

„Motivational Interviewing verbessert die Mundhygiene“

| Gerhard Frensel



Das Motivational Interviewing (MI) unterstützt die häusliche Mundhygiene nachhaltig. Als direkte Gesprächsführung kann MI die intrinsischen Veränderungsimpulse des Patienten fördern und beispielsweise zur regelmäßigen Anwendung moderner elektrischer Zahnbürsten beitragen. Die Motivation zur Änderung seines Mundpflegeverhaltens entsteht als Produkt des MI-Prozesses im Patienten selbst. Aufgrund evidenzbasierter Erfolge bei der Compliance setzt Oberarzt Dr. Christoph Ramseier, Klinikum für Zahn-, Mund- und Kieferkrankheiten, Universität Bern, das Motivational Interviewing in der zahnärztlichen Praxis sowie bei der Ausbildung angehender Zahnmediziner ein. Zu seinen Erfahrungen mit dem MI hat Dentalfachjournalist Gerhard Frensel das folgende Interview mit ihm geführt.

Herr Dr. Ramseier, was bedeutet Motivational Interviewing? Worin liegen die Vorteile dieser Gesprächstherapie für die Mundhygiene?



Dr. Christoph Ramseier, Oberarzt am Klinikum für Zahn-, Mund- und Kieferkrankheiten, Universität Bern.

Das MI ist eine professionelle Form der Gesprächsführung innerhalb einer Arzt-Patient-Beziehung, wobei ich hier Zahnärzte und auch Dentalhygienikerinnen einschlieÙe. Die Methode zielt auf die Förderung der sogenannten intrinsischen Motivation des Patienten.

Primär wird ein MI-Gespräch mit offenen Fragen geführt und dem Patienten Gelegenheit zur Reflektion gegeben – immer vorausgesetzt, er erlaubt es seinem Zahnarzt, ein solches Gespräch überhaupt führen zu dürfen. Die Erfahrung lehrt, dass sich Patienten erst dann ändern, wenn sie die Vorteile einer Verhaltensänderung erkennen und sich diese auch zumuten. Das Motivational Interviewing ist insofern für die zahnmedizinische Praxis gut geeignet, als es die Patientenmitarbeit bei der häuslichen Mundpflege nachhaltig fördert. Zwei aktuelle Studien^{1,2} haben inzwischen bestätigt, dass die MI-bedingte Verhaltensänderung sogar die Reinigung der Zahnzwischenräume verbessert.

Diese Ergebnisse sind erstaunlich, wenn man bedenkt, dass es sich beim Motivational Interviewing um eine Gesprächstherapie handelt und sich diese von konventioneller zahnärztlicher Tätigkeit stark unterscheidet. Wie reagieren denn Ihre Patienten, wenn Sie Ihnen vorschlagen, sich auf ein MI einzulassen?

In der Regel sehr positiv. Meist erlebe ich in meiner Klinik Patienten mit bereits chronifizierten Parodontalerkrankungen,

die einen starken Leidensdruck verursachen und wahrscheinlich lebenslange Therapiemaßnahmen erfordern. Das MI bietet ihnen eine zusätzliche Möglichkeit, ihre Mundgesundheit selbst zu verbessern und in diesem Bemühen nicht nachzulassen. Außerdem haben die Patienten das Gefühl, besser betreut zu sein, weil ich ihnen mit dem Motivational Interviewing mehr von meiner zahnärztlichen Zeit zukommen lassen kann. Als weiteren Vorteil sehen es viele Patienten an, dass sie dabei auch mehr über gingivale und parodontale Erkrankungen und Prophylaxe erfahren. Dies führt insgesamt zu besserer Compliance, ohne die eine Parodontaltherapie nicht wirklich erfolgreich sein kann.

Wie führen Sie ein solches MI-Gespräch? Ist es notwendig, dieses zu wiederholen, um Erfolge zu erzielen?

Dazu ein Beispiel: Wenn ich einen Patienten dazu bringen möchte, die Mundpflege zukünftig mit einer elektrischen Zahnbürste durchzuführen, versuche ich zuallererst, seine Erlaubnis für ein Motivational Interviewing zu erhalten. Durch das MI kann sich der Patient dann mittels Beantwortung

Minimalinvasiv! Biokompatibel! Hochfest!

Kronen und Brücken
aus monolithischem
Zirkonoxid

meiner offenen Fragen bewusst machen, welche Vorteile diese Verhaltensänderung für ihn bedeuten würde. Indem sich der Patient selber dazu äußert, werden auch eventuelle Ambivalenzen artikuliert. Im weiteren Verlauf berate ich ihn direktiv, das heißt, ich unterstütze ihn vor allem dabei, seine Ambivalenzen – also das Pro und Kontra der Umstellung – und seine Diskrepanzen – also die Widersprüche zwischen eigenem und besserem Verhalten – zu erkennen.

Durch diese Reflektionen entsteht eine intrinsische Bereitschaft zur Verhaltensänderung, wenn im neuen Verhalten eigene Vorteile gesehen werden. Letztlich setze ich mittels MI den Patienten in die Lage, sein Problem – schlechte Oralhygiene aufgrund mangelnder Compliance – selber zu lösen, indem er zusammen mit mir einen Plan entwickelt, wie er künftig seine Mundhygienemaßnahmen effektiver durchführen möchte.

Die gesamte Gesprächsatmosphäre eines Motivational Interviewing ist durch einen ruhigen und „entlockenden“ Beratungsstil gekennzeichnet. Und für die Verhaltensänderung hin zu einer besseren Mundpflege mit Elektrozahnbürsten und weiteren Hilfsmitteln wie etwa Zahnseide, ist eine repetitive MI-Anwendung von großer Bedeutung – dies gilt insbesondere für Patienten mit ausgeprägten gingivalen oder parodontalen Problemen. Erst durch die – meist jahrelange – Verbindung von Motivational Interviewing und zahnärztlicher Therapie entsteht das unbedingt notwendige Vertrauen zwischen Patient und Therapeut. Dieses Vertrauen ist zugleich die Basis des MI-Prozesses, bei dem ja über die Veränderung eines krankmachenden Verhaltens gesprochen werden soll.

Wie können Zahnmediziner die Methode des Motivational Interviewing denn effektiv erlernen? Bieten Sie an der Universitätszahnklinik in Bern entsprechende Kurse für angehende Zahnärzte an?

Das Erlernen dieser komplexen Methode geschieht in der Regel nicht „per Lehrbuch“. Bei jeder MI-Sitzung handelt es sich um einen permanenten Lernprozess, den der Therapeut – der Zahnarzt – selber über mehrere Jahre durchläuft und dabei kontinuierlich besser und sicherer in der Gesprächsführung werden wird. Wichtig ist dabei, die Technik offener Fragestellung anzuwenden. Diese gibt dem Patienten ausreichend Gelegenheit zu eigenen Reflektionen seines Verhaltens. Dabei ist darauf zu achten, dass der Patient grundsätzlich mehr redet als der Zahnarzt, der wiederum vermeiden muss, in die übliche Rolle als Instruktor zurückzufallen. Insbesondere erfordert das MI ein aktives Herausarbeiten von Ambivalenzen durch den Patienten selbst, wobei ihn der Therapeut direktiv führt. Ein erfolgreiches MI setzt daher immer einen aktivierten Therapeuten voraus. Interessierte Kollegen finden weitergehende Informationen beispielsweise in der Fachliteratur^{3,4,5} oder im Internet unter www.motivational-interview.org oder www.motivational-interview.de



BruxZir®

Die ästhetische Alternative zu teilverblendeten VMK- und Vollguss-Kronen

- Ideal für minimal-invasive Präparation!
- Absolut kein Chipping!
- Konventionell zementierbar!
- Ideal für Bruxer und Knirscher!



GLIDEWELL EUROPE GmbH

Zahntechnisches Meisterlabor • Frankenallee 28 • D-65779 Kelkheim

Autorisiertes BruxZir® Labor	Stadt	Telefon
Avantgarde Dentaltechnik	Leipzig	0341 696400
Rißmann Zahntechnik	Jessen	03537 213861
Duo-Dental Zahntechnik	Falkenstein	03745 72955
Dotzauer Dental	Chemnitz	0371 528612
Dental Labor Kock	Pritzwalk	03395 302165
Dental Labor Kock	Richtenberg	038322 5350
Böger Zahntechnik	Schwerin	0385 644480
Böger Zahntechnik	Hamburg	040 431141
DL Morgenstern & Dose	Neumünster	04321 40270
Dentalstudio Herrmann	Düsseldorf	0211 138790
Fassbender Zahngestaltung	Mönchengladbach	02161 355922
Zahntechnik Perpeet	Heiligenhaus	02056 58570
DentalAlliance	Essen	0201 439580
M. Hetjens Dentallabor	Geldern	02831 973100
Guido Wolters Dentaltechnik	Krefeld	02151 76960
Dental-Labor Volkmer	Rheine	05971 92950
Dental Labor Kock	Wallenhorst	05407 83820
Wallossek Dentaltechnik	Köln	0221 9174660
Udo Werner Zahntechnik	Bad Neuenahr-Ahrweiler	02641 28011
Lubberich Dental-Labor	Koblenz	0261 1336870
Dentallabor Schmidt	Anröchte	02947 1014
Glidewell Europe	Kelkheim	06195 977493
Peifer & Peifer Dentallabor	Saarbrücken	0681 55233
Geiß & Niedersetz Zahntechnik	Mannheim	0621 311881
Alexander Kroll Dentaltechnik	Pforzheim	07231 359818
IntegraCeram	Karlsruhe	0721 4067693
Zahntechnik Manfred Schmidt	Offenburg	0781 24061
Petersen Dental	Rheinfelden	07623 8611
Schaal Dentaltechnik	München	089 7400740
Dentec Bodensee	Überlingen	07551 9445971
Zahntechnik Scharl	Amberg	09621 3790

Dort sind auch entsprechende Kursangebote verzeichnet. Primär erlernt man das MI aber „vom Patienten“, indem man durch die Gespräche ihn reflektiert, seine Diskrepanzen erkennt – ohne diese jedoch zu korrigieren! –, ihn auf Ambivalenzen durch offene Fragen aufmerksam macht und letztlich ihn zur Selbsterkenntnis der Vorteile einer Verhaltensänderung bewegt.

Und wie schätzen Sie die wirtschaftlichen Auswirkungen des Motivational Interviewing für den Zahnarzt ein?

Das MI ist eine erhebliche Innovation im zahnärztlichen Leistungsspektrum. Diese Form der Kommunikationsarbeit ist in den bestehenden Vergütungsordnungen derzeit unterrepräsentiert und wird noch nicht direkt erstattet. Zeit ist aber ein wesentlicher Produktions- und Kostenfaktor jeder Zahnarztpraxis. Trotzdem bietet das MI dem Zahnarzt Vorteile: Letztlich erreiche ich – evidenzbasiert – durch das Motivational Interviewing eine wesentliche Verbesserung der Mundgesundheit bei jenen Patienten, die aktivierbar sind. Das sind zwar nicht alle Patienten; es gibt daneben auch hartnäckige „Therapieverweigerer“. Als Zahnarzt muss man daher eine gewisse Präselektion seiner Parodontalpatienten vornehmen und das MI auf die Mehrheit der „Erreichbaren“ konzentrieren. Bei diesen führt das Motivational Interviewing zu einem deutlichen Gesundheitsgewinn.

Noch ein Nebengewinn: Im Weiteren entlastet man sich als Zahnarzt im Laufe der MI-Therapie ein Stück weit von seiner Verantwortung gegenüber dem aktivierten Parodontalpatienten, weil dieser mehr Selbstverantwortung für seine Mundgesundheit übernehmen wird. Vor allem setzt das Motivational Interviewing aber Praxiskapazitäten für solche Patienten frei, die mehr zahnmedizinische Zuwendung benötigen und für die dann mehr Behandlungszeit zur Verfügung steht –

ein nicht zu unterschätzender Vorteil des Einsatzes von MI. Ohne es genau beziffern zu können, erwarte ich, dass diese Gesprächstherapie gegenwärtig zumindest kostenneutral in der Zahnarztpraxis realisierbar sein dürfte. Zukünftig – nach entsprechender Anpassung der Gebührenkataloge – wird sich das MI betriebswirtschaftlich klar vorteilhaft auswirken. Außerdem verstärkt es die Bindung des Patienten an seinen Zahnarzt ganz erheblich, und zwar langfristig.

Insgesamt kann ich professioneller und weniger improvisierend Gespräche führen und bin durch das MI nicht nur auf die Arbeit in der Mundhöhle fixiert.

Welchen Beitrag sollte die Dentalindustrie zur Unterstützung des MI leisten?

In erster Linie sollte die Industrie die zahnärztliche Fortbildung zum Motivational Interviewing fördern. Dies könnte beispielsweise eine finanzielle oder logistische Beteiligung an Kursen, Referaten und weiteren Bildungsangeboten sein. Außerdem wäre die weitere Forschung über die Anwendung des MI in der zahnärztlichen Praxis von großer Bedeutung, ebenso wie die Entwicklung geeigneter Zahnpflegeprodukte. Hier ist Procter & Gamble Oral Health als weltweit tätiges Unternehmen sicherlich bereits auf dem richtigen Weg. Innovationen wie deren neueste Elektrozahnbürste mit separaten Display könnten manchen Patienten helfen, die durch das MI gewonnene Aktivierung weiter aufrechtzuerhalten.

Wie lautet Ihr Fazit aus den Erfahrungen mit Motivational Interviewing?

Ich erlebe durch die Anwendung des MI ein intensiveres, vertrauensvolleres Arzt-Patient-Verhältnis. Diese Methode bietet mir einen besseren Gesprächszugang zu schwierigen Themen, wie etwa Tabakprävention. Dadurch können solche Konflikte eher gelöst werden. Insgesamt kann ich professioneller und weniger improvisierend Gespräche führen und bin durch das MI nicht nur auf die Arbeit in der Mundhöhle fixiert. Das Motivational Interviewing bereichert meine zahnärztliche Kompetenz.

Vielen Dank für das Gespräch.



QR-Code: Produktinformation zur Oral-B Triumph 5000 mit SmartGuide. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen (z.B. mithilfe des Readers i-nigma).



kontakt.

Procter & Gamble GmbH

Sulzbacher Str. 40
65824 Schwalbach am Taunus
Tel.: 06196 89-01
Fax: 06196 89-4929
www.dentalcare.com

Das neue
K+B-Material
von VOCO

1. Verarbeitung!



2. Ästhetik!



G(l)anz ohne Polieren!

3. Haltbarkeit!



Bitte bestellen!

DIE 3 FÜR OPTIMALE PROVISORIEN

Structur 3

Schnelle Verarbeitung

- Mundverweildauer nur 45 Sekunden
- 1:1 Mischverhältnis

Hervorragende Ästhetik

- Natürliches Aussehen
- Erhältlich in acht Farben

Lange Haltbarkeit

- Hohe Endhärte
- Exzellente Bruchfestigkeit

NEU

