



Right Path

Machen Sie Eindruck? Und wenn ja, welchen?

Es heisst: «Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck». Wie bewusst ist Ihnen Ihr erster Eindruck, den Sie und Ihre Praxis auf Ihre Patienten machen? Welchen Eindruck machen Ihre Patienten auf Sie?

Angenommen, ein schlampig gekleideter Kunde mit hängenden Mundwinkeln besucht Ihre Praxis. Behandeln Sie diesen genau gleich wie denjenigen Besucher, der in adretter Kleidung mit einem netten Lächeln bei Ihnen erscheint?

Der erste Eindruck zählt

Wir sind vor Vorurteilen nicht geschützt. Untersuchungen zeigen, dass wir der ersten schlampigen Person andere Eigenschaften zuschreiben wie der zweiten adrett gekleideten. Aufgrund von Äusserlichkeiten schlussfolgern wir unbewusst auf Kompetenzen. Und so wird einem schlampigen Aussehen ebenfalls eine schlampige Verhaltensweise nachgesagt, auch wenn das nicht stimmen muss.

Die Crux dabei ist, dass der erste Eindruck über unsere weitere Denkweise bestimmt, wie wir über diesen Menschen denken. Wir werden sozusagen vom ersten Eindruck manipuliert und unterliegen der subjektiven Wahrnehmung.

Wodurch werden wir beeinflusst? Es sind dies Faktoren wie Kleidung, Körperhaltung, Mimik, Körpergeruch, Händedruck, Stimme, Frisur, (Körper-)Schmuck, Alter, Geschlecht, Figur. Sie alle wirken unbewusst auf unser Verhalten ein. Den Eindruck macht nicht unser Gegenüber, sondern unser Gehirn. Der erste Eindruck entsteht beim Beobachter und basiert auf dessen eigener Erfahrungsbiografie, je nachdem, wie jemand sozialisiert wurde. So können beispielsweise Anstandsregeln aus Mitteleuropa in anderen Kulturkreisen beleidigend wirken.

Wie wirken Sie mit Ihrem ersten Eindruck auf Ihre Patienten? Das Maskentragen erschwert es,

einen positiven Eindruck über die Mimik zu hinterlassen, weil man ein Lächeln hinter der Maske nicht sieht. Allerdings sieht man ein echtes Lächeln in Ihren Augen. Die Dauer des Augenkontaktes ist massgebend: Er sollte fest und sicher sein, nicht zu flatternd oder zu kurz, das wirkt unsicher, aber auch nicht zu lang, damit er nicht bedrohlich wirkt. Etwa drei Sekunden werden als angenehm empfunden. Der Augenkontakt trägt wesentlich zu einem positiven ersten Eindruck bei. Man sagt auch, die Augen seien der Spiegel der Seele.

Wie wirken Sie auf Ihre Patienten?

Wenn Sie einen positiven ersten Eindruck hinterlassen möchten, so sollten Sie ihrer Seele Sorge tragen. Denn wenn es Ihnen gut geht, spiegelt sich dies in Ihrer Körperhaltung und in Ihrer Ausdrucksweise. Diese kann sich im Gegensatz zur Kleidung anpassen. Die

Kleidung hingegen bleibt dieselbe und wirkt deshalb zu ca. 50%. So entscheiden sich die Praxen jeweils entweder für weisse Kittel oder aber auch für farbenfrohe Shirts und wirken dadurch unterschiedlich auf ihr Zielpublikum. Aus der Sympathieforschung weiss man, dass wir Menschen netter finden, je mehr Gemeinsamkeiten man entdeckt.

Der letzte Eindruck bleibt

Der erste Eindruck entsteht schon vor der Begegnung. Wie sieht der Eingangsbereich zur Praxis aus, wie tönt die Klingel, wie wirkt die Beschriftung, wie riecht es in der Praxis, wie war die Stimme am Telefon? Und wenn diese ersten Eindrücke bereits nicht gut sind, dann

wundern Sie sich bitte nicht über unfreundliche Patienten.

Der erste Eindruck ist elementar. Stellen Sie sich vor, wie Sie in einem Hotel einchecken und man lässt sie warten, empfängt Sie hektisch oder unfreundlich. Dann kann das Hotel noch so gut sein, Ihre Wahrnehmung ist bereits getrübt und Sie werden bestimmt weitere negative Auffälligkeiten beobachten, weil sich nun Ihr Fokus verändert hat.

Sollte der erste Eindruck mal schief gelaufen sein, so gibt es zwar keine zweite Chance, aber es gibt noch die Chance für einen guten letzten Eindruck, getreu dem Sprichwort: «Der erste Eindruck zählt, der letzte bleibt!» Was bleibt von Ihnen?

