

# Schönheit um jeden Preis?!

| Lea Höfel



Kosmetische Zahnheilkunde ist auf dem Vormarsch. Der Patient geht nicht mehr nur dann zum Zahnarzt, wenn er Schmerzen hat, sondern auch, wenn er schönere Zähne haben möchte. Strahlend weiße Zähne, die auf Plakaten und Magazinen blitzen, lächelnde Hollywood Schönheiten, die selten ihre originalen Zähne zeigen und verstärkte Maßnahmen der Zahnindustrie vermitteln die Botschaft, dass wahre Ästhetik ohne perfekte Zähne nicht möglich ist.

Der Zahnarzt sieht sich bei herkömmlichen restaurativen Leistungen mit der Tatsache konfrontiert, dass Kassenleistungen abnehmen, die Zahnarztdichte zunimmt und die Materialkosten ansteigen. Zusammen ergibt dies den Trend, das Augenmerk auf kosmetische Leistungen zu lenken, um sowohl dem gesteigerten Interesse der Patienten entgegenzukommen als auch die Wirtschaftlichkeit der Praxis zu gewährleisten.

## Nebenwirkungen

Bei aller Euphorie, die kosmetische Zahnmedizin auszulösen scheint, sollte der Zahnarzt jedoch immer genau abwägen, ob sie auch angebracht ist. Schönheit für alle und um jeden Preis kann nach anfänglicher Freude und erhöhtem Einkommen zum Bumerang werden. Wägen Sie vorher genau ab, ob das Nachspiel nicht eventuell aus unzufriede-

nen Patienten und einem Ruf als „Geldeintreiber“ bestehen könnte.

Es ist unbestritten, dass die meisten Patienten, die sich eine Zahnverschönerung wünschen, auch wirklich davon profitieren. Sie haben sich reiflich überlegt, ob und was sie verändern lassen möchten und fragen den Zahnarzt nach möglichen Risiken, Kosten und Folgebehandlungen. Sie wissen, was ihnen nicht gefällt, und sind mit dem kosmetischen Ergebnis zufrieden. Der Zahnarzt hat hinterfragt, welche Gründe und Motivationen vorliegen und hat dementsprechend gehandelt. Dieser Patient wird höchstwahrscheinlich Positives über die Praxis zu erzählen haben und gerne wiederkommen. Dieses durchaus wünschenswerte Beispiel ist jedoch leider nicht immer der Fall. Sowohl bei den Wünschen der Patienten als auch bei der Beratung durch den Zahnarzt kommt es zu Unklarheiten, die den weiteren kooperativen Behandlungsverlauf erschweren.

## Patientenauswahl und -beratung

Fragen Sie sich als Zahnarzt bei jedem Patienten mit dem Wunsch nach Verschönerung, was seine Motive sind. Der Wunsch nach schönen Zähnen impliziert nicht, dass der Patient sich aller Risiken und Kosten bewusst ist. Seien Sie ehrlich und weisen Sie auf all dies hin. Ein Patient, der vorher informiert wurde, was auf ihn zukommt, wird sich über spätere Unannehmlichkeiten nicht beschweren (können). Was sind die Ziele des Patienten? Was möchte er mit dem veränderten Aussehen erreichen? Welche realistischen Zwischenziele müssen erst einmal geklärt werden? Wie lange dauert die Behandlung? Welche Folgeprobleme könnten auftreten? Wenn Sie sich als Zahnarzt eine Checkliste mit allen Informationen anfertigen, vergessen Sie nichts und können es vom Patienten unterschreiben lassen. Solche geschaffenen Verbindlichkeiten geben dem Patienten das Gefühl, umfassend informiert zu sein und Ihnen die Sicherheit, dass alles Wichtige vermittelt und akzeptiert wurde.

Noch komplizierter wird es, wenn Sie es mit Klientel zu tun haben, das von psychischen Störungen getrieben zu Ihnen kommt. Sehr häufig anzutreffen sind Menschen mit einer sogenannten Körperdysmorphophobie. Werden Sie wachsam, wenn der Patient schon mehrere Schönheitsoperationen hinter sich hat oder aber Doktor-Shopping betreibt, also von einem Arzt zum nächsten geht. Kreisen die Gedanken ständig um die „Hässlichkeit“ der Zähne? Werden auch andere Körperpartien als negativ erlebt? Findet sich der Patient insgesamt unattraktiv und vermeidet soziales Miteinander aus der Furcht heraus, hässlich ge-

### CHECKLISTE (unterschreiben lassen)

- Motivation des Patienten • Zielvorstellungen • Zwischenziele bestimmen • Kosten • Risiken • Dauer • Alternativbehandlungen

### VERDACHT AUF PSYCHISCHE PROBLEME

- Beschwerden neutral anhören • Wurden schon mehrere Behandlungen durchgeführt? • Wurden schon mehrere Ärzte besucht? • Wird die Attraktivität allgemein als gering eingeschätzt? • Zielvorstellungen z.B. „super aussehen“, „Freunde finden“ • Bei begründetem Verdacht von Behandlung absehen

Sinnvolle Vorgehensweise in der Situation „Patient mit dem Wunsch nach kosmetischer Zahnbehandlung“.