

## Motivation und Instruktion – Mut zur Veränderung!

Für die zahnmedizinische Prävention und Therapie spielt die Mitarbeit der Patienten eine entscheidende Rolle. Ein besonders hilfreicher Ansatz, um gewünschte Verhaltensänderungen bei Patienten zu realisieren, ist die „Motivierende Gesprächsführung“ (Motivational Interviewing MI). Das Konzept wurde ursprünglich 1991 von William Miller und Stephan Rolnick zur Beratung für Menschen mit Suchtproblemen (z. B. bei der Raucherentwöhnung) entwickelt. MI ist mittlerweile eine evidenzbasierte Gesprächsintervention, deren Wirksamkeit in verschiedenen Anwendungsfeldern gesundheitsschädlichen Verhaltens nachgewiesen ist.

*Heike Wilken, Sylvia Fresmann*

Wichtigster Grundsatz des MI ist, das Beratungsgespräch als Partnerschaft zwischen Prophylaxefachkraft und Patient zu verstehen. Nur durch Gespräche auf Augenhöhe und echtes Interesse an den Beweggründen lässt sich die Motivation der Patienten steigern. Dabei kommen Fünf Strategien zum Einsatz:

- Offene Fragen stellen,
- Reflektieren und aktiv Zuhören,
- selbstmotivierende Aussagen durch die Gesprächsführung hervorrufen und den Patient bestätigen,

- Zusammenfassen des Gesagten,
- die Bereitschaft des Patienten (Change Talk), seine Gewohnheiten zu ändern, unterstützen.

Miteinander verbunden bilden sie das Gerüst der motivierenden Gesprächsführung.

Wie kann uns nun diese Gesprächstechnik bei unseren Patienten helfen? Nun, MI setzt in der Gesprächsführung nicht auf Konfrontation oder Manipulation, sondern richtet den Blick auf die Möglichkeiten, die genutzt werden können, um Gewohnheiten und Verhalten zu ändern. Also wie kann man es schaffen, eine gute häusliche Mundhygiene zu etablieren. Dazu möchte ich beispielhaft unser Vorgehen an einem Patientenfall aufzeigen.

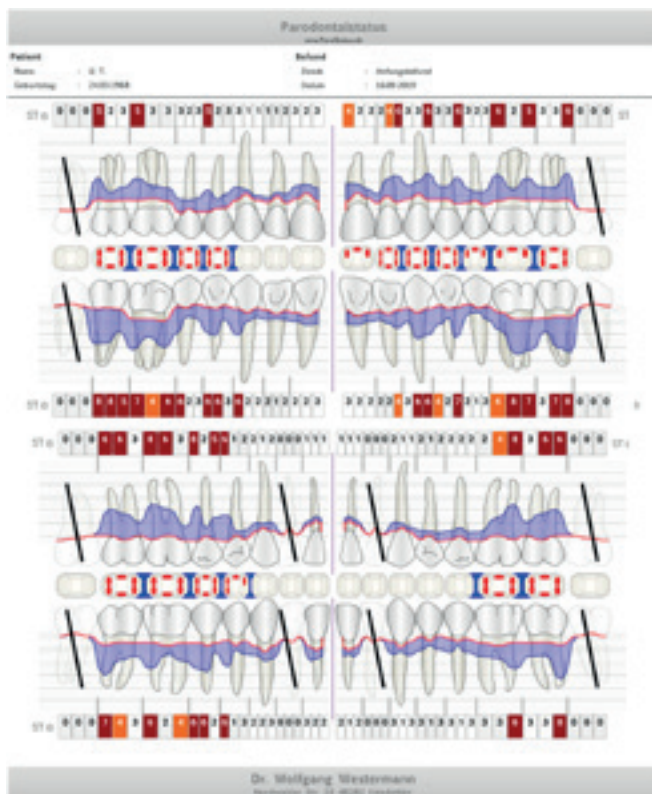
### /// Fallbericht:

Eine heute 48 Jahre alte Patientin wird seit dem 16. September .2019 bei uns in der Praxis betreut. Die Patientin wurde von ihrem Hauszahnarzt zu uns in die Praxis überwiesen, mit der Bitte um Weiterbehandlung. Alle sechs Monate wurde dort eine PZR durchgeführt. Die Situation im Mund der Patientin verschlechterte sich, vor allem der Mundgeruch machte der Patientin zu schaffen.

