



Synergien



Aristoteles stellte fest, dass das Ganze mehr als die Summe seiner Teile sei. Gerade in der Kieferorthopädie scheint dies in auffallender Weise zuzutreffen.

Unser Fach ist sehr vielfältig. Kieferorthopädische Krankheitsbilder unterscheiden sich zum Teil erheblich voneinander und erfordern Strategien, deren Ergebnisse sich stets in den Gesamtorganismus einfügen müssen. Wer käme denn schließlich auf die Idee, einen makellos ausgeformten Oberkieferzahnbogen einem unbehandelten und problembehafteten Unterkieferzahnbogen gegenüberzustellen? Ein „komisches Gefühl“ beim Kauen wäre wohl noch die harmloseste funktionelle Einschränkung, mit der der Behandler rechnen und der Patient leben müsste.

Kurz vor dem Verfassen dieser Zeilen ist die Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie 2011 in Dresden zu Ende gegangen. Die Wissenschaft gab sich ein Stelldichein und berichtete über ihre aktuellsten Erkenntnisse. Genau an dieser Stelle kam beim Zuhörer oftmals das Gefühl auf, dass ein wenig mehr Hinweise auf mögliche Synergien zuträglich gewesen sein könnten. Es gab demgegenüber aber auch Vorträge, die in einem wissenschaftlichen Umfeld eher fehl platziert wirkten und sich nur durch mehr oder weniger geschicktes „Product Placement“ auszeichneten.

Sehr häufig stehen interessante wissenschaftlich Erkenntnisse allerdings für den Praktiker unkommentiert im Raum. Es besteht die Gefahr, dass das Gesagte zwar freundlich aufgenommen, aber nicht entgegengenommen und für die Patienten sinnvoll weiterverarbeitet wird. Einfacher ausgedrückt bleibt beim Vortrag wissenschaftlicher Untersuchungsergebnisse häufig der praktische Bezug für den Kieferorthopäden auf der Strecke. So wird zwar viel kommuniziert, aber oft nicht genug mit nach Hause genommen. Hand aufs Herz, was ist Ihnen lieber: ein Vortrag, der Aktuelles präsentiert und ins Anwendbare übersetzt oder die Präsentation einer Menge von Tabellen – mit Signifikanzniveau – und Grafiken, die nett anzusehen aber doch irgendwie abstrakt sind?

Ich zöge, wenn das Angebot denn bestünde, immer die erste Variante vor, denn nur die Synergie aus Wissenschaft und Anwendung ist es, die dem Patienten etwas bringt. Nur wenn beide Faktoren gleichermaßen respektiert werden, ist den Kieferorthopäden und letzten Endes den Patienten geholfen. In solchen Fällen spielt es dann keine Rolle, wenn vom Vortragenden auch einmal Werbung in eigener Sache auftaucht.

Daher bleibt es wichtig, reine Unterhaltungsprogramme als solche zu identifizieren und zu meiden, denn nicht die Suggestion eines optimalen Produkts, sondern das Erkennen von Synergien aus Wissenschaft und Praxis bringt den Kieferorthopäden voran.

Daher freue ich mich, Ihnen im letzten Jahr vor der neuen GOZ wieder eine Ausgabe der Kieferorthopädie vorlegen zu können, der dieser Spagat gelingt, und wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Prof. Dr. Jörg Lisson