

Mehr Biss beim Kunden durch Zähne, die verkaufen

Optimieren Sie Ihre individuelle Wirkung über Ihre Zähne

Das Klischee: Geschmeidig schwingt er sich aus seinem Ferrari. Durchtrainiert, sonnengebräunt, im geschmackvoll dezenten Armanianzug strahlt er noch die Begeisterung vom letzten Motivations-training aus und schenkt dem Kunden ein Lächeln. Die Realität: Der erste Eindruck entscheidet über Sympathie oder Antipathie. Denn auch das freundlichste Lächeln verliert seine attraktive Ausstrahlung, wenn dabei ungepflegte, fehlgestellte Zähne zum Vorschein kommen...

Die Frage der Wirkung auf andere Menschen beschäftigt jeden Verkäufer und Berater. Das Meinungsinstitut Ernid fand heraus, dass für 85 % der Deutschen gepflegte Zähne der wichtigste Attraktivitätsfaktor sind. Unser Gebiss sendet Signale aus, die das Unterbewusstsein ansprechen. Gesunde, wohlgeformte Zähne machen anziehend, wirken jugendlich und vital. Schadhafte Zähne oder gar Lücken im Gebiss hingegen hemmen den Menschen in seinem Auftreten, seiner Kommunikationsfreudigkeit, sind ein Prestigeverlust.

> Ein neues Lebensgefühl...

Das kann sich zu wahren Psychosen auswachsen. "Ich habe mein Leben immer damit verbracht, mir darüber den Kopf zu zerbrechen, was die Leute denken, wenn sie meine Zähne sehen", erzählt Renate Benkovic. "Mein Selbstbewusstsein litt und ich zog mich immer mehr aus dem gesellschaftlichen Leben zurück", so die heute 22jährige technische Zeichnerin, bevor sie sich auf Anraten einer Bekann-

ten beim psychodontischen Zahnarzt Dr. Johannes Edelmann in Baden-Baden behandeln ließ. Seit den 70er Jahren mit Zahnheilkunde und Psychologie befasst, gilt er mittlerweile als der Experte auf dem Gebiet der Psychodontie, gewissermaßen der "Schnittmenge" aus Zahnheilkunde und Psychologie.

> Nur die stimmige Außenwirkung bringt Erfolg

Während die schulmedizinische Zahnbehandlung sich in erster Linie an der Wiederherstellung der Beschwerdefreiheit und der Funktionalität orientiert, sucht die Psychodontie die Übereinstimmung von Außenwirkung und Persönlichkeit. Der neue Wissenschaftszweig in der Zahnheilkunde hat die Signalwirkung eines jeden Zahnes erforscht: Lange, abgerundete Frontschneidezähne wirken jung, weiblich und sexy, eckige Zähne mit geradem Abschluss hingegen männlich. Große Eckzähne deuten hin auf Führungsqualität und Durchsetzungsvermögen. Hier unterscheidet sich die

Psychodontie von der ästhetischen Zahnmedizin, indem sie nicht nur ein paar neue, schöne Zähne, sondern die individuell passenden Zähne für genau diesen Menschen fordert. Denn selbst das schönste "Hollywoodgebiss" verfehlt seine Wirkung, wenn es nicht zum Gesicht passt. Übersetzt: Der Verkäufer mit kurzen, runden Zähnen wird wenig Erfolg haben.

> Kein bohren, ziehen und keine langwierige Behandlungen

Fehlstellungen, Verfärbungen oder andere Schädigungen können in der Regel in kürzester Zeit, völlig schmerzfrei behoben werden: Durch das Aufbringen von Verblendungen werden die Zähne in Form und Farbe verändert. Dabei erhält das Gebiss viele Jahre, wenn nicht ein Leben lang, seine volle Funktionsfähigkeit. Die eigentliche Behandlung kann - je nach Umfang - bereits nach drei Stunden abgeschlossen sein. ■

Raingard Milczewsky



Renate Benkovic:
"Meine Freunde haben mich auf mein neues Lebensgefühl angesprochen."



Vorher: gesunde Zähne - aber in unschöner Stellung



Nachher: ein ebenmäßiges Gebiss - ohne bohren, ziehen oder langwierige kieferorthopädische Behandlung

Testen Sie die Wirkung Ihrer Zähne!

Welche Zähne stehen mir am Besten?

Im Beratungsgespräch probiert der psychodontische Zahnarzt verschiedene Varianten per Computersimulation gemeinsam mit dem Patienten aus.

Unser Exklusiv-Angebot für alle FINANZWELT-Leser:

Senden Sie uns ein "vorher" Porträt-Foto von Ihnen, auf dem Ihre Zähne deutlich zu sehen sind - als Papierabzug oder digital. Und Sie erhalten von uns das computer-simulierte "nachher" Foto zugesandt - versprochen!

Zahnarztpraxis Dr. Johannes Edelmann
Lichtentalerstraße 13, 76530 Baden-Baden