich Zeit und bei Ihren Patienten erhöhen sich Verständnis und Akzeptanz für die Behandlungen!**
- **Spiegeln und Verbalisieren**  
Mit der Methode des Spiegeln und Verbalisierens bauen Sie eine stabile Partner-Beziehung auf. Der Patient fühlt sich von Ihnen angenommen, ein „Wir-Gefühl“ entsteht. Erst danach ist er in der Lage, konzentriert Informationen von Ihnen aufzunehmen und sie zu verstehen!
- **Neue Verhaltensweisen bei Widerständen und Patienten-Bedenken**  
Widerständen und Bedenken der Patienten als Beteiligung verstehen, statt nur die eigene Sichtweise zu verteidigen.

#### **Vorteile für Ihre Patienten**

Die motivierende Gesprächsführung wird vom Patienten als angenehm empfunden. Viele Patienten fühlen sich durch diese Kommunikation verstanden und ernst genommen.

Sie entwickeln Vertrauen zum Praxis-Team und bekommen Sicherheit und Klarheit durch konzentrierte Aufnahme von Informationen über Notwendigkeit des Behandlungskonzepts, des Ablaufs und der Kosten!