

Sie diese im Gespräch nutzen. Aber sollte man die Patienten überhaupt „bekehren“, nur weil man selbst ein Verfechter von hypnotischen Verfahren ist? Ist es nötig, sich an dieser Stelle auf solche Dispute einzulassen, um am Ende das Gefühl zu erlangen „recht zu haben“? Das können nur Sie für sich entscheiden.

Vorgehen

Fragen Sie sich, ob Sie im Rahmen Ihrer zahnärztlichen Tätigkeit ein theologisches Diskussionszentrum einführen wollen. Sollte dies eines Ihrer Ziele sein, können Sie weiterhin mit Ihren Patienten über die religiöse Legalität von Hypnose debattieren. Bei drei Patienten in den letzten Jahren ist es fraglich, ob dies Sinn machen würde. Welchen Nutzen zieht der Patient daraus und welchen Nutzen haben Sie? Wahrscheinlich werden Sie den Patienten nicht auf Ihre Seite ziehen können und Sie haben bei dem Versuch viel Zeit

und Nerven investiert. Außerhalb Ihrer Praxis wird der Patient mit geringer Wahrscheinlichkeit gut über Sie reden. Wäre es da nicht angebrachter, ihm wertschätzend zuzuhören und sich darauf zu einigen, zwei Meinungen zu haben (laut Vera Birkenbihl „zweinigens“)? Sie sollten jedoch ebenso Ihren beruflichen Standpunkt klarstellen, indem Sie dem Patienten vermitteln, dass seine Wünsche nach einer angstfreien Zahnbehandlung unter diesen Voraussetzungen in Ihrer Praxis eventuell nicht erfüllt werden können. Sie haben Ihre Methoden, mit denen Sie gute Erfahrungen gemacht haben und die Sie beherrschen. Der Patient darf nun seinerseits nicht verlangen, dass Sie für ihn noch weitere ungeahnte Möglichkeiten aus der Trick- und Zauberkiste ziehen. Eine angstfreie Zahnbehandlung in Ihrer Praxis ist mit denen von Ihnen angebotenen und perfektionierten Herangehensweisen möglich. Ist er mit diesen nicht einverstanden, können Sie

sich freundlich voneinander trennen und niemand fühlt sich herabgesetzt. Und wer weiß, bei solch einer Klarheit hat sich dann doch der eine oder andere Patient dazu berufen gefühlt, neue Wege zu beschreiten.



Dr. Lea Höfel
Infos zur Autorin

Stellen Sie uns Ihre Fragen!
zwp-redaktion@oemus-media.de

kontakt.

Dr. Lea Höfel

Tel.: 08821 9069021

hoefel@psychologie-zahnheilkunde.de

www.weiterbildung-zahnheilkunde.de

ANZEIGE



JUVORA™

GERÜSTMATERIAL DER NÄCHSTEN GENERATION

JUVORA™ ist ein innovatives Dentalunternehmen, welches eine Vorreiterrolle in der Dentalbranche einnimmt. Mit hochmodernen Materialien wie der JUVORA Dental Disc sind wir wegweisend in der technologischen Entwicklung für die Herstellung von Zahnersatz.

Welche Vorteile bietet JUVORA Ihren Patienten:

- > Den Tragekomfort eines JUVORA Zahnersatzes beurteilen 96% der Patienten als gut bis sehr gut*
- > Das gesamte Kaugefühl mit einem JUVORA Zahnersatz empfinden 94% der Patienten als gut bis sehr gut*
- > Metall-frei – kein Metallgeschmack
- > Geringes Gewicht
- > Keine Empfindlichkeit gegenüber heißer oder kalter Speisen

Warum Zahnärzte JUVORA verwenden:

- > Eine Premium-Lösung für Patienten bietet die Möglichkeit, einen Premium-Preis abzurechnen
- > Das Patienten-Feedback hinsichtlich der Beurteilung ihres Zahnersatzes aus JUVORA im Mund ist durchweg positiv
- > Ein zuverlässiges Material, welches von einer Reihe führender Dentalunternehmen für Abutments und Einheilkappen verwendet wird

