



Lachgas-Sedierung und zahnärztliche Kommunikation gehen Hand in Hand

Das Bewusstsein des Patienten registriert vor allem die Aussagen anderer, nicht die eigenen

Die vom Zahnarzt durchgeführte inhalative Sedierung mit Lachgas wird wegen der fehlenden Beeinträchtigung der Atmung und des Erhalts der kardiovaskulären Stabilität in Deutschland immer populärer. Unterstützend zur pharmakologischen Sedierung können geeignete Kommunikationsformen ein noch entspannteres Arbeiten für den Arzt und ein positiveres Erlebnis für den Patienten bedeuten [1].

Zahnarzt und Teammitglieder sollten ängstlichen Patienten mit System begegnen und mit ihrem Auftreten Ruhe und Gelassenheit ausstrahlen. Folgende Schritte können beim ersten Besuch des Patienten hilfreich sein:

- Anamnesebogen einsetzen mit Fragen zur Angstausprägung,
- Besprechung vor der Behandlung in einem Büro ohne zahnärztliches Gerät,
- Vorbesprechung mit zunächst nur einem kompetenten Teammitglied und dann mit dem Arzt,
- ärztliches Gespräch mit ausreichend Raum für Fragen und Antworten von beiden Seiten,
- ärztliche Ausstrahlung von Fürsorge und Empathie für den Patienten,
- aktives Zuhören mit Rückmeldung an den Patienten, was gesagt wurde (paraphrasieren),
- Zahnarzt sollte zeigen, dass er die Einwände beziehungsweise die Ängste des Patienten akzeptiert, das heißt, den Patienten da abholt, wo er ist.

Manche Patienten empfinden nicht so sehr Angst vor der eigentlichen Behandlung, sondern haben ein ungutes Gefühl, weil sie ein schlechtes Behandlungsergebnis befürchten, zum Beispiel bei Implantaten. Diese Menschen sind oft schon lange vor dem Tag der Behandlung leicht zu identifizieren. Sie äußern ihre Befürchtungen bereits am Telefon oder beim ärztlichen Beratungsgespräch. Ungünstig wäre es, solche Personen einfach als „Problempatienten“ abzustempeln und eine negative Eskalation im Arzt-Patienten-Verhältnis zuzulassen. Dies erhöht den Stress für beide Seiten, macht ein positives Behandlungsergebnis weniger wahrscheinlich und kann dazu führen, dass der Patient anderswo nach einem aus seiner Sicht eher geeigneten Behandler sucht. Der gut vorbereitete Zahnarzt wird die Einwände und Ängste aufnehmen und den Patienten durch positive Informationen unterstützen, um seine Befürchtungen zu bannen und um eine entsprechende Compliance zu erzielen.

Neben einem tragfähigen Vertrauensverhältnis bedarf es oft einer pharmakologischen Unterstützung, das heißt, Sedierung, um ein optimales Behandlungsergebnis zu erzielen [2]. Welt-

weit ist die zahnärztlich geleitete Lachgas-Sedierung die führende Sedierungsmethode mit den niedrigsten Komplikationsraten und der höchsten Zufriedenheit bei Arzt und Patient [3].

Lachgas verursacht eine Bewusstseinsänderung und erhöhte Aktivität der rechten Hirnhälfte. Die Abschirmung des Patienten nach außen und die Unterdrückung des limbischen Systems im zentralen Nervensystem gehen einher mit einer erhöhten Aufmerksamkeit für die eigenen Gefühle und Gedanken. Der Zahnarzt kann diesen Zustand nutzen, um durch eine geeignete Sprache ein positives Arzt-Patienten-Verhältnis zu verstärken und Ängste des Patienten weiter zu reduzieren.

