

LÄCHELND ZUM ERFOLG

Die wichtigste Geste erfolgreicher Kommunikation – das Lächeln – ist nicht möglich, ohne dabei die Zähne zu zeigen. Schön, wenn der Gesprächspartner dies erwidert – aber fatal, wenn die freundliche Geste Unbehagen auslöst.

Psychologen fanden heraus, dass die ersten zehn Sekunden bei einer Begegnung zweier Menschen über Sympathie oder Antipathie, über Erfolg oder Misserfolg entscheiden. Kurz gesagt: Ob jemand bei einer anderen Person Gehör findet, ob dieser ihn sehen oder riechen mag und ob er seine Anwesenheit als angenehm empfindet, ist zum großen Teil eine Frage des Auftretens und der Erscheinung. Wer mit Menschen zu tun hat, wer handelt und verhandelt, legt daher automatisch auch Wert auf sein Aussehen: Kleidung, Körperpflege, Frisur – an all das wird gedacht, und es werden beachtliche Summen investiert, die Zähne aber häufig ignoriert. Dabei kann ein schlechtes Zahnbild oder ein schlechter Atem einen noch so eleganten Auftritt in Sekunden zunichte machen.

Meist sind es Dinge, die Menschen aus Gewohnheit nicht mehr bemerken oder auffällig finden: Verfärbungen, Flecken, unansehnliche Füllungen, auffällige Risse im Schmelz oder Beschädigungen. All diese Dinge müssen nicht sein. In der ästhetischen Zahnheilkunde gibt es eine Fülle von modernen Materialien und Methoden, um ein Gesicht wieder zum Strahlen zu bringen. Das beginnt bei einer professionellen Zahnreinigung, eventuell beim *dental bleaching*, dem schonenden Aufhellen von dunkel gewordenen Zähnen, reicht über Rekonstruktionen mit Komposit, einem neuartigen Kunststoff der Nanotechnologie, *Inlays* und Vollkronen aus Keramik, die deformierte Zähne und alte Füllungen optisch ungeschehen machen können, bis zu Restaurationen durch so genannte *Veneers* – Keramikverblendschalen, mit denen auch unansehnliche Frontzähne wieder wie neu wirken. Möglich ist auch das Beseitigen des sogenannten „Zahnfleischlächelns“. So wirken die Zähne optisch größer und das Lächeln sympathischer.

Das Lächeln als Investition

Interessanterweise gibt es gegen die ästhetische Zahnheilkunde jedoch immer noch Vorbehalte. Nicht selten wird befürchtet, als übermäßig eitel angesehen zu werden, wenn die Zähne aufgehellt werden oder das Zahnbild mit *Veneers* optimiert wird. Dabei sind es gerade Männer und Frauen in Führungspositionen, denen die ganze Welt auf den Mund schaut und sie keineswegs nur nach dem beurteilt, was sie sagen. Ein weiterer Einwand betrifft die Kosten. Die gleichen Summen werden jedoch ohne weiteres aufgebracht, wenn es um andere Ausgaben für ein gutes Lebensgefühl geht: Der Maßanzug ist stets eine Investition, ebenso die ausgewählten Kleider, die eleganten Schuhe, alle Stylings, Accessoires und Spezialbehandlungen bis hin zur Haarverlängerung. Auch die neuesten Handys und schnittigen Autos verschönern den Alltag. Für ein gutes Körpergefühl, für Wellness, für die Gaumenfreude in einem exquisiten Restaurant, aber auch für ein klangvolles Konzert wird gerne Geld



ausgegeben. Aber die Zähne, der frische Atem, die Sprache, das gewinnende Lächeln? Zumeist werden sie nur wenig beachtet und ihre Wichtigkeit verkannt. Anders wird die Sichtweise häufig erst dann, wenn es eine direkte Ansprache gibt, die meist jedoch von Außenstehenden aus Höflichkeit vermieden wird.

Die passende Optik zur Persönlichkeit

Oft genug sind es auch falsche Vorstellungen von dem, was ästhetische Zahnheilkunde bewirken kann, die Menschen von einer Verbesserung ihres Lächelns abhalten. Auch hindert häufig Befangenheit am Zahnarztbesuch. Die Befürchtungen sind unnötig, wenn man einen erfahrenen und einfühlsamen Spezialisten aufsucht. Es geht in der ästhetischen Zahnheilkunde gerade darum, die individuellen Bedürfnisse einer Person zu erkennen, zu achten und den unverwechselbaren Charakter ihres Lächelns zu erhalten, beziehungsweise ihn besser sichtbar zu machen. Ziel ist es, das Lächeln wieder zu einem Sinnbild für Vitalität, Lebensfreude, Schönheit und Kraft zu machen. Ein starker Biss imponiert, und weiße, gesunde Zähne sowie frischer Atem sind Zeichen für einen gesunden Körper.

Der erste Eindruck zählt, er sollte überzeugend sein. ■

Der Autor Bertram Eicher MSc ist Zahnarzt und Master of Dental Sciences in Düsseldorf.

Praxis für Zahnheilkunde Bertram Eicher MSc.

Bilker Allee 56 · 40219 Düsseldorf

Tel.: 02 11 / 30 80 65

service@zahnarztpraxis-eicher.de

www.zahnarztpraxis-eicher.de