

„Ein Traum aus Licht...“

Der Erfolg einer Zahnarztpraxis ist nur zu einem geringen Teil von der fachlichen Qualifikation des Behandlers abhängig. Wie erfolgreich eine Praxis am Markt besteht, hängt überwiegend von der kommunikativen Kompetenz des Zahnarztes ab.



Christian Rauch

Die objektive Beurteilung der Güte einer zahnärztlichen Behandlung ist für den Patienten nur bedingt möglich. Wer also als Zahnarzt nur auf sein fachliches Können setzt und die kommunikativen Notwendigkeiten außer Acht läßt, wird sich letztlich schwer tun wirklich erfolgreich zu sein. Die Qualität unserer Arbeit erstrahlt nur im Glanz unserer Worte. Wenn wir als Behandler nicht dem Patienten sagen,

warum diese Krone so etwas besonderes ist, wie soll er es erfahren?

„Ein Traum aus Licht!“ – in diesem Moment die individuell gestaltete, nach kaufunktionellen Gesichtspunkten modellierte und höchsten ästhetischen Ansprüchen genügende Vollkeramikkrone gegen das Licht halten, um den Patienten auf die überragende Transluzenz dieses filigranen Werkstückes aus dem zahntechnischen deutschen Meisterlabor hinzuweisen. Wenn wir dann noch mit der Krone um die Wette strahlen, wer will dann noch über GOZ-Steigerungsfaktoren diskutieren?

„Wir schleifen heute den Zahn für die Krone ab.“ – mit dieser Ankündigung und ohne sich mit weiteren Erklärungen abzumühen wird häufig genug mit der Behandlung begonnen. Welche Assoziationen wohl dem Patienten bei dem Wort „Abschleifen“ kommen? Vielleicht ein Winkelschleifer, der grob ein Stück Holz leidlich in Form bringt? Ein Stück Schleifpapier, mit dem alte Farbe von Möbelstücken gera-

spelt wird? Wer wird für einen abgeschliffenen Zahn etwas anderes haben wollen, als die Wiederherstellung im Sinne von „ausreichend, wirtschaftlich und zweckmäßig“? Der Zahn könnte auch kunstvoll in eine neue Form gebracht werden, vorsichtig gekürzt, im Umfang behutsam schmaler gemacht, mit einer absolut präzisen Stufe versehen werden. Und dies alles unter maximaler Schonung des Zahnes bei gleichzeitiger Schaffung optimaler Voraussetzungen für ein maximales funktionelles und ästhetisches Ergebnis.

Gut, gell? Die Sprache macht's!

Mann (Frau) kann nicht nicht kommunizieren. Auch wer vor, während oder nach der Behandlung schweigt, kommuniziert – dann eben nonverbal, aber vielleicht nicht mit dem gewünschten Erfolg. Die Ausbildung in Hypnose und/oder NLP macht viele kommunikative Muster bewußt und hilft diese zielgerichtet einzusetzen. Die Kommunikation rund um den Zahnarztbesuch bietet auch außerhalb der formalen Hypnose viele Möglichkeiten, die erworbenen Fähigkeiten mit Gewinn einzusetzen. In diesem Sinne viel Vergnüügen mit der neuen Ausgabe der DZZH.

*Eine
Christa 24*

DGZH intern

- 6** Bericht des Präsidenten an die Mitglieder
- 10** Protokoll der Mitgliederversammlung
- 13** 11. Jahrestagung der DGZH in Berlin – Dr. Rolf Pannewig
- 18** Angstsymposium der DGZH in Berlin
- 19** Regionalstelle Braunschweig – neue Leitung

aus Wissenschaft und Praxis

- 20** Hypnopunktur Teil 2. Dr. Gisela Zehner
- 27** Ein Zwischenbericht zur DGZH Umfrage über die Behandlung von Angstpatienten, Till Rumohr
- 33** Geschwindigkeit ist keine Hexerei, Teil 1. Werner Eberwein
- 50** Hypnosetherapie zur Behandlung von Dental-Phobikern, Dr. Susann Fiedler
- 56** Forschung tut not!
Wie kann man patientenorientierte hypnotherapeutische Forschung betreiben? O. Berndt Scholz (Bonn)

Termine

- 38** Übersicht über Termine der Regionalstellen

Aus den Regionalgruppen

- 62** Terminankündigungen / Neugründungen

Aus den Regionalstellen

- 66** Kursangebote



**Seite 19
Neue Leitung**

Ute Neumann-Dahm übernimmt die Leitung der Regionalstelle Braunschweig

**Seite 20
Hypnopunktur Teil 2**

Konzept einer lustigen, spannenden und entspannenden Kinderzahnbehandlung, Teil III: Praktische Anwendung der QuickTimeTrance



**Seite 27
DGZH Umfrage**

Ein Zwischenbericht zur DGZH Umfrage über die Behandlung von Angstpatienten



Titelbild: Aus dem Zwischenbericht zur Umfrage über die Behandlung von Angstpatienten