

Einflussfaktoren auf die Schmerzwahrnehmung



© T-Design

In der Zahnheilkunde ist besonders der endodontische Schmerz sehr gefürchtet. Die Betäubung ist beispielsweise durch akute Entzündungen oft erschwert und der Patient empfindet die Behandlung als sehr schmerzhaft und langwierig. Schmerzempfinden ist jedoch nicht nur ein sensorisches, sondern durchaus auch ein psychologisches Phänomen, dem der Zahnarzt entgegenwirken kann.

Dr. Lea Höfel/Garmisch-Partenkirchen

n Gerade in der Endodontie können Schmerzen während der Behandlung häufig nicht vermieden werden. Schmerz ist jedoch nicht nur somatisch begründet, er besteht aus insgesamt drei Anteilen: dem sensorischen Schmerz, Erinnerungen aus der Vergangenheit und Befürchtungen für die Zukunft. Bei den zwei letztgenannten hilft zahnmedizinisches Geschick wenig, hier ist psychologisches Feingefühl gefragt. Die Patienten haben im Laufe ihres Lebens Strategien entwickelt, mit Schmerzen umzugehen, welche während der Zahnbehandlung hinderlich sein können.

Das Kind auf dem Spielplatz

Die Wahrnehmung und Verarbeitung von Schmerz ist stark psychologisch geprägt. Beobachten Sie zum Beispiel Kinder auf dem Spielplatz, so kann man an deren Verhalten und Reaktionen genau erkennen, wie mit Gefahr und Schmerzen umgegangen wird. Es gibt Kinder, die bei jedem Sturz sofort peinlichst genau untersucht werden und die fünfmal gefragt werden, ob auch wirklich nichts wehtut. Was am Anfang vielleicht gar nicht so schlimm war, erscheint auf einmal als große Tragödie. Mit diesen Lernprozessen im Hinterkopf wird das Kind mit der Zeit von alleine schreien, sobald es einmal stolpert. Die Vergangenheit hat das Kind eingeholt. Andere Kinder kommen gar nicht dazu, hinzufallen. Die Eltern stehen immer sprungbereit zur Seite, halten das Kind fest, setzen ihm auf der Rutsche einen Fahrradhelm auf und begründen das unablässig damit, dass etwas Schlimmes passieren könnte. Die Kinder lernen, bei allem, was sie tun, ängstlich in die Zukunft zu schauen. Die dritte Sorte von Kindern darf klettern, fallen, aufstehen und herumspringen, während sich die Eltern mit wachsamem Auge im Hintergrund halten. Diese Kinder tun sich sicherlich auch einmal weh, doch machen sie

kein Drama daraus. Sie weinen vielleicht im Moment des größten Schmerzes, und denken gleichzeitig schon daran, das nächste Klettergerüst zu erklimmen. Sobald es körperlich möglich ist, sind sie wieder unterwegs.

Der Erwachsene in der Zahnarztpraxis

Diese unterschiedlichen Kinder wachsen nun heran und betreten Ihre Zahnarztpraxis. Eine endodontische Behandlung steht an. Der eine Patient hat vielleicht schon einmal schmerzhaft Erfahrungen in der Vergangenheit gemacht und bringt dieses Wissen mit. Möglicherweise war die Behandlung auch gar nicht schmerzhaft und wurde erst im Nachhinein entsprechend interpretiert. Der nächste Patient hat noch keinerlei Erfahrungen. Er hat aber schon von anderen gehört und im Internet gelesen, dass die Behandlung schrecklich sein wird. Der dritte Patient kommt einfach zu Ihnen und lässt sich überraschen. Mit ihm haben Sie keine Probleme. Was können Sie nun mit den ersten beiden Patienten tun? Grundsätzlich ist es wichtig, das Schmerzempfinden ernst zu nehmen. In der Wahrnehmung der Patienten ist der Schmerz stark, auch wenn er somatisch nicht begründbar sein sollte. Schmerz wird im Gehirn verarbeitet und beurteilt, sodass wir diesen Mechanismus beeinflussen sollten.