In Vorbereitung auf die Sedierung ist oft feststellbar, dass Patienten beim Aufsetzen der Nasenmaske zur Lachgasapplikation ängstlich sind. Erfahrene Zahnärzte lassen Patienten, insbesondere solche mit Kontrollverlustängsten, selbst die Nasenmaske



Dr. Frank Mathers

wird im einmütigen Abstand die Lachgaskonzentration um 10 Prozent erhöht. Maximal kann 70 Prozent Lachgas mit dem 30 Prozent korrespondierenden Anteil an Sauerstoff verabreicht werden. Diese sogenannte titrierende Dosisfindung hat zum Ziel, einen entspannten und bequemen Zustand für den Patienten zu erreichen. Die vom kompetenten Zahnarzt korrekt gewählte patientenspezifische Lachgas-/Sauerstoffdosisfindung ist eine obligate Voraussetzung für die weitergehende Anwendung von psychologischen Techniken und Kommunikationsstrategien. Patienten, die Zeichen einer relativen Lachgasüberdo-

sehr wohl an Kommentare des Zahnarztes oder der Teammitglieder. Dem sedierten Patienten sollten deshalb nur solche Dinge gesagt werden, die später erinnert werden „dürfen“.

Dazu einige positive und negative Beispiele:

„Ich fange erst an, wenn alles taub ist“

Möglicherweise haben Patienten in der Vergangenheit schmerzhaft Erfahrungen beim Zahnarzt gemacht. Beruhigende Aussagen wie diese werden ihre Furcht verringern. Lachgas hat nur eine geringe analgetische Potenz, kann aber den Bedarf an Lokalanästhetika eventuell senken.

„Sie werden keine Schmerzen verspüren“

Sedierte Patienten benötigen immer eine zusätzliche lokale Anästhesie. Dennoch kann es gelegentlich zu unangenehmen Empfindungen kommen. Die Aussage des Arztes, dass der Patient keine Schmerzen verspüren wird, erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass der Patient diese Missempfindungen auf Dauer nicht weiter zur Kenntnis nimmt.

„Wie geht es Ihnen?“

Sedierte Patienten sollten regelmäßig angesprochen werden, um sicherzustellen, dass sie bei Bewusstsein sind. Neben der Information, dass die Patienten kommunikationsfähig sind, kann auch festgestellt werden, ob sich der Patient wohl fühlt. Negative Äußerungen des Patienten sollten keinesfalls vom Team oder Arzt wieder-



tionen können sedierte Patienten nicht verarbeiten; diese sind kontraproduktiv und sollten deshalb ärztlicherseits vermieden werden.

„Liegen/Sitzen Sie bequem?“

Wenn ein sedierter Patient eine Frage stellt, die nicht in einem positiven Kontext zu beantworten ist, kann die Aufmerksamkeit mit einer Gegenfrage oft in eine andere Richtung gelenkt werden.

„Ihre Zähne sehen wunderschön aus“

Sedierte Patienten haben „ihr ganzes Vertrauen“ in den Zahnarzt und sein Team gelegt. Sie hoffen auf das Beste. Die Information, dass genau dies geschieht, erhöht ihre Zufriedenheit und trägt dazu bei, dass sie auch später im Wachzustand die Meinung teilen, dass das Ergebnis optimal ist.

Vermeiden sollte man dagegen Aussagen wie die folgenden:

„Ihr Blutdruck ist zu hoch!“

Medizinische Detailinformationen, die vom Patienten unbeflussbar sind und zu einem negativen Erlebnis führen, sind kon-

oder gar das Gegenteil zu behaupten: „Sie sind aber ganz ruhig.“

„Wie heißen Sie noch mal?“

Wir Menschen reagieren immer positiv, wenn wir mit unserem Namen angesprochen werden. Patienten sollten daher immer mit ihrem Namen angesprochen werden, ohne dass sie danach gefragt werden.

„Es ist 14 Uhr“

Sedierte Patienten können häufig die vergangene Zeit nicht richtig einschätzen, was einer der Vorteile der Lachgas Sedierung ist. Besser als eine Antwort auf die Frage: „Wieviel Uhr ist es?“, wäre die Gegenfrage: „Fühlen Sie sich wohl?“ In der Regel wird der Patient von seiner Frage ablassen.

