

Sich gezielt für Wunschpatient*innen entscheiden



© deagreer – stock.adobe.com

Ein Beitrag von Dr. Marie-Charlott Neumann

COACHING /// Die erfolgreiche Ausübung des Zahnarztberufes erfordert, neben der fachlichen Expertise, vor allem eines: mentale Stärke. Denn der Umgang als Behandler*in mit einer Vielzahl an Patient*innen verlangt eine ausgeprägte soziale Kompetenz, die Fähigkeit, Entscheidungen für sich und andere zu treffen und – ganz wichtig – Grenzen zu ziehen. Nicht jede Patientin bzw. jeder Patient passt in das eigene Praxiskonzept. Das zu erkennen und entsprechend für sich umzusetzen, ist die Voraussetzung für eine gesunde und erfüllende Berufsausübung.

Für eine erfolgreiche Berufsausübung und Interaktion mit unseren Patient*innen benötigen wir weit mehr als feinmotorische Fähigkeiten, eine künstlerische Begabung zur Gestaltung von Formen und Farben sowie ein umfassendes (zahn)medizinisches Fachwissen. Wir brauchen, ganz entscheidend, fundierte zwischenmenschliche und psychologische Fähigkeiten. Denn als Zahnmediziner*innen haben wir täglich mit einem herausfordernden Dreieck aus Schmerz, Geld/Finanzierung und Angst zu tun. Und diesen Komponenten muss man gewachsen sein.

Schmerz

Neben den Themen Prävention und der Aufrechterhaltung und Pflege von Zähnen und Mundraum, die täglich unsere Praxis bestimmen, begegnen wir Patient*innen genauso oft auch dann, wenn sie akute Schmerzen haben und unsere unmittelbare Hilfe

brauchen. Auf diese Schmerzsituationen müssen wir uns immer wieder aufs Neue einstellen, souverän versorgen und empathisch handeln und so das Vertrauen der Patient*innen festigen. In diesen Behandlungsmomenten spielt nicht nur eine Rolle, was gemacht wird, um den Schmerz zu beenden, sondern vor allem auch wie es gemacht wird.

Geld/Finanzierung

Neben der zahnmedizinischen Betreuung ist auch das Thema Geld/Finanzierung Teil unseres Praxisalltags. Eine gute und hochwertige zahnmedizinische Versorgung kostet heute deutlich mehr als noch vor ein paar Jahren. Der stetige Fortschritt der Wissenschaft und die dadurch verbesserten Behandlungsmethoden außerhalb der kassenzahnärztlichen Versorgung fordern nicht selten ein höheres finanzielles Investment vonseiten der Patient*innen. Wir als

Dr. Marie-Charlott Neumann
Infos zur Person



Zahnmediziner*innen übernehmen dadurch eine weitere Aufgabe, die für viele unter uns mit dem Berufsbild (Zahn-)Arzt im Konflikt steht – unsere Dienste rentabel verkaufen zu müssen. Hierfür braucht es eine grundlegende Einstellung, die unser unternehmerisches Wirken nicht bei jeder zahnärztlichen Versorgung neu infrage stellt.

Angst

Zu guter Letzt spielt natürlich auch die Angst beim Zahnarzt eine zentrale Rolle.

