



Newsletter zur Kontinenzversorgung

Für medizinische Fachkräfte

Der Weg zur Akzeptanz: Von der Angst zum Vertrauen in die Behandlung

Manchen Patientinnen und Patienten fällt es sehr schwer, den intermittierenden Selbstkatheterismus (ISK) anzunehmen. Die Gründe für diese Akzeptanzschwierigkeiten sind so zahlreich und vielfältig wie die Betroffenen selbst. Eine der häufigsten psychologischen Barrieren ist die Angst.

Die vier Arten ISK-bezogener Ängste

Keine Patientin gleicht der anderen und kein Patient dem anderen; und doch hat unsere Forschung einige allgemeine, wiederkehrende Ängste ermittelt, die die meisten ISK-Anwendenden mehr oder weniger verspüren. Diese Ängste lassen sich grundlegend in vier Kategorien aufteilen:¹

Angst vor dem Einführen

Viele Betroffene betrachten das Einführen von Gegenständen in ihre Harnröhre als etwas »Unnatürliches«. Häufig bedingt ein Mangel an anatomischem Wissen, dass sie den ISK für eine sehr schmerzhafteste Prozedur halten.

Existenzielle Angst

Manche Patientinnen und Patienten erinnern sich daran, dass sie krank sind und sich ihr Leben grundlegend verändert hat. Menschen, die sich vor sozialer Isolation fürchten oder sich nur schwer mit ihrer Krankheit abfinden können, zögern möglicherweise, den ISK anzunehmen.

Angst vor Missgeschicken

Betroffenen fällt es schwer, mit der Peinlichkeit umzugehen, die mit dem Einnässen verbunden ist. Diese Angst kann dazu führen, dass sie den ISK gänzlich ablehnen.

Angst vor Harnwegsinfektionen (HWIs)

Über die Hälfte der ISK-Anwenderinnen und -Anwender in unserer Studie gaben an, dass sie besorgt seien, Bakterien in die Harnröhre einzuführen.² 41 % nannten das Auftreten einer HWI als tägliche Sorge.² Solche Ängste können der Akzeptanz des ISK entgegenstehen.

Ängste ermitteln

Eine Möglichkeit, eventuelle Ängste Ihrer Patientin bzw. Ihres Patienten zu ermitteln, besteht darin, offene Fragen zu stellen. Das erleichtert den Betroffenen, freier über ihre Sorgen zu sprechen.

Sobald Sie die gegenwärtigen Ängste identifiziert haben, können Sie mit solchen Fragen die »Zukunft erkunden«: Wo möchte Ihre Patientin bzw. Ihr Patient in Zukunft sein und was möchte sie bzw. er künftig gern tun? Abschließend wird die Brücke geschlagen zwischen den gegenwärtigen Ängsten und den Wünschen für die Zukunft. So kann die Patientin bzw. der Patient erkennen, wie ihr bzw. ihm der ISK dabei hilft, das Leben zu führen, das sie bzw. er sich wünscht.



Die Ängste von heute ermitteln

- › Wie denken Sie über Ihre Lage?
- › Wie wirkt sie sich auf Ihr Leben aus?
- › Wie denken Sie darüber, den ISK durchführen zu müssen?

Die Wünsche für die Zukunft erkunden

- › Was würden Sie gern tun können?
- › Welche Aktivitäten bereiten Ihnen Freude?
- › Müssten Sie sich nicht mit Blasenproblemen beschäftigen: Wie würde Ihr Leben aussehen?

Die Brücke schlagen

Ist Ihnen bewusst, dass »Y« möglich sein kann, wenn Sie »X« tun?

Das Arbeiten mit dem Modell

Szenario:

Sie erfahren von einem Patienten, dass es ihm schwerfällt, seine Lage zu akzeptieren. Er fühlt sich isoliert. Vor dem ISK pflegte er ein aktives Sozialleben und spielte gern Golf. Nun traut er sich aus Angst vor einem Missgeschick nicht mehr, etwas zu unternehmen. Dabei wäre er sehr gern wieder in der Lage, einfach eine Runde Golf mit seinen Freunden zu spielen.

Nachdem Sie die gegenwärtigen Ängste des Patienten (Isolation, Einnässen) identifiziert und seine Wünsche für die Zukunft (seine aktive Lebensweise wieder aufnehmen und Golf zu spielen) ermittelt haben, steht der Brückenschlag an. Sie könnten z. B. sagen: »Wussten Sie, dass Sie einen Katheter verwenden können, der in Ihre Hosentasche passt oder den Sie in Ihrer Golftasche mitführen können, sodass ihn niemand sieht? Er macht es Ihnen möglich, mit Ihren Freunden Golf zu spielen, ohne dass Sie ein Missgeschick befürchten müssen.«

Sichere Bereiche für Ihre Patientin bzw. Ihren Patienten

Aus dem nächsten Newsletter erfahren Sie mehr darüber, wie Sie das Thema Motivation ansprechen, und außerdem, wie Sie Ihrer Patientin bzw. Ihrem Patienten dabei helfen, »sichere Bereiche« zu schaffen.

1 Coloplast_Market_Study_ReD Associates Study_2007_Data-on-file (PM-0340) 2 Coloplast_Market_Study_IC Research_2015_Data-on-file (PM-03238)

Ostomy Care / Continence Care / Wound & Skin Care / Interventional Urology

PM-XXXXX

Coloplast GmbH, Postfach 70 03 40, 22003 Hamburg, Tel. 040 669807-77, Fax 040 669807-48, service@coloplast.com
www.coloplast.de The Coloplast logo is a registered trademark of Coloplast A/S. © 2021-08. All rights reserved Coloplast A/S

