

Fragen und Antworten

# Hypnotische Sprachmuster im Gespräch mit den Patienten

| Dr. Lea Höfel

Seit dem letzten ZWP-Artikel „Psychologische Trickkiste in der Zahnarztpraxis“ wurde ich mehrfach darauf angesprochen, konkrete Beispiele für hypnotische Sprachmuster zu nennen. Eine Bitte, der ich an dieser Stelle gerne für alle Leser nachkommen möchte. Ich bin mir sicher, dass Sie die eine oder andere Technik schon länger unbewusst anwenden. Ich werde Sie dabei unterstützen, zu erkennen, wie einfach es war, Ihre kommunikativen Fähigkeiten noch wirksamer einzusetzen.

**W**ie die Formulierung „Hypnotische Sprachmuster“ schon beinhaltet, wird diese Form der Sprache bevorzugt in der Hypnose- oder Trancearbeit angewandt. Wer jedoch erkennt, dass jede Form der Kommunikation eine Art Trance ist, weiß, dass diese sprachlichen Mittel ständig wirksam sind. In jedem Gespräch bringen wir unseren Gesprächspartner dazu, sich Dinge, Abläufe und Prozesse vorzustellen, die wir ihm erzählen. Schläft er im Gespräch ein, haben wir das wahrscheinlich auch durch unsere Erzählweise beeinflusst. Wir haben ihn sozusagen in einen anderen Bewusstseinszustand gebracht. Kommunikation findet überall statt, egal ob wir miteinander reden oder nicht. Sie findet statt, unabhängig davon, ob wir uns unserer sprachlichen Mittel bewusst sind oder nicht. Wäre es da nicht sinnvoll, zu wissen, was wir tun?

Hypnose oder Trance wird häufig mit Showvorführungen gleichgesetzt, bei denen Menschen Stühle küssen, mit den Händen an Tischen festkleben oder einen Schlag gegen das Schienbein regungslos über sich ergehen lassen. Ich persönlich bin kein Fan von solchen Vorführungen, da sie den Fokus von den faszinierenden zwischenmenschlichen und therapeutischen Möglichkeiten der

Methodik weglenken. Mit Trance oder hypnotischen Sprachmustern eröffnet sich die Chance, direkt mit dem Unterbewusstsein zu kommunizieren, ohne dass sich der bewusste Verstand hemmend dazwischenschaltet.

Der Angstpatient in der Zahnarztpraxis weiß meist, dass seine Angst unbegründet ist. Er versteht, dass der schreckliche Zahnarztbesuch aus der Kindheit 30 Jahre zurückliegt. Er weiß, dass der Zahnarzt sein Bestes geben will.

Ihm ist durchaus bewusst, dass der Bohrer noch nie wehrlose Patienten gefesselt und gekillt hat. Und dennoch kann der Patient mit dem bewussten Verstand diese Bilder nicht abstellen.

Der nächste Patient möchte wirklich gerne schöne Zähne haben, seit er gegen eine Straßenlaterne gerannt ist. Er hört jedoch ständig die Stimme der Mutter, dass Zahnärzte nur auf das Geld aus seien, dass innere Werte wichtiger wären als äußere und dass man grundsätzlich keinem Arzt trauen könne. Beide Patienten möchten unbewusst gerne überzeugt werden, dass eine Zahnbehandlung genau das Richtige für sie ist und schon lange war. Der Verstand sagt jedoch Nein, bevor er gemerkt hatte, dass ein Ja besser war. Ich stelle Ihnen einige sprachliche Mit-

tel vor, wie ich sie im Gespräch mit Patienten häufig anwende. Es gibt sicherlich noch zahlreiche weitere Herangehensweisen mit wissenschaftlichen Namen, und der versierte Hypnotherapeut hat seine Einwände schon vergessen, ohne dass sie ihm einfielen. Folgen Sie ganz einfach Ihrer Intuition und Sie führen wunderbare Gespräche mit Ihren Patienten.

## Angebliche Wahlmöglichkeiten

Geben Sie dem bewussten Verstand der Patienten Wahlmöglichkeiten und vermitteln Sie dem Unterbewusstsein gleichzeitig, dass es sein Ziel erreichen wird.

