Prophylaxe im Alter – Aufklärung und Motivation

Barbara Eberle

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

Das Stichwort ist Aufklärung, denn das Bewusstsein für Prophylaxe ist nicht gesetzt. 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 herumreißen 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.

Vier Patiententypen

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 circa 60 Jahren, auf den Zusammenhang zwischen Parodontitis und den systemischen Folgeerkrankungen wie Herzinfarkt und Schlaganfall verstärkt 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, zum Beispiel 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 verhelfen 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 allgemeine Fragen, wie zum Beispiel „Warum möchten Sie Ihre eigenen Zähne nicht behalten?" Nach den jeweiligen Antworten sollten Sie unmissverständlich auf die gravierenden Nachteile der Vollprothese verweisen:
– Der Gaumen bzw. die Geschmackszellen werden von der Vollprothese quasi komplett abgedeckt, sodass der Geschmackssinn stark eingeschränkt wird.
– Die Reinigung ist aufwendig.
– Die Haftung ist nicht garantiert.
– Bei schwankendem Gewicht muss die Prothese regelmäßig angepasst werden.

Es liegt an Ihnen, die Punkte weiter auszuschmücken, sodass Ihr Patient doch noch mal nachdenken wird. Beginnen Sie dann sogleich das Teilprothesen- beziehungsweise Implantat-Beratungsgespräch und stellen Sie die Vorteile deutlich heraus. Vielleicht erreichen Sie den Patienten nicht im ersten Gespräch, doch die meisten lassen sich in einem der folgenden Gespräche überzeugen, ihre Zähne durch eine gute Mundhygiene zu erhalten oder ggf. nur durch Teilprothesen oder Implantate zu ergänzen.

Typ 4 – der Pflegefall
Bei einem Pflegefall bleibt die Mundhygiene leider oftmals auf der Strecke, denn die knapp kalkulierten Pflegezeiten reichen meistens nicht aus, um auch noch eine optimale Zahngesundheit zu gewährleisten. Übernehmen Sie Verantwortung! Denn was wird sonst mit Ihren Implantatpatienten passieren? Bieten Sie doch beispielsweise proaktiv den Pflegediensten bei Ihnen im Umkreis Seminare an, wie man eine effiziente Zahnpflege in den Pflegealltag integrieren kann. Erläutern Sie die Notwendigkeit und weisen Sie das Pflegepersonal in praktische Handgriffe ein. Da hier akuter Handlungsbedarf besteht, wird man Ihren Empfehlungen folgen.

„Beugen Sie vor und empfehlen Sie Ihren jungen Patienten von heute, eine private Zahnzusatzversicherung abzuschließen, damit sie sich in Zukunft eine anspruchsvolle Behandlung leisten können."

Die Prophylaxebehandlung

Sie haben es geschafft, Ihr älterer Patient hat sich für Prophylaxe entschieden und Sie können mit der Behandlung beginnen:
– Karies- und Parodontalrisiko erkennen
– Professionelle Zahnreinigung.
Bei Ihren Implantatpatienten müssen Sie beachten, dass die Reinigung nur mit Handgeräten aus Kunststoff oder Karbon und nicht aus Metall erfolgen sollte, um

die Oberfläche des Implantats oder der Krone nicht anzugreifen. Auch eignen sich am besten Spezial-Polierpasten ohne Schmirgelstoffe. Die richtige Pflege ist bei Implantaten ganz entscheidend, damit sich die hohe Investition Ihres Patienten auch lohnt. Bestellen Sie daher die Implantatpatienten sicherheitshalber viermal im Jahr zur Pflege der Suprakonstruktionen sowie zur Prophylaxe der Restezahnung.

- Anwendung der Pharmazeutika, wie Fluoride und CHX-Lacke
- Häusliche Mundhygiene.

Das Kapitel der häuslichen Mundhygiene ist hier etwas umfangreicher als bei den jüngeren Patienten, denn Sie müssen im Detail auf die Reinigung der Teilprothesen und Implantate eingehen. Zeigen Sie Ihren Implantatpatienten die richtige Putztechnik. Empfehlen Sie Ihren Patienten mit Teilprothesen die Verwendung von Prothesencremes, die die Prothese nicht verfärben, und weisen Sie auf die eingeschränkte Anwendung der Reinigungstabs hin, die nur die weichen Beläge entfernen können. Bei motorisch ungeschickten Patienten können Sie anraten, ein Handtuch ins Waschbecken zu legen, damit die Teilprothese beim Runterfallen nicht zerbricht.

Den nächsten Recalltermin vergeben Sie in Abhängigkeit des Mundhygienestatus – wie bei allen anderen Patienten auch.

Altersprophylaxe von morgen

Beugen Sie vor und empfehlen Sie Ihren jungen Patienten von heute, eine private Zahnzusatzversicherung abzuschließen, damit sie sich in Zukunft eine anspruchsvolle Behandlung leisten können. Verweisen Sie auf zahntarif^{24} und Sie bleiben neutral. zahntarif^{24} bietet eine Auswahl von vier Premium-Zahnzusatzversicherungen an, die in Kooperation mit namhaften Gesellschaften zusammengestellt wurden. Es handelt sich um erprobte spezielle Hochleistungstarife, die eine erstklassige Versorgung garantieren.

Der Patient muss nur seine Prioritäten festlegen, ob er beispielsweise bis zu 85 Prozent Kostenübernahme bei hochwertigem Zahnersatz (Regelversorgung 100 Prozent) wünscht oder ob er den Tarif mit einer Kostenübernahme bis zu 100 Prozent für professionelle Zahnreinigung und Kompositfüllungen bevorzugt.

kontakt.

DENT-x-press GmbH
Lise-Meitner-Str. 3
85716 Unterschleißheim
Tel.: 0 89/55 26 39-0
E-Mail: info@dent-x-press.de
www.dent-x-press.de

info.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.zahntarif24.de oder unter Tel.: 0 89/55 26 39-24. Wir beraten Sie gerne!

ANZEIGE