

Mit Implantologie-Vorträgen in den gelungenen Dialog treten

| Dr. Norbert Mannl

Welche Effekte hat es, abends vor einem Auditorium medizinischer Laien über navigierte Implantologie zu referieren? Es dient vor allem einer gelungenen Kommunikation: Der Implantologe nimmt die Fragen und Bedürfnisse von Menschen, die sich für Zahnimplantologie interessieren, deutlicher wahr. Dr. Norbert Mannl, Zahnarzt und Implantologe aus München, schildert seine Erfahrungen. Er ist Mitglied im Netzwerk der Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik (GZFA), die bundesweit öffentliche Vorträge zum Thema veranstaltet.

Menschen, die über ein Zahnimplantat nachdenken, erwarten Aufklärung über alle Behandlungsvarianten: Was ist technisch möglich, wie lange ist die Behandlungsdauer und, zu guter Letzt, mit welchen Kosten ist zu rechnen? Zu diesen Fragen kommen gesammelte Erfahrungen aus dem Familien-, Freundes- und Kollegenkreis sowie teilweise undifferenzierte Eindrücke aus Schlagzeilen. Auch das Internet mit seinen mitunter spezialisierten Fachinformationen spielt eine immer größere Rolle. Vor diesem Hintergrund sucht er einen Ansprechpartner, der ihm die geltenden Faktoren benennen, einordnen und eine Auswahl für die beste Lösung darlegen kann, kurzum: der ihn gut durch den Dschungel Implantologie führt. Öffentliche Vorträge bieten einen sehr guten Weg, um diesem Bedürfnis entgegenzukommen. Will ein Implantologe zu diesem Ansprechpartner werden, muss er die „sichere Zone“ seiner Praxis verlassen, seinen sprachlichen Ausdruck überdenken und sich den unterschiedlichsten Fragen vor Publikum stellen. Betritt ein Besucher später als Patient die Praxis, ist der grundlegend über ein sehr komplexes Verfahren informiert. Das wichtigste Ziel, ein auf lange Sicht sehr guter Behandlungserfolg bei einem zufriedenen Patienten, findet so seine optimale Grundlage.

Faktor Beratungszeit

Wenn ein Patient in meiner Praxis mehr über Implantate erfahren möchte, geht bis zu einer Stunde Beratungszeit im Nu vorbei. Ich setze dafür eine Mappe ein, in der ich bisherige Arbeiten dokumentiert habe und mit standardisierten Ansichten typische Fälle darstelle.

In meinen Vorträgen von knapp einer Stunde arbeite ich mit wenigen Folien. So lässt sich besser frei referieren und das Konzentrationslevel bleibt hoch. Alle gängigen technischen Varianten der Implantologie sind exakt aufbereitet. Kommt ein Vortragsbesucher später in die Praxis, hat er zu diesem Punkt praktisch keinen Aufklärungsbedarf mehr und eine recht genaue Vorstellung von seinem Vorhaben. Als Implantologe kann ich nahezu direkt in die Diagnose einsteigen und die individuelle Situation klären. Für den Praxisablauf bedeutet das eine extreme Entlastung.

Faktor sprachlicher Ausdruck und Vortragssituation

Die Kommunikation zwischen Arzt und Patient wird oft als verbesserungswürdig kritisiert. Unabhängige Beratungsstellen schlagen Patienten vor, mit schriftlich festgehaltenen Fragen in die Praxis zu kommen, Antworten zu notieren und Begriffe zu klären. Dagegen bieten öffentliche Vorträge die Alternative, im neutralen Umfeld Fragen für viele Besucher gleichzeitig aufzugreifen.

Der wichtigste Pluspunkt ist für mich, dass die allgemeine Aufklärungsarbeit zum komplexen Thema navigierte Implantologie in einem offenen, neutralen Klima stattfindet.

Ich selbst bin bei den öffentlichen Vorträgen dazu übergegangen, auf medizinische Begriffe wie Augmentation oder Sinuslift mehr und mehr zu verzichten, und die Verfahren statt dessen vor allem durch klare, plastische Bilder und Vergleiche aus der Natur oder dem Alltagsleben zu beschreiben. Im Zweifelsfall geben Rückfragen aus dem Auditorium eindeutige Signale, wo noch Verständnislücken bestehen. Wichtig ist, dass ein Vortragsbesucher am Ende eine grundsätzliche Vorstellung von der Materie gewonnen hat. Dass diese Vorgehensweise plausibel bleibt, hat mir am eindrücklichsten ein Professor meines Staatsexamens bestätigt, ein europaweit bekannter und inzwischen emeritierter MKG-Chirurg.