- „Möchten Sie lieber im Sitzen oder im Liegen entspannen?“
- „Sie entscheiden, ob Sie jetzt oder in fünf Minuten entspannen.“
- „Welche der beiden Zahnfarben passt Ihrer Meinung nach besser zu Ihnen?“

Das Endresultat wird nicht infrage gestellt, der Weg dorthin liegt in der Entscheidung des Patienten. Gleichzeitig animieren Sie durch die Formulierungen „entspannen“ und „Zahnfarbe, die zu Ihnen passt“, dass der Patient sich diese Resultate innerlich anschaut, verarbeitet und sich wählendessen darauf ausrichtet.



# American Dental

## AKTUELLES UND SPEZIELLES AUS DER ZAHNHEILKUNDE **SPEZIAL**

### Cerinate One-hour Permanent Veneers

Nur 30 Euro pro Keramik-Veneer!

## Ästhetisch ansprechend und äußerst günstig: Vorgefertigte Keramik-Veneers

Zahlreiche Patienten lassen sich ihre Zähne ästhetisch nicht verschönern, da sie Kosten und Behandlungsaufwand scheuen. Die neuen Cerinate One-hour Permanent Veneers sind deshalb die optimale Lösung für jede Praxis. Sie sind preiswert, praktisch, minimalinvasiv und ästhetisch. Und das Beste: Es wird nur eine Sitzung benötigt, um die innovativen Keramik-Veneers zu applizieren. Auch Laborarbeiten sind nicht notwendig.

### Vielfältiges Keramik-Veneer-System

Das Cerinate One-hour Permanent Veneers Placement Kit ist ein Keramik-Veneer-System zur Zahnrestauration und zur Behandlung klinischer Situationen, insbesondere wenn eine kostengünstige und schnelle Keramikerneuerung in nur einer Sitzung gewünscht wird. Das System besteht aus bereits vorgefertigten Keramik-Veneers, die in 56 Formen und in 4 Farben erhältlich sind.

### Schmerzlos und schnell

Mit Cerinate One-hour Permanent Veneers lässt sich das Lächeln vieler Patienten in kürzester Zeit kosmetisch verbessern. Der Eingriff verursacht für den Patienten keine Schmerzen, da auf ein Entfernen empfindlicher Zahnhartsubstanz in den meisten Fällen verzichtet werden kann. Cerinate One-hour Permanent Veneers, die sich im Vergleich zu Komposit-Restaurationen nicht verfärben, garantieren ein dauerhaft weißes, schönes Lächeln.

### Klinisch geprüft und vorhersagbar

Bei der Applikation von Ceri-

nate One-hour Permanent Veneers muss, anders als beim Komposit-Bonding, keine aufwändige Schichttechnik angewandt werden. Zur Herstellung der Veneers sind keine Laborarbeiten notwendig. Im Gegensatz zu Komposit-Restaurationen hat der Zahnarzt bei Cerinate One-hour Permanent Veneers die Möglichkeit, die Try-in-Technik anzuwenden. So kann das Ergebnis vor dem Zementieren begutachtet und dem Patienten gezeigt werden. Langzeitstudien haben die Haltbarkeit der Cerinate-Keramik bewiesen, die im Vergleich zu Komposit-Restaurationen für langanhaltende Strahlkraft sorgt und Plaquebildung vermeidet.

### Robust und zuverlässig

Cerinate-Keramik ist die derzeit widerstandsfähigste, leuzitverstärkte Keramikmasse. Sie zeichnet sich im Vergleich zu konventioneller Keramik durch eine geringere Abnutzungsrate aus und garantiert dem Patien-



ten eine dauerhafte Zahnaufhellung. Dank der geringen Viskosität der Cerinate-Keramik können Cerinate One-hour Permanent Veneers so dünn wie Kontaktlinsen gestaltet werden.

### Technische Daten

Biegefestigkeit	188 MPa
Größe,	
Leuzitkristalle	1 µ
Reliabilität	10,20

### Indikationen

Cerinate One-hour Permanent Veneers werden bei folgenden Indikationen eingesetzt:

- Korrektur von Zahnfehlstellungen und verdrehten Frontzähnen



- Schließen von Zahnlücken
- Abdeckung schwächerer und stärkerer Zahnverfärbungen
- Wiederherstellung abgeschlagener Inzisalkanten
- Remodellierung zapfenförmiger und zu kleiner Zähne
- Verblendung schwächerer bis stärkerer Verfärbungen durch Tetracycline

### Fazit

Mit Cerinate One-hour Permanent Veneers kann das Praxisangebot um eine restaurative und kosmetische Versorgungsmöglichkeit erweitert werden, die preisgünstig, minimalinvasiv und komplett reversibel ist. Cerinate One-hour Permanent Veneers lohnen sich auch für Ihre Praxis!

