

KN PRAXISMANAGEMENT

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 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 verrationalisieren, 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.

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

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 vor-

bereitet 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 Volkswisheiten 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 erheblichen 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.

ANZEIGE

25. Wintersymposium 2016 in Going/Tirol (A)

16. bis 21. Januar 2016
Kieferorthopädie und Kinderzahnmedizin für die tägliche Praxis

Kursleitung: Prof. Dr. Andrea Wichelhaus

Info und Anmeldung unter:
www.wintersymposium.eu
CBS Congress & Business Services
Frau Denise Bamert Winkler
Telefon: +41 - 44 - 533 37 37
Fax: +41 - 44 - 533 37 35
E-Mail: info@cbs-congress.ch



In Kooperation mit ÖGK



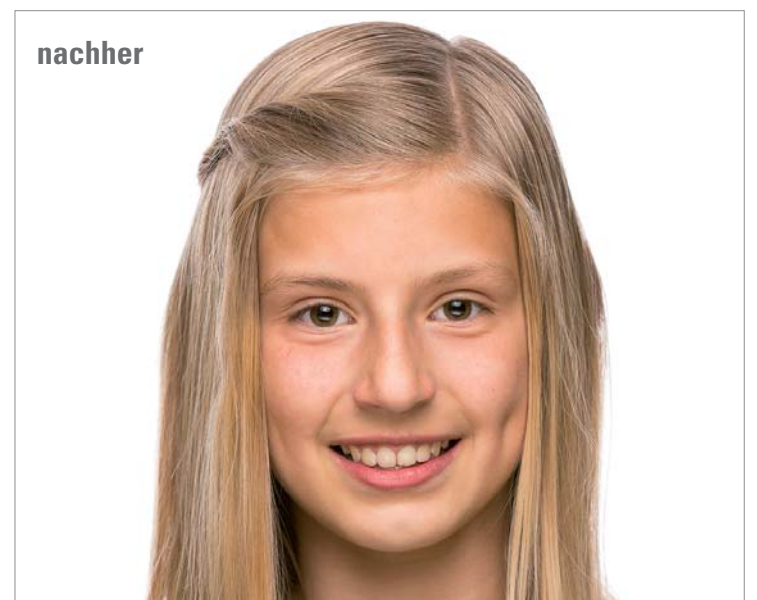
Visuelle Wahrnehmung weckt Emotionen

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 ge-

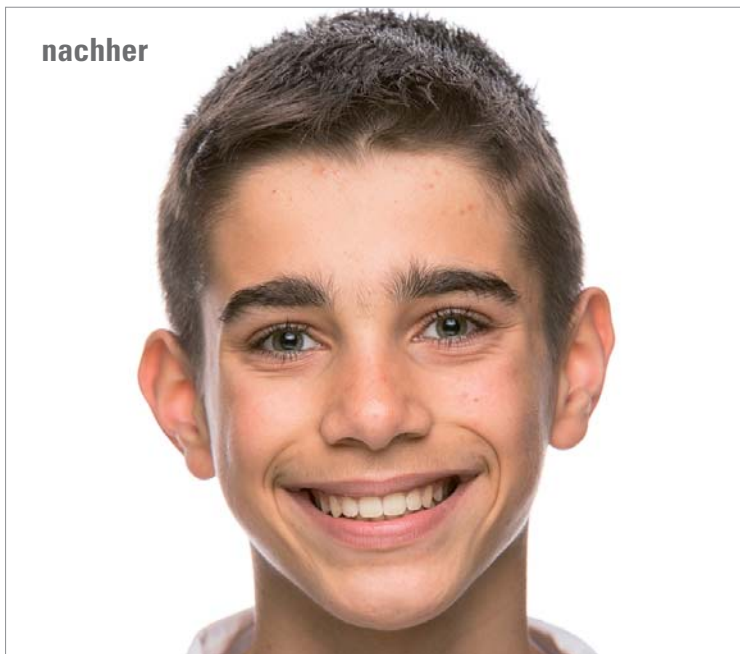
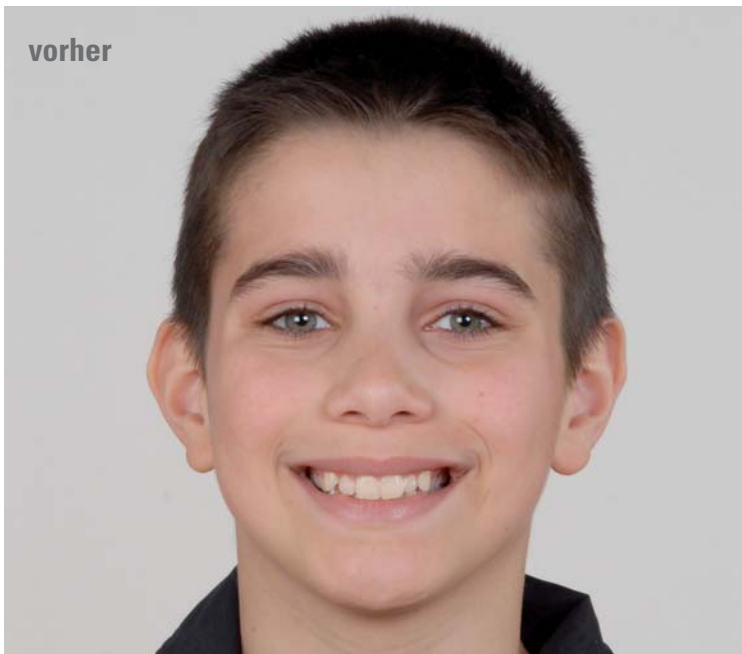
Fortsetzung auf Seite 26 KN