Zu Beginn der Behandlung ist es wichtig, Zeit zu investieren, um auf die Patientin einzugehen. Mir ist es immer besonders wichtig, dass die Patientin sich wohlfühlt, daher Sorge ich immer für eine angenehme und stressfreie Atmosphäre in meinem Behandlungszimmer.

#### • Strategie 1: Offene Fragen

Offene Fragen helfen beim ersten Kennenlernen sehr. Ziel ist es, dass die Patientin überwiegend redet, während ich aufmerksam zuhöre. Es wurde schnell klar, dass meine Patientin schon viel im zahnmedizinischen Bereich erlebt hatte. Als sie gerade im Behandlungszimmer ankam, schien sie bereits fast zu platzen, als ich fragte: *Wann wurde die letzte PZR durchgeführt?*



Es war nur eine einzige Frage und ihre Geschichte sprudelte schon aus ihr heraus. Für mich ein weiterer Beleg, dass, anders als bei der klassischen „monologen Berieselung“, der Patient von Anfang an mit einbezogen werden kann. Nachdem der Gesprächsfaden geknüpft war, habe ich den Parodontalstatus aufgenommen. Folgende Parameter wurden erhoben:

- Sondierungstiefen (6 Stellen Pro Zahn)
- Gingivaverlauf (6 Stellen Pro Zahn)
- Beweglichkeit
- Furkation
- BOP/ Suppuration.

Nachdem ich alle Parameter mit dem Headset diktiert hatte, konnte ich im Anschluss die Befunde mit ihr besprechen.

Für das Behandlungskonzept steht uns mit dem ParoStatus.de-Programm ein professionelles Hilfsmittel zur Verfügung. Es gewährleistet einen standardisierten Ablauf auf dessen Grundlage die ganze Prophylaxe-Sitzung dokumentiert werden kann. Außerdem können alle erhobenen Befunde, anamnestiche und klinische Parameter systematisch und übersichtlich erfasst und im Anschluss mit

früheren oder künftigen Befunden und Risikoeinschätzungen verglichen werden. Dies ist ein sehr wichtiger Schritt.

Der Patientin muss anschaulich erklärt werden, wie sich ihre Situation darstellt. Mit farblich verschiedenen Bändern bzw. Linien können die Sondierungstiefe (blaues Band) und der Gingivaverlauf (rotes Band) sehr schön dargestellt und erklärt werden. Die Bedeutung von Zahnfleischtauchen, Knochenabbau und Zahnlockerungen etc. war für die Patientin anhand der „Ampelfunktion“ recht einfach zu verstehen. „Augenhöhe“ und patientenverständliche Sprache waren so gewährleistet und augenscheinlich sehr motivationsfördernd. Die Vorführung und Erläuterung der Entstehung einer Parodontitis mittels kleiner, im ParoStatus.de-Programm enthaltener Videosequenzen, war das i-Tüpfelchen, die Patientin war von unserem Konzept überzeugt. Der Schlüssel zum Verständnis des Patienten, ist die Visualisierung der Erkrankung – so verstehen die Patienten die Notwendigkeiten.

#### • Strategie 2: Aktives Zuhören und Reflektieren

Aktives Zuhören ist eine der wichtigsten und gleichzeitig eine schwierige Maßnahme in der motivierenden Ge-

Anzeige

## Weil es auf jedes Detail ankommt

Bei Ihrer Arbeit kommt es auf jedes Detail an – bei der Zahnpflege Ihrer Patienten ebenso. Empfehlen Sie deshalb TePe Interdentalbürsten: gemeinsam mit Zahnmedizinern entwickelt und durchdacht bis ins Detail für ein optimales Reinigungsergebnis.

