

© HYPNOTISCHE KOMMUNIKATION ...



... bedeutet achtsamer * Umgang mit Sprache

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

INTERVIEW /// Dr. Nicola Meißner ist langjährige Kinderzahnärztin und unter anderem Gründungs- und Vorstandsmitglied der Österreichischen Gesellschaft für Kinderzahnheilkunde (ÖGKiz), Referentin sowie Coachin und Hypnotherapeutin. Innerhalb des Fortbildungsprogramms 2023 der Deutschen Gesellschaft für Kinderzahnmedizin (DGKiZ) bietet sie einen Intensivkurs zur zahnärztlichen (Kinder-)Hypnose. Im Interview umreißt die Berliner Zahnärztin die Vorteile hypnotischer Sprache im Kontext der zahnärztlichen Versorgung von Kindern und im Praxisteam.

Frau Dr. Meißner, wie muss man sich Hypnose im zahnärztlichen Kontext vorstellen? Der Begriff Hypnose beschreibt sowohl die Methode selbst als auch einen bestimmten Bewusstseinszustand. Dieser Zustand, die hypnotische Trance, ist gekennzeichnet durch fokussierte Aufmerksamkeit. Im Alltag erleben wir dieses Phänomen als „Flow“, bei dem man sich so stark auf eine bestimmte Tätigkeit konzentriert, dass man die Zeit vergisst und alles um sich herum ausblendet. Kinder sind Naturtalente darin! Trance ist also ein natürlicher Bewusstseinszustand, der im therapeutischen Setting durch verschiedene Hypnosetechniken herbeigeführt werden kann. Je nach Trancetiefe und Therapieziel können dabei Entspannungseffekte bis hin zur Analgesie hervorgerufen oder unbewusste Kräfte, Ressourcen, aktiviert werden. Richtet sich der Aufmerksamkeitsfokus jedoch auf das Problem, sprechen wir von „Symptomtrance“. Zahnärztliche Angstpatienten kommen meist bereits im Zustand der Symptomtrance in die Praxis, richten den Tunnelblick auf Schreckensfantasien, haben inneres Schrumpfen (Altersregression) und körperliche Symptome wie Engegefühl oder Druck. Das Ziel ist also zunächst, deren Aufmerksamkeit zu defokussieren und sie dann nach und nach in einen angenehmen Zustand während der Behandlung zu begleiten. Dies geschieht durch Aktivierung schöner Erinnerungen, beispielsweise an den letzten Urlaub, oder durch das Umdeuten von Geräuschen und Empfindungen, dem „reframing“.



★ Kleine Patienten sollten körpersprachlich und verbal adäquat in der Praxis abgeholt werden. Der bewusste Einsatz einer positiven Sprache ist für alle ein Gewinn: die kleinen Patienten, die Eltern und das Praxisteam.



... stark von der Erwachsenenhypnose.

Während Kinder sehr schnell in Trance gehen, kommen sie ebenso schnell auch wieder heraus. Dabei spielen das Alter des Kindes und die kognitiven Fähigkeiten eine wichtige Rolle. Die Tranceführung gelingt über Distraction, das Erzählen von Geschichten, nonverbale Berührungen und Trancegriffe sowie die Kombination mit den Techniken der Verhaltensführung.

(Dr. Nicola Meißner)

ANZEIGE

KIT FÜR DIE PRÄPARATION VON MILCHZÄHNEN UND WECHSELGEBISSEN (KIT KID1)

KURZ, ABER OHO!
Enthält viele Schleifer mit kurzem Schaft

- 1 Kavitätenpräparation**
 - Öffnen der Kavität
 - Exkavieren der Karies
 - Glätten der Füllung
- 2 Kronenpräparation**
 - Öffnen des Approximalraumes
 - Kürzen der Okklusalfäche
 - Abrunden von scharfen Kanten
- 3 Versiegelung der Fissuren**
 - V-förmige Erweiterung

HORICO
Ganz genau.



ZAHNÄRZTLICHE HYPNOSE HILFT DABEI, DASS SICH PATIENTEN ...
 ... bei der Zahnbehandlung besser entspannen können.



Immerhin haben mehr als 60 Prozent der Menschen negative Gefühle oder sogar Phobien beim Gedanken an den Zahnarzttermin. Die aversive Haltung eines Angstpatienten oder ängstlichen Kindes triggert die Spiegelneuronen des Behandlers, löst dort Stress aus und kann zu Zeitverzug und Kompromissbehandlungen führen. Hypnose ist eine wirksame Methode, dem Teufelskreis der Zahnbehandlungsangst entgegenzuwirken oder diese gar nicht erst entstehen zu lassen.

