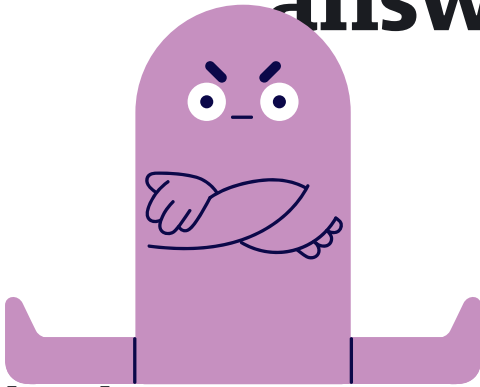


question and answers

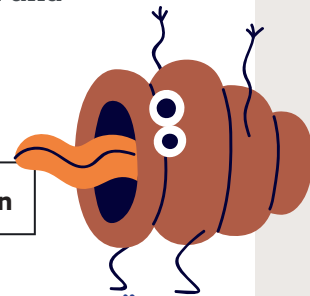
mit Dr. Carla Benz

[TEIL 5]



[Q&A] Der leicht-lockere und souveräne Umgang mit kleineren Patienten ist für viele Zahnmediziner eine intuitive Selbstverständlichkeit. Für all jene jedoch, die sich fragen, wie sie zielführend Kindern in der Praxis begegnen sollten, hat unsere Autorin eine kleine Anleitung zu Handlungen und Setting aufbereitet.

Die Rahmenbedingungen



1. DIE PERSÖNLICHE BEGRÜßUNG

Die Kinder sollten (altersunabhängig) stets persönlich begrüßt und empfangen werden, genauso, wie wir es bei Erwachsenen auch tun. Dazu braucht es nicht zwingend eine „Kinderrezeption“. Blickkontakt und ein freundliches „Hallo! Schön, dass du da bist!“ zeigen dem Kind, dass es hier willkommen ist und erwartet wird.

2. WARTEZEITEN VERMEIDEN

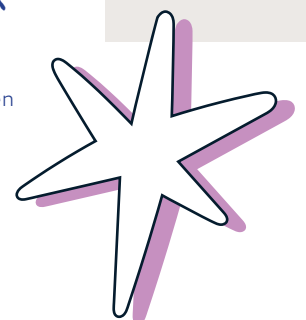
Je länger insbesondere kleine Kinder warten müssen, umso mehr nimmt ihre Bereitschaft zur Mitarbeit ab.

3. DER WEG INS BEHANDLUNGSZIMMER

Es geht hier abermals um das Kind, nicht um die Begleitperson. Rufen Sie oder Ihre Mitarbeiterin das Kind mit Namen persönlich auf und begleiten Sie es ins Behandlungszimmer. Dort sollte es sich zunächst aussuchen können, wo es auf Sie warten möchte, falls eine erneute Wartezeit nicht zu vermeiden ist.



Infos zur
Autorin



1. SEIEN SIE SIE SELBST!

Kinder spüren sofort, ob Sie ihnen etwas vorspielen und ob sie Ihnen vertrauen können. Ihre Authentizität ist daher entscheidend dafür, ob das Kind Ihnen Vertrauen schenkt. Sie müssen keinen Clown spielen, wenn Sie das nicht sind. Trauen Sie dem Kind zu, dass es mit Ihrem authentischen Charakter umgehen kann.

2. SPIELEN SIE MIT OFFENEN KARTEN!

In den Augen des Kindes lauert im Behandlungszimmer hinter jeder Schublade potenzielle Gefahr. Enttarnen Sie daher sofort die notwendigen Behandlungsinstrumente und stellen Sie sie dem Kind vor. Stellt das Kind fest, dass Sie nicht ehrlich sind, haben Sie wichtiges Vertrauen verloren.

3. KEINE LEBENSGEFAHR – NEHMEN SIE DRUCK RAUS!

Erfreulicherweise begegnen uns in der Kinderzahnheilkunde keine lebensbedrohlichen akuten Erkrankungen (abgesehen von Logen-Abszessen mit entsprechend reduziertem Allgemeinzustand, die dann schnell überwiesen werden sollten). Diese Erkenntnis kann viel Druck nehmen und wir können uns erlauben, das Kind langsam und Schritt für Schritt in mehreren kurzen Sitzungen an die invasive Behandlung heranzuführen.

4. VEREINBARUNGEN – KEINE ERPRESSUNGEN

Kinder sind gute Verhandlungspartner und halten sich an ihre Versprechen. „Heute zeige ich dir meinen Arbeitsplatz und nächste Woche darf ich in deinen Mund schauen!“

Kleine Patienten unterscheiden sich gar nicht so sehr von erwachsenen Patienten. Sie schenken uns unheimlich viel Vertrauen und damit sollten wir wertschätzend umgehen. Daher lautet meine Empfehlung, die Kinder nicht mittels Bildschirmen und allzu eindrucksvollen Hilfsmitteln abzulenken. Es gilt vielmehr, sie einfühlsam und geduldig in die Umgebung der zahnärztlichen Praxis einzuführen. Spätestens, wenn sie älter werden, werden sie es uns danken.

WE LOVE WHAT WE DO

TURBO-SMART

im schallgedämmten CUBE-Gehäuse



TROCKEN- UND NASSABSAUGUNG

INKL. AMALGAMSEPARATOR (HYDROZYKLON ISO 18)

TURBO-SMART CUBE

CATTANI
AIR TECHNOLOGY
DEUTSCHLAND
Österreich · Schweiz

CATTANI Deutschland . Helmes GmbH & Co. KG
Scharnstedter Weg 34 - 36 | Nordholz
DE - 27639 Wurster Nordseeküste

Tel.: (+49) 4741-18 19 80 . Fax: (+49) 4741-18 19 81 0
info@cattani.de . www.cattani.de