



Ein guter Zahnarzt ist auch ein guter Psychologe

Der Vorsitzende des AK, PD Dr. Peter Jöhren (Bochum) begrüßte die Teilnehmer und nahm Bezug auf das von Prof. Dr. Werner Ketterl geäußerte Statement, dass ein guter Zahnarzt immer auch ein guter Psychologe sei. Die Komplexität der zahnärztlichen Materie unter dem Einfluss von Wissenschaft und Forschung bedinge es zwangsläufig, dass Psychologie und psychologische Kenntnisse zunehmend im Arbeitsfeld des Zahnarztes vertreten sein müssen. Aus diesem Grunde finden sich bei der nun geplanten Änderung der Approbationsordnung für Zahnmediziner in Anlehnung an das Medizinstudium im ersten Studienabschnitt das Fach Psychologie als Prüfungsfach. Die professionelle Integration der Inhalte sei jedoch während des Studiums verständlicherweise nur bedingt möglich, weshalb gerade der postgraduierten Ausbildung, zum Beispiel an der Akademie Praxis und Wissenschaft im Rahmen der DGZMK, ein hoher Stellenwert zuzuordnen sei. Er freue sich, dass im Rahmen des Kongresses auch den ersten Absolventen des Curriculums „Psychosomatische Grundkompetenz“ die Zertifikate überreicht werden könnten. Vergeben wurden sie von Dr. Inge Staehle (Erlangen, 2. Vorsitzende des Arbeitskreises).

Historische Entwicklung der psychologischen Betrachtungsweise

Nach der Vorstellung der Referenten gab Dr. Hans-Joachim Demmel (Berlin) einen Überblick über die historische Entwicklung der psychologischen Betrachtungsweise in der Zahnmedizin, die von Professor Dr. Mueller-Fahlbusch vor 30 Jahren in die Wege geleitet wurde. Dem Auditorium wurde nahe gelegt, diese interessante und bereichernde Materie durch die Fortbildungsmöglichkeiten und Qualifizierungen wahrzunehmen.

Qualitätssicherung durch psychologische Kompetenz

Dr. Jutta Margraf-Stiksrud (Marburg) eröffnete den Hauptteil der Veranstaltung zu der Thematik „Qualitätssicherung durch psychologische Kompetenz“, mit einem Vortrag, in dem sie auf Verhaltensreaktionen, psychosoziale Bedingungen und sozio-psychologische Strukturen der Patienten einging und einen Abriss der multiplen diagnostischen Kriterien und Therapieansätze darlegte. Die Psychologie in der Zahnmedizin sei „das Wissen über den Patienten“, der häufig unter neurotischen, belastungsabhängigen oder somatoformen Störungen leide. Hervorgehoben wurde die Problematik der Angst und die Möglichkeiten der

Diagnostik und Klassifikation dieser verbreiteten Erkrankung. Auch psychosozialen Faktoren wie Stress, mangelhafte reale oder vermeintliche Ästhetik (Dismorphe Störungen) und der Einfluss von Erkrankungen wurden hervorgehoben. Gerade die Ästhetik, die einer individuell stark schwankenden Akzeptanz unterliege, werde von Vorstellungen, Beruf, Geschlecht und Alter stark beeinflusst. Hingewiesen wurde in diesem Zusammenhang auch auf Tumor- und unfallbedingte Erkrankungen, die oftmals durch die Therapie zu Entstellungen der vormals integren somatischen Struktur und der daraus resultierenden starken psychischen Belastung führen. Nicht unerwähnt blieben die alters- und lebensabschnittsbedingten Verhaltensweisen, die jeder Mensch durchläuft sowie die ethno-kulturelle und sozio-kulturelle psychische Problematik, der zum Beispiel Migranten unterliegen. Es sei Aufgabe des Zahnarztes, die psychischen Phänomene – auch im Bereich der Psychopathologie – auf der Basis wissenschaftlicher Standards zu erkennen und zu beurteilen, damit Entscheidungsfehler vermieden und die zahnmedizinische Behandlungsqualität gesteigert werden könne. Der Erwerb psychosomatischer Kompetenzen sei erforderlich, damit eine sachgerechte Diagnostik und Therapie durch den Zahnarzt selbst erfolgen könne. Dieser individuelle Qualitätszuwachs in der Patientenversorgung sei zudem ein substanzieller Wettbewerbsvorteil der Praxis.

