

question and answers



mit Dr. Carla Benz

[TEIL 9]

[Q&A] Glücklicherweise müssen Zahnärzte nur selten wirklich schlechte Nachrichten überbringen. Für einen solchen Fall aber gibt unsere Autorin Tipps an die Hand, wie man am geeignetsten eine folgenschwere Verdachtsdiagnose kommunizieren sollte.



Die erste Verdachtsdiagnose kann
schon Rettung sein, denn:

Schlimmer als eine
schlechte Nachricht ist,
überhaupt keine Rück-
meldung zu erhalten.

Sollten Sie tatsächlich einmal den Verdacht haben, beispielsweise ein Plattenepithelkarzinom (PEC) entdeckt zu haben, hat dies für Ihren Patienten unter Umständen schwerwiegende Folgen. In der Regel stellen wir bei Veränderungen im Bereich der Mundschleimhaut zunächst eine Verdachtsdiagnose. Diese muss dann mittels Gewebeprobe und entsprechender histopathologischer Begutachtung überprüft werden.

Für die Patienten spielt es in diesem Moment keine Rolle, ob es sich um den Verdacht oder die Gewissheit handelt. Die reale Möglichkeit, an Krebs erkrankt zu sein, lässt sie den „Boden unter den Füßen“ verlieren. Der Umgang damit unterscheidet sich jedoch von Individuum zu Individuum. Während die einen fassungslos erstarren, reagieren andere kämpferisch oder überspielen ihre Ängste.

Sie können im Vorfeld nicht wissen, welche Reaktion Ihnen begegnen wird, jedoch ist es zum Wohle des Patienten, dass Sie angemessen agieren. Darüber, wie niederschmetternde Botschaften am besten übermittelt werden sollten, sind sich selbst Experten nicht ganz einig und es werden Tage füllende Seminare zu diesem Thema angeboten. Üblicherweise stellen wir in der Regel „nur“ den Verdacht fest und sind vorerst nicht die Überbringer der endgültigen Diagnose.



Infos zur
Autorin

Bevor Sie Ihren Verdacht kommunizieren, sollten Sie – unabhängig davon was außerhalb des Behandlungszimmers noch ansteht – sich kurz Zeit nehmen, um sich selbst zu fokussieren und ganz im Hier und Jetzt anzukommen. Nur so können Sie für Ihren Patienten angemessen zur Verfügung stehen:

- ☐ Beschreiben Sie dem Patienten, was Sie gesehen haben und warum Sie beunruhigt sind **(ein Herunterspielen Ihrer Beunruhigung wäre nicht sinnvoll, da der Patient dann möglicherweise nicht die entscheidenden nächsten notwendigen Schritte gehen würde).**
- ☐ Machen Sie eine Pause und warten Sie ab, ob der Patient Fragen zu Ihrem Verdacht hat.
- ☐ Erläutern Sie dann, was als nächstes geschehen muss, und überweisen Sie Ihren Patienten in eine entsprechende Fachklinik.
- ☐ Machen Sie wieder eine Pause und warten Sie ab, ob der Patient Fragen zum weiteren Prozedere hat.
- ☐ Bieten Sie dem Patienten an, mit Fragen bezüglich seiner Verdachtsdiagnose auf Sie zuzukommen und ein privates „Ergoogeln“ zu unterlassen. Die Suchergebnisse von Onlinedatenbanken können niemals seinen individuellen Fall darstellen und können zur Steigerung seiner Verunsicherung führen.
- ☐ Seien Sie gefasst auf eine Fülle an Fragen zur Erkrankung und versuchen Sie diese kurz und sachlich zu beantworten. Bremsen Sie jedoch den sehr verunsichert fragenden Patienten, dass es sich zunächst nur um einen Verdacht handelt, der abgeklärt werden muss.

Zusammenfassend sollten

Sie beachten:

- 1 **Drosseln Sie Ihr Tempo und nehmen Sie eine präsenzte Haltung ein, die dem Patienten signalisiert, dass Sie für Ihn da sind.**
- 2 **Bleiben Sie sachlich und übermitteln Sie die notwendige Information in kleinen Schritten, sodass der Patient Rückfragen stellen kann.**
- 3 **Machen Sie Pausen und beobachten Sie die Reaktion des Patienten, um angemessen individuell auf Ihn eingehen zu können.**



MIT DEM RICHTIGEN PRODUKT ENTSPANNT IN DEN FEIERABEND!

ENTSPANNT UND STRESSFREI

MIT CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 UNIVERSAL
UND CLEARFIL MAJESTY™ ES FLOW

kuraraynoritake.eu



BORN IN JAPAN

Kuraray Europe GmbH, BU Medical Products,
Philipp-Reis-Str. 4, 65795 Hattersheim am Main, Deutschland,
+49 (0)69-30 535 835, dental.de@kuraray.com, kuraraynoritake.eu