

Wurzelbehandlung mit Herz

Ein Behandlungskonzept mittels Konsensrad nach Dr. Betty Martin

Wurzelkanalbehandlungen (WKB) gehören wohl zu den komplexesten und gefürchtetsten zahnmedizinischen Eingriffen. Getoppt wird das nur von der Wurzelspitzenresektion. Jährlich werden in Deutschland ca. acht Millionen WKB durchgeführt. Ein wichtiger Einflussfaktor für den Behandlungserfolg ist die Qualität der Interaktion zwischen Behandler und Patient. Ein Ansatz zu Verbesserung dieser Interaktion findet sich im „Wheel of Consent“ nach Dr. Betty Martin (USA), das sich auf die bewusste Gestaltung von Geben und Annehmen innerhalb einer Behandlungssituation fokussiert.

Dr. Dr. med-stom. (Ro) Monica Daniela Chiperi M.Sc.



Das Konsensrad ist in vier Quadranten unterteilt. Die linke Hälfte beschreibt das Geben für andere, die rechte das Bekommen für sich selbst. Die obere Hälfte steht für aktives Handeln, die untere für Geschehenlassen. Jeder Part hat seine eigenen Herausforderungen, Lektionen und Freuden. Übertragen auf die endodontische Behandlung bedeutet dies: Der Behandler ist im aktiven, gebenden Quadranten beheimatet, er behandelt. Der Patient hingegen befindet sich im passiven, annehmenden Quadranten, er erlaubt die Handlung und nimmt sie an.

Erst wenn beide Parteien diese Rollenverteilung bewusst erkennen und ihr Einverständnis dazu geben, entsteht ein Konsens, der zum zufriedenstellenden Ergebnis führt.

Der dienende Part: Der Behandler

Den dienenden Part sicher auszufüllen, ist ein zentrales Anliegen jeder zahnärztlichen Tätigkeit. Ein verbreitetes Miss-

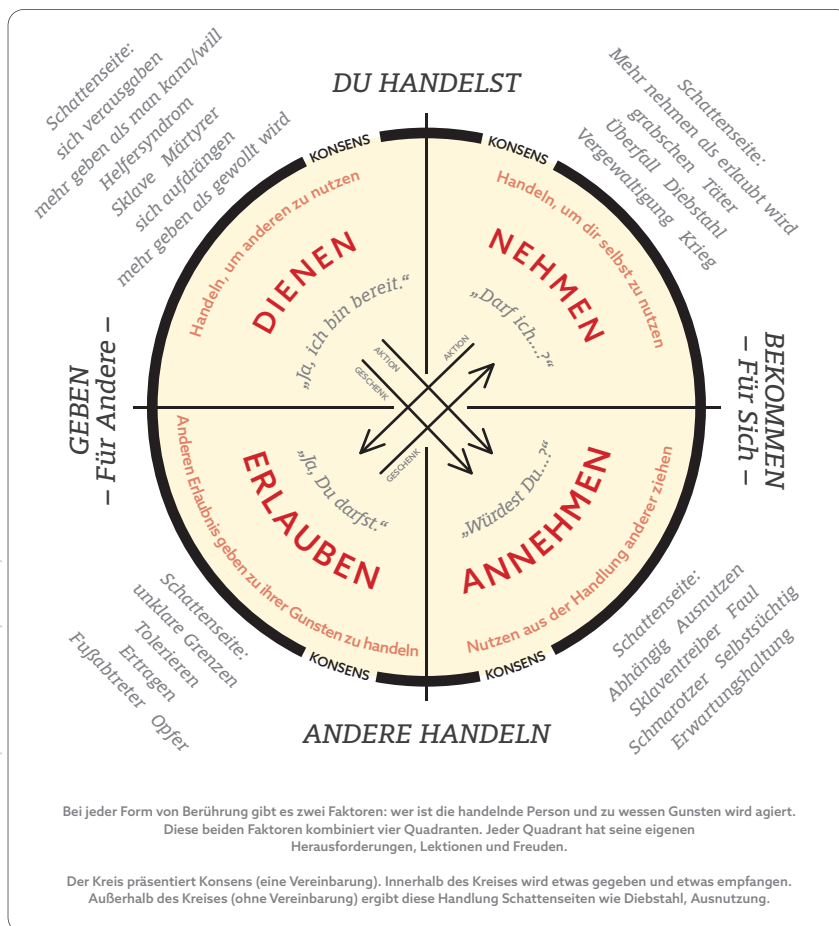
verständnis besteht jedoch darin, dass die Beherrschung einer bestimmten Technik oder Methode bereits ausreichen würde, um eine Behandlung erfolgreich zu gestalten. Selbstverständlich ist es notwendig, moderne Aufbereitungs- und Wurzelkanalfülltechniken routiniert anzuwenden. Für eine erfüllende Tätigkeit als dienender Part ist das aber nur die halbe Miete. Als aktiv handelnder Part muss man lernen, ganz für den Patienten da zu sein. Das bedeutet, sich die Zeit zu nehmen, herauszufinden, was genau der Patient möchte und wie er sich bei der Behandlung wohlfühlen kann. Ein klares Signal der Zustimmung des Patienten zu dem geplanten Eingriff ist absolut erforderlich, denn der Patient wird sich für eine WKB vermutlich nicht so umfänglich begeistern können wie der Behandler. Vor Behandlungsbeginn sollten alle relevanten Punkte geklärt sein: die voraussichtliche Dauer, eine verlässliche Schmerzfremtheit durch adäquate Anästhesie sowie klare Kommunikationssignale, etwa Handzeichen bei Schmerzen oder Absaugbedarf.

