



Zahnseide und Co. – Strategien zur Motivation

Bereits 1815 in Amerika erfunden, bleibt die bahnbrechende Umsetzung in deutschen Badezimmern bislang aus: Der Gesamtjahresverbrauch an Zahnseide liegt im Durchschnitt bei lediglich 1,5 Metern pro Kopf. Laut Empfehlung der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK, C.E Dörfer, U.Schiffner, H.J. Staehle, DZZ 62 (09) 2007), sich die Zahnzwischenräume täglich zu fädeln, würde der Verbrauch bei 180 Metern pro Mund im Jahr liegen (Witten-Herdecke, 2012).

Text / Bilder Nadja Matysiak, Fotolia

Können wir unseren Patienten mehr mitgeben als nur ein Wohlge-meintes: "Das wird schon!" oder „Andere haben das auch geschafft!“, wenn es um die tägliche Anwendung von Interdentalpflegemitteln geht, um den inneren Schweinhund in Schach zu halten? An dieser Stelle möchte ich Euch ein paar effektive Strategien vorstellen, welche in meiner täglichen Praxis gut funktionieren. Die genannten Empfehlungen setzen allerdings voraus, dass Eure Patienten bereits im Handling von Zahnseide, Interdentalbürsten und Co. erfahren sind.

1) Die Motivationskraft der Handlungspläne

Gemeinsam mit Euren Patienten einen Plan zu erstellen, indem Ihr ihnen spezielle W-Fragen stellt, lenkt die Aufmerksamkeit in die richtigen Bahnen. Denn wer fragt, führt das Gespräch! Offene Fragen bewirken, dass wir Informationen bekommen. Die weitere Chance liegt darin, dass im Kopf des Befragten ein Lösungsprozess angestoßen wird, wie er nun die geplanten Aktionen ausführen kann. Sogenannte „Wann-Wo-Wie-Pläne“ oder Handlungspläne sind laut Studien der Gesundheitspsycho-

logie wirksame Alltagshilfen, wenn es um das Vorbereiten und Ausführen neuer Verhaltensweisen geht (Gollwitzer, P. M. & Sheeran, P. 2006):

wann	„Wann genau passt es zeitlich in Ihren Tagesablauf? Früh, mittags oder eher abends?“
Wo	„Wo genau an welchem Ort würden Sie Zahnseide benutzen?“
Wie	„Wie genau würden Sie loslegen? Wie würden Sie mit dem Fädeln beginnen?“

Diese Fragestellungen lassen sich leicht in ein Gespräch einbringen. Die Aussagen Eurer Patienten könnt Ihr dann gleich in der Karteikarte verbindlich dokumentieren. Je präziser und persönlicher, umso besser. Ein interessanter Anlass, auch Eure Patienten näher kennenzulernen und mehr über ihren Alltag zu erfahren. So gab eine Patientin an, dass sie nur auf Arbeit in der Mittagszeit die nötige Ruhe zum Fädeln hätte: „Daheim wuseln ständig meine zwei Kinder um mich herum. Da laufe ▶

ich Gefahr, es nur halbherzig oder gar nicht anzuwenden.“ Eine günstige Gelegenheit, um beim nächsten Termin nachzufragen, wie gut der Plan eingehalten werden konnte.

2) Zielverfolgung durch Selbstbeobachtung

Wenn etwas Neues begonnen wird, laufen Mann und Frau Gefahr, in vertraute Verhaltensmuster zurück zu fallen. Ausnahmen und Pausen schleichen sich ein. Spätestens jetzt kommt der innere Schweinehund ins Spiel mit den fantasievollsten Ausreden: „Ich bin heute zu müde“ oder „So viele Beläge können es doch gar nicht sein“. Was hilft? Gebt dem kreativen Kerlchen eine Aufgabe: Er darf sich in seinem Tun beobachten und nach jedem erfolgreichen Fädeln ein Kreuz im Kalender notieren.

Mit jedem Versuch, sich die Zähne zu flossen, werden Eure Patienten geschickter. Dranbleiben, im wahrsten Sinne des Wortes, den Faden immer wieder aufnehmen, darf hier die Devise sein. Das Handlungs-gedächtnis braucht seine Zeit, bis es erkennt, dass es sich nun um eine neu erlernte Gewohnheit handelt und im Sortiment der automatisierten Abläufe gespeichert werden darf. Wollt Ihr einen Kalender zum Ankreuzen für Eure Patienten mitgeben, empfiehlt sich eine Spanne von drei bis fünf Wochen. Zusätzlich kann es die Motivation Eurer Patienten steigern, wenn Ihr sie auf die Idee bringt, sich selbst eine Belohnung zu gönnen, sobald sie es geschafft haben, die Zahnseide oder andere Interdentalpflegemittel über fünf Wochen hinweg anzuwenden: „Angenommen, Sie schaffen es über fünf Wochen am Ball zu bleiben – welche Art der Belohnung würden Sie sich dann gönnen?“ Vielleicht nennt der eine oder andere Patient sogar als Idee den längst fälligen Wechsel von der Handzahnbürste hin zu einem elektrischen Modell – Beispiel für eine Kalenderkarte zur Selbstbeobachtung:

	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
Woche 1							
Woche 2							
Woche 3							
Woche 4							
Woche 5							

3) Schlüsselreiz in der gewohnten Umgebung setzen

Die Kalenderkarte zur Selbstbeobachtung erinnert an das geplante Vorhaben. Wurde sie nun sichtbar zu Hause am Badspiegel angebracht, sollte der Griff zur Zahnseide leichter fallen. Diese Erinnerungshilfe unterstützt, sogenannte „Wenn-Dann-Verknüpfungen“ im Gehirn zu verstärken. Beispiel: **„Wenn ich morgens das Bad betrete, fällt mein Blick auf den Kalender, dann entnehme ich der Packung einen Faden und beginne zu flossen.“** Ein Schlüsselreiz kann auch der Klingelton einer Erinnerungs-App (zum Beispiel „Reminder“) auf dem Handy sein oder ein spezieller Aufkleber. Auf meine Frage: „Was kann

Ihnen helfen, sich täglich daran zu erinnern zu flossen?“, gab eine Patientin an, dass sie das Fädeln mit der Pilleneinnahme am Abend verbinden könnte. Welche Idee auch immer, Hauptsache es stupst Eure Patienten an und hilft, ins Handeln zu kommen.

Eine knappe Form der genannten Strategien lasse ich in meine Beratung zum Ende der Zahnreinigung einfließen. Mithilfe einer entworfenen Karte habe ich einen Gesprächsleitfaden zur Hand. Nach Einigung auf die Tageszeit setze ich Kreuze über die ganze Woche hinweg und markiere diejenige Stelle im Zahnschema, an der er meint beginnen zu wollen. Als Erinnerungshilfe lade ich dazu ein, das Kärtchen sichtbar am Badspiegel anzubringen. Diese Anregung wird dankbar in Anspruch genommen und bietet mir die Chance, beim nächsten Termin nachzufragen, wie es denn mit der Umsetzung funktioniert hat.

Kurzvita – Diplompsychologin und ZMP Nadja Matysiak

- Inhaberin einer psychologischen Beratungspraxis
 - Lehrtätigkeit am Philipp-Pfaff-Institut Berlin für die Aufstiegsfortbildungen zur ZMP und DH
 - parallel als ZMP in einer Berliner Zahnarztpraxis tätig
- Seit 2013 Dozentin am Philipp-Pfaff-Institut Berlin für den Fachbereich Psychologie und Kommunikation
 Seit 2013 auf Facebook „Prophylaxe Infobox“
 seit 2009 Diplom-Psychologin (TU-Berlin)
 seit 2004 Prophylaxe-Assistentin (ZMP)
 seit 1999 Zahnärzthelferin (ZAH)

Die Literaturliste zum Beitrag erhaltet Ihr auf Anfrage bei der recall-Redaktion oder direkt bei der Autorin.



Nadja Matysiak

Diplom-Psychologin und ZMP

Bäumerplan 32 • 12101 Berlin

Tel.: +49 30 37 303 806

E-Mail: info@schrittewagen.de

www.schrittewagen.de