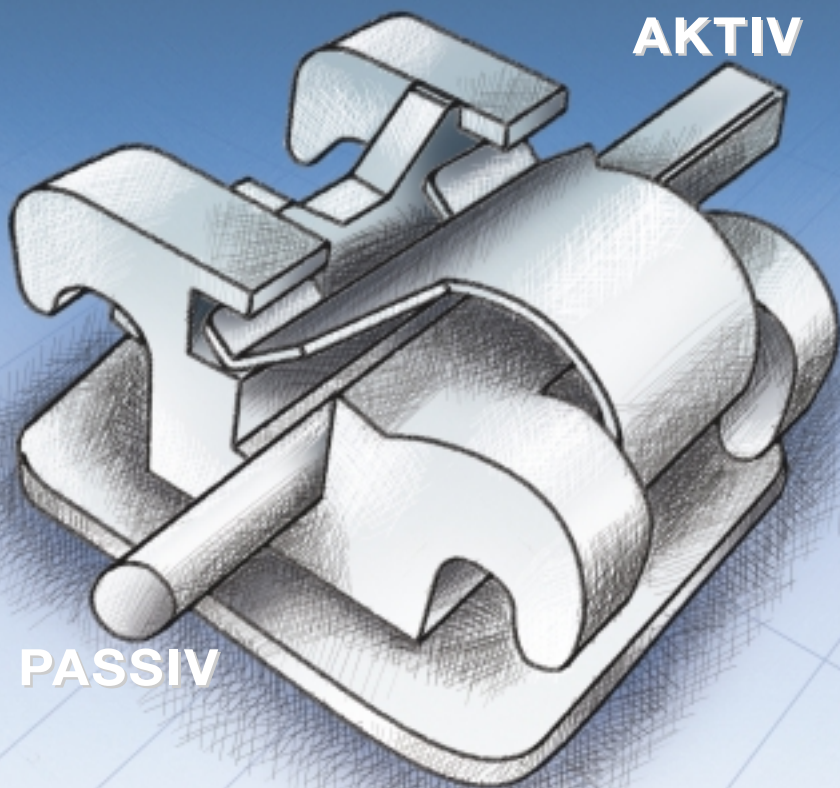


ANZEIGE

# In-Ovation-R

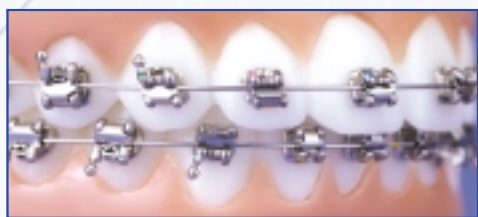
## Das selbstligierende Bracket



• LEISTUNG

• KONTROLLE

• KOMFORT



Durch die reduzierte Größe und das angenehme Design werden Ihre Patienten von In-Ovation-R begeistert sein. Das Profil ist deutlich niedriger als bei vergleichbaren Brackets anderer Firmen und bietet so besseren Tragekomfort. Der Clip dient gleichzeitig als eine Art Schutzpolster für das Weichgewebe. Die Mini-Hooks können Doppelastics halten und sind trotzdem durch ihr kürzeres und flacheres Design weniger störend. Unser neues Opiv-R Bicuspid Bracket kann auch von der fazialen Seite her geöffnet werden, wenn der Patient an einer Gingiva-Entzündung leidet.

**Durch In-Ovation-R ist jetzt eine höhere Zufriedenheit Ihrer Patienten bei geringeren und kürzeren Besuchen möglich!**



GAC  
International, Inc.



**GAC Deutschland GmbH**  
Am Kirchenhölzl 15 · 82166 Gräfelfing  
Tel: 0 89 / 85 39 51 · Fax: 0 89 / 85 26 43

# AbraKadabra! Eine zauberhafte KFO-Praxis!

Warum und wann sollte man Zauberei in der kieferorthopädischen Praxis verwenden? Louis Melamed, BA, aus Mahtomedi/Minnesota (USA), zeigt anhand von Beispielen, dass auch Sie magische Requisiten wie Watterollen, Gazestreifen, Servietten etc. in Ihrer KFO-Praxis haben, mit denen Sie Ihre kleinen Patienten im Sturm erobern können.

(GF) – Nun, was habe ich davon, wenn ich in meiner KFO-Praxis zaubere? Ganz einfach: Zum einen helfen Sie Ihren kleinen Patienten, sich zu entspannen, ihnen die Angst zu nehmen. Sie bringen die Leute zum Lachen. Seien wir mal ehrlich. Egal, wie nett Sie als Kieferorthopäde sind, wir flöhen doch den meisten Patienten Angst ein. Eine Praxis ist eben einfach ein furchterregender Platz. Und genau hier wollen wir das Eis brechen. So kann Zauberei auch ein erzieherisches Hilfsmittel sein, in dem wir beispielsweise versuchen, die Patienten über Mundhygiene aufzuklären. Wir bringen ihnen bei, wie man Zahnseide verwendet. Das vertieft die Beziehung zum Patienten. Sie fühlen sich bei Ihnen wohler, denn sie denken sich, dass Sie mehr als nur ein Kieferorthopäde sind. Das wiederum stimuliert Ihre Patienten, deren Familienmitglieder, Bekannte und Freunde, die dann wiederum zu Ihnen geschickt werden. Der vielleicht wichtigste Punkt bei aller Zauberei ist der, dass es Spaß machen soll. Ich will, dass Sie mehr Spaß haben, als Sie jemals zuvor hatten!