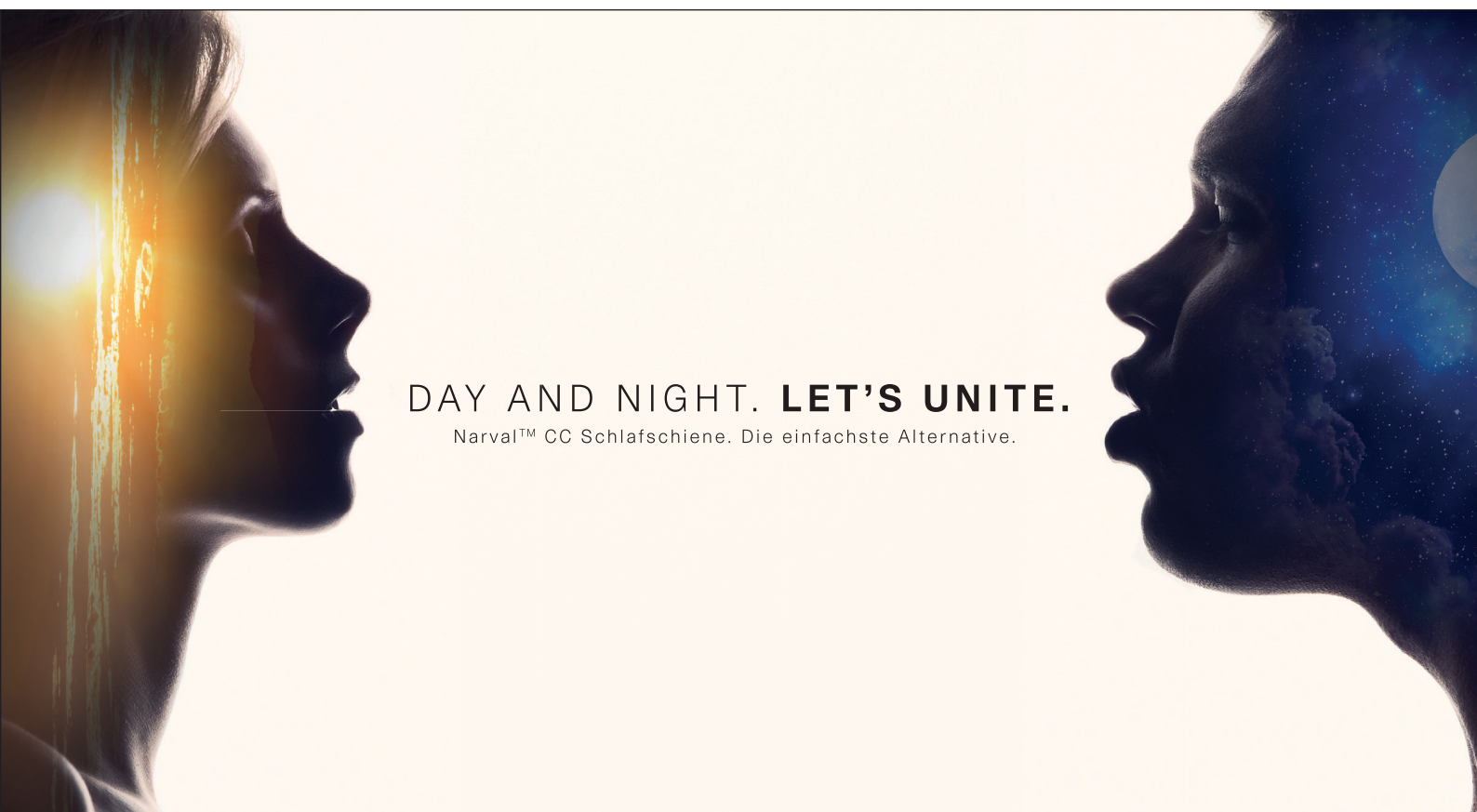
Patient*innen kommen in der Regel mit gewissen Vorbehalten bis hin zu großer Angst zu uns. Egal, ob diese begründet und aus unguten vorhergehenden Erfahrungen stammen oder einfach eine Charaktereigenschaft widerspiegeln – sie stellt unsere Behandlung vor eine Herausforderung. Auch hier, wie beim Thema Schmerz, kommt es in besonderer Weise auf ein gewisses Feingefühl im Umgang mit Angstpatient*innen an. Doch nicht nur in Bezug auf den Umgang mit Patient*innen müssen wir als Behandler*innen unsere Kompetenzen kennen, bündeln und voranbringen, auch in der täglichen Arbeit mit Kolleg*innen und dem

Praxisteam benötigen wir ein belastbares mentales Handling – denn Zahnmedizin ist Teamwork. Kurz: Zahnarzt*in zu sein erfordert wahnsinnig viel Übung, Erfahrung, Selbstbeherrschung und Selbstkontrolle, in Bezug auf die eigene Person und auf andere. Kein kleines Unterfangen!

