

# Mit Kindern und Eltern über Kontaktlinsen reden

## Professionelle Empfehlungen von Experten



Indem Sie im Gespräch die dem Kind eigene Energie und seinen Enthusiasmus aufgreifen, wird es Ihnen leichter fallen, mit ihm in Kontakt zu treten, und es wird dem Kind helfen, aufmerksamer auf Ihre Empfehlungen zu achten. Wenn Sie mit Kindern und Eltern über Kontaktlinsen sprechen, prüfen Sie Motivation, Hygiene und Reifegrad des Kindes sowie die erforderliche elterliche Unterstützung. Im Folgenden lesen Sie einige Anregungen, wie Sie das Thema Kontaktlinsen bei Ihren jungen Kunden/Patienten zur Sprache bringen können.

### Allgemeine Kommunikationstipps:

- Sprechen Sie jeden Kunden/Patienten direkt und auf Augenhöhe an. Setzen Sie sich auf einen Stuhl neben den Kunden/Patienten und unterhalten Sie sich.
- Richten Sie das Tempo der Unterhaltung nach dem Wohlbefinden des Kindes. Wenn Sie mit Ihren erwachsenen Kunden/Patienten normalerweise schnell sprechen, schalten Sie für Ihre jüngeren Kunden/Patienten einen Gang zurück. Gelingt es Ihnen nicht, sie ins Gespräch zu verwickeln, passen Sie Ihr Tempo entsprechend an.
- Geben Sie dem Kind eine Kontaktlinse in die Hand, damit es sie halten und untersuchen kann. Um zu zeigen, wie wichtig eine gute Linsenpflege ist, achten Sie darauf, dass die Hände des Kindes sauber sind; sind sie es nicht, geben Sie ihm die Gelegenheit, sie zu waschen.
- Sie können auch mehrere junge Kunden/Patienten nacheinander einbestellen, insbesondere, wenn Sie gerade erst damit anfangen, Kindern Kontaktlinsen anzupassen. Das wird Ihren Lernkurveneffekt steigern, sowohl hinsichtlich der Anpassung als auch hinsichtlich der Interaktion mit ihnen.
- Nachdem Sie dem Kind oder Jugendlichen Kontaktlinsen angepasst haben, wiederholen Sie die Regeln der richtigen Linsenpflege, um die Compliance zu fördern. Versichern Sie Ihnen, dass sie keinerlei Probleme haben dürften, wenn sie sich an diese Regeln halten.
- Bitten Sie den Kunden/Patienten, die Pflegehinweise, die Sie oder Ihre Mitarbeiter ihm gegeben haben, zu wiederholen – so vergewissern Sie sich, dass sie verstanden wurden. Denken Sie darüber nach, den Kunden/Patienten einen Patientenleitfaden zur Verfügung zu stellen (verfügbar unter [www.jnjvisioncare.com](http://www.jnjvisioncare.com)), damit sie alle guten Gewohnheiten beibehalten, wenn sie mit dem Umgang und der Pflege von Kontaktlinsen vertrauter werden.
- Entspannen Sie sich! Geniessen Sie die Energie, die junge Kunden/Patienten an Sie, Ihre Mitarbeiter und Ihre Praxis weitergeben.

### Im Gespräch mit jungen Kunden/Patienten:

- Stellen Sie eine einfache Frage wie: „Hast Du schon einmal darüber nachgedacht, Kontaktlinsen zu tragen?“ Auch wenn der Kunde/Patient noch nicht so weit ist, wird diese Frage den Keim für die Zukunft legen. Sie werden vielleicht überrascht sein über die Reaktion junger Kunden/Patienten, die sich schon mit der Idee, Kontaktlinsen zu tragen, angefreundet haben.
- Fragen Sie nach Lieblingsbeschäftigungen (Sport, Tanz, Theater etc.), dann schlagen Sie vor, während dieser Aktivitäten Kontaktlinsen als Brillenersatz zu verwenden.
- Wenn das Kind Interesse bekundet, ziehen Sie die Eltern mit ins Gespräch.

### Im Gespräch mit Eltern:

- Schätzen Sie ein, wie wohl sich die Eltern mit dem Thema Kontaktlinsen fühlen – grundsätzlich und in Bezug auf den Kunden/Patienten.
- Versichern Sie sowohl dem Kind als auch den Eltern, dass Ihre Mitarbeiter das Einsetzen, das Herausnehmen, die Pflege und das Austauschen individuell und ausgiebig mit dem Kind üben werden, um alle Ängste auszuräumen.
- Respektieren Sie die Beurteilung der Eltern, ob das Kind für Kontaktlinsen bereit ist. Bieten Sie ihnen einen Patientenleitfaden an, den sie sich zu Hause noch einmal ansehen können, und bieten Sie eine telefonische Rücksprache mit Ihren Mitarbeitern in ein bis zwei Wochen an, um eventuelle Fragen zu beantworten.
- Besprechen Sie das Thema beim nächsten Termin erneut.

### Erfahren Sie mehr über Kinder und Kontaktlinsen unter: [www.jnjvisioncare.ch](http://www.jnjvisioncare.ch)

Verlassen Sie sich stets auf Ihre professionelle Fachkenntnis, um den Reifegrad eines jungen Kunden/Patienten und das Ausmass der elterlichen Unterstützung zu beurteilen. Nur so können Sie entscheiden, ob ein Kind ein geeigneter Kandidat für die Verwendung von Kontaktlinsen ist und ob es Ihren Trage- und Pflegeanweisungen Folge leisten kann.