Informationsaufnahme durch die Sinnesorgane: 11 Mio Bit pro Sekunde

Von diesen 11 Mio Bit kommen nur 40 Bit im Bewußtsein an (das entspricht 0,0004%)

von den Augen: 10 Mio Bit
von den Ohren: 1 Mio Bit
vom Riechen: 100 000 Bit
von den übrigen Sinnesorganen: 100 000 Bit



lang 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. **KN**

KN Fortsetzung von Seite 24

öffnete 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. 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). 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 ge-

regelt. Die Datenbank wird direkt mit der Praxiswebseite verbunden (vgl. 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 gehirngerecht. 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 jahre-

KN Kurzvita



Dr. Michael Visse
[Autoreninfo]



KN Adresse

Dr. Michael Visse
Fachzahnarzt für KFO
Georgstr. 24
49809 Lingen
Tel.: 0591 59077
info@dr-visse.de
www.dr-visse.de

ANZEIGE

8. KiSS-Symposium 2015

Düsseldorf, Novotel Seestern.



Symposium

Samstag, 7. November 2015

- 9.00** Aktuelle Fragen der KFO
Prof. Fuhrmann
- 9.15** Patientenzentrierte Kurzzeit KFO - kleine Kosten, Präzision mit hoher Wirkung und Zufriedenheit
Dr. Schüssler
- 10.30** Angebotspflicht von außervertraglichen Leistungen für Kassenzahnärzte
Vorsitzender Richter OLG Jannsen
- 11.15** Kaffeepause
- 11.45** Begutachtung der KFO-Planung & Rechnungslegung bei der DKV Voll- und Zusatzversicherung
Dr. Kiesel
- 12.45** Mittagspause
- 13.45** Aufklärung & Behandlungsverweigerung bei Ablehnung einer CMD-Diagnostik
Vorsitzender Richter OLG Jannsen
- 14.15** Sichere Aufklärung, Anamneseerhebung, Behandlungsplanung und Dokumentation durch Internetanbindung
Dr. Visse
- 15.15** Kaffeepause
- 15.45** Früh- oder Spät behandeln, was sagt die Wissenschaft und was wollen die Eltern?
Dr. Ludwig
- 17.00** Abschlussdiskussion

Kurse

Freitag, 6. November 2015

10.00 bis 17.00 Uhr – Prof. Fuhrmann

PKV-, Beihilfe bei KFO & Funktionsplan & Erstattung

Wie vermeidet man den Streitfall? Funktionsplan vorschalten wann, wie, warum?

Standardisierte Module für die Briefherstellung zu Genehmigungs- & Erstattungskonflikten mit PKV- und Beihilfe; Pflichten & Rechte der Leistungserbringer und Kostenträger, außergerichtliche Lösungswege, Analogpositionen – was geht? Medizinische Notwendigkeit nachweisen? Gerichtsurteile zu GOZ- Positionen.

Sonntag, 8. November 2015

9.00 bis 13.00 – Prof. Fuhrmann

Zusatz PKV & AVL- Kalkulation

Erstattungskonflikte mit Zusatz-PKV, AVL-Angebotspflicht, AVL-Ablehnung, AVL-Betriebsprüfung, AVL- Konfliktvermeidung, Aufklärungsnachweis, GKV-Kassenprüfung, MDK & KZV-Prüfung, Betriebsprüfung von Pauschalen, Formulare zur Konfliktvermeidung, Standardisierte Module für die Briefherstellung, Zusatz – PKV zur Finanzierung der AVL, AVL-Gerichtsurteile.

Anmeldung per Fax: 0345-557-3767

Bitte wählen Sie die gewünschten Leistungen:

Kurs am Freitag, 6.11.2015	Anzahl Personen	Gebühr pro Person	Summe (bitte eintragen)
FZA / MSC / Praxisinhaber 440.- € zzgl. MwSt.		x 523,60 € =	
Assistent*, HelferIn 330.- € zzgl. MwSt.		x 392,70 € =	
Symposium am Samstag, 7.11.2015			
FZA / MSC / Praxisinhaber 490.- € zzgl. MwSt.		x 583,10 € =	
Assistent*, HelferIn 370.- € zzgl. MwSt.		x 440,30 € =	
Kurs am Sonntag, 8.11.2015			
FZA / MSC / Praxisinhaber 370.- € zzgl. MwSt.		x 440,30 € =	
Assistent*, HelferIn 330.- € zzgl. MwSt.		x 392,70 € =	
KISS ALL-INCLUSIVE = Alle 3 Tage.			
FZA / MSC / Praxisinhaber 990.- € zzgl. MwSt.		x 1.178,10 € =	
Assistent*, HelferIn 790.- € zzgl. MwSt.		x 940,10 € =	
		Gesamtbetrag	

*Bitte Weiterbildungsbescheinigung mit einreichen.
Bitte überweisen Sie **zeitgleich** mit Ihrer schriftlichen Anmeldung den selbsterrechneten Gesamtbetrag auf das **Konto Nr.: 260012659, BLZ: 800 537 62 bei der Saalesparkasse Halle, IBAN DE73 8005 3762 0260 0126 59, BIC: NOLADE21HAL.**

Datum _____ Unterschrift _____

Praxisstempel: _____

Organisation
Prof. Dr. Dr. Fuhrmann · Universitätsring 15 · 06108 Halle
Tel: 0345-5573738 · Fax: 0345-5573767 · Email: info@kiss-orthodontics.de.
Mehr Informationen unter www.kiss-orthodontics.de.