### KURSINFO 2011

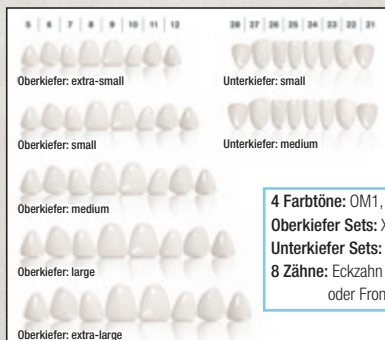
#### ■ Hochwertige ästhetische Lösungen für jedermann

Mit Dr. Jürgen Wahlmann:

11./12. 11. 2011 in Wien

25./26. 11. 2011 in Köln

Information und Anmeldung: Eventmanagement/Timo Beier, Tel. 081 06-300 306



4 Farbtöne: OM1, B1, A1, A2  
Oberkiefer Sets: XS, S, M, L, XL  
Unterkiefer Sets: S, M  
8 Zähne: Eckzahn und Prämolaren oder Front- und Seitenzahn

### HERAUSGEBER

**AMERICAN**  
Dental Systems

Telefon 08106/300-300

www.ADSystems.de



## HYPNOTISCHE SPRACHMUSTER



- *Angebliche Wahlmöglichkeiten*
- *Positive Wortwahl einflechten*
- *Widerstände vorwegnehmen und ableiten*
- *Indirekte Suggestion*
- *Zeitliche Reihenfolge optimieren*
- *Verwirrende Momente nutzen*

### Positive Wortwahl einflechten

Indem Sie immer wieder im Gespräch Worte wie „entspannt“, „ruhig“, „einfach“, „schön“, „Vertrauen“ oder „Sicherheit“ einflechten, haben Sie die Grundstimmung des Patienten positiv beeinflusst. Jedes Wort, das wir hören, verarbeiten wir. Verstärkt wird die Wirkung noch, sobald Sie eine kurze Unterbrechung im Gesprächsfluss vor dem Wort einlegen. Das Unterbewusstsein horcht auf und lässt sich dann noch lieber auf die Assoziation ein.

Vielleicht lassen Sie die Worte in einem anderen Kontext einfließen. Sollten Sie einen schönen Ausblick haben, könnten Sie sagen: „Das Wetter ist heute besonders ... schön. Da fällt es jedem ... leicht, sich ... wohlfühlen.“ Sie haben den Patienten suggeriert, dass es schön und leicht ist und dass er sich wohlfühlt, denn so geht es schließlich jedem.

### Zustimmung einholen

Patienten nehmen Vorschläge besonders gerne dann an, wenn sie den Worten des Zahnarztes schon vorher zustimmen konnten. Nutzen Sie offensichtliche Dinge, die der Patient bejaht. Kombinieren Sie mehrere Sinne, dann wandert sein Gedankenfluss zu-

sätzlich im Körper hin und her, was die Sache erleichtert.

„Nachdem Sie auf unseren neuen Stühlen mit der angenehmen Unterlage Platz genommen haben (Fühlen), dabei aus dem Fenster schauen (Sehen) und die leise Musik hören (Hören), können Sie sich langsam entspannen.“

### Widerstände vorwegnehmen und ableiten

Sollten Sie es mit einem Patienten zu tun haben, der schnell Widerstände aufbaut, ist es hilfreich, seine negative Einstellung mit dem kleinen Wörtchen „nicht“ abzulenken. Im oben genannten Beispiel reicht es schon, den Abschluss leicht abzuändern: „... können Sie sich langsam entspannen, nicht wahr?“ Sie machen sich gleichzeitig zunutze, dass der Mensch verneinende Fragen schwieriger versteht als bejahende. Diese Verwirrung nutzt das Unterbewusstsein, eventuell neue Möglichkeiten in Betracht zu ziehen, da es erst einmal die Bedeutung der Frage verstehen möchte. Zugleich bremsen Sie mit der Fragestellung ein eventuell automatisch auftauchendes „Nein“ aus, da Sie mit dem „nicht“ schon selbst ein verneinendes Wort ins Spiel gebracht haben.

