

Zahnärzte werden Psychologen

Wenn Zähne wackeln, sind meist Gewohnheiten schuld. Das motivierende Gespräch könnte helfen diese zu ändern. Deshalb wird an den Zahnmedizinischen Kliniken der Uni Bern die Methode des «Motivational Interviewing» gelehrt.

Von Susanne Brenner

Der Patient erwartet gefasst die Tortur – die Zahnreinigung. Er liegt auf dem Zahnarztstuhl und will den Mund aufmachen. Doch zuerst öffnet Christoph Ramseier, Spezialist für Zahnfleischerkrankungen, seinen Mund. Und stellt Fragen. In der Zahnarztpraxis der Uniklinik Bern bahnt sich ein Paradigmenwechsel an.

Bakterien führen zu Knochenverlust

Fast ein Drittel der Schweizer Bevölkerung leidet unter chronischen Zahnfleischentzündungen. Bakterien, die sich an den glatten Zahnhälsen ansiedeln, verursachen diese. Werden die Bakterien nicht entfernt, produzieren sie Zahnstein, der sich mit dem Zahn fest verbindet. Gelingt es den Bakterien, unter das Zahnfleisch vorzudringen, gelangen sie auch zum Kieferknochen. Die Knochensubstanz wird aufgelöst und abgebaut. Dadurch verliert der Zahn den Halt, beginnt zu wackeln und fällt schliesslich aus. Der Spezialist bezeichnet diesen Prozess als Schwächung des Zahnhalteapparats – der langfristig zu Zahnverlust führt. Untersuchungen zeigen, dass neben ungenügender Mundhygiene auch Rauchen, falsche Ernährung und Stress solche chronischen Entzündungen im Mund auslösen. Wenig bekannt ist: Würde diesen Bakterien der Garaus gemacht, könnten die meisten Menschen ein Leben lang ohne Implantate oder Zahnprothesen auskommen. Und: Parodontitis-Patienten sollten keine Implantate einsetzen lassen. Denn haften einmal Bakterien an der rauen Metallfläche, können sie nicht gänzlich entfernt werden. Auch in diesem Fall wird der Kieferknochen angegriffen, das Implantat muss früher oder später entfernt werden.

Der alte Trott ist stärker

Seit den 1970er Jahren weiss man, dass Zahnfleischentzündungen, auch Parodontitis genannt, vermieden werden könnten. Vorher befassten sich Zahnärzte vor allem mit kaputten Zähnen, entfernten sie und ersetzten sie mit künstlichen. Seither gehört es auch zur Aufgabe von Zahnärztinnen, -ärzten und Dentalhygienikerinnen, Patienten zum Zähneputzen aufzufordern. Heute sei das Informieren sehr wichtig, meint Christoph Ramseier und begründet diese Haltung: «Die Patienten verbringen nur rund 0,02 Prozent ihres Lebens in einer Zahnarztpraxis.» Während der übrigen Zeit sei Mundhygiene eine persönliche Angelegenheit. «Zähne putzen kann nicht delegiert werden.» Patienten mit entzündetem Zahnfleisch lernen, wie Zähne und Zahnfleisch zu pflegen sind. Je nach Problem werden sie auf die Risiken angesprochen und aufgefordert, nicht zu rauchen oder die Ernährung umzustellen. Viele bemühen sich, das Gehörte und Gelernte umzusetzen; das beobachtete Christoph Ramseier häufig. Trotzdem stellte er jeweils nach drei Monaten fest: Es ist wieder alles beim Alten. Gewohnheiten sind eben nur schwer zu ändern. Im «Motivational Interviewing», einer neuen Art Gesprächsführung, erkannte Ramseier das Potenzial für sein Ziel, Verhaltensänderungen zu unterstützen. Die Methode entwickelten der amerikanische Psychiater William Miller und der englische Psychologe Stephen Rollnick.

Vorteile sehen spornt an

Spricht Christoph Ramseier heute mit seinen Patienten, hört er oft: «So etwas hat mich noch niemand gefragt». Das ist ein

Zeichen, dass sein Gegenüber nachzudenken beginnt. Die Gesprächsführung nach der «Motivational Interviewing»-Methode basiert auf zwei Grundsätzen der Verhaltenstherapie. Der eine besagt: Wenn sich jemand verstanden und ernst genommen fühlt, geht er eher auf therapeutische Vorschläge ein. Der andere geht davon aus, dass Menschen, die sich verändern wollen, in einen ambivalenten Zustand geraten, etwa indem sie leicht zweifeln, ob ihr Verhalten tatsächlich richtig ist. Eine Veränderung folgt immer auf eine solche Phase, die zum Teil länger dauert. Christoph Ramseier nutzt diese Erkenntnisse, flechtet sie in die zahnärztliche Sitzung ein. Etwa so: In die Begrüssung fliesst auch Privates ein, sie dauert deshalb etwas länger. Darauf kontrolliert der Parodontologe das Zahnfleisch, kommentiert und spricht ein für ihn sichtbares Problem an – in Form eines motivierenden Gesprächs. Sieht er beispielsweise, dass das Rauchen das Grundproblem ist, thematisiert er die Vorzüge des Nichtrauchens, indem er nach diesen fragt. Er akzeptiert keine Standardantwort: Ja, ich sollte mit Rauchen aufhören, das wäre gesünder. Er fragt nach persönlichen Vorteilen, nach gefühlter Lebensqualität, lässt sie gewichten, auf einer Skala von 1 bis 10. Manchmal erteilt er Hausaufgaben: «Was müsste sich ändern, damit Ihre Motivation steigt, beispielsweise von 3 auf 5». Die sichtbaren Vorteile sind es, die zu Veränderungen anregen. War jemand vorher gegenüber einer Verhaltensänderung resistent, wird seine Haltung aufgrund möglicher Vorteile ambivalent. Ramseier erklärt: «Bei Raucherinnen und Rauchern merke ich oft, dass sie sich schon mit dem

