Fragen und Antworten

Psychische Probleme mit Ästhetik lösen?

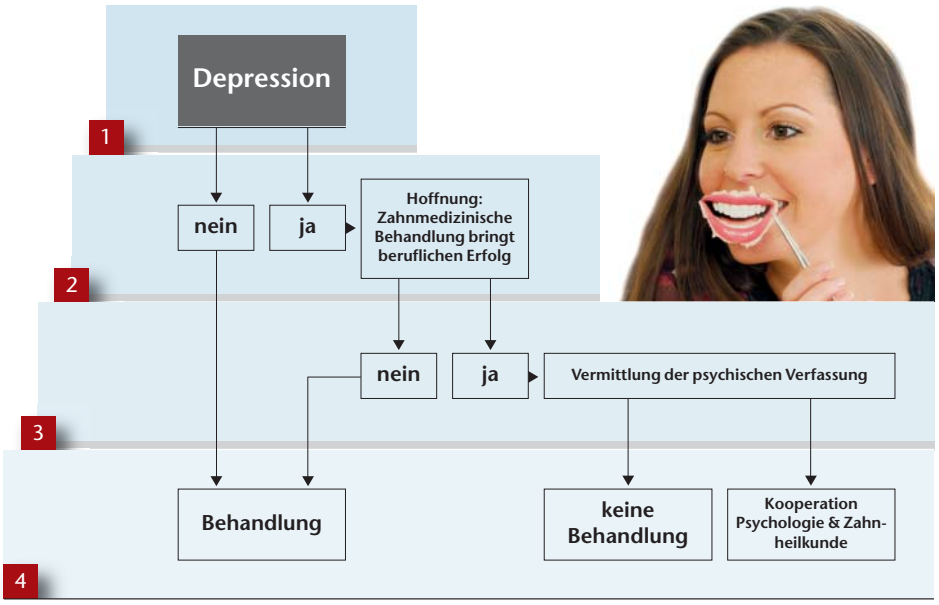
Schreiben Sie uns Ihre Fragen!
E-Mail: zwp-redaktion@oemus-media.de

| Dr. Lea Höfel

An dieser Stelle möchte wir ab der jetzigen ZWP-Ausgabe unseren Lesern die Möglichkeit bieten, der langjährigen ZWP-Autorin Dr. Lea Höfel in den Bereichen Psychologie in Bezug auf Patienten, dem Team und sich selbst Fragen zu stellen. Die Fragen und Antworten finden Sie dann redaktionell aufbereitet hier wieder. Die Anfrage sollte eine kurze Zusammenfassung der Situation und die daraus abgeleitete relevante Frage enthalten. Wir freuen uns auf den kollegialen und praxisrelevanten Austausch.

Anfrage: *„Ich habe das Gefühl, dass immer mehr Patienten psychische Probleme haben und meinen, diese mithilfe von ästhetischen Maßnahmen lösen zu können. Ich merke zum Beispiel, dass ein 41-jähriger Patient denkt, mit schönen Zähnen Erfolg im Beruf zu haben. Dabei liegt es meiner Meinung nach eher an der depressiven Grundstimmung, dass dieser Patient beruflich unglücklich ist. Wie bekomme ich heraus, ob der Patient wirklich depressiv ist, und wie vermittle ich ihm das?“*

Gerade im Bereich der ästhetischen Zahnheilkunde kann es vorkommen, dass Patienten mit falschen Vorstellungen zum Zahnarzt gehen. Sie erhoffen sich von der Zahnbehandlung Glück in der Liebe, Gelassenheit, allgemeine Beliebtheit oder wie bei Ihnen Erfolg im Beruf. Eine depressive Grundstimmung schließt prinzipiell eine ästhetische Zahnbehandlung nicht aus. Depressive Menschen können von einer Behandlung durchaus profitieren – sie darf nur nicht als einzige Rettung gesehen werden.



Schrittweises Vorgehen

Es sind nun mehrere Schritte nötig, den Patienten psychologisch zu „durchleuchten“. Zu Anfang möchten Sie gerne herausfinden, ob der Patient depressiv ist. Danach muss geklärt werden, ob der Patient den Wunsch verspürt, seine Depression mithilfe der Zahnbehandlung zu heilen. Ist das der Fall, ist psychologische Hilfe angesagt, da Sie als Zahnarzt ansonsten für die wahrscheinliche Verschlechterung der Depression verantwortlich gemacht werden. Im weiteren Schritt brauchen Sie also eine Strategie, dem Patienten mitzuteilen, dass Sie ihm mit zahnmedizinischen Maßnahmen nicht helfen können. Zu guter Letzt müssen Sie selbst entscheiden, ob Sie die Behandlung gar nicht durchführen oder die Kooperation eines Psychologen anstreben.

Ist der Patient depressiv?