Der Behandler muss sich seiner Fähigkeiten, die WKB erfolgreich durchzuführen, sicher sein. Dazu zählt eine erprobte Strategie bei eventuellen Komplikationen und das Eingehen auf das Unwohlsein des Patienten – ggf. sogar das schnelle Abbrechen der Behandlung.

Das Resultat, die erfolgreiche WKB mit Zahnrettung, muss ausschließlich dem Patienten zugutekommen. Das Erzielen eines „schönen Röntgenbilds“ (viele abgefüllte Seitenkanäle oder dergleichen), das durch die forcierte Ausdehnung der Behandlungszeit zustande kommt und über das Einverständnis und Komfortgefühl des Patienten hinausgeht, dient leider nur dem Ego des Behandlers. Dies ist ein Beispiel einer misslungenen Interaktion, denn der Behandler hat mehr „genommen“, als ihm freiwillig zugestanden wurde. Ebenso außerhalb einer gelungenen Interaktion ist das Bestreben eines Behandlers, eine WKB durchzuführen, obwohl er sich seiner Fähigkeiten, diese erfolgreich zu beenden, gar nicht sicher ist. Dies führt häufig zu Überforderung und entspricht dem bekannten Muster des „Helfersyndroms“, bei dem gute Intentionen nicht zwangsläufig zu guten Ergebnissen führen.

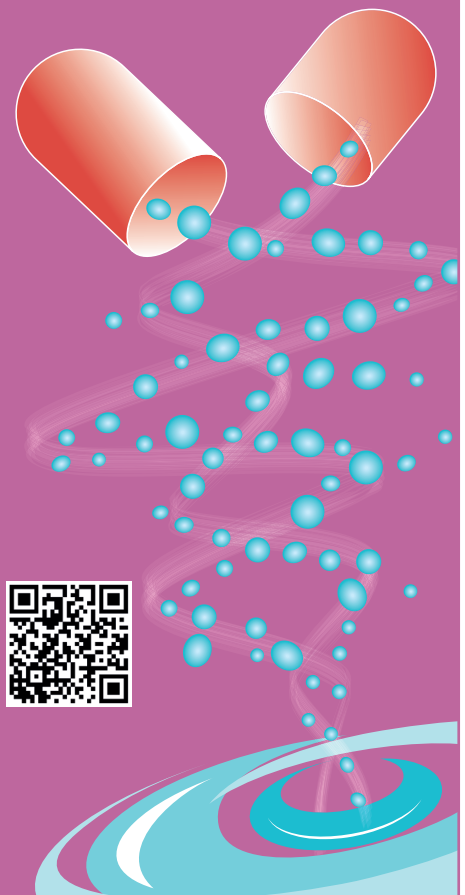
Gut zu dienen, bedeutet daher in erster Linie, die eigenen Fähigkeiten und Grenzen zu kennen und diese transparent zu kommunizieren. Die Dankbarkeit des Patienten ist die Belohnung des Behandlers.

DAS KONSENS RAD



Dual Rinse® HEDP

Das magische
Pulver
zur all-in-one
Spüllösung in
der Endodontie



www.medcem.eu



**„Die Dankbarkeit
des Patienten ist
die Belohnung
des Behandlers.“**

Der annehmende Part: Der Patient

Auch der Patient übernimmt im annehmenden Quadranten eine aktive Rolle innerhalb seiner Passivität. Er ist gefordert, sich bewusst für oder gegen die vorgeschlagene Behandlung zu entscheiden. Im Kontext der Wurzelkanalbehandlung bedeutet dies, sich nach ausreichender Aufklärung aktiv für den Zahnerhalt durch endodontische Maßnahmen zu entscheiden.

Zu den Schattenseiten des passiven Parts gehört die Abhängigkeit. Will der Patient nicht zu seiner Selbstverantwortung stehen und einer Behandlung bewusst zustimmen, delegiert er die Entscheidung an den Behandler ab – der dann wiederum die WKB ohne klares Einverständnis durchführt. Dies führt oft zu einer unbefriedigenden und manchmal sogar traumatisierenden Interaktion: der Patient empfindet sich als Opfer und der Behandler als Märtyrer der auferlegten Aufgabe. Beide Seiten verlieren. Angesichts des häufig dringlichen Charakters einer nötigen WKB (wie z.B. im Falle einer Pulpitis oder akuten apikalen Parodontitis) ist daher unbedingt Zeit für die volle Zustimmung des Patienten einzuplanen. Wenn der Behandler ohne Druck die nötigen Fähigkeiten zur Verfügung stellt und der Patient sein erklärtes Einverständnis gegeben hat, ist die gemeinsame Interaktion geglückt. Auf beiden Seiten wird Dankbarkeit für die erfolgreiche Behandlung bestehen.

Fazit

Was kann erfüllender sein, als einem Menschen in einer Situation akuter Beschwerden kompetent zu helfen? Ist das nicht die Essenz und das Edle am Zahnarztberuf?

Eine Wurzelkanalbehandlung so durchzuführen, dass sie auf der Grundlage beiderseitigen Einverständnisses beruht, ist eine der dankbarsten zahnmedizinischen und menschlichen Erfahrungen und nichts anderes als gelebte Empathie.

kontakt.

Dr. Dr. med-stom. (Ro) Monica Daniela Chiperi M.Sc.

Zahnärztliche Privatpraxis M.Sc. Dr. Dr. Monica D. Chiperi
Maximilianstraße 38 · 80539 München
praxis@endodontics.de

Infos zur Autorin



Ihre Praxis

ist mehr als vier Wände
& ein Behandlungsstuhl?

**Dann hören Sie auf,
sie zu verstecken.**



ZWP Designpreis



Deutschlands schönste
Zahnarztpraxis

JETZT bis zum 1.7.26 bewerben!

26