TePe – für zufriedene Patienten. Und für Zahnärzte, die zufrieden mit ihren Patienten sind.

- **abgerundetes Drahtende**  
einfache und sichere Handhabung
- **zylindrische Bürsten**  
effektiver an oralen Flächen des Approximalraums
- **ummantelter Edelstahl Draht**  
sicher und stabil
- **9 Größen**  
ein Farbschema, übersichtlich, für jeden Zwischenraum
- **Griff, Schutzkappe und Verpackung**  
umweltfreundlich durch nachhaltige Herstellung

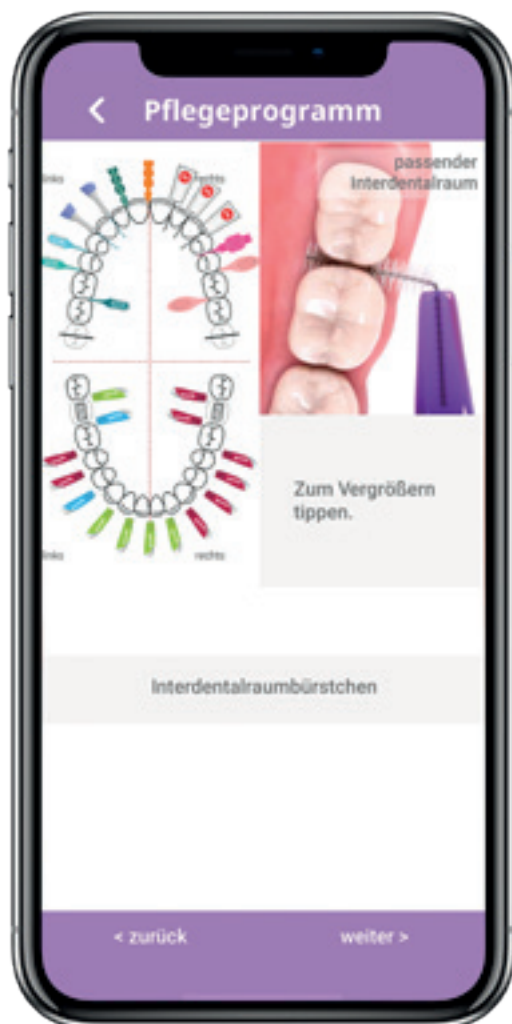
**80%**  
weniger CO<sub>2</sub>  
und verbesserte  
nachhaltige  
Verpackung



TePe Newsletter  
Verpassen Sie keine Infos  
zu kostenlosen Webinaren  
und vielem mehr.  
Melden Sie sich jetzt an:  
[tepe.com/de/newsletter](http://tepe.com/de/newsletter)

Made in Sweden

**TePe**<sup>®</sup>



sprachsführung. Im Allgemeinen bedeutet Zuhören einfach still zu sein, wenigstens für eine Weile und dem Gegenüber zuzuhören. Denn nun kommen in der Regel viele Fragen was die Behandlung betrifft.

Meine Patientin hatte, wie schon gesagt, viel erlebt und von daher viele Ängste. Durch einfühlsame Erklärungen, wie die nächsten Arbeitsschritte ablaufen, konnte ich ihr die Angst ein bisschen nehmen. Während der Behandlung läuft in meinem Behandlungszimmer immer leise beruhigende Musik. Dies sorgt für ein positives Umfeld, denn je entspannter meine Patientin ist, desto effektiver kann ich arbeiten.

