

# Die Dritten – eine Generationsfrage

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

Barbara Eberle/Unterschleißheim

■ Das Stichwort lautet Aufklärung, denn das Bewusstsein für Prophylaxe ist nicht sehr ausgeprägt. 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 rumreißen und sie für einen gesunden, lebenslangen eigenen Zahnhalteapparat gewinnen. Nehmen Sie 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 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, 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.

## Motivation

Analysieren Sie mit Ihrem Team Ihre Patienten und arbeiten Sie verschiedene Typen 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 ca. 60 Jahren auf den Zusammenhang zwischen Parodontitis und den systemischen Folgeerkrankungen wie Herzinfarkt und Schlaganfall ver-

stärkt 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.

### 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, doch hier treten erste altersbedingte Probleme auf, wie beispielsweise:

- verringerte Lernfähigkeit
- manuelle Ungeschicklichkeit
- nachlassender Geruchs-, Geschmacks- und Tastsinn
- verringerte Muskelbeherrschung.

Verweisen Sie in dem Fall auf einfache Hilfsmittel wie eine Griffverstärkung für manuelle Zahnbürsten, z.B. zum Selberbasteln mit einem Tennisball. Achten Sie darauf, dass Patienten, die manuell putzen, ihre Putzzeit verlängern, wenn sie altersbedingt langsamer putzen. Oder empfehlen Sie elektrische Schallzahnbürsten. Vielen Patienten ist das lange Stehen vor dem Spiegel am Waschbecken zu anstrengend, sodass sie nach dem Putzen nicht auch noch zur Zahnseide greifen möchten. Doch auch hierfür gibt es Abhilfe: Man kann mit der Zahnzwischenraumbürste oder der Zahnseide auch beispielsweise am Küchentisch mit Aufstellspiegel bei guten Lichtverhältnissen arbeiten. Der Zeitfaktor spielt bei den älteren Herrschaften in der Regel keine Rolle mehr, denn sie haben die Zeit, sich um ihre Gesundheit zu kümmern. All diese kleinen Tipps sind für Senioren Gold wert, denn sie helfen ihnen, ihren Alltag ohne Hilfe Dritter zu bewerkstelligen. Ergebnis: Dankbare, wiederkehrende Patienten.

### Typ 3 – Der Befürworter der Dritten

Die sehr skeptischen und sturen Senioren sind eine echte Herausforderung, denn der Spruch „Was Hänschen nicht lernt, lernt Hans nimmer mehr“, trifft den Kern nur allzu gut. Bei dieser Zielgruppe haben Sie nur eine 50/50-Chance, sodass Sie gleich zu Beginn den Patienten richtig einfangen müssen. Rhetorisch geschickt sind zunächst