

Die wichtige Auswahl des richtigen Zahnersatzes

Ein Beitrag von Hans J. Schmid

PSYCHOLOGIE /// Auf Veränderungen im Leben reagiert jeder Mensch unterschiedlich. Auch wenn von außen oft gewisse Erwartungshaltungen kommuniziert werden, sind individuelle Empfindungen nie vollumfänglich vorhersagbar. Das Wissen darum erleichtert auch die Kommunikation zwischen Zahntechniker und Patienten beim Thema Zahnersatz.

Mehr als mit bloßem Auge sichtbar

Zum besseren Verständnis zunächst ein Beispiel aus dem Bereich Fahrzeuge: Ersetzen Sie einen abgefahrenen Reifen durch einen neuen, können Sie sicher kaum einen Unterschied fühlen, es handelt sich um gleichwertigen Ersatz. Nicht so bei Zahnersatz: Ein eigener Zahn ist ein lebendiger Baustein in einem eugnathen System. Er lebt, wird durchblutet und verrichtet seine ihm aufgetragenen Aufgaben zuverlässig. Zusätzlich ist er im ständigen Austausch mit dem gesamten Neuronennetz des Körpersystems. Unsere moderne Medizin kann einen defekten

Zahn aktuell noch nicht adäquat ersetzen, da jeglichem Ersatz die Anbindung an das körpereigene Nervensystem fehlt.

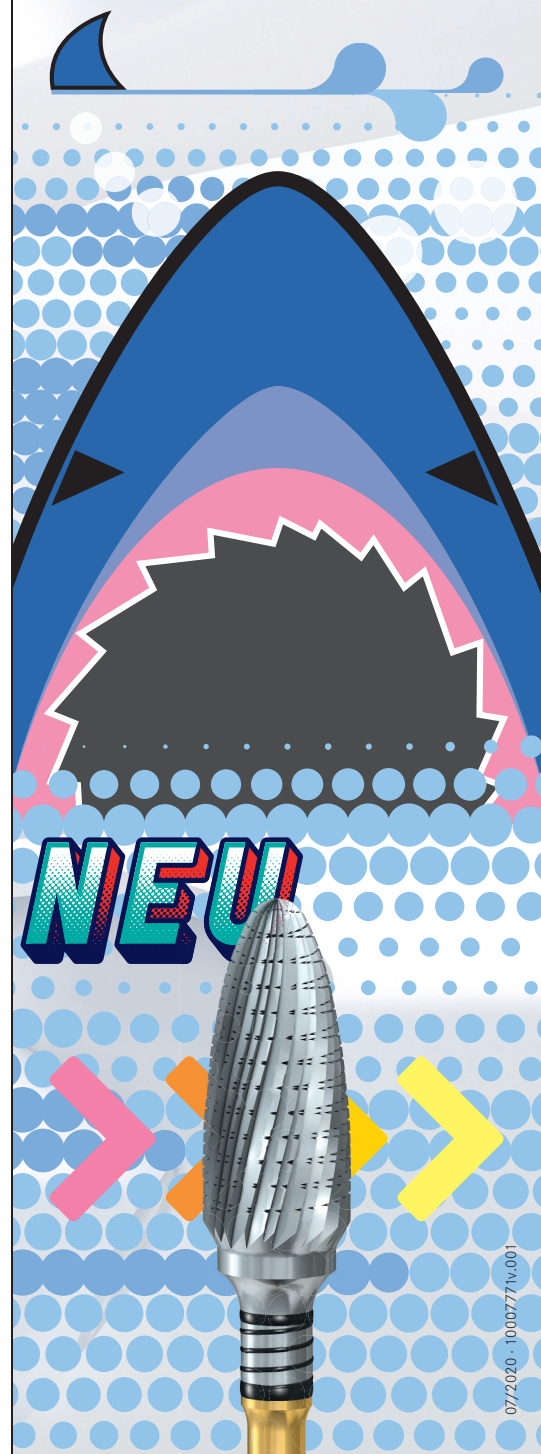
Es ist vergleichbar mit einem Reifentausch mit Bremsanlagenwechsel, wenn die Reifendruckkontrolle ausbleibt und das ABS-System nicht überprüft wird: Von außen betrachtet ist kaum ein Unterschied erkennbar – bei der Nutzung und dem Komfort sind jedoch sowohl kleine als auch große Zugeständnisse zu machen. Erst bei großem Reifendruckverlust erkennt der Nutzer durch den nicht mehr vorhandenen Geradeauslauf, dass ein erhöhter Rollwiderstand die Ursache sein kann. Noch gravierender ist das nicht nutzbare ABS: Bei einer abrupten Bremsung



Gieriger Abtrag, glattere Oberfläche. **SHAX-Fräser** für NEM.

