



Look good – feel good

Interdisziplinäre Zusammenarbeit für ein perfektes Lächeln lohnt sich

Dr. Michael Visse

Ob es uns gefällt oder nicht: Gut aussehende Menschen genießen im Hinblick auf die soziale Interaktion Vorteile. Neuere Untersuchungen, z. B. Langlois et al, 2000, zeigen, dass Ausmaß und Reichweite dieser Vorteile möglicherweise sogar unterschätzt werden. Eine attraktive und sympathische Erscheinung scheint somit eines der vornehmsten Ziele sozialen Handelns zu sein. Zu solchen Personen fühlt man sich im Allgemeinen eher hingezogen und behandelt sie anders. Vor diesem Hintergrund spielt gutes Aussehen im Privat- wie im Berufsleben eine entscheidende Rolle. Kieferorthopäden können als Spezialisten hier einen erheblichen Beitrag leisten.

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. Beim Anblick einer fremden Person vergleicht das Gehirn sie mit auf der „Festplatte“ gespeicherten Bildern. Das benötigt wenig kognitive Leistung. In Millisekunden kommt es zu einer Bewertung und urteilt „Schön gleich gut“ (Abb. 1). Wir alle wissen, dass Zähne im Hinblick auf die Attraktivität eines Gesichtes eine entscheidende Rolle spielen. Gesunde weiße Zähne symbolisieren vor allem Vitalität, Jugend und Erfolg. Sie sind daher für unsere Patienten besonders begehrenswert. Es darf jedoch keine Reduktion allein auf die Zahnfarbe erfolgen. Entscheidend für die Attraktivität sind weitere Faktoren. Zahnmorphologie, Zahnfarbe, parodontale Situation, Lippenrot,

Lachlinie und Gesichtssymmetrie stehen in einer wechselseitigen, sehr komplexen Beziehung zueinander.

Ich möchte mich in diesem Beitrag näher mit meinen Beobachtungen und Erfahrungen einer interessanten Patientengruppe beschäftigen, die sich durch folgende Merkmale auszeichnet:

- geringe Zahnfehlstellung
- gesunde Zähne mit einer natürlichen hellen Zahnfarbe
- optimale Gesichtsmorphologie (Attraktivität)

Ein Laie würde bei solchen Patienten absolut keinen Behandlungsbedarf erkennen. Gerade bei attraktiven

Attraktivität – Sympathie – Erfolg zeigt Wechselwirkung

Wirkung von Schönheit auf unsere Bewertung von Eigenschaften

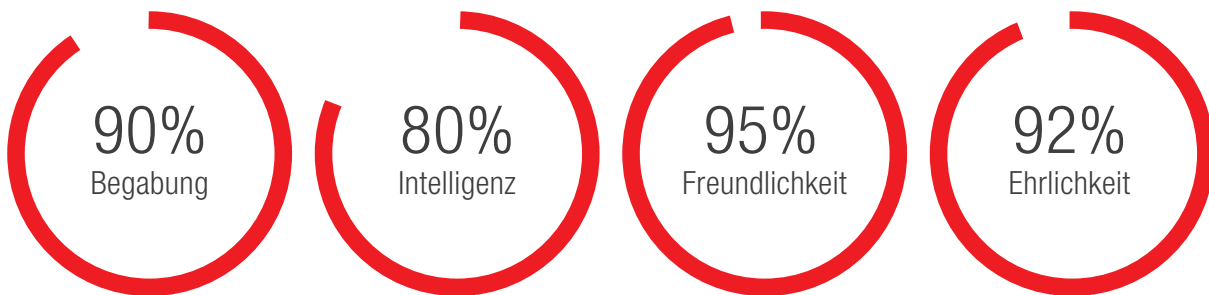


Abb. 1: Ein attraktives Aussehen wirkt sich positiv auf die Einschätzung eines Menschen aus.

Patienten mit einer entsprechenden Anatomie kann die Korrektur einer geringen Zahnfehlstellung jedoch bemerkenswerte Ergebnisse liefern. Das Potenzial in dieser Patientengruppe ist riesig, wird jedoch von zahlreichen Kolleginnen und Kollegen bislang nicht genutzt. Wichtig ist hier die Offenheit für neue Konzepte und die Information über topaktuelle Möglichkeiten. Eine interdisziplinäre Zusammenarbeit ist der Schlüssel zum Erfolg. Im Expertenteam lassen sich optimale Lösungen auch für anspruchsvollste Patienten realisieren. Eine abgestimmte Kooperation bietet daher Praxen wie Patienten gleichermaßen einen unschätzbaren Nutzen. Die Vorteile, die auf allen Seiten entstehen, möchte ich gerne an einem konkreten Fallbeispiel schildern.