(Dr. Nicola Meißner)

Was lässt sich durch eine hypnotische Kommunikation und Gesprächsführung in der Kinderzahnarztpraxis gewinnen?

Hypnotische Kommunikation bedeutet, sich der Wirkmacht der Worte bewusst zu werden, Sprache gezielt einzusetzen und so angenehme Bilder zu erzeugen. Unser Unbewusstes denkt wortwörtlich! Ein Klassiker ist der wohlmeinende Elternsatz „Du brauchst keine **Angst** zu haben, das tut nicht **weh**“, der genau die gegenteilige Wirkung durch die Alarmworte „Angst“ und „weh“ erzeugt. Durch positive Formulierungen und das Umbenennen der Instrumente oder Handlungen kann jedoch eine vertrauensvolle Atmosphäre geschaffen werden. Beispielsweise könnte man bei der Aufklärung der Eltern statt „Lachgas ist ganz ungefährlich und Ihr Kind spürt nichts von der Spritze und vom Bohren“ sagen: „Lachgas ist die sicherste Form der Sedierung und wir können den Zahn ganz sanft behandeln.“ Dieser achtsame Umgang mit Sprache führt zu Veränderungen im gesamten Team und damit auch im Umgang miteinander. Führungskräfte werden darin geschult, durch sorgfältige Wahl der Worte ihre Kritik wertschätzend und dennoch unmissverständlich zu formulieren. Besonders dann, wenn sie in Strategien aus dem Teamcoaching, wie beispielsweise Algorithmen zum Umgang mit Konflikten, eingebettet werden. Zur hypnotischen Kommunikation gehört neben dem sprachlichen Inhalt auch die nonverbale Kommunikation durch Stimmfärbung, Körperhaltung, Gestik und Mimik. Auch durch spezielle Grifftechniken und therapeutische Berührung kann ein großer Wirkfaktor erzielt werden.

Sie bieten auch hypnosystemische Coachings an. Was genau verbirgt sich dahinter?

Hypnosystemisches Coaching ist eine innovative Kombination von zwei Therapie- und Coachingansätzen und wurde im Wesentlichen von Dr. Gunther Schmidt geprägt. Als Schüler von Milton Erickson hat er Erkenntnisse und Methoden der Hypnotherapie in systemische Beratungsansätze aus der Wirtschaft integriert. Die Prämisse lautet dabei, dass Probleme selbsthypnotisch erzeugt werden und dieses Erleben veränderbar ist. Als „System“ wird die jeweilige Gruppe bezeichnet, innerhalb derer Interaktionen stattfinden. Die Eltern-Kind-Zahnarzt-Konstellation kann ein solches System darstellen oder die Hierarchie innerhalb einer Zahnarztpraxis. Der Weg von der Problemtrance zur Lösung wird dabei vom Berater begleitet, indem Lösungsangebote gemacht werden, die auf individuelle Ressourcen fokussieren. Ein Beispiel: Ein zahnärztliches Team ist bei einem Konflikt in eine Kommunikations-Sackgasse geraten. Dasselbe Team hat in der Vergangenheit jedoch erfolgreich zusammengearbeitet oder sogar eine Krise gemeistert. Durch den Blick auf das „Muster des Gelingens“, Perspektivwechsel der Akteure und hypothetische Fragen („Wie sollte es denn sein?“) können Kompetenzmuster aktiviert und mit der neuen Situation vernetzt werden.

Informationen zu den Coaching-Angeboten von Dr. Nicola Meißner unter: nicolameissner@gmx.net

Wir sorgen für Ihre Vernetzung.
Damit Sie für Ihre Patienten sorgen können.



DS Core. Unsere neue digitale Plattform.

DS Core sorgt mit seinem umfassenden Lösungsangebot dafür, dass Sie effizient, vernetzt und mit einer 360°-Integration zwischen Praxis und Labor arbeiten können. Dank verbesserter Prozesse können Sie und Ihr Team wertvolle Zeit sparen und sich auf das konzentrieren, was am wichtigsten ist: Ihre Patienten.

Wir verstehen Sie. Lassen Sie uns gemeinsam daran arbeiten.
#DSCoreVerbindet

DS CORE

 Dentsply
Sirona