Einzigartige Verzahnung,
einziger Biss.
Jetzt angeln!

kometstore.de/shax



**Akzeptanz ist ein
Gefühl, das im Körper
des Nutzers entsteht.**

blockiert der Ersatz und das Fahrzeug
verliert die Bodenhaftung.

Die Bedeutung der individuellen Wahrnehmung

Das Gleiche erleben wir im Patientenmund:
Ein Zahnersatz kann häufig einer visuellen
Betrachtung standhalten, jedoch schon
beim Thema funktionelle Nutzung und
dem einhergehenden Feedback an die

beteiligten Körperteile kann der Ersatz mit
dem Original nicht mithalten.

An dieser Stelle tritt die Individualität des
Nutzers in den Vordergrund: Jeder Zahn-
ersatz hat eine andere Auswirkung auf
den Träger oder Besitzer, jeder Mensch
reagiert anders auf Veränderung. Sie er-
leben Menschen, die eine Interimsver-
sorgung mit gebogenen Klammern ohne
Jammern über Jahre tragen, vollumfäng-
lich zufrieden sind und jeglicher langfris-
tigen, physiologisch vorteilhaften Lösung
eine Abfuhr erteilen. Auf der anderen
Seite sind für sehr sensible Menschen die
kleinsten Veränderungen im Bereich von
My so ausschlaggebend, dass sie nicht
in Frieden damit auskommen. Für sie ist
das aus den Fugen geratene Verhältnis
nicht ertragbar – auch wenn es sich nur
um eine kleine Krone oder okklusions-
freie Füllung handelt.

Mit zielführenden Fragen zu mehr Akzeptanz

Akzeptanz ist ein Gefühl, das im Körper
des Nutzers entsteht. Sie als Außenste-
hender sind außerstande, auch nur ein
bisschen Besserung oder Linderung zu
erzeugen – jedenfalls nicht mit Worten.
Hier sind Taten gefragt! Der Träger muss
eine Veränderung spüren, also selbst ein
Gefühl der Verbesserung erleben. Mit
gutem rhetorischem Geschick, hilfreiche
Fragen nutzend, können beim Patienten
zielführende Antworten Akzeptanz er-
zeugen. Nicht zielführend sind alle The-
men, die Unzufriedenheit oder vorhan-
dene Störungen abfragen und den nicht
förderlichen Denkprozess anschieben.
Empfehlenswert sind dagegen Fragen,
die neue Denkansätze aktivieren und
damit einhergehend eine Veränderung der
Akzeptanz wirken. Fragen, die die Sin-
nesorgane betreffen, sind hier von Vorteil:
„Wie spüren Sie die Veränderung?“ oder
„Ist die Verbesserung schon ausrei-
chend?“ starten das Programm der inne-
ren Wahrnehmung. Gleichzeitig werden
die von außen zugetragenen Impulse
überprüft. So sensibilisiert versucht der
Patient, die gewünschte Veränderung
wahrzunehmen. Kann er sie spüren, er-
zeugt das im Inneren eine Bestätigung
oder ein Glücksmoment.