Patient*innen müssen kompatibel mit uns sein

Um unseren Beruf in all seiner Komplexität gut und gesund ausführen zu können, ist es unabdingbar, immer wieder zu prüfen, ob uns die Art und Weise der eigenen Tätigkeit wirklich erfüllt. In meinem Austausch mit Kolleg*innen zeigt sich, dass nicht wenige ihr Patientenklientel als große Herausforderung empfinden. Natürlich haben wir den Anspruch, jedem Menschen helfen zu wollen, und das ist grundsätzlich auch nicht verhandelbar. Doch können wir fachlich sowie zwischenmenschlich wirklich alle bestmöglich in ihrer Gesundheit unterstützen? Die Antwort hierauf lautet: nein. Studien haben mehrfach bewiesen, dass Gesundheit und Behandlungserfolg von vielen Faktoren

ANZEIGE



DAY AND NIGHT. **LET'S UNITE.**

Narval™ CC Schlafschiene. Die einfachste Alternative.



Jetzt entdecken
resmed.com/narval-schlafschiene



**Denn nicht nur für jeden Patienten gibt es den passenden Behandler.
Auch für jeden Behandler gibt es den passenden Patienten.**



abhängig ist, unter anderem auch von der Sympathie sowie dem Vertrauensverhältnis zwischen Behandler*in und Patient*in. Daher gilt: Unsere Patient*innen dürfen (und sollten) kompatibel mit uns und unserer Art, Zahnmedizin zu betreiben, sein.

Das heißt auch: Nicht nur unsere Patient*innen dürfen sich ihre Behandler*innen aussuchen und sich bei ihnen wohlfühlen, auch wir dürfen uns für oder gegen Patient*innen entscheiden. Denn nicht nur für jeden Patienten gibt es den passenden Behandler. Auch für jeden Behandler gibt es den passenden Patienten.

Mut zur Authentizität

Dies bedeutet nicht, unerwünschte oder unsympathische Menschen auszugrenzen oder gar abzulehnen. Es bedeutet vielmehr, Patient*innen die Chance auf eine bestmögliche Heilung zu geben und uns als behandelnde Zahnärzt*innen wiederum die größte Wahrscheinlichkeit für den Erfolg unserer Bemühungen einzuräumen. Ich empfehle, sich an dieser Stelle die folgenden Fragen zu stellen: Was macht mich als Zahnarzt*in aus? Was macht mir Freude und vor allem, welcher Art von Patient*innen möchte ich helfen?

Den Patientenstamm nach der eigenen Ausrichtung zu formen kann bedeuten, Patienten gehen zu lassen, die unseren Weg nicht mitgehen wollen oder können. Das erfordert im ersten Schritt Mut und Stärke. Gleichermaßen schafft es Raum und Chancen für die Menschen, die genau unser Behandlungskonzept suchen. Sich als Behandler*in Klarheit über die eigenen Bedarfe und Ansprüche zu verschaffen, setzt Kräfte frei, motiviert und ermöglicht es, die eigenen Fähigkeiten in die Welt zu tragen. Ein Kompromiss zulasten der eigenen Berufung ist auf Dauer zum Scheitern verurteilt – gesundheitlich und mental.

Fazit

Macht man etwas aus vollster Überzeugung und Freude heraus, wirkt man authentisch, vertrauenswürdig und ist zudem erfolgreich damit. Auf diese Weise ziehen wir uns genau die Patienten an, die unseren Weg mit uns gehen wollen.



Dr. Marie-Charlott Neumann betreibt zusammen mit ihrer Schwester ZÄ Eva-Christina Neumann eine eigene Praxis für ganzheitliche Zahnmedizin im bayrischen Weißenburg. Darüber hinaus bietet sie als Coach und Mentorin Fortbildungen für Zahnärztinnen an.

Weitere Informationen zum Coachingangebot von Frau Dr. Neumann auf www.drcharlieneumann.com

Der dent.apart-Zahnkredit: Trifft bei deinem Patienten den Nerv. Garantiert!

- **keine** Vertragsbindung
- Auszahlung auf **dein** Praxiskonto **vor** Behandlungsbeginn
- komplett **ohne** Rückbelastung

Jetzt **kostenfreies** Starterpaket bestellen.