Qualitätsmarketing und schwierige Patienten

Der Anschlussvortrag von Prof. G. F. Riegl befasste sich mit „Qualitätsmarketing unter besonderer Berücksichtigung des schwierigen Patienten“, in dem die psychologischen Strukturen und Verhaltensweisen der Patienten dargestellt wurden, die ein spezifisches Verhalten des Zahnarztes im Praxisalltag erfordern. Die überaus lebendig gestaltete Informationsvermittlung unter anderem über Verkaufspsychologie beleuchtete die vielfältigen Aspekte, denen der Patient wie auch der Zahnarzt und sein Team unterliegen und die bestimmenden Einfluss auf Qualität, Psychohygiene, Arbeitsbelastung und Praxisstruktur haben. Gerade weil der Patient letztendlich das wirtschaftliche Überleben einer Praxis sichere, sei ein psychologisches Qualitätsmanagement unerlässlich. Dazu wurden Untersuchungsergebnisse aus Benchmarkingstudien aufgeführt. Verkaufsmanagement und Marketing in der Zahnarztpraxis wurden ebenso dargestellt, wie Überlegungen zu Standortwahl, Terminplanung und Personalführung. Der Umgang mit Patienten, die Führungskultur auf der einen, die Praxis als „Marke“ auf der anderen Seite seien die wichtigsten Parameter eines Praxiskonzepts.

In der sich anschließenden Diskussion wurde vor allem der Vortrag von Prof. Dr. Riegl kritisch diskutiert. Die Diskussion brachte jedoch fruchtbare Ergebnisse für die Fragestellung, inwieweit diese Überlegungen aus dem Marketingbereich in die Themenvielfalt des Arbeitskreises integriert werden müssen. Die breite Akzeptanz dieser Thematik im Auditorium und der Zuspruch für den Vortrag von Riegl zeigen, dass Überlegungen zum

Praxiserfolg aus psychologischer Sicht von den Zahnärzten gefordert werden und dass wir uns künftig im Arbeitskreis dieser Thematik stellen müssen.

Kurzvorträge

In den Kurzvorträgen stellte Dipl. Psych. B. Beitter (Erlangen) die Entwicklung eines Screenings für psychosomatische Erkrankungen vor. Der aus standardisierten Erhebungsinstrumenten und eigenen Items konstruierte Fragebogen ermöglicht dem Zahnarzt, den untersuchten Patienten in seiner psychosomatischen Problematik zu erfassen. Eine Validierung soll anhand einer neuen Stichprobe erfolgen.

Dipl. Psych. F. Hagenow (Hamburg) informierte über die Untersuchung eines Kommunikationstrainings für Zahnärzte, in dem Gesprächsverhalten im zwischenmenschlichen Umgang und Verhaltensalternativen geübt wurden. Das Ergebnis zeigte, dass ein in Gesprächsführungskompetenz trainierter Zahnarzt einen positiven Einfluss auf die Behandler-Patient-Beziehung ausübt.

Priv.-Doz. Dr. U. Klages (Mainz) berichtete über die Beziehungen dentaler Ästhetik zu psychosozialer Befindlichkeit und oraler Gesundheit. Die untersuchten Patienten beurteilten ihre Zahnstellung über die Perception of Occlusion Scale und einen Fragebogen zur Beurteilung psychosozialer Auswirkung dentaler Ästhetik. Es zeigte sich, dass sowohl die psychosoziale Befindlichkeit als auch die orale Gesundheit dem Einfluss der dentalen Ästhetik unterliegt.

Dr. Dr. N. Enkling (Witten /Bochum) stellte eine Untersuchung über den Erfolg einer psychotherapeutischen Verhaltenstherapie bei Patienten mit Zahnbehandlungsphobie vor. Die Patienten wurden nach drei verhaltenstherapeutischen Kurzinterventionen über jeweils 90 Minuten klinischer zahnärztlicher Therapie zugeführt und der Gruppe der Therapieabbrecher gegenübergestellt. Es zeigte sich, dass durch die Verhaltenstherapie mit drei Sitzungen 70 Prozent der Behandlungsphobiker an eine regelmäßige Zahnbehandlung heranzuführen sind.

In dem Vortrag Hypnose versus Sedierung stellte Dr. B. Kessler (Bonn) eine Studie vor, in der medikamentös induzierte Bewusstseinsstrübung bei Kindern hypnotherapeutischen Verfahren und deren Kombination mit pharmakologischen Verfahren gegenübergestellt wurde. Unabhängig davon, ob Midazolam oder Lachgas eingesetzt wurde, zeigte sich, dass eine zusätzliche adäquate Patientenführung durch Hypnoseverfahren wesentliche Vorteile bei der Durchführung chirurgischer Maßnahmen im Kindesalter bietet.

Abschließend berichtete Dr. Pannewig (Hamminkeln) über eine Untersuchung zur suggestiven Kommunikation in der Zahnarztpraxis. Die in Wort und Bild gegebenen direkten oder indirekten Suggestionen wirken zum Beispiel bei der Reduzierung des Schmerzempfindens oder nach chirurgischen Eingriffen. Da das Ergebnis aber nicht

reproduzierbar vorhersehbar sei, sei die suggestive Kommunikation als monomanes Verfahren kein Standard.

Eine lebhafte Diskussion beendete diese sehr erfolgreiche Veranstaltung des Arbeitskreises Psychologie und Psychosomatik in der Zahn-, Mund, und Kieferheilkunde (DGZMK).

Dr. Peter Macher