Im Rahmen der Mundhygieneberatung wurde deutlich, dass meine Patientin zwar bereits eine Schallaktive Zahnbürstebenutzte, diese aber nicht richtig anwendete. Da konnte ich Abhilfe schaffen. Nachdem ich den Anstellwinkel und die Systematik besprochen und demonstriert hatte, führte ich ihr im ParoStatus.de-Programm enthaltene kleine Videos mit der richtigen Putztechnik und korrekten Anwendung der Interdentalraumbürstchen vor. Sehr effektiv ist es, dass der Patient, per kostenloser App, sich das gezeigte Zuhause nochmal in Ruhe ansehen

kann. Ein weiterer Vorteil dieser App ist, dass sie auch alle Befunde, die individuelle Pflegeanleitung, Risikoeinschätzung und Handlungsempfehlungen enthält. Darüber hinaus stellt das Programm auch noch einen individuellen Patientenausdruck zur Verfügung, der die wesentlichen Informationen enthält.

#### • Strategie 3: Bestätigen

Eine positive Bestätigung während der Prophylaxe Sitzung ist eine gute Möglichkeit, um ein positives Verhältnis aufzubauen. Dies kann in Form von Anerkennung oder Verständnis vermittelnden Aussagen geschehen.

Meine Patientin gab an, sich nun sicher im Umgang mit meinen Empfehlungen zu fühlen und gab die positive Rückmeldung, dass sich noch niemand so intensiv mit ihren Zähnen beschäftigt habe. Sie hat ein sehr gutes Gefühl und war sehr gespannt, wie sich die Situation entwickeln würde.

#### • Strategie 4: Zusammenfassen

Die vierte Methode, die man zu Beginn oder im Verlauf der motivierenden Gesprächsführung einsetzen sollte, ist das

Zusammenfassen. Zusammenfassende Aussagen können Gesprächsthemen verbinden und verstärken. Solche gelegentlichen Zusammenfassungen verstärken was gesagt wurde und zeigen, dass aufmerksam zugehört wurde. Meine Patientin war sichtlich ermutigt, offener zu reden. Ich habe dann mit ihr zusammen die App auf ihr Handy heruntergeladen und noch einige Fragen geklärt.

#### • Strategie 5: Change Talk

Die Sprache beeinflusst unser Denken, Fühlen und Handeln. Das bedeutet für die Beratung des Patienten: Die Art, wie wir Dinge zum Ausdruck bringen, unsere Wortwahl und die Form unserer Fragen sind wesentlich für den Patienten. Es entscheidet darüber, ob der Patient zu neuem Denken findet und zu Veränderungen gelangt. Die wichtigsten Grundsätze des so genannten Change-Talk. Ein Schlüsselement ist also das Erkennen und Fördern des Veränderungsprozesses beim Patienten, der erkennen lässt, dass sich der Patient bereits mit möglichen Änderungen seines Verhaltens befasst. In unserem Fall fühlte sich die Patientin durch mein Auftreten und meine Kommunikation bestätigt und, kam zum nächsten Termin motiviert und deutlich entspannter.

#### /// Fazit

Auf den Punkt gebracht: Akzeptanz und Wertschätzung sind wichtige Voraussetzungen für die Entwicklung einer intrinsischen Motivation. Meine Patientin fühlt sich sehr wohl bei uns in der Praxis. In der Reevaluation konnten die Parameter schon deutlich reduziert werden. Sie kommt sehr zuverlässig alle 4 Monate zur UPT und arbeitet sehr gut mit. Alle Zähne haben eine gute Prognose und können weiterhin bei einem regelmäßigen Recall langfristig erhalten werden. ☺

#### — AUTOR

DH Heike Wilken  
DH Sylvia Fresmann

#### — KONTAKT

Deutsche Gesellschaft für  
Dentalhygieniker/Innen e.V.  
Fasanenweg 14  
48249 Dülmen  
E-Mail: Fresmann@dgdh.de  
Internet: www.dgdh.de



Anzeige



## FLUORIDHALTIGE ZAHN-REINIGUNGS- UND POLIERPASTE

Effektiv und schonend zugleich

- **In drei Abrasionsstufen** – Individuelle Verwendung
- **Ampelkodierung** – Einfach und unverwechselbar
- **Enthält Fluorid (700 ppm) und Xylitol**

# Clean

and en

# Joy



mint



NEU  
caramel



NEU  
cherry



Weitere Informationen auf [www.voco.dental](http://www.voco.dental)