Kommunikation

Ein Patient, der tatsächlich schon einmal starke Schmerzen bei der Zahnbehandlung empfunden hat, wird diese beim nächsten Mal schneller empfinden. Das Schmerzgedächtnis ruft den ehemaligen Schmerz ab und koppelt ihn mit dem momentanen Schmerz. Für diese Patienten ist es wichtig, in der Kommunikation klar die Vergangenheit von der Gegenwart zu trennen. Sie können durchaus

Angenehme
GerücheRuhige
MusikSchöne
BilderKurze
Wartezeit

Ablenkung

Ehrliche
Vorbereitung
auf Schmerzen

Humor

fragen, wie stark die Schmerzen auf einer Skala von 1 bis 10 waren. Vermeiden Sie dabei jedoch Formulierungen wie „Wie stark sind die Schmerzen denn immer?“

Weiterhin sollten Worte gewählt werden, die eine zukünftige positive Behandlung suggerieren. Fragen Sie den Patienten, wie er die Behandlung erleben möchte. Was tut ihm gut? Manche wissen das gar nicht und antworten möglicherweise sofort negativ, dass sie keine Schmerzen möchten, keinen Bohrer, keine Wurzelkanalbehandlung und am liebsten gar keine Behandlung. Diese Bilder im Kopf verstärken das Schmerzempfinden. Jeder Patient möchte höchstwahrscheinlich ernst genommen werden, er möchte wieder kauen können, er möchte schmerzfrei sein, er möchte gesund sein. Diese Bilder im Kopf minimieren das Schmerzempfinden. Sie können die Antworten durch Ihre Fragen lenken:

Gute Formulierung	Schlechte Formulierung
Wie stark waren Ihre Schmerzen?	Wie stark sind Ihre Schmerzen denn immer?
Was können wir tun, damit Sie sich jetzt wohlfühlen?	Was können wir tun, damit es weniger wehtut?
Was hilft Ihnen, die Schmerzen zu reduzieren?	Was hilft Ihnen, damit die Schmerzen weniger stark sind?
Wie möchten Sie diese Behandlung erleben?	Was soll auf keinen Fall in der Behandlung passieren?
Was können Sie mit Ihren gesunden Zähnen bald wieder tun?	Hier sind noch einige Baustellen zu sehen.

Wohlfühlambiente

Es ist erwiesen, dass positive Emotionen, Ablenkungsverfahren, angenehme Gerüche und schöne Bilder das Schmerzempfinden senken. Im Gehirn laufen dieselben Mechanismen zur Schmerzreduktion ab wie bei einer medikamentösen Behandlung. Die Praxis sollte also daraufhin ausgerichtet sein. Lavendel-, Zitronen- oder Orangenduft haben einen positiven Einfluss auf die Wahrnehmung der Praxis. Ruhige Musik gibt es sogar GEMA-frei zu erwerben. Vielleicht hängen Sie ein schönes Bild über den Behandlungsstuhl oder bieten ein Fernsehprogramm der Wahl. Lassen Sie den Patienten mit den Fußzehen wackeln, damit die Aufmerksamkeit vom Mund weggelenkt wird. Wartezeiten sind für Schmerzpatienten mehr als kontraproduktiv. Jede Warteminute ermöglicht es dem kritischen Gehirn, das Schmerzempfinden nach oben zu schrauben. Seien Sie ehrlich bei der Vorbereitung auf eventuelle Schmerzen.

Die Angst vor einem bekannten Schmerz ist geringer als die vor einem unbekannten Schmerz. Bringen Sie Ihre Patienten zum Lachen, da Lachen und Schmerzen zur gleichen Zeit fast unmöglich sind. Und wenn doch, so wird der Schmerz zumindest als spaßig empfunden.

Bedenken Sie bei der Behandlung von Schmerzpatienten, dass jeder Schmerz zu zwei Drittel psychologisch begründet ist. Der Beruf des Zahnarztes ist sicherlich hauptsächlich somatisch orientiert. Bei diesen Patienten hilft jedoch eine Prise Psychologie und Humor, um die Zusammenarbeit für Patient und Praxisteam so angenehm wie möglich zu gestalten. [n](#)

KONTAKT

Dr. Lea Höfel

Klammstraße 19

82467 Garmisch-Partenkirchen

E-Mail: hoefel@psychologie-zahnheilkunde.de

Web: www.weiterbildung-zahnheilkunde.de



ANZEIGE

Medizinischer Portland Zement™

NEU!
Online Shop Österreich
www.mediam.at
ab € für 10 Stück
zzgl. MPASt

Fördert die pulpare und parodontale Regeneration. Ideal für direkte/indirekte Überkappung, Amputationswundverband, Apexverschluss und retrograde Wurzelfüllung.

- CE 1260 zertifiziertes Medizinprodukt.
- Höchste Biokompatibilität.
- Keine Zahnverfärbung.
- Unschlagbar preiswert.

SWISS