

Patiententypentest

Diese typischen Verhaltensweisen der beiden Gehirnhälften bergen Fallstricke, die einem partnerschaftlichen Arzt-Patienten-Verhältnis im Wege stehen können. Ob und in welcher Weise Sie davon betroffen sind, können Sie mit dem folgenden kleinen Test feststellen.

Bitte bewerten Sie die unten stehenden Aussagen danach, inwiefern sie auf Sie zutreffen:

- 0 Punkte: trifft nie zu
- 1 Punkt: trifft selten zu
- 2 Punkte: trifft häufiger zu
- 3 Punkte: ja, das erlebe ich ständig

Bewerten Sie folgende Aussagen	Punktzahl	Gehirnhälfte
Wenn ich eine wichtige Frage stellen möchte, verpasse ich oft den richtigen Zeitpunkt.		links
Mein Bauchgefühl sagt mir schnell, was ich zu tun habe.		rechts
Wenn es zum Streit kommt, ziehe ich mich lieber zurück.		links
Wenn mich etwas ärgert, sage ich das gleich. Leider auch dann, wenn mich dies in Probleme bringt.		rechts
Wenn ich Probleme ansprechen will, verlässt mich schnell der Mut.		links
Wenn ich eine Meinung vertrete, ist es schwierig, mich davon abzubringen.		rechts
Ich brauche lange, um mich nach Rückschlägen wieder neu zu motivieren.		links

Bewerten Sie folgende Aussagen	Punktzahl	Gehirnhälfte
Ich kaufe oft schöne Dinge, weil ich sie einfach haben muss. Dabei brauche ich sie eigentlich gar nicht.		rechts
Ich wundere mich oft, warum andere ständig reden, obwohl selbst ich viel mehr weiß als sie.		links
Ich verdränge oft Unangenehmes, das ich besser frühzeitig angegangen wäre.		rechts
Gesamtpunktzahl		
	links	rechts

Zählen Sie nun alle Punkte der hellen Zeilen (»links«) zusammen und genauso alle Punkte der grauen Zeilen (»rechts«). Tragen Sie die Gesamtpunktzahl für beide Hälften ein.

Auswertung:

Patiententyp A: der schnelle Macher

neigt zu impulsiven, unüberlegten Entscheidungen

Punktzahl rechte Hirnhälfte (in der Tabelle grau):

höher als 7: mittlere Ausprägung

höher als 10: starke Ausprägung

Als Patienten befassen sich schnelle Macher nicht gern mit Studienergebnissen und Prozentzahlen. Sie überlassen das lieber den Ärzten, denn die sind ja Profis und wissen, was sie tun. Beim Betreten einer Arztpraxis verschaffen sie sich einen schnellen Überblick und schätzen den Arzt schon nach kurzer Zeit klar ein: »Der weiß, was er tut«, oder »Der hat keine Ahnung«. Schnelle Macher treffen diese Einschätzung anhand von Kriterien, die ihnen sympathisch sind: Ist der Arzt unmissverständlich in seinen Ausführungen, fackelt er nicht lange und weiß er gleich, was zu

tun ist? Hat er klare Vorstellungen und hält er sich mir gegenüber nicht mit langen Erklärungen und unentschlossenem Einerseits-Andererseits auf? Hat er einen festen Händedruck? All das sind Eigenschaften, die der schnelle Macher gut findet. Einem Arzt, der tatkräftig und optimistisch handelt, vertraut er gern. An dieser Einschätzung hält er auch dann fest, wenn objektive Argumente die Behandlung seines Arztes eher fragwürdig erscheinen lassen. Sogar noch dann, wenn unangenehme Nebenwirkungen auftreten, über die er vorher gar nicht aufgeklärt wurde.

Fallstricke für Patiententyp A:

Patiententyp A befasst sich ungern mit Details und überlässt sich lieber vertrauensvoll einem selbstsicheren und tatkräftigen Arzt. Dadurch besteht die Gefahr, sich einer wirklichkeitsfremden Übertherapie auszusetzen, an der er auch dann noch festhält, wenn schon längst klar ist, dass er dadurch Schaden nimmt. Angstmarketing führt bei Typ A oft dazu, dass er die empfohlenen Maßnahmen schnell und kritiklos umsetzen möchte.

Wunschverhalten von Patiententyp A:

Bremsen vorschneller Therapieentscheidungen durch Stärkung der eigenen Selbstkontrolle. Zuerst Beschäftigung mit und gegebenenfalls aktives Abfragen von qualitativ hochwertigen Informationen, um selbst eine bessere Übersicht zu bekommen, welcher Therapieweg im eigenen Fall tatsächlich der sinnvollste ist. Am besten mit Hilfe der 10-Punkte-Checkliste. Kritisches Hinterfragen einmal getroffener Therapieentscheidungen, wenn sie objektiv Probleme bereiten.