„Ich muss Ihnen leider weh tun“

Hier sollte man sich noch einmal in Erinnerung rufen, dass Patienten das in Erinnerung behalten, was der Behandler sagt und nicht das, was sie selbst sagen. Solche Ankündigungen beim sedierten Patienten führen dazu, dass sie sich an schmerzhaft Injektionen oder Behandlungsphasen besonders gut erinnern.

„Diesen Zahn muss ich ziehen, hier muss ich bohren“ etc.

Solche Ankündigungen sollten am besten im Vorfeld der Behandlung besprochen werden. Während der Behandlung ist es besser, keine Kommentare abzugeben oder immer wieder zu bestätigen: „Alles läuft sehr gut.“

Grundsätzlich ist es im Umgang mit Lachgas-sedierten Patienten wichtig, immer positiv zu agieren und Zuversicht auszudrücken. Gerade bei ängstlichen Patienten muss jeder Zahnarztbesuch ein Erfolg sein. Dieser Erfolg wird ausschließlich durch den Arzt und sein Team definiert. Eine grundsätzlich wertschätzende Haltung vom Zahnarzt und von seinem Team wird sich in der Sprache niederschlagen und kann schließlich beim Patienten zu einer selbsterfüllenden Prophezeie werden.

Dr. Frank Mathers, Köln, Dr. med. dent. Wolfram Arndt, Wesseling

Das Literaturverzeichnis kann bei der DZW-Redaktion unter leserservice@dzw.de angefordert werden.



Abb. 1: Bei der Auswahl der Nasenmaske (verschiedene Dutzrichtungen) können Patienten praktisch beteiligt werden.

aufsetzen, um deren Kooperationsbereitschaft zu stärken. Das ärztliche Gespräch vor der Einleitung und die praktische Beteiligung des Patienten am Geschehen können hier außerordentlich hilfreich sein. Ärztliches Auftreten ohne Hast und der behutsame Umgang mit dem Patienten schaffen eine positive Atmosphäre, die bestimmend ist für die weitere Behandlung (Abb. 1 und 2). Patienten, deren Fragen beantwortet und deren Hemmungen und Ängste wertfrei vom Arzt angenommen werden, sind leichter zu führen und akzeptieren eher komplexe Behandlungen.

Bei jeder Lachgasapplikation muss der Zahnarzt das Gasgemisch durch die Titration der Lachgasbeimischung individuell bestimmen. Beginnend mit 20 Prozent Lachgas/80 Prozent Sauerstoff

sierung zeigen, zum Beispiel Exzitatorische Symptome wie Unruhe, Schwitzen oder Tachykardie, sind zunächst nicht zugänglich und müssen durch eine Dosisreduktion vom Arzt zunächst pharmakologisch korrekt eingestellt werden. Die Lachgas-Sedierung sollte für jeden Patienten zu einem umfassend positiven Erlebnis werden [4]. Dies umfasst mehr als nur die Verabreichung des Gasgemisches. Der Patient möchte mit allen Emotionen ernstgenommen werden, und die Wahrhaftigkeit des Teams und des Arztes zeigt sich in der stets positiven Begegnung und positiven Sprache der Beteiligten.

Im Austausch mit sedierten Patienten ist es wichtig zu wissen, dass die Patienten später oft nicht mehr wissen, was sie selbst gesagt haben. Dagegen erinnern sie sich



Abb. 2: Zur Kooperationssteigerung sollten Patienten die Nasenmaske selbst aufsetzen.

holt werden. Der Patient sollte vielmehr informiert werden, dass Maßnahmen zur Abhilfe getroffen werden.

„Alles läuft wunderbar“

Gelegentlich können sedierte Patienten in eine Phase kommen, wo sie die Geschehnisse in ihrer Umgebung aufmerksam verfolgen und dabei Angst verspüren. Eine kurze Information, dass alles positiv und nach Plan verläuft, leistet effektive Abhilfe. Detailinfor-

traproduktiv. Ruhiges professionelles Auftreten und der ruhige Austausch von relevanten Informationen ohne die Beteiligung des sedierten Patienten sind vorzuziehen.

„Reißen Sie sich mal zusammen!“

Patienten, die unruhig sind und sich unkooperativ verhalten, werden ihr unvorteilhaftes Benehmen nur noch weiter intensivieren, wenn dies bestätigt wird. Besser ist es, das Verhalten zu ignorieren



Großes Interesse an dentaler Lachgassedierung

2. Frankfurter Biewer medical Lachgas „meet & greet“

Das Interesse deutscher Zahnärzte an der Sedierung mit Lachgas steigt rasant, heißt es in einer Presseinformation des Medizinlogistikers Biewer Medical Medizinprodukte mit Sitz in Koblenz. Dies zeige der große Zuspruch, den man auf den Informationsveranstaltungen Biewer Medical Lachgas meet & greet in Frankfurt (Main) erfahren habe.

Das Interesse sei berechtigt, betonten die Experten im Plenum: Lachgas sei die sicherste Sedierungsmethode in der Zahnmedizin und gleichzeitig ein effektives, lukratives und bei Patienten beliebtes Verfahren zur Angst- und Schmerzreduzierung. Neun von zehn Erwachsenen und acht von zehn Kindern, die erstmals eine Behandlung unter Lachgassedierung erlebt haben, möchten auch in Zukunft nicht mehr darauf verzichten.

„Von der Lachgassedierung profitieren Arzt und Patient gleichermaßen“, so Dr. Frank G. Mathers, Facharzt für Anästhesiologie und Leiter des Instituts für dentale Sedierung in Köln. Während der Patient das Behandlungsgeschehen als weniger be-

drohlich und stressfreier empfindet, profitiert der behandelnde Arzt von der gelösten und konstruktiven Arbeitsatmosphäre.

In drei Schritten und wenigen Minuten lasse sich diese Arbeitsatmosphäre herstellen, erläuterte Mathers: „Erstens: Vorgespräch mit dem Patienten und Auswahl einer passenden Nasenmaske zur Applikation. Zweitens: Start der Applikation und Hochtitrieren der Lachgaskonzentration in 10-Prozent-Schritten, bis sich der Patient wohlfühlt. Drittens: Setzen der Lokalanästhesie, die der Patient aufgrund der schnellen Wirkung von Lachgas bereits kaum oder gar nicht mehr wahrnimmt.“ Auch die Ausleitung sei in der Praxis einfach umzusetzen. Nach der Behandlung erhält der Patient wenige Minuten lang 100 Prozent Sauerstoff und ist in der Regel wieder in der Lage, die Praxis ohne Begleitung zu verlassen.

Lachgas wurde in Deutschland bereits in früheren Jahren von Zahnärzten eingesetzt. Allerdings verschwand das Verfahren wegen der damals mangelhaften technischen Ausstattung und schlechten Steuerbarkeit der Sedierungstiefe

wieder aus den Praxen. „Früher kam es vor, dass Patienten mehr als 70 Prozent Lachgas erhielten und die Behandlung deshalb als unangenehm empfanden. Heute weiß man, dass die besten Ergebnisse zwischen 30 und 50 Prozent Lachgas erzielt werden und die Obergrenze von 70 Prozent Lachgas und dem dazugehörenden Sauerstoff nicht überschritten werden sollte“, so Mathers.

Die Geräte des US-Herstellers und Marktführers Accutron sind deshalb so konstruiert, dass Zahnärzte die Sedierungstiefe exakt bestimmen und maximal 50 Prozent beziehungsweise 70 Prozent Lachgas (je nach Ausführung des

Geräts) verabreichen können. „Eine versehentliche Überdosierung im hektischen Praxisalltag ist durch eine sogenannte Lachgassperre technisch ausgeschlossen“, betonte Frank Biewer, Geschäftsführer von Biewer Medical Medizinprodukte und Generalimporteur der Lachgassysteme von Accutron. „Accutron ist weltweit das einzige Unternehmen, das seit seinem 40-jährigen Bestehen ausschließlich auf die Produktion und Weiterentwicklung von Lachgassystemen für Zahnmediziner spezialisiert ist.“ Daraus resultiere letztlich auch der außergewöhnliche Bedienkomfort, die ästhetische Optik und das umfassende Sicherheitsprofil dieser Applikationssysteme.

Auch aus wirtschaftlicher Sicht ist die Integration der Lachgassedierung eine sinnvolle Investition für die Praxis, heißt es weiter. Auf Basis einer umfassenden Wirtschaftlichkeitsrechnung kon-



Auch die zweite Informationsveranstaltung nur einen Monat nach der Premiere von „Biewer medical Lachgas meet & greet“ zog viele Zahnärzte nach Frankfurt (Main).

Foto: Biewer

nte gezeigt werden, dass sich die Anschaffungskosten für Applikationsgeräte und medizinische Gase bei bereits zehn Behandlungen im Monat nach spätestens zweieinhalb Jahren amortisieren. „Unsere Erfahrung zeigt jedoch,

dass viele Zahnärzte aufgrund der großen Nachfrage der Patienten weit mehr als zehn Behandlungen pro Monat durchführen und abrechnen“, erläuterte Biewer. Weitere Informationen unter www.biewer-medical.com.

Facettenreiche Kieferorthopädie

21. Harzer Fortbildungsseminar der Gesellschaft für Kieferorthopädische Zahntechnik e.V.

Unter dem Motto „Facettenreiche Kieferorthopädie“ führt die Gesellschaft für Kieferorthopädische Zahntechnik e.V. (GK) vom 11. bis 13. November 2011 ihr 21. Harzer Fortbildungsseminar in Dresden durch. Treffpunkt und Tagungsort für kieferorthopädisch tätige Zahntechniker, Kieferorthopäden und Zahnärzte ist das Ramada-Hotel im Zentrum der Stadt.

1990 in Halle (Saale) als eingetragener Verein gegründet, hat sich die GK zu einer Gesellschaft mit fast 400 Mitgliedern aus zwölf europäischen Staaten entwickelt, die sich als Ziel gesetzt hat, durch Fort- und Weiterbildung kieferorthopädisch tätige Zahntechniker, Kieferorthopäden und Zahnärzte in enger Zusammenarbeit mit Hochschulen, Industrie und Handel eine vermehrte Sensibilisierung für Ethik und Selbstkritik sowie eine verbesserte Zusammenarbeit zum Wohle des Patienten zu erreichen. Dabei wird großer Wert auf gegenseitigen Erfahrungsaustausch gelegt. Es werden sowohl herausnehmbare als auch festsitzende Behandlungsmethoden, Diagnostik und Behandlungsplanung im klinischen und technischen Bereich besprochen.

Referenten aus dem wissenschaftlichen, klinischen und technischen Betätigungsfeld stehen den Veranstaltern mit ihren Vorträgen zur Seite und geben ihr Wissen an die Teilnehmer weiter. So wird Dr. Christine Fränkel im Eröffnungsvortrag über „Funktionsweise der Fränkelapparatur und deren fachgerechte Herstellung“ sprechen und damit einen immer wieder gewünschten Themenkomplex behandeln. Einem weiteren Teilnehmerwunsch wurde mit dem Beitrag zur „Abrechnung kieferorthopädischer Laborleistungen“ entsprochen.

Prof. Dr. Winfried Harzer aus Dresden beleuchtet mit seinem Vortrag zur „Skeletalen Verankerung in der KFO unter Berücksichtigung der Suprakonstruktion“ einen sehr interessanten Aspekt der „Themengruppe“.

Die seminarbegleitende Dentalausstellung gilt nach Angaben der Veranstalter als Brenn- und Samelpunkt, Diskussions- und Kontaktschmiede. Einige der ausstellenden Firmen begleiten die GK schon vom ersten Seminar an, also seit 21 Jahren. Die Anmeldung ist im unter www.gk-online.org oder bei der Gesellschaft für Kieferorthopädische Zahntechnik e.V., Frankfurt (Oder) möglich.