



Dr. Susanne Fath

Zahnärztin Parodontologie
Niedergelassen in eigener Praxis in
Berlin und Chefredakteurin des
Quintessenz Team-Journals.

Psychologie pur!

Dass es in der Zahnarztpraxis viel um Psychologie geht, ist eine Binsenweisheit. Wer könnte nicht die vielen Situationen aufzählen, wo sie eine – meistens sogar große – Rolle spielt? Das beginnt schon beim allerersten Kontakt, bei dem sich herausstellt, ob man einen „guten Draht“ zueinander hat oder eben nicht. Und dieser „Draht“ beeinflusst dann auch ganz wesentlich alles Weitere...

Am häufigsten fällt den Menschen beim Thema Zahnarzt leider der Begriff „Angst“ ein. Und es scheint sich bei allen Fortschritten auch kaum ändern zu lassen. Aber wann hat man schon einmal Gelegenheit, sich mit den Hintergründen dazu, der statistischen Häufigkeit, der Verteilung in der Bevölkerung, auch zwischen Männern und Frauen, den Ursachen und dem besten Umgang damit, vertraut zu machen? Wir bieten sie Ihnen jetzt. In diesem und einem folgenden Heft können Sie sich in einem sehr lesenswerten Beitrag von Hans-Wolfgang Hoefert damit beschäftigen.

Ein psychologisches Thema, mit dem v.a. die in der Prophylaxe Tätigen regelmäßig zu tun haben, ist die Frage, wie man seinen Patienten das ungeliebte Thema „Zwischenraumreinigung“ so nahe bringt, dass sie dann tatsächlich auch regelmäßig „fädeln“ (oder was auch sonst immer dazu sinnvoll wäre...). Benjamin Schütz hat zusammengestellt, was dabei zu bedenken ist. Machen Sie etwas daraus!

Apropos Erstkontakt: der findet mit der Praxis ja meistens am Telefon statt. Und auch „Stammpatienten“ möchten schon am Telefon spüren, dass sie in „ihrer“ Praxis gern gesehen und gut aufgehoben sind. In dem Beitrag von Nadine Büttner und Carolin Stenger wird zusammengefasst, welche Faktoren wichtig sind, um das zu erreichen und wie Sie das selber auch umsetzen können. Auch, wenn dieses Thema immer wieder zur Sprache kommt: es bleibt auch ein psychologischer Dauerbrenner, den man nicht unterschätzen darf!

Psychologie spielt naturgemäß auch bei der Beratung eine große Rolle. Eigentlich ist so eine Beratung Psychologie pur! Sie wird aber allzu oft als selbstverständliches „Nebenprodukt“ beim (Zahn)arztbesuch empfunden. Dabei ist sie grundlegend für die weitere Behandlung und die Motivation des Patienten, überhaupt in eine Behandlung einzuwilligen. Deshalb sollte sie auch konsequent abgerechnet werden. Die Möglichkeiten dazu sind allerdings sehr „übersichtlich“. Wie Sie sie am besten ausschöpfen können, erläutert Ihnen Sabine Schmidt.

Auch weitere interessante Themen finden Sie wieder vor – lassen Sie sich überraschen und inspirieren!

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Dr. Susanne Fath