



# Emotionen

## sind die wahren Entscheider

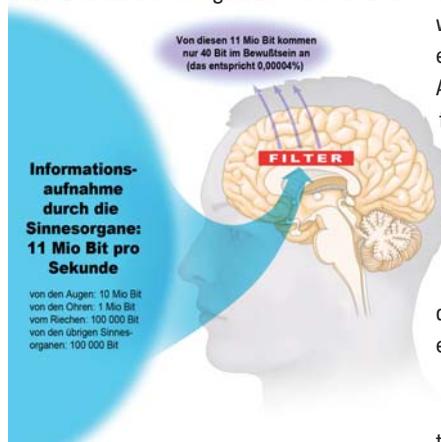
Jeder bewussten Entscheidung geht immer eine unterbewusste voraus.  
Ein Beitrag von Dr. Michael Visse, Kieferorthopäde aus Lingen.

Bei allen Entscheidungen, die wir treffen, spielt unser Unterbewusstsein die entscheidende Rolle. Es steuert unser Verhalten sowie unsere Gefühls- und Körperreaktionen, auch wenn wir dies häufig nicht realisieren. Der Neurobiologe Gerhard Roth kommt zu dem Schluss, dass bewusste Entscheidungen eindeutig unterbewusst vorbereitet werden. Ehe

*Ein Bild sagt nicht nur mehr als 1.000 Worte, es löst auch Emotionen aus und spricht das Unterbewusstsein an.*

wir uns also einer Entscheidung bewusst werden, hat das Unterbewusstsein diese schon lange getroffen. Im Nachhinein versuchen wir jedoch, alles mit dem Verstand zu erklären,

also zu ver-rationalisieren, und sind davon überzeugt, bewusst entschieden zu haben. Von Bedeutung ist hier das limbische System. Diese „Supermacht im Kopf“ arbeitet wie ein Filter und lässt nur wichtige Informationen in unser Bewusstsein dringen. Elf Millionen Bits



an Informationen senden die Sinnesorgane pro Sekunde an das Hirn. Aber nur 40 Bits davon kommen im Bewusstsein an. Nicht anders verhält es sich vermutlich bei der Frage nach dem Für oder Wider einer kieferorthopädischen Behandlung. Diese wird im Unterbewusstsein des Patienten vorbereitet und letztendlich auch hier entschieden.

Als Experten wissen wir natürlich, wie wichtig funktionelle Aspekte sind und dass Zahnfehlstellungen sich nicht nur auf die Ästhetik, sondern auch auf die Gesundheit und Entwicklung der Kinder auswirken können. Nichtsdestotrotz spielt der Faktor Ästhetik in der heutigen Zeit eine immer bedeutendere Rolle. An Volksweisheiten wie „Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance“ oder „Wie du kommst gegangen, so wirst du auch empfangen“ ist daher viel Wahres, denn tatsächlich hat das Aussehen einen erheb-



lichen Einfluss darauf, wie man von anderen Menschen beurteilt wird. Es ist längst kein Geheimnis mehr, dass ein ästhetisches Erscheinungsbild sich positiv auf die Wahrnehmung auswirkt.

Nicht selten ist eben das der Grund, warum Eltern mit ihren Kindern in die kieferorthopädische Praxis kommen. Ihr unterbewusstes Ziel ist es, das Aussehen ihrer Kinder zu verbessern. Intuitiv wissen Eltern, dass Kinder mit gutem Aussehen Vorteile genießen. Attraktivität gilt als Erfolgsfaktor und erhöht die Jobchancen. Die jungen Menschen hinterlassen bei anderen einen besseren Eindruck, sie wirken vertrauenswürdiger und kompetenter. Dies fördert das Selbstbewusstsein und die Akzeptanz. Die Kinder selbst erkennen dies zu diesem Zeitpunkt meist nicht. Für sie ist alles gut, wie es ist, und sie möchten gar keine Zahnregulierung, was zuweilen zu Konflikten mit den Eltern führt.

### Visuelle Wahrnehmung weckt Emotionen

Genau an diesem Punkt setzen wir in unserer Lingener Praxis mit der Beratung an und können den Konflikt in aller Regel innerhalb kürzester Zeit lösen. Sehr viel effektiver und erfolgreicher als die Vorteile einer Behandlung verbal zu erläutern ist es, die Aufklärung anhand von Bildern zu leisten. Das Warum ist einfach erklärt. Über die Augen werden zehn Millionen Bits an Informationen aufgenommen, über die Ohren hingegen nur eine Million.

Wir präsentieren daher Vorher-Nachher-Bilder von Patienten gleichen Alters und Geschlechts mit ähnlichen Problemen. Diese Form der Beratung löst bei Eltern und Kindern gleichermaßen wahre Wunder aus. Die körperlichen Reaktionen wie weit geöffnete Augen, überraschter Gesichtsausdruck oder verbales Erstaunen sind in Sekundenbruchteilen zu

beobachten. Genau in diesen Millisekunden fällt das Unterbewusstsein die Entscheidung „Das will ich auch“. Wir müssen danach eigentlich nichts mehr erklären und erhalten so gut wie immer die Zustimmung zur Behandlung. Alle Beteiligten haben ein gutes Gefühl.