Patiententyp B: der zögerliche Analytiker

hat Probleme, seine Wünsche um- und durchzusetzen

Punktzahl linke Hirnhälfte (in der Tabelle weiß)

höher als 7: mittlere Ausprägung

höher als 10: starke Ausprägung

Solche Patienten möchten eine Entscheidung erst nach einer gründlichen Abwägung von Vor- und Nachteilen einer Therapie treffen. Sie wären gern bereit, sich auf die 10-Punkte-Checkliste einzulassen. Sie mögen Ärzte, die sich Zeit nehmen, genau zuhören und die eigenen Bedenken ernst nehmen. Wenn stattdessen Zeitnot herrscht und das Sprechzimmer voll ist, trauen sich zögerliche Analytiker oft nicht nachzufragen. Wenn der Arzt Fragen übergeht oder mit Allgemeinplätzen beantwortet wie: »Das wird schon werden«, oder »Wir machen das hier schon so seit Jahren, Sie können uns vertrauen«, fällt es einem zögerlichen Analytiker schwer, auf einer kompetenten Beantwortung seiner Fragen zu bestehen. Denn er hat Schwierigkeiten, auf Widerstände spontan zu reagieren, da er fürchtet, dann vorlaut oder undankbar zu wirken. Oft fallen ihm die entscheidenden Fragen erst zu Hause ein. Auf diese Weise werden seine Wünsche leicht übergangen, und er fügt sich resigniert in sein Schicksal. Ihm fehlt in unklaren Situationen häufig die Selbstsicherheit, seinem Bauchgefühl zu trauen, um anhand von Faustregeln Entscheidungen zu treffen, wie beispielsweise eine Therapie abzulehnen.

Viele Patienten erzählen mir, dass sie eigentlich ahnen, dass bestimmte Therapien fragwürdig sind, und sie lesen auch gute Bücher, in denen seriös informiert wird. Aber liegen sie erst einmal im Krankenhaus, dann trauen sie sich nicht, diese wichtigen Fragen zu stellen, und vor allem nicht, auf Antworten zu bestehen. Die Vorstellung, eigene Interessen kämpferisch durchzusetzen, löst eher Unbehagen aus und führt auch schnell zu ei-

nem schlechten Gewissen. Stattdessen denken sie lieber: »Den anderen Patienten geht es viel schlechter, und da möchte ich mich nicht in den Vordergrund drängen«, oder »Der Arzt hat bestimmt eine anstrengende Nachtschicht hinter sich, und ich sollte ihn nicht zusätzlich stressen«.

Fallstricke für Patiententyp B:

Patiententyp B traut sich oft nicht, wichtige Fragen zu stellen oder auf Antworten zu bestehen, obwohl er genau weiß, dass er für gute Therapieentscheidungen qualitativ hochwertige Informationen braucht.

Wunschverhalten von Patiententyp B:

Lockerung der Kontrollbremse und mehr Antriebsenergie, um besser für eigene Interessen einzustehen. Mehr Vertrauen in das eigene Bauchgefühl, um im richtigen Moment spontan reagieren zu können.

Patiententyp C: der reflektierte Entscheider

handelt nach dem Motto »Alles zur rechten Zeit«

Punktzahl sowohl rechte als auch linke Hirnhälfte

7 oder weniger: mittlere Ausprägung

4 oder weniger: starke Ausprägung

Auch wenn eine starke Neigung zu impulsivem Verhalten besteht, haben solche Patienten gelernt, sich gezielt zu bremsen, indem sie Bedenken und Kritik aus der linken Gehirnhälfte zulassen. Sie informieren sich erst gründlich, auch dann, wenn sie eigentlich eine Behandlung so schnell wie möglich hinter sich bringen wollen. Sie können ihre Verhaltensbremse aber auch gezielt lockern, wenn ihnen beispielsweise hochwertige Informationen in der Sprechstunde oder im Krankenzimmer vorenthalten werden. Sie sind dann

spontan in der Lage, ihr intuitives Unbehagen über diese Situation in sofortiges hartnäckiges Nachfragen münden zu lassen und gegebenenfalls eine gute Bauchentscheidung zu treffen.

Fallstricke für Patiententyp C:

Privat und im Beruf treten solche Personen selbstbewusst für ihre Interessen ein. Sind sie Patienten, besteht jedoch die Gefahr, dass auch reflektierte Entscheider in unkontrollierte Impulsivität oder in fehlendes Selbstbewusstsein zurückfallen. Denn unter Angst und Druck wird der Austausch zwischen den Gehirnhälften erschwert, und alte, längst überwunden geglaubte Verhaltensmuster kommen wieder zum Vorschein.

Wunschverhalten von Patiententyp C:

Gute Vorbereitung eines Arztgesprächs, um auch in schwierigen Situationen an einem reflektierten Entscheidungsprozess festzuhalten.