### Indirekte Suggestion

Bei vielen Patienten reicht es aus, direkt zu suggerieren, dass Sie entspannen, glücklich sind oder Spaß an neuen Zähnen haben. Im Fall des Patienten, der die Stimme seiner Mutter hört, ist es jedoch möglich, dass er gar nicht dazu kommt, sich die schönen Zähne vorzustellen, weil seine imaginär anwesende Mutter dazwischenredet, sobald er sich auf direktem Wege etwas vorstellt. Der Patient erlaubt sich seine Wunschvorstellung nicht, und Sie können seine Imagination nutzen und ankurbeln, indem Sie ihm sagen, was er nicht kann.

- Vielleicht ist es Ihnen noch nicht möglich, Ihre schönen Zähne zu sehen.
- Es ist momentan irrelevant, ob Sie das Gefühl schon empfinden oder nicht, welches Sie mit gesunden Zähnen haben.

Die Mutter bleibt bildlich gesprochen ruhig, weil der Sohn sich die Zähne nicht direkt anschaut und das Gefühl nicht direkt empfinden soll. Subjektiv betrachtet tut er das sehr wohl, da er sich alleine durch die Suggestion von schönen und gesunden Zähnen solche vorstellt. Er stellt sich vor, was er sich

nicht vorstellen kann und tut es in dem Augenblick.

### Zeitliche Reihenfolge optimieren

Sowohl der ängstliche als auch der entschlossenfreudige Patient sind zum momentanen Zeitpunkt davon überzeugt, dass ein Zahnarztbesuch unmöglich ist. Wie wäre es, diese Überzeugung in die Vergangenheit zu schieben oder ganz zu löschen?

Ich habe in diesem Artikel einige dieser Formulierungen gewählt, wie z.B. zu Anfang „Ich werde Sie dabei unterstützen, zu erkennen, wie einfach es war, Ihre kommunikativen Fähigkeiten noch wirksamer einzusetzen.“

Durch „wie einfach es war“ wird Ihre innere zeitliche Strukturierung verschoben. Das kommunikative Können wird in die Vergangenheit gesetzt und ist somit jetzt auf jeden Fall vorhanden. Wem das zu weit geht, der kann auch „wie einfach es jetzt ist“ verwenden. Gleichzeitig beschreibe ich, dass die kommunikativen Fähigkeiten „noch

wirksamer“ eingesetzt werden, was impliziert, dass sie auch vorher schon vorhanden waren. Dieser Zusatz ist für alle Zweifler, die bisher meinten, dass sie nicht kommunizieren können, bevor sie merken, dass sie diesen Gedanken schon vergessen hatten.

### Verwirrende Momente nutzen

Sätze wie der zuletzt geschriebene helfen auf wunderbare Weise, im Zuhörer eine kurzzeitige Verwirrung auszulösen, während der Verstand nach Lösungen und Interpretationen sucht. Erkennen Sie in Ihren Patienten jeden Moment des Innehaltens, der innerlichen Suche und der Verwirrung, um wichtige Botschaften kurz und prägnant mitzuteilen. Bewusster und unbewusster Verstand greifen gerne nach weiterem Input, der sofort integriert wird (z.B. schön, gut, das macht Spaß etc.).

Alle Wortspiele dieser Art haben einen ungeheuren Einfluss auf die Reaktionen Ihrer Patienten. Zugleich macht es

sehr viel Spaß, die eigenen Kommunikationsfähigkeiten zu analysieren und zu erweitern. Lesen Sie den Artikel am besten noch einmal und Ihnen fällt mehr auf, als Sie vorher für möglich gehalten hätten. Wir kommunizieren ständig, warum also nicht richtig?



**Schreiben Sie uns Ihre Fragen!**

E-Mail: [zwp-redaktion@oemus-media.de](mailto:zwp-redaktion@oemus-media.de)



## kontakt.

**Dr. Lea Höfel**

Tel.: 0 88 21/7 30 46 33

Mobil: 0178/7 17 02 19

E-Mail:

[hoefel@psychologie-zahnheilkunde.de](mailto:hoefel@psychologie-zahnheilkunde.de)

[www.psychologie-zahnheilkunde.de](http://www.psychologie-zahnheilkunde.de)

ANZEIGE



Wenn Beratung und Ergebnis stimmen sollen,  
sprechen Sie uns an!

Tel. 0671-21790, [info@evident.de](mailto:info@evident.de), [www.evident.de](http://www.evident.de)

**EVIDENT**  
Software für 18... 48