

# Prophylaxe im Alter – Aufklärung und Motivation

| Barbara Eberle

Das Thema „die Dritten“ haftet in den Köpfen der älteren Generation immer noch sehr fest. Doch mit zunehmender Aufklärung ist es möglich, auch die reiferen Damen und Herren für Prophylaxe zu gewinnen.

Das Stichwort ist Aufklärung, denn das Bewusstsein für Prophylaxe ist nicht gesetzt. Das bedeutet, dass moderne Zahnärzte und Prophylaxefachkräfte eine besondere Verantwortung tragen, wenn sie ältere Herrschaften behandeln. Abhängig vom Alter, Wohnort (Stadt oder Land), Bildungsgrad oder von der mentalen Beweglichkeit, kann man heutzutage mit ein wenig Gespür für seine Patienten das Ruder noch rechtzeitig herumreißen und sie für einen gesunden lebenslangen eigenen Zahnhalteapparat gewinnen. Nehmen Sie

oder so irgendwann die Dritten bekommt. Zahlreiche Patienten staunen, wenn sie erfahren, dass sie ihre eigenen Zähne behalten können und sind schnell von Prophylaxe zu überzeugen. In dieser Zielgruppe befinden sich auch die Patienten, die langfristig an hochwertigem Zahnersatz interessiert sind. Innerhalb dieser Patientengruppe ist in der Regel eine sehr hohe Bereitschaft für eine optimale Mundhygiene gegeben, damit sich die Investition ins Implantat auch dauerhaft rentiert. Doch leider erachten viele Patienten die Vollprothese als komfortable Lösung,

pen heraus und ordnen Sie ihnen dann die jeweils entsprechenden Argumente zu, um die verschiedenen Charaktere für eine optimale Mundhygiene motivieren zu können.

Das Ziel ist, dass Sie stets handlungsbereit sind und Ihre Argumentationskette parat haben, damit Sie sich darüber hinaus noch auf jeden Patienten individuell einlassen können und dieser sich ernst genommen und verstanden fühlt. Anbei ein paar Beispiele:

Als Gesprächseinstieg empfiehlt sich zunächst bei allen Patiententypen ab circa 60 Jahren, auf den Zusammenhang zwischen Parodontitis und den systemischen Folgeerkrankungen wie Herzinfarkt und Schlaganfall verstärkt zu verweisen. Insbesondere der ältere Patient wird bei diesen sensiblen Themen sehr aufmerksam und lässt sich dadurch stärker involvieren. Auch der diskrete Hinweis auf den im Alter nachlassenden Geruchs- und Geschmackssinn hilft, den Patienten die Dringlichkeit einer ordentlichen Mundhygiene zu verdeutlichen. Denn selbst wenn sie es nicht mehr merken, ihr Umfeld registriert aber den unangenehmen Mundgeruch.



sich die Zeit für ein längeres Aufklärungsgespräch. Beachten Sie, dass Sie keine komplizierten Formulierungen oder Fremdwörter verwenden, sondern in erster Linie von Zahnreinigung und Mundhygiene sprechen, um niemanden zu überfordern oder zu verunsichern.

Die größte Herausforderung besteht darin, den Irrglauben zu beseitigen, dass man so

die man abends einfach nur in ein Glas Wasser mit einem Reinigungstab legt. Bilder aus Werbespots mit lachenden Rentnern, deren Prothese dank einer Spezialhaftcreme besonders gut sitzt, tun ihr Übriges.

## Vier Patiententypen

Analysieren Sie mit Ihrem Team Ihre Patienten und arbeiten Sie verschiedene Ty-

### Typ 1 – Die rüstigen, schnell zu überzeugenden Senioren

Hier können Sie das Prophylaxegespräch wie bei jüngeren Erwachsenen führen und zügig zur Behandlung übergehen.

### Typ 2 – Die überzeugten Senioren mit ersten altersbedingten Problemen

Typ 2 ist ebenfalls leicht zu überzeugen,