

# Kinder und Jugendliche beim Zahnarzt: Normalität ist das Ziel

**PRAXISMANAGEMENT** Was für den Zahnarzt und sein Team alltäglich ist, ist für die meisten Patienten mit einem gewissen Unbehagen verbunden – der Besuch der Zahnarztpraxis. Die Betreuung der Patienten und die vielfältigen Aufgaben, die notwendig sind, um eine Praxis erfolgreich zu betreiben, erfordern tägliche Höchstleistungen. Ganz besondere Bemühungen sind gefragt, wenn es sich um kleine Patienten handelt, denn der erste Kontakt beim Zahnarzt kann prägend für das künftige Verhalten sein.



Ziel ist es, ein strahlendes Kinderlachen und gesunde Zähne – ein Leben lang – ganz ohne Angst vor dem Zahnarzt. Doch wie lässt es sich am besten auf die kleinen Patienten eingehen?

## Spielerische Entdeckung anregen

Hilfreich ist es, einen Termin einzuplanen, bei dem das Kind die Praxis völlig losgelöst von der Behandlung kennenlernen kann. Das Kind kann dabei ganz spielerisch die Praxis und im speziellen das Behandlungszimmer entdecken, z.B. über Aufzugspielen mit dem Behandlungsstuhl, Luftspritze betätigen, die eigenen Zähne mit dem Spiegel beobachten oder auch der Erkundung des Untersuchungsbestecks. Sind gut kooperierende Geschwisterkinder bereits Patienten Ihrer Praxis, könnten diese bei der Untersuchung beobachtet werden und eventuell mit kleinen Handgriffen „assistieren“. Wichtig dabei ist, dem Kind zu vermitteln, dass ein Zahnarztbesuch etwas ganz Normales ist. Dafür muss entsprechend Zeit eingeplant werden.

## Bildhafte Sprache sprechen

Da Kinder keine kleinen Erwachsenen sind, helfen keine logischen Erklärungen, sondern eine anschauliche und bildhafte Sprache, um den Einstieg in die Zahnarztwelt zu erleichtern. Wählen Sie beim Kindergespräch Ihre Worte sorgfältig aus. Unbedachte Äußerungen lösen oft Ängste aus. Verzichteten Sie deshalb auf Redewendungen wie zum Beispiel „das tut gar nicht weh“, „du brauchst keine Angst zu haben“ – das Kind versteht dann „es tut weh“.

Die richtige Wortwahl hilft, kindliches Vertrauen zu wecken. So wird aus dem Behandlungsstuhl ein Liegestuhl, aus der Sonde ein Fühler, aus einer Injektion Schlafröpfchen und aus der Luftspritze ein Zahnfön.

## Eltern mit ins Boot holen

Auch die Eltern leisten einen wichtigen Beitrag dazu, dass aus dem ersten Besuch ein erfolgreicher wird. Sie müssen deshalb entsprechend instruiert werden.

### Wichtige Hinweise für die Eltern:

- Je früher die Eltern ihr Kind mit Ihrer Praxis vertraut machen, desto besser.
- Bilderbücher zum Thema eignen sich zur Einstimmung.
- Eltern sollten sich ausschließlich positiv über Zahnarztbesuche äußern. Wurden andere Erfahrungen gemacht, sollten die Eltern lieber nichts erzählen.
- Die Eltern sollten ihre Kinder bestärken, alleine ins Behandlungszimmer zu gehen. Ist dies nicht von Anfang an möglich, kann auch eine Begleitperson bei der Behandlung anwesend sein.
- Weigert sich das Kind, den Mund aufzumachen, ist das kein Weltuntergang. Eltern sollten sich nicht ins Behandlungsgeschehen einmischen, sondern die Führung ihres Kindes dem Zahnarzt überlassen. Nur durch eine gute Zusammenarbeit zwischen Eltern und Zahnarzt bleibt der Zahnarztbesuch in angenehmer Erinnerung.
- Der Zahnarzt wird alles versuchen, dem Kind den Besuch so angenehm wie möglich zu machen, um eine Vertrauensbasis aufzubauen. Die Eltern

sollten ihr Kind selbst auf Fragen antworten lassen und sich zurückhalten, falls sie selbst beunruhigt oder ängstlich sind.

- Eltern sollten auf Belohnungsgeschenke möglichst verzichten, damit der Zahnarztbesuch zu etwas ganz Normalem im Leben des Kindes werden kann.

## Gezieltes Eingehen auf Jugendliche

Während sich bereits viele Praxen sehr gut auf die kleinen Patienten einstellen, werden Jugendliche in der Wahrnehmung oft vergessen. Dies beginnt schon bei der Praxiseinrichtung, vor allem in der Ausstattung des Wartezimmers. Während es für die Kleinen eine Spielecke samt entsprechender Kinderliteratur gibt, steht den Jugendlichen meist kein adäquates Unterhaltungsmaterial zur Verfügung. Sie haben inzwischen meist ihr eigenes elektronisches Equipment dabei, lassen sich jedoch auch gerne positiv überraschen, wenn sich die Praxis mit ihrer Altersgruppe beschäftigt. Generell überlegen Jugendliche bewusst und problemorientiert, denken wie Erwachsene und möchten auch so behandelt werden. Sie reagieren schnell mit Ablehnung und Zurückweisung, ist dies nicht der Fall. Die Kommunikation ist also eine geschickte Mischung einer offenen Gesprächsführung mit sachlicher Vermittlung zahnmedizinischer Fakten.

## Jugendliche setzen auf „schöne Zähne“

Dem Internetportal „Zahnmedizin aktuell“ vom April 2010 zufolge, ist die Jugend von heute erfreulich zahn-

gesund. Eine Studie der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) erklärt, dass **schöne Zähne bei Jugendlichen** bei ihrem Gegenüber wichtiger sind als reine Haut, schlanke Figur oder volles Haar. Diese Erhebung wurde unter 1.200 Jugendlichen zwischen zwölf und 24 Jahren durchgeführt. Insgesamt 56 Prozent achten auf schöne und gepflegte Zähne, 39 Prozent auf schöne und reine Haut, 31 Prozent auf eine schlanke Figur und 26 Prozent auf volles Haar. Entsprechend genau nehmen es die Jugendlichen mit der Zahnpflege: 92 Prozent putzen ihre Zähne morgens vor dem Frühstück, etwas mehr als die Hälfte nach dem Frühstück, 85 Prozent am Abend und 40 Prozent greifen sogar bevor sie Freund oder Freundin treffen nochmals zur Zahnbürste.

von Mundhygiene, Prophylaxe oder gesunder Ernährung zu überzeugen, weit aus größer als durch Drohungen und Warnungen. Lobendes Herausstellen seiner Mitarbeit, z.B. „Spitze“, „sehr gut“, „das machst du hervorragend“, oder „ich zeige dir noch einen kleinen Trick, damit es noch besser geht“, sind nützlich, um den Jugendlichen für die Sache zu gewinnen. Nutzen Sie auch die naturwissenschaftliche Neugierde und das Bedürfnis nach Faktenwissen aus, z.B. durch Einfärben der Zahnbeläge, durch mikroskopische Abstrichpräparate oder kleine Experimente wie den Eiversuch, um die Wirkung von Fluoriden zu verdeutlichen, oder auch eine halbseitige Reinigung des Gebisses zum Vergleich.

## Fazit

**Praxen, die sich Zeit für ihre jungen Patienten nehmen, investieren in hohem Maße in die eigene Zukunft.** Denn gerade Jugendliche, die sich ernst genommen und gut behandelt fühlen, kommen wieder und werden die Stammpatienten von morgen.

Fotos: © Syda Productions/Adobe Stock

## Quellen

- 1 Dr. phil. Dipl.-Psych. Hans-Christian Kossak: Einführung in die Kommunikation mit Kindern und Jugendlichen für die Zahnarztpraxis.
- 2 Christa Maurer: Erfolgreich beraten in der Zahnarztpraxis. Praxiserfolg durch effektive Patientengespräche.
- 3 KZBV: Der erste Zahnarztbesuch, [www.kzbv.de](http://www.kzbv.de)

## INFORMATION

**Christa Maurer  
Kommunikation & Management**  
Schneehalde 38  
88131 Lindau am Bodensee  
Tel.: 08382 25189  
[kontakt@christamaurer.de](mailto:kontakt@christamaurer.de)  
[www.christamaurer.de](http://www.christamaurer.de)



Infos zur Autorin

Demgegenüber steht, dass sich Jugendliche oft wenig Zeit zum Essen nehmen und deshalb oft zu Fastfood oder dem Angebot des Bäckers ums Eck greifen. Nur den Wenigsten ist dabei bewusst, dass Süßigkeiten und Chips zwischendurch, wie auch das Trinken von Softdrinks und Fruchtsäften, den Zähnen schlecht bekommt.

## Faktenwissen bedienen

Mit einem sachlichen und informativen Gespräch ist die Erfolgschance, den Jugendlichen von der Notwendigkeit



**Kostenloser  
Online-  
Einführungskurs  
JETZT STARTEN**



Medizintechnik  
**Baldus**

**n<sub>2</sub>O-AKADEMIE**

Zertifizierung nach Council  
of European Dentists

**NIMM 3 - ZAHL 2**

Zahle 2 Teilnehmerplätze  
für Zahnärzte und erhalte  
1 ZMF-Platz gratis

- ⊕ Deutschlandweit
- ⊕ Inhouse-Schulungen möglich
- ⊕ Kombination aus E-Learning Kurs und Tageskurs
- ⊕ Zahnarzt nur 650,00 €\*

\* Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Gültig bis Anmeldung 31.08.2018.

**[www.n2o-akademie.de](http://www.n2o-akademie.de)**

**Baldus Medizintechnik GmbH**  
Auf dem Schafstall 5 · 56182 Urbar

☎ +49 (0) 261 / 96 38 926 – 13

✉ [lachgas@baldus-medizintechnik.de](mailto:lachgas@baldus-medizintechnik.de)