Augen auf bei der Wahl des Zahnersatzes

Nun gibt es Menschen, die kommen zu Ihnen und sind nicht zufriedenzustellen – egal, was Sie machen, egal, welche Vorschläge Sie unterbreiten. Nach dem Eingliedern des Zahnersatzes kommen diese Menschen in regelmäßigen Abständen und wollen Nachbesserungen. Aus einer schönen Arbeit, aus einem wirklich gut hergestellten Zahnersatz, wird durch die Nacharbeit die Schönheit und die Qualität des Werkes zunichte gemacht. Dies passiert nicht in einer Sitzung, sondern manchmal über Wochen oder gar Monate. Allein dann, wenn das Telefon klingelt und Sie die Nummer erkennen, wissen Sie schon, was Sie erwartet. Sie bekommen wieder Besuch von jener Person, die nicht präzise erklären kann, warum sie mit der Arbeit nicht zurechtkommt. Trotzdem ist sie felsenfest davon überzeugt, dass es so nicht weitergehen kann. Und nachdem alle Möglichkeiten der Nachbesserung ausgeschöpft sind, ist meist von dem hochpräzisen Zahnersatz nur noch ein bedauerliches Stück der eigentlichen Kunst übrig. An dieser Stelle wird dann häufig aus Mangel an Alternativen eine Neuanfertigung auf Kosten des Hauses angeboten. Kommt der Mensch dann mit dieser Neuanfertigung auch nicht zurecht, ist die Erkenntnis häufig, dass es der falsche Zahnersatz für diese Person ist. Es liegt also nicht an Ihnen oder an der Präzision, sondern an der im Vorfeld fälschlicherweise getroffenen Entscheidung. Deshalb meine Empfehlung an Sie: Je gründlicher die Auswahl des Zahnersatzes erfolgt, umso höher sind die Erfolgschance und die Zufriedenheit des langjährigen Trägers.

Die Psychologie von Implantaten

Noch wichtiger ist die Planung des Ersatzes, wenn Implantate im Spiel sind. Einerseits bedarf es ausführlicher Aufklärung zu den unterschiedlichen Alternativen, andererseits sind eine klare Einsicht und Bereitschaft für den Eingriff notwendig. Zum leichteren Ver-

ständnis für den Patienten ist der Vergleich zum Knie- oder Ellenbogengelenk von Vorteil und unterstützt die Entscheidungsfindung. Ist also etwa das Kniegelenk defekt, gibt es drei Möglichkeiten: Es kann steif gestellt werden oder aber die Mobilität ist entweder mit Gehhilfen oder durch die Nutzung eines Rollstuhls möglich – verbunden mit den entsprechenden Einschränkungen. Die dritte Möglichkeit ist der Ersatz des Gelenks durch ein Implantat. Nach der vollständigen Genesung ist hier von einer uneingeschränkten Nutzung auszugehen. Durch diesen anschaulichen Vergleich entstehen beim Patienten Emotionen, die sich zu einem insgeheimen Wunsch entwickeln können – es kommt zu einer intrinsischen Entscheidung. Nachfolgend entsteht dann der Auftrag an das Bewusstsein, das Vorhaben auch umzusetzen. Noch leichter ist es zu erklären, wenn nur noch wenige oder gar keine Zähne mehr im Mund vorhanden sind. Eine Frage an den Patienten, was der Unterschied zwischen Zahnersatz des 20. und des 21. Jahrhunderts ist, aktiviert die Betrachtungsweise und Entscheidungsbereitschaft, denn Zahnersatz des letzten Jahrhunderts „schläft“ in einem anderen Zimmer. Zusätzlich haben Implantate eine außergewöhnliche Veränderung der Lebensqualität zur Folge. Hier ist die Auswirkung der Psyche sehr deutlich ausgeprägt: Verliert ein Mensch den festen Biss im Mund, verliert er auch den festen Biss im Leben. Hier spricht man auch von schwimmend getragenen Zahnersatz auf der Schleimhaut. Implantate sorgen dafür, dass im Mund der feste Biss wiederhergestellt wird. Und ist der feste Biss im Mund wieder gegeben, entsteht auch nachweislich wieder der feste Biss im Leben. In diesem Sinne: Lieber einen zweiten Frühling als dritte Zähne!

INFORMATION ///

Hans J. Schmid

www.arbeitsspass.com

Infos zum Autor



**Jeder Zahnersatz hat
eine andere Auswirkung
auf den Träger
oder Besitzer, jeder
Mensch reagiert anders
auf Veränderung.**

cube Zahn der Zukunft®

Ästhetik ohne Kompromisse.

aesthetic-line yellow-warm



aesthetic-line blue-cold

Über 430 Zirkonoxid-Varianten für alle zahntechnischen Indikationen!
Zwei Ästhetik-Linien für alle ästhetischen Ansprüche! Hochleistungs-
keramiken von Europas größtem Hersteller von dentalem Zirkonoxid.



Die Qualitätsgarantie: »Made in Germany«