*Alle Beteiligten haben ein gutes Gefühl. Zudem steigt die Compliance signifikant.*

Zudem steigt die Compliance signifikant. Natürlich bleibt die Frage nach den Behandlungskosten nicht aus. Hier zeigen unsere Erfahrungen, dass das Kostenargument relativiert wird, da die Eltern sofort den Nutzwert der Therapie erkennen und die Kinder am liebsten spontan starten möchten.



Für die Präsentation der Fotos haben wir eine smile design Datenbank entwickelt (vgl. [www.iie-systems.de](http://www.iie-systems.de)). Aktuell sind dort mehr als 100 dokumentierte Fälle eingestellt. Selbstverständlich liegt uns das Einverständnis aller Patienten, deren Fotos hier integriert sind, vor. Die Nutzung von Vorher-Nachher-Bildern ist zudem mittlerweile rechtlich geregelt. Die Datenbank wird direkt mit der Praxiswebseite verbunden (vgl. [www.dr-visse.de](http://www.dr-visse.de)). Das bietet eine Reihe weiterer Vorteile:

- Die Patienten können sich per Nutzernamen und Passwort einloggen und zu Hause alles noch einmal in Ruhe anschauen und nachvollziehen.
- Eltern und Kinder werden noch einmal in ihrer Entscheidung bestätigt, alles richtig gemacht zu haben.
- Durch einfaches Aktualisieren können auch neu integrierte Fälle betrachtet werden.

### Anderes Denken bietet gewaltiges Erfolgspotenzial

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Die Beratung mit Vorher-Nachher-Fotos ist für Eltern und Kinder optimal nachvollziehbar. Sie bietet die Chance, die Beteiligten in kürzester Zeit vom Nutzen einer Behandlung zu überzeugen. Ein Bild sagt nicht nur mehr als 1.000 Worte, es löst auch Emotionen aus und spricht das Unterbewusstsein an. Solche neuen Erkenntnisse führen zu verbesserten Beratungstools und einer anderen als der oftmals jahrelang eingeschliffenen Herangehensweise. Und damit ist letztlich eine erhebliche Steigerung des Erfolges verbunden. Warum nutzen Sie das nicht auch für Ihre Praxis?

Interessenten steht der Autor für Fragen, gerne aber auch für eine Vor-Ort-Demonstration in der Praxis in Lingen, zur Verfügung.

### Kurzvita



Dr. Michael Visse  
[Autoreninfo]



### Adresse

Dr. Michael Visse  
Fachzahnarzt für KFO  
Georgstr. 24  
49809 Lingen  
Tel.: 0591 59077  
[info@dr-visse.de](mailto:info@dr-visse.de)  
[www.dr-visse.de](http://www.dr-visse.de)

## IMPRESSUM

Ein Supplement der:



### Verlag

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-0  
Fax: 0341 48474-190  
kontakt@oemus-media.de

### Redaktionsleitung

Cornelia Pasold (cp), M.A.  
Tel.: 0341 48474-122  
c.pasold@oemus-media.de

### Fachredaktion Wissenschaft

Prof. Dr. Axel Bumann (ab) (V.i.S.d.P.)  
Tel.: 030 200744100  
ab@kfo-berlin.de  
Dr. Christine Hauser, Dr. Kerstin Wiemer,  
Dr. Kamelia Reister, Dr. Vincent Richter,  
ZÄ Dörte Rutschke, ZÄ Margarita Nitka

### Projektleitung

Stefan Reichardt  
(verantwortlich)  
Tel.: 0341 48474-222  
reichardt@oemus-media.de

### Anzeigen

Marius Mezger  
(Anzeigendisposition/-verwaltung)  
Tel.: 0341 48474-127  
Fax: 0341 48474-190  
m.mezger@oemus-media.de

### Abonnement

Andreas Grasse  
(Aboverwaltung)  
Tel.: 0341 48474-201  
grasse@oemus-media.de

### Layout/Satz

Josephine Ritter  
Tel.: 0341 48474-144  
j.ritter@oemus-media.de



# face

interdisziplinäres magazin für ästhetik



Bestellung auch online möglich  
unter: [www.oemus.com/abo](http://www.oemus.com/abo)

**Eine Ausgabe kostenlos!  
Sichern Sie sich jetzt Ihr Probeabo!**

Faxantwort an 0341 48474-290 oder per  
E-Mail an [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de)

**Ja**, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte  
liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien  
Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir  
erhalten, möchte ich die face im Jahresabonne-  
ment zum Preis von 44 EUR/Jahr inkl. gesetzl.  
MwSt. und Versandkosten beziehen. Das Abonne-  
ment verlängert sich automatisch um ein weite-  
res Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf  
des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird  
(Poststempel genügt).

Name, Vorname

Firma

Straße

PLZ/Ort

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

E-Mail

Unterschrift

*Quicklear® III Brackets. Schnell, unauffällig und komfortabler als je zuvor.*

*Die dritte Generation unserer Quicklear® Brackets bringt einige entscheidende Neuerungen mit sich: Quicklear® III ist flacher als seine Vorgänger und dank verrundeter Kanten für den Patienten noch komfortabler zu tragen. Eine neue Klammerform sorgt für bessere Übertragung von Rotation, Angulation und Torque. Für einen unauffälligen Auftritt ist Quicklear® III auch im Unterkiefer von 5-5 erhältlich. Viele Details, die Ihren Patienten ein strahlendes Lächeln ins Gesicht zaubern.*

