

# Umgang mit Patienten

## Verbales Aikido – zielführend eingesetzt

Vielleicht ist es gerade in den medizinischen Abteilungen von Haftanstalten sehr zielführend, mit Techniken des Verbales Aikido, ein positives Gesprächsergebnis zu erzielen. Ein bestimmter Häftling soll heute behandelt werden und schon denkt der Arzt nur noch an die mit diesem Patienten zu erwartenden Streitgespräche – und diese Gespräche werden kommen!

So muss es aber nicht sein.

*Ich werde in diesem Artikel den Brückenschlag zwischen den Grundzügen des Verbales Aikido und seiner Anwendung in einem Patientenumfeld machen.*

Aikido ist eine Kampfkunst, die auf das Destabilisieren des gegnerischen Angriffes ausgerichtet ist und somit dessen negative Energie in eine andere Richtung führt - also umlenkt. Im Aikido ist der Angreifer nicht dein Feind, sondern dein *Partner*. Es existieren keine Angriffstechniken, du kannst mit Aikido keine Person angreifen.

Aikido ist eine friedvolle Verteidigungskunst.

Was aber nicht bedeutet, dass Aikido in seiner Wirkung ineffektiv wäre. Im Gegenteil. Eher kleine und schwächliche Aikido Verteidiger können mit dieser Technik, durchaus groß gewachsene Angreifer innerhalb von Sekunden auf die Matte schicken.

Schauen wir uns mal das Beispiel eines Patienten an und nennen wir diesen Patienten mal Peter. Dieser Peter, gehört zu den Menschen mit einer etwas aggressiveren Natur. Er hat Schmerzen im unteren Rückenbereich und du, der Arzt, bist überzeugt davon, dass seine Beschwerden teils muskulärer Natur, teils simuliert sind.

*Peter sagt: „Ich brauche absolut stärkere Medikamente von ihnen. Mein Rücken tötet mich und Sie geben mir nichts dagegen. Helfen sie mir jetzt!“*

Wie könnte eine Aikido Antwort aussehen?

*Du sagst: „Erzählen Sie mir mehr über ihre Rückenschmerzen. Wie lange haben Sie diese schon?“*

Vielleicht merkst du bei dieser Antwort, dass du dich nicht seiner Forderung nach stärkeren Schmerzmitteln widersetzt, noch dass du seine Beschwerden negierst. Sprichwörtlich stehst du an seiner Seite und bekommst dadurch mehr Informationen über sein Krankheitsbild. Wäre das ein Grund für ihn ärgerlich zu werden? Sicherlich nicht.

*Peter sagt: „Ich hab das seit dem Autounfall in 2002. Die Medizin x und y hilft mir nicht. Ich brauche das Medikament z. Das gab mir der Doktor in Stuttgart immer.*

*Du fragst: “Wer behandelte sie in Stuttgart?“*

Auch bei dieser Frage bestreitest du nichts, noch stellst du seine Aussagen in Frage. Nein, du „arbeitest“ mit ihm. Um sein Problem genauer zu bestimmen, sammelst du Informationen über den Vorgang.

*Peter sagt: „Ich weiß den Namen des Arztes nicht mehr. Der Mann arbeitete in dem großen Krankenhaus im Zentrum von Stuttgart.“*

Ich gehe davon aus, dass du an dieser Stelle merkst, dass er dich anlügt. Vielleicht hat die ganze Geschichte auch mit Drogen zu tun, die er damals von seinem Kollegen bekommen hat. Auf jeden Fall wählst du nicht den Weg der Konfrontation, du wählst nicht den Weg des Streites.

*Du sagst: „Vielleicht können wir uns ja die Aufzeichnungen des Krankenhauses besorgen. Welches war das nochmal?“*

*Peter sagt: „Ah, ich weiß das nicht mehr so genau. Irgendwie im Zentrum lag es.“*

*Du: „Ok. Super. Ich suche das mal raus und schicke dort eine Mitteilung hin und dann können wir ja das anwenden, was der Doktor vorgeschlagen hat.“*

Mit diesen Sätzen stellst du dich sprichwörtlich an seine Seite. Du möchtest das anwenden, was dieser Doktor aus Stuttgart vorgeschlagen hat. Es ist fast schon

egal, dass es wohl keinen solchen Doktor und auch keinen solchen Behandlungsplan in der Realität gibt.

Ärgerlich kann Peter nicht werden, denn du versuchst ihm zu helfen. Mit dieser Hilfe drehst du auch die Unterhaltung in die Richtung, in die DU gehen willst.

