

Optimisten scheinen
bessere soziale
Beziehungen
zu haben

► Persönlichkeitsmerkmale

Zahnärztinnen und Zahnärzte sind Optimisten!

| Forschende aus der Schweiz und Deutschland beschäftigten sich mit typischen Persönlichkeitsmerkmalen deutscher Zahnärzte sowie Psychotherapeuten aus Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie dem Einfluss dieser Merkmale auf ihre Beziehung zum Patienten. Verglichen wurden die Erhebungen zudem mit einer normativen Stichprobe. |

Die Auswertung der Onlinebefragung ergab für die Zahnärzte (n = 580; 68 % Zahnärztinnen) eine Abweichung von der Norm in zehn von 14 Persönlichkeitsmerkmalen und in fast allen im Vergleich zu den Psychotherapeuten (n = 1.027; 71 % Psychotherapeutinnen). Offenbar hat die Persönlichkeit der Zahnärzte einen wichtigen Einfluss auf das Zwischenmenschliche, von dem eine gute Arzt-Patienten-Beziehung profitiert. So zeigten sich die Zahnärzte optimistischer als die Norm (n = 3.392, Männer und Frauen ausgewogen) und die Psychotherapeuten. Grundsätzlich scheinen Optimisten bessere soziale Beziehungen zu haben. Im sensiblen Arbeitsbereich der Zahnärzte kommen sich Arzt und Patient sehr nahe, was Vertrauen erfordert. Hier kann von Vorteil sein, wenn es dem Zahnarzt gelingt, ein positives Gefühl zu vermitteln, indem er Einfühlungsvermögen zeigt und die Angst der Patienten abbaut. Weiter zeigt die Studie, dass Zahnärzte verglichen mit der Norm weniger willensstark, weniger spontan, weniger zurückhaltend und weniger ehrgeizig waren – was die Wissenschaftler positiv bewerten: Denn es deutet auf bessere Beziehungs- und Kommunikationsfähigkeiten hin, die letztlich auch positiven Einfluss auf die Mundgesundheit und das therapeutische Ergebnis haben.

IHR PLUS IM NETZ



Hier mobil
weiterlesen

► QUELLE

- Wolf TG, Fabienne V, Speyer S, Peter B. How obsessive are dentists? A personality styles & disorder inventory based prospective, controlled study. J Dent 22, doi.org/10.1016/j.jdent.2022.104217

► CME-Beitrag

Evidenzbasierte Verhaltensweisen beim Arzt-Patienten-Gespräch – 5 Tipps für das Patientengespräch

| Laut der Universität Stanford (USA) fördern fünf Verhaltensweisen eine gute Arzt-Patienten-Beziehung, auch unter schwierigen Bedingungen. Sie verbessern im Gespräch Wahrnehmung, Fokus und Aufmerksamkeit und können Missverständnissen (und Behandlungsfehlern) vorbeugen und für mehr Zufriedenheit sorgen. |

Gut vorbereiten
und vor allem
gut zuhören!

1. Gute Vorbereitung: vorab Einsicht in die Patientenakte nehmen in Verbindung mit einer kurzen ritualisierten Pause (z. B. Hände waschen)

2. Aufmerksam und vollständig zuhören: zuwenden, offene Körpersprache, nicht unterbrechen. Der Arzt erhält nachweislich mehr relevante Informationen, der Patient ist beruhigter und der Termin dauert nicht länger.

3. Gemeinsam Prioritäten setzen: Welches Problem ist für den Patienten am dringlichsten? Empfehlenswert ist eine direkte Ansprache am Gesprächsende, ob es weitere Sorgen gibt, damit nichts unausgesprochen bleibt oder erst aufkommt, wenn der Arzt bereits im Begriff ist, das Zimmer zu verlassen.

4. Geschichte des Patienten im Fokus: Berücksichtigung gesundheitsrelevanter Lebensumstände und Wertschätzung aller Anstrengungen, die bereits unternommen wurden, gesünder zu leben, inklusive Beachtung noch so kleiner Erfolge.

5. Emotionale Zeichen erkennen: Auf verbale/nonverbale Hinweise achten, den Patienten direkt fragen, wie es ihm mit etwas geht. Mit Entgegnungen wie „Das klingt schwierig“ oder „Ich sehe, dass Sie das sehr beschäftigt“ können Emotionen gespiegelt werden, was Patienten nachweislich schätzen.

▾ QUELLE

- Schumacher B. Fünf Tipps für ein gutes Arzt-Patienten-Verhältnis, So gelingt das Patientengespräch, ästhetische dermatologie & kosmetologie 4/2020, www.de/s6905

► Patientenzentrierte Konzepte

Viele diagnoserelevante Hinweise geben Patienten selbst

| Marburger Wissenschaftler empfehlen Ärzten, ihren Patienten genügend Raum im Arzt-Patienten-Gespräch zu geben [1]. Man könnte annehmen, dass sich dadurch das Gespräch unnötig verlängert. Tatsächlich aber verkürzt die Strategie des „Induktiven Streifens“ sogar den Diagnoseprozess, so aktuelle Erkenntnisse, von denen auch Zahnärzte profitieren. |

In der wesentlichen Phase des Arztkontakts („Induktives Streifen“, *inductive foraging*), bekommt der Arzt Gelegenheit, aus dem Bericht des Patienten heraus bereits wichtige Hinweise zu sammeln, die die Diagnosestellung erleichtern [2]. Der Studie zufolge lassen sich zu diesem Zeitpunkt bereits bis zu ein Drittel diagnoserelevanter Informationen generieren. So nimmt der Patient nicht nur eine aktive Rolle bei Therapieentscheidungen ein, sondern bereits in der Phase der Diagnosefindung – und gerade hier stellt sich nachweislich eine größere Beteiligung des Patienten als Vorteil heraus. Im Schnitt erhielten die Ärzte der Studie in 134 Konsultationen während des „Induktiven Streifens“ ein bis zehn diagnostische Hinweise, was als ergiebig gewertet wurde. Im Schnitt dauerte diese Phase 34 Sekunden (6 s bis 3 min), im Sprechzimmer hielten sich die Patienten rund zehn Minuten auf. Fazit der Marburger Studie: Das „Induktive Streifen“ bietet eine gute Möglichkeit, die Effizienz von Arztterminen zu verbessern.

▾ QUELLE

- [1] Michiels-Corsten M, Weyand AM, Gold J, Bösner S, Donner-Banzhoff N. Inductive foraging: patients taking the lead in diagnosis, a mixed-methods study. Family Practice 2022, 39(3): 479-485, doi.org/10.1093/fampra/cmab144
- [2] Induktives Streifen: Patienten ausreden lassen – bessere hausärztliche Diagnose. Ärztezeitung 2022, Online-Beitrag vom 26.01.2022, www.de/s6906

Am Ende der Konsultation nach weiteren Sorgen fragen



IHR PLUS IM NETZ

Hier mobil weiterlesen



INFORMATION

Hier CME-Punkte sammeln



Aus Beschreibung des Patienten diagnostische Hinweise sammeln



IHR PLUS IM NETZ

Hier [1] mobil weiterlesen

