



Tara-Serie

von Mag. pharm.
Klaus Schirmer

Natürlich – es wäre das absolut richtige Antibiotikum gewesen für dieses Kleinkind, das da so hoch fiebert, das können Sie der beunruhigten und leicht verzweifelten Mutter bestätigen. Aber das löst ihr Problem leider in keiner Weise – das, was so viele Probleme bereitet, ist die Tatsache, dass der Kinderarzt „3mal täglich 1 TL“ drauf hat schreiben lassen, und da hat der liebe kleine Nachwuchs aber ganz entschieden etwas dagegen! Kaum ist der Löffel im Mund versenkt, kommt die Brühe postwendend wieder retour, und beim 3. Mal ist das Kind schon schlau genug, um den Mund gar nicht mehr aufzumachen. Was tun?



Je besser Sie auf diverse Problemsituationen vorbereitet sind, desto besser können Sie beraten.

Kleinigkeiten, an denen es oft scheitert

... oder die Patientin, die Ihnen versichert, dass sie absolut nicht in der Lage ist, diese großen Filmtabletten hinunter zu würgen, ohne sofort wieder zu erbrechen.

... und da ist noch das Kind, das sich mit seinen 6 Jahren absolut kein Fieberzäpfchen applizieren lässt, ohne dass Gewalt angewendet werden müsste.



... oder die Managerin, die ihre Multivitamin-Mineraltablette täglich verweigert, weil sie genau weiß, dass ihr nach spätestens einer Stunde hundeübel wird.

... oder die Patientin, die Ihnen versichert, dass die Zovirax-Creme um ein Vielfaches besser wirkt als das „blöde Activir-G'lumpert“ – nicht nachvollziehbar, aber auch nicht überzeugbar!

Lassen Sie mich an dieser Stelle einmal

eine kleine Einteilung dieser „Scheiter-Faktoren“ vornehmen, damit wir unsere Maßnahmen danach ausrichten können.

Das Problem...

Nehmen wir dafür als Beispiel die Situation, in der ein männlicher Erwachsener mit dem neuen Eisenpräparat nicht zurechtkommt, weil es bei ihm Übelkeit

hervorrufft, „Die neichen Pulverl san a Kaas, die vertrag i gar nit, da wird ma voll schlecht!“. Sie vermuten, dass es an einem Anwendungsfehler liegt und nicht an einer Fehlverordnung.

Es gibt nun 4 Möglichkeiten:

1. entscheidende Anwendungs-Hinweise/“Tricks“ sind der Beraterin bekannt, der Kundin aber (noch) nicht

2. Anwendungs-Hinweise/“Tricks“ sind der Kundin bekannt, der Beraterin hingegen (noch) nicht
3. Beide kennen die Tricks
4. Keiner von beiden kennt einen Trick

... und die Lösung

Aus dieser Ausgangssituation lassen sich schlüssig Maßnahmen ableiten, die zur Lösung der Aufgabe – Wie machen Sie

Das, woran es oft scheitert, sind scheinbare Kleinigkeiten, aber sie sind lästig genug, um den Therapieerfolg zu verhindern.

das Eisenpräparat wirksam und verträglich? – führen werden:

ad 1.: Hier haben Sie Ihren Auftritt! „Ich zeig Ihnen einen Trick, wie man das gut umgehen kann“ oder so ähnlich werden Ihre Einleitungsworte sein, ehe Sie der Kundin das „Geheimnis“ verraten: In diesem Fall ist es die deutlich größere Flüssigkeitsmenge, mit der das Eisenpräparat zu rascherer Auflösung, höherer Verdünnung im Magen, vor allem aber zu einer rascheren Magenpassage geführt wird. Ist es einmal aus dem Magen draußen, ist die Resorption höher und die Nebenwirkungsrate geringer! Sie werden also etwa so klingen: „Das haben Sie richtig beobachtet, und ich verrate Ihnen einen Trick, wie Sie das vermeiden und gleichzeitig die Wirksamkeit vom Eisen verbessern können: Nehmen Sie doch die Tablette immer mit einer Vitamin C-Brausetablette ein, die Sie in ½ Liter Wasser auflösen, dann schmeckt es besser, das Eisen greift den Magen nicht so an, wird besser aufgenommen, und durch die hohe Flüssigkeitsmenge schleusen Sie es rasch durch den Magen, wo es ja sein Unwesen treibt“.

Medikamenteneinnahme und Magenschutz – ein wichtiges Thema!

ad 2.: Eine interessante Situation, und sie kommt häufiger vor, als uns landläufig lieb ist. Dennoch: Dies ist nur dann ein Problem, wenn Sie eine notorische Besserwisserin sind, ansonsten haben Sie jetzt die glückliche Situation, (bezahlterweise) von Ihren Kundinnen lernen zu dürfen. Ihre Worte werden etwa so klingen: „Sagen Sie, wie machen Sie das eigentlich, dass Sie das dann trotzdem hinkriegen?“

Meist bekommen Sie mit verschwörerischer Miene das „Geheimnis“ der Kundin verraten, wobei sich Ihnen möglicherweise die Chance erschließt, allfällige Irrtümer zu korrigieren Also: Wenn Sie nun erfahren, dass die Kundin „die Eisentabletten immer mit dem Häferl Milch“ einnimmt, weil sie sie dann viel besser verträgt, dann ist zwar die Nebenwirkungsrate gesenkt, aber leider auch die Einnahme umsonst, weil Eisen von Milch fast unwirksam

gemacht wird. Ihre Korrektur würde daher so klingen: „Gute Idee, allerdings fahren Sie damit auch die Wirkung massiv herunter. Aber was wäre denn, wenn Sie die Tablette statt mit so viel Milch, etwa mit derselben Menge Tee einnehmen würden? Dann hätten Sie ebenso wenig Nebenwirkung, aber eine deutlich bessere Wirksamkeit!“

ad 3.: In diesem Fall ist die Aufgabe relativ leicht, sie besteht sozusagen aus einer „Erinnerung“ der Kundin an den Trick: „Sie wissen ja, entscheidend ist die Flüssigkeitsmenge, mit der Sie diese Tablette, am besten auf leeren Magen, einnehmen, damit sie gut aufgenommen wird und gleichzeitig Ihren Magen nicht allzu lange angreifen kann“.

ad 4.: Hier haben Sie Lernbedarf. Fragen Sie doch Ihre Kolleginnen, Ihre Chefin, Kolleginnen aus anderen Betrieben oder vielleicht jemanden im Spital, der mit diesem Problem auch konfrontiert ist, oder gehen Sie mal in ein Patienten-Forum im Internet; Sie werden staunen, was da an Anwenderwissen herumgeistert, oftmals mit beachtlicher Expertise!

Haben Sie Gefallen daran gefunden? Haben Sie bemerkt, dass dies die wesentlichen Fragen für Ihre Kundinnen sind? Nicht jene, die Ihnen bei der LAP gestellt wurden? Das, woran es oft scheitert, sind scheinbare Kleinigkeiten, aber sie sind lästig genug, um den Therapieerfolg zu verhindern. Daher ist es eine Riesen-Leistung von Ihnen, wenn es Ihnen gelingt, für Ihre Kundinnen eine praktikable Lösung zu finden. Probieren Sie es aus, Sie werden sehen, es lohnt sich!

*Dr. Klaus Schirmer
Wüstenrotstraße 1
9500 Villach*