*Peter sagt jetzt: „Ja, aber meine Rückenschmerzen. Ich kann damit nicht leben.“  
Du sagst: „Ok, sie wissen, wir haben keine Narkotika hier in der Anstalt. Damit kann ich nicht dienen.“*

Mit dieser Antwort leitest du seine Anfrage um - du widersetzt dich aber nicht seinem Verlangen nach einer Schmerzbehandlung.

*Peter sagt: „Ich brauche letzten Endes eine stärkere Dosis von dem Medikament x und y“*

*Du sagst: „Sie haben eben erwähnt, dass x und y bei ihnen nicht wirklich helfen. Es daher nicht wirklich Sinn das wir bei ihnen Medikamente einsetzen die nicht wirken. Ich habe die Befürchtung, dass das Medikament x Magenproblem erzeugt und y könnte toxisch für ihre Leber sein. Wir müssen die Dosis beider Medikamente im Auge behalten.“*

Du rückkoppelst das, was er dir gesagt hat und zeigst seinem Anliegen gegenüber keinen Widerstand. Nein, du bist besorgt um die Nebeneffekte und mit dieser Sorge lehnt du eine Erhöhung der Dosis ab. Wir könnten das Gespräch jetzt auf diese wertschätzende Art weiterführen.

Ich denke, du hast jetzt eine Idee davon bekommen hast, wie ein verbaler Aikidoka in solchen Situationen reagieren könnte. Du merkst, es geht bei der ganzen Dialogtechnik nicht um das Blockieren der gegnerischen Energie sondern eher um dessen Weiter- und Umleitung. Da ich mich der aufkommenden Energie nicht widersetze, gebe ich dem Gegenüber damit auch keinen Grund, zurück zu schlagen.

Dein Patient als dein Partner gesehen, kann dir nicht feindlich gegenüberreten, wenn du dies so auch nicht bei ihm tust. Zumindest wird es einem solchen Patienten schwermacht, sich auf eine solche Weise zu verhalten. Vielleicht ist es dir in diesem Gespräch aufgefallen, dass an keiner Stelle, die Bitte von Peter mit einem NEIN beantwortet oder mit ihm über die Sinnhaftigkeit seiner Anfrage gestritten wird.

Das ganze Gespräch ähnelte doch eher einer wirklichen Konversation, in der du die Richtung des Energieflusses bestimmt hast. Hättest du seiner Bitte

vehement widersprochen, wäre vielleicht schnell ein Gewinner –Verlierer Spiel daraus entstanden. Du „verkaufst“ eine Lösung, die keinen Platz macht für eine Konfrontation und Feindschaft hat.

Damit soll jedoch nicht gemeint sein, dass du niemals mit einem NEIN, einer unvernünftigen Bitte entgegentreten sollst oder entgegentreten kannst. Du formulierst jedoch deine Ablehnung auf eine Weise, die beide Parteien, der Patient und du, das Problem aus einem gleichen Blickwinkel betrachten lässt.

„Es ist nicht meine Absicht, Ihnen das Medikament nicht zu geben, es ist die Regel der Anstalt...“

Ist diese Gesprächsführung manipulativ? Und ob! Mindestens genauso manipulativ wie die Frage: „Sehe ich in dieser Hose fett aus?“

Habe ich eine wertschätzende, zielführende Absicht hinter meinen Aussagen, bin ich gerne ein Manipulator. Ein Manipulator, der letztendlich den Fluss der Gesprächsenergien bewusst lenkt, und an Stelle einer verbalen Auseinandersetzung, den Patienten zur Kooperation einlädt. Ich denke der Blutdruck von beiden Parteien wird es einem danken.

Abschließend möchte ich noch anmerken, dass dieser Artikel eine (meine) Meinung zum Ausdruck bringt. Es ist absolut ok, wenn du in dieser Beziehung anderer Meinung bist. Hast du eine präferierte Technik, Aggressionen und Feindseligkeiten aus einem Gespräch zu verbannen? Toll, lass uns darüber reden und austauschen – ich denke wir haben das gleiche Ziel vor uns...

***"Aikido kultiviert positive Kräfte. Aikido ist keine kontrollierende oder zerstörende Kraft, sondern die Kraft zu lieben, zu helfen und harmonisch zu sein."***

(Morihei Ueshiba)

### Das Buch zum Thema



Frank R.B. Dressel  
**Die Kunst des Verbalen Aikido**

BoD, