



# Im Kompromiss steckt die Chance!

Den enormen Nutzen „patientenverstehender Kommunikation“ werden Sie vor allem bei prothetischen Versorgungen bemerken. Diese Versorgungen haben durch Tragegefühl und Ästhetik einen großen emotionalen Wert für die Patienten – zwei Aspekte, die nicht unbedingt durch die Zahnärztin oder den Zahnarzt objektivierbar sind. Eine Füllung, Wurzelkanalbehandlung oder Exzision werden Sie wahrscheinlich selbst schon am eigenen Leibe erfahren haben. Aber Sie werden wohl nicht so schnell in die Situation kommen, eine herausnehmbare Arbeit tragen zu müssen. Dabei kommt es jedoch gerade hier verstärkt darauf an, Empathie und Einfühlungsvermögen für die erlebte Realität des Patienten zu zeigen.

und einen Kompromiss finden. Wir einigen uns auf einen Vorschlag: Sie soll beginnen, die Prothese alle drei Tage auszugliedern und sonst gründlich intraoral mit Zahnbürste, Zahnseide und

Ausgliederung geschädigt, sei rückläufig, sagt sie. Hätten Sie bereits zu Beginn ihrem individuellen Gefühl widersprochen, wäre jede zielführende Zusammenarbeit erschwert worden. Durch das Verstehen und Eingehen auf ihre Bedürfnisse wurde sie schrittweise selbst aufmerksam. Der Impuls zur wünschenswerten Pflege konnte so in ihr selbst entstehen, was viel wirksamer sein kann als eine zahnärztliche Anordnung!

Durch das **Verstehen und Eingehen** auf ihre Bedürfnisse wurde sie schrittweise selbst aufmerksam. Der Impuls zur wünschenswerten Pflege konnte so in ihr selbst entstehen.

## Die Patientin sagt, sie spüre das!

Hier ein konkretes Beispiel: Eine 54-jährige Patientin, versorgt mit einer Teleskoparbeit im Oberkiefer auf sechs Pfeilern, kommt zur Kontrolle nach Eingliederung und beschwert sich, das ständige Ein- und Ausgliedern der Prothese zur täglichen Reinigung schädige die Pfeilerzähne. Sie spüre das!

## Belehrung versus Empathie

Sie haben nun zwei Möglichkeiten. Erstens: Belehrung der Patientin, dass Pfeilerzähne dadurch nicht geschädigt werden und eine tägliche Ausgliederung unbedingt notwendig ist. Zweitens: die Empfindung der Patientin nachvollziehen

Zahnzwischenraumbürstchen reinigen. Wir vereinbaren ein dreiwöchiges Kontrollintervall. Bei der Kontrolle zeigt sich ein gut gereinigtes Restgebiss mit leicht entzündlichen Gingivarändern der Pfeilerzähne. Diese demonstrieren Sie ihr mithilfe eines Handspiegels. Dies sei ihr auch schon aufgefallen, weshalb sie begonnen habe, die Prothese bereits alle zwei Tage auszugliedern. Sie könne sich auch vorstellen, die Prothese bald täglich einmal zu entnehmen. Nach einer erneuten Kontrolle nach drei Wochen sind die entzündlichen Bereiche rückläufig und die Patientin reinigt die Versorgung täglich – extraoral. Das Empfinden, die Pfeilerzähne würden durch die Ein- und



© Anton – stock.adobe.com

## INFORMATION ///

**Dr. med. dent. Carla Benz**  
Zahnklinik  
Abteilung für Zahnärztliche  
Prothetik und Dentale Technologie  
Universität Witten/Herdecke  
Alfred-Herrhausen-Straße 44  
58455 Witten  
Tel.: +49 2302 926-600  
carla.benz@uni-wh.de




Infos zur Autorin



## Zuverlässig trifft innovativ

- Ermöglicht mit ihrer Ausstattung und einer perfekten Ergonomie effiziente Behandlungsabläufe
- Bietet zeitgemäßen Komfort gepaart mit elegantem Design
- Garantiert eine überragende Zuverlässigkeit durch den hydraulischen Antrieb
- Gewährleistet unkompliziertes und intuitives Handling mittels Touchpanel
- Sichert beste Sicht durch die LED-OP-Leuchte der neuesten Generation
- Gestattet eine hohe Individualisierbarkeit, z.B. durch verschiedene Arzttischvarianten und eine Vielzahl an attraktiven Kunstlederfarben



**ENTDECKEN  
SIE „IHRE“ NEUE  
EURUS!**

Partner von:



**Belmont**  
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main  
Tel. +49 (0) 69 50 68 78-0 · Fax +49 (0) 69 50 68 78-20  
E-Mail: [info@takara-belmont.de](mailto:info@takara-belmont.de)  
Internet: [www.belmontdental.de](http://www.belmontdental.de)