Gedanken, aufzuhören, befasst haben.» In den nächsten Sitzungen fragt er nach, wie motiviert sich die Betroffenen dafür fühlen. Bewegen sich die Werte schliesslich zwischen 8 bis 10, werden sie an eine Fachstelle für Raucherentwöhnung überwiesen. Ging es im Gespräch um Ernährung, wird eine Ernährungsberatung empfohlen.

Nicht gegen das Rauchen, aber fürs Aufhören

Ein Patentrezept erhofften sich jene Zahnärztinnen und Zahnärzte, die 2003 Christoph Ramseiers Vortrag zum Thema Raucherentwöhnung hörten. Er sprach damals zum ersten Mal zu diesem Thema. Bereits sieben Jahre vorher wurde bekannt, dass Raucher ein massiv höheres Risiko haben, an Parodontitis zu erkranken. Also mussten Zahnärzte Erkrankte zum Nichtrauchen auffordern. Die Argumente, die Ramseier den Spezialisten gegen das Rauchen lieferte, genügten jedoch nicht, um auch Raucherinnen und Raucher zu überzeugen. Die physische und psychische Abhängigkeit stellte eine zu hohe Hürde dar. Heute hingegen erhalten Praktiker von Christoph Ramseier ein nützliches Instrument: die auf die parodontologischen Risiken angepassten Methode des «Motivational Interviewing». Ramseier stellte sie vor einigen Wochen den Mitgliedern der Parodontologischen Gesellschaft vor. Diesmal mit jenen Hilfsmitteln zur Gesprächsführung, die auch in der zahnärztlichen Ausbildung an der Universität Bern verwendet werden.

Gespräch unter sechs Augen

Motivierende Gesprächsführung wird seit diesem Semester an der Uni Bern auch

praktisch gelehrt. Wenn das Gespräch zwischen der angehenden Zahnärztin und dem Patienten stockt, greift Christoph Ramseier ein, um den Studierenden des vierten und fünften Studienjahres zu zeigen, wie das Gespräch weitergeführt werden kann. Denn: Theoretisch ist die Methode einfach. Das Kursmanual für Klinische Parodontologie gibt eine Anleitung: offene Fragen stellen, Patienten bekräftigen und Einfühlungsvermögen zeigen, aktiv Zuhören und das Gespräch zusammenfassen. Weiter: die Betroffenen motivieren, über Vor- und Nachteile nachzudenken, die eine Änderung haben könnte. Diese Punkte umzusetzen ist schwierig, das merken die Studierenden spätestens, wenn sie zum ersten Mal einem Patienten gegenüber stehen. Wohl aus diesem Grund konnte «Motivational Interviewing» noch nicht richtig Fuss fassen, obwohl es in der theoretischen Ausbildung seit zwei Jahren gelehrt wird. Neu hilft auch eine Checkliste, das Gespräch zu strukturieren. Bei jedem Patienten wird festgehalten, bei welchem Problem sie motivierend unterstützt werden: Zahnhygiene, Rauchen, Stress, Ernährung. Über mehrere Behandlungen hinweg markieren jeweils Kreuzchen auf einer Skala, wie motiviert sich der Patient fühlt, seine Gewohnheiten zu ändern. Und das nicht etwa nach der Behandlung, sondern transparent, zusammen mit dem Patienten.

Gesprächsmethode punktet europaweit

Ob sich die an der Uni Bern eingeführte Methode bewährt, werden zwei Studien zeigen. Bei der einen, für die diesen Herbst

bereits die dritte Umfrage durchgeführt wurde, stehen die angehenden Zahnärztinnen und Zahnärzte im Zentrum. Erste Auswertungen belegen, dass diese vertrauter mit der motivierenden Gesprächsführung umgehen. Bei der anderen Studie, die diesen Herbst startet, geht es um die Patienten. Es wird untersucht, ob und wie sich Patienten verändern, die mit motivierenden Gesprächen begleitet werden. Bereits heute beweisen zwei schwedische Studien, dass sich bei Patienten, die auf diese Art unterstützt wurden, die Mundhygiene deutlich verbesserte. Die Autorin dieser Studien arbeitet seit fünf Jahren mit der Methode, nachdem sie diese in einem Workshop von Christoph Ramseier kennengelernt hatte. Workshops gibt er immer wieder, um «Motivational Interviewing» international bekannt zu machen. Und er hat eine Vision: in 10 bis 15 Jahren sollen alle europäischen Zahnarztpraxen die motivierende Gesprächsführung für die Tabakentwöhnung kennen. In seinem Büro hängt eine Europakarte. Mit grünen Punkten markiert er die Orte mit Instituten, die nicht nur medizinisch-technisch ausbilden, sondern auch übers Psychologische reden.

Kontakt: Dr. med. dent. Christoph Ramseier, Zahnmedizinische Kliniken, christoph.ramseier@zmk.unibe.ch

Autorin: Susanne Brenner ist freie Wissenschaftsjournalistin in Gümligen bei Bern