Kontakt



BB SELFMANAGEMENT
Barbara Brezovar

BB SELFMANAGEMENT Tel. +41 79 633 98 75
Barbara Brezovar Capobianco info@bb-selfmanagement.ch
CH-9512 Rossrüti (Wil SG) www.bb-selfmanagement.ch

Professionelle Vorbeugung gegen Zahnprobleme

Candida Professional Zahnpasten – eine wirksame Hilfe bei überempfindlichen Zähnen und Zahnhälsen

Der Zahnschmelz ist das härteste Material in unserem Körper. Gleichwohl sieht er sich mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert – wie zum Beispiel beim Genuss von säurehaltigen Lebensmitteln wie Süssgetränken, Wein oder Zitrusfrüchten. Die Säure kann Kalzium und Phosphat aus dem Schmelz herauslösen. Dadurch

wird er demineralisiert, was wiederum zur Zahnschmelz-Erosion führt. Gute Vorsätze können dabei genau das Gegenteil bewirken – denn wer direkt nach dem Verzehr die Zähne putzt, schädigt den aufgeweichten Zahnschmelz. Die Folgen: Die Zähne werden überempfindlich und können sich leichter verfärben.

dabei stets neue Technologien zum Schutz von sensiblen Zähnen und Zahnhälsen. Bei der Candida Professional Sensitive Zahnpasta ist dies die hochwirksame DeSens-Technologie. Sie bekämpft nicht nur die Symptome, sondern stärkt den Zahnschmelz gleich auf vielfache Weise.

Technologie. Sie arbeitet mit matrixbildenden Eiweissmolekülen. Das Peptid (P11-4) kann lokal zur Bildung einer dreidimensionalen Biomatrix gebracht werden und besitzt dann eine hohe Affinität zum natürlichen Hydroxylapatit im Zahnschmelz. So bildet sich ein Säureschutzmantel um den Zahn und schützt ihn vor der Zahnschmelz-Erosion. Säuren werden daran gehindert, überhaupt erst zum Zahnschmelz zu gelangen. Auf diese Weise wird die natürliche Schutzfunktion gestärkt und die Empfindlichkeit der Zähne reduziert. Auch diese Wirkung wurde wissenschaftlich und klinisch bestätigt (RDA 50; 1450 ppm Fluorid).

Spezialprodukte für die Mundpflege

Neben Candida Professional Sensitive und Candida Professional Protect bietet Candida zahlreiche weitere Spezialprodukte für fast jedes Mundpflegebedürfnis an.

www.mibellegroup.com

Kontakt:
Mibelle Group
Tel. +41 800 812300



Unterschiedliche Technologien in den Zahnpasten helfen bei überempfindlichen Zähnen und Zahnhälsen.
Foto: Migros

Das Schmerzgefühl, welches sich in solchen Fällen einstellt, kennen viele Schweizerinnen und Schweizer nur zu gut. Ist der Zahnschmelz erst geschädigt, gibt es eine Vielzahl von Auslösern dafür: Thermische, taktile oder auch chemische Reize können über die Dentinkanälchen zum Zahnnerv gelangen und innert Sekunden den unangenehm stechenden Schmerz hervorrufen.

Vorbeugen hilft

Vorbeugen hilft hier besonders. Wer seinen Zahnschmelz mit der richtigen Prophylaxe versorgt, darf beruhigter zubeissen.

Wirksame DeSens-Technologie

Candida Professional stützt sich auf über 70 Jahre Erfahrung bei der Zahnpflege und entwickelt

Sechs-Stunden-Intensivschutz

Direkt an der Zahnoberfläche hilft Hydroxylapatit, ein Hauptbestandteil unserer Zähne. Es verschliesst die Dentinkanälchen, führt dem Zahnschmelz wieder Mineralien zu und stärkt ihn damit umfassend. Der Inhaltsstoff Poloxamer bildet wiederum eine zusätzliche Schutzschicht auf der Dentinoberfläche. Das enthaltene Xylit trägt zur langfristigen Regeneration bei. Diese Desensibilisierung trägt Früchte – denn im Zusammenspiel der Wirkstoffe wird ein 6-Stunden-Intensivschutz erreicht. Diese Wirkung wurde durch wissenschaftliche und klinische Studien bestätigt (RDA 30; 1490 ppm Fluorid).

Patentierte Curolox® Technologie

Das Problem der aggressiven Säuren geht auch die Candida Professional Protect Zahnpasta an. Ihr Mittel: die patentierte Curolox®