Die Frage, ob Ihr Patient wirklich klinisch depressiv ist oder sonstige Stimmungsschwankungen hat, ist relativ belanglos. Es gibt in der Psychologie unzählige Klassifizierungen von Krankheitsbildern, die letztendlich besagen, dass die Person noch nicht die richtige Lösung für ihre Probleme gefunden hat. Für Sie ist wichtig zu erkennen: Möchte mein Patient eventuell vorhandene psy-

chische Schwierigkeiten – welcher Art auch immer – mit einer Zahnbehandlung heilen?
An was machen Sie fest, dass er depressiv ist? Ist es die Körperhaltung, sind es Äußerungen, ist er weinerlich? Falls Ihnen etwas verstärkt auffällt, fragen Sie ruhig nach.
Der Patient sackt auf dem Stuhl in sich zusammen:
„Sie haben schon einmal glücklicher auf dem Stuhl gesessen, geht es Ihnen gut?"
Patient: „Mir geht es schlecht."
„Sie haben gerade gesagt, dass es Ihnen nicht gut geht. Wie meinen Sie das?"
Der Patient sieht traurig aus:
„Ich habe Sie schon fröhlicher erlebt, wie geht es Ihnen momentan?"
Beachten Sie bitte, dass ich hierbei schon positive Worte einschleuse, die das Ziel der Person visualisieren sollen (glücklicher, gut, fröhlicher). So können Sie vermeiden, dass sich die Person noch schlechter fühlt.
Wenn ihr Patient nach einer direkten Ansprache keine weiteren Anzeichen von Depression zeigt, können Sie die Behandlung durchführen. Wenn doch, müssen Sie hinterfragen, ob die Depression mithilfe der Zahnbehandlung geheilt werden soll. Also, wird die Zahnbehandlung als psychologische Rettung angesehen?
Fragen Sie nach, was sich der Patient genau von dem Ergebnis der Zahnbehandlung erhofft. Haben die Zähne nichts mit der depressiven Verstimmung zu tun, können Sie behandeln. Antwortet er aber, dass ihm schöne Zähne beruflichen Erfolg garantieren, ist das fragwürdig (außer, er möchte Werbung für Zahnpasta machen). Interessieren Sie sich für seine Einstellung, fragen Sie direkt nach.
„Das würde mich jetzt mehr interessieren. Für welchen Bereich brauchen Sie denn schöne Zähne?" oder: „Als Zahnarzt ist das natürlich ein interessantes Feld für mich. Erzählen Sie mir mehr davon" oder auch: „Woran machen Sie fest, dass schöne Zähne in Ihrem Beruf von Vorteil sind?"
Patienten, die eher die vage Hoffnung haben, kommen nun ins Schwimmen. Meist passiert es sogar von alleine, dass die Betroffenen noch mehr aus ihrem depressiven Leben erzählen und von einem Thema zum nächsten kommen.
Aber auch die Variante, dass der Patient traurig auf dem Stuhl sitzt und gar nichts sagen kann, ist verdächtig. In beiden Fällen sollten Sie sich dazu entscheiden, nicht zu behandeln.

Wie sage ich es meinem Patienten?

Dieser Schritt ist einfacher als gedacht. Sehen wir uns erst einmal die Alternative an, dass Sie es dem Patienten nicht sagen und ihn behandeln: Er wird mit dem Ergebnis der Zahnbehandlung unzufrieden sein, weil es seine Probleme nicht löst. Er wird noch depressiver und schiebt zusätzlich Ihnen Schuld in die Schuhe. Es ist keinem von beiden geholfen.
Im Vergleich dazu ist jeder Versuch besser, es ihm mitzuteilen und vorerst auf die Behandlung zu verzichten. Verdeutlichen Sie dem Patienten, was sein Ziel ist: ein glückliches Leben. Sagen Sie ihm, was Sie erreichen können: schöne Zähne. Zeigen Sie ihm, dass das eine das andere nicht ausschließt. Sie denken aber dennoch, dass Sie das Pferd von hinten aufzäumen würden, wenn Sie mit der Zahnbehandlung beginnen. Der Patient weiß nun um Ihre Meinung und ist in der Regel dankbar für offene Worte.
Jetzt liegt es an Ihnen, die Behandlung vorerst sein zu lassen oder eventuell die Kooperation mit einem Psychologen anzustreben. Auch das ist für den Patienten kein Schrecken, wenn Sie es richtig vermitteln. Sagen Sie ihm, dass sie jetzt gemeinsam die zahnmedizinischen Aspekte geklärt haben. Sie möchten noch gerne einen Kollegen hinzuziehen, der die genauen psychologischen Ziele des Patienten erarbeitet. Reden Sie dabei weder von Therapie noch von psychischen Krankheiten. Sie können den Psychologen auch Coach oder Zielberater nennen. Wichtig ist, dass dem Patienten klar wird, dass Sie sich ganzheitlich mit ihm befassen. Probieren Sie es aus, es ist einfach.

kontakt.

Dr. Lea Höfel
Tel.: 0 88 21/7 81 96 42
Mobil: 0178/7 17 02 19
E-Mail:
hoefel@psychologie-zahnheilkunde.de
www.psychologie-zahnheilkunde.de

ANZEIGE

Hallo,
wichtige Infos
für Sie…
;-)

In 3 Farben verfügbar: weiß, silber (o. Abb.) und schwarz. Viele Lautsprecher verwendbar.

DIE
Gegensprechanlage
für Praxis und Labor

MULTIVOX®
Petersen GmbH | Sprechanlagen

Über 20.000 Praxen und Labore verlassen sich täglich auf die Leistungsfähigkeit unserer zuverlässigen Anlagen.
Überzeugen auch Sie sich davon!

Freisprech-Kommunikation von Raum zu Raum, unkompliziert – plus:
- Musikübertragung
- Patientenaufruf
- Sammelruf
- Abhörsperre
- Türöffner
- Lichtruf
- Notruf

AKTION: **Alt** gegen **Neu!** Fragen Sie uns.

So kommen wir in Kontakt!

MULTIVOX® Petersen GmbH
Bergische Gasse 15 · D-52066 Aachen
Tel.: 0049 | (0)241 | 502164
Fax: 0049 | (0)241 | 504053
email: info@multivox.de

www.multivox.de