**Wann soll man nun in der Praxis zaubern – vor, während oder nach dem Besuch in der Praxis?**

Es ist ganz toll, dies während der allerersten Untersuchung zu tun. Schließlich haben wir ja alle Konkurrenz um uns. Außerdem können Sie so auch ruhig etwas mehr von Ihren Patienten verlangen. Die Kinder werden sagen: „Ich will zu dem Zauberer gehen, wenn ich meine Spange kriege!“ Das mag vielleicht etwas dumm klingen, aber so bekommt man sehr viele Patienten geschickt. Lassen Sie auch die Dame an der Rezeption mitmachen und ein paar Zaubertricks vorführen. Laden Sie beispielsweise eine Schulklasse in Ihre Praxis ein und machen Sie ein paar Zaubertricks an jedem Stuhl. Oder geben Sie eine Präsentation in einer Schule. Das Ganze ist jedoch nicht für Jedermann geeignet. Sie müssen dazu schon eine Art „Spaß-Mentalität“ mitbringen. Schließlich soll keiner dazu gezwungen werden, wenn er soundso nicht die richtige Persönlichkeit hat.

### Drei Regeln für die Zauberei

- 1. Üben**  
Das Schlimmste, was Sie tun können, ist, wenn Ihnen ein Trick misslingt.
- 2. Machen Sie nie einen Trick zweimal!**  
Warum? Dann bleibt es ein Geheimnis.

**3. Zeigen Sie nie, wie Sie es gemacht haben!**  
Das verdirbt den Spaß.

Kommen wir nun zu einigen Zaubertricks zum Nachmachen:

#### 1. Trick

Der erste Trick ist, wie man eine Watterolle „in die Nase steckt“. Stecken Sie sich eine Watterolle ins Ohr! Das bringt die Kinder zum Lachen. Man bedeckt die Nase mit der Hand und tut so, als ob man die Watterolle einat-

#### 5. Trick

Es gibt solche Quietscher, die man bestellen kann. Die Helferin schaut in den Mund des Kindes und sagt: „Oh, das sieht aus wie ein loser Draht (quietsch quietsch), da muss der Herr Doktor unbedingt mal nachsehen.“

Dann kommen Sie und (quietsch quietsch), ja da ist der Draht locker! Kinder lieben solche Sachen.

#### 6. Trick

Man nimmt eine Serviette und rollt sie zu einem Ball zusam-



Die Internetseite der Firma Dentallusions, Inc.

mete. Dabei macht man ein komisches Gesicht! Üben Sie zu Hause. Es muss lustig aussehen. Beachten Sie aber, dass dies nicht für Kleinkinder geeignet ist, denn diese können wirklich versuchen, es nachzumachen. Natürlich ist die Watterolle nicht in der Nase!

#### 2. Trick

Nehmen Sie eine Sonde oder einen Bleistift. Man nimmt das Instrument zwischen Zeigefinger und Daumen und lässt es auf und ab schwingen. Es sieht aus wie ein Gummistrument. Dazu muss man ein überraschtes Gesicht machen! Zum Beispiel kann ich einen Mundspatel verschwinden lassen, indem ich ihn einfach hinter mein Ohr stecke.

#### 3. Trick

Man lässt eine Zange verschwinden. Dazu hat man einen Magneten in der hinteren Hosentasche eingesteckt. Mit einer schnellen Bewegung lässt man die Zange verschwinden. (Sie bleibt am Magneten hängen. Dieser Trick funktioniert natürlich nur, sofern die Zange magnetisch ist.)


#### 4. Trick

Wenn ein kleines Kind im Behandlungsstuhl sitzt, nimmt man die Nase des Kindes und lässt den Stuhl nach oben fahren. Am Ohr geht der Stuhl wieder nach unten. Dazu macht man ein geheimnisvolles Gesicht. Die Kinder lieben das!

men und zählt bis 3. Dann wirft man den Ball schnell über die Schulter! Wo ist der Ball hingegangen?

#### 7. Trick

Man kann aus langen Ballons Tiere o.ä. formen. Man bläst die Ballons mit dem Luft-Wasser-Spray auf und kann sie dann sehr leicht in verschiedene Formen biegen. (Mit dem Mund ist es sehr mühsam, da sie so lang und dünn sind.)

Die Hauptsache ist, Sie haben Spaß in der KFO-Praxis und bringen die Kinder zum Lachen. Sie können sicher sein, dass sich das sehr schnell herumspricht. Dann werden die Kinder immer lieber zum „Zauberer“ gehen. Viel Spaß! 

### Kurzvita

Louis Melamed, „The great Lou Deeni“, ist Präsident und CEO der Firma Dentallusions, Inc., einer Gesellschaft, die sich auf das Kreieren von Zaubertricks und -material für Zahnarztpraxen spezialisiert hat. Er ist Mitglied der „Internationalen Bruderschaft der Zauberer“ und hat einen Abschluss in Marketing und Werbung der Drake Universität, Iowa. In den vergangenen acht Jahren hat Louis Melamed eine Reihe von „dental magic seminars“ innerhalb Nordamerikas durchgeführt.

### Adresse

Dentallusions, Inc.  
325 Park Avenue  
Mahtomedi, MN 55 115-1643  
USA  
Tel.: 001-651-426-0059  
E-Mail: LOUDINI@AOL.COM  
www.dentallusions.com