Die Patientin stellte sich mit einer geringen Fehlstellung in unserer kieferorthopädischen Praxis vor. Bei ihr lagen beste Voraussetzungen für ein perfektes Lächeln vor. Gerade bei Patienten mit optimaler Lippenkonfiguration und einer balancierten Gesichtsästhetik fallen jedoch schon kleinste Fehlstellungen optisch ins Gewicht (Abb. 2). Solche Patienten widmen ihrem Äußeren extreme Aufmerksamkeit und sind überaus sensibilisiert, wenn es darum geht, aus ihrem schönen Lächeln ein „perfect smile“ zu machen. Die detaillierte Betrachtung

der intraoralen Fotos (Abb. 3–5) lässt durchaus zwei alternative Behandlungsansätze erkennen.

Alternative 1: Prothetische Lösung mit Non-Prep Keramikveneers

Vorteile

- schnelle Umsetzung
- minimalinvasiv
- gutes Preis-Leistungs-Verhältnis

Nachteile

- Risiko der Veneerfraktur
- massive Schneidekante aus Keramik
- schwierige Farbgestaltung
- erkennbarer Übergang von Keramik zu natürlichem Zahn durch altersbedingten Zahnfleischrückgang

Alternative 2: Kieferorthopädische Korrektur mit unsichtbarer Zahnspange

Vorteile

- kontrolliere Zahnbewegung (Korrektur der Achsenneigung der Frontzähne durch orthodontische Zahnbewegung)



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 2: Bei optimaler Lippenkonfiguration und einer balancierten Gesichtsästhetik fallen schon kleinste Fehlstellungen optisch ins Gewicht. **Abb. 3 und 4:** Die Ausgangssituation in intraoraler Betrachtung.



Abb. 5: Die Ausgangssituation in intraoraler Betrachtung. **Abb. 6–8:** Ein Vorteil einer kieferorthopädischen Korrektur ist der Erhalt der natürlichen Zahnmorphologie und Zahnfarbe. **Abb. 9:** Die Versorgung des Seitenzahnbereichs mit Keramik Table Tops und Vollkeramikronen. **Abb.10:** Die Endsituation nach Abschluss der Behandlung.

- Erhalt von natürlicher Zahnmorphologie und Zahnfarbe (Abb. 6–8)

Nachteile

- längere Behandlungszeit
- höhere Kosten
- gute Compliance erforderlich
- dauerhafte Zahnretention mit Oberkiefer-Retainer

Selbstverständlich müssen die Behandlungsalternativen für den betreffenden Patienten in jedem Einzelfall gesondert beurteilt werden. Es geht jedoch darum, aus dem großen „Therapiebaukasten“ die jeweils beste Lösung zu finden.

Die hier vorgestellte Patientin wurde zunächst im Seitenzahnbereich mit Keramik Table Tops und Vollkeramikronen versorgt (Abb. 9). Auf die Frontzahnrestauration wurde verzichtet, da sie eine prothetische Behandlung ihrer gesunden Zähne ablehnte. Hier wurde die Zahnstellung in einem Zeitraum von sechs Monaten durch eine unsichtbare, kieferorthopädische Behandlung optimiert.

Anspruchsvolle Patienten suchen heute Spezialisten, die sich mit Smile Design-Konzepten auskennen. Um an solchen Konzepten zu arbeiten und sie zu perfektionieren, braucht es engagierte Kolleginnen und Kollegen, die bereit sind, Energie in eine interdisziplinäre Zusammenarbeit zu investieren. Das aber lohnt sich auf jeden Fall, denn es sorgt nicht nur für begeisterte Patienten (Abb. 10), sondern macht zudem unglaublich viel Spaß. Ganz ne-

benbei verbessert sich zudem automatisch das Empfehlungsmanagement, was einen höheren Bekanntheitsgrad der beteiligten Praxen in der Region nach sich zieht.

Fazit

Die Chancen, sich zu vernetzen und mit engagierten und interessierten Kollegen zu arbeiten, sollten auf jeden Fall genutzt werden. Patienten werden die Zusammenarbeit im interdisziplinären Expertennetzwerk schätzen. Der gemeinsame Erfolg ist damit nahezu vorprogrammiert.

Kontakt



Dr. Michael Visse
 Fachzahnarzt für Kieferorthopädie
 Georgstraße 24
 49809 Lingen
 Tel.: 0591 59077
 info@dr-visse.de
 www.dr-visse.de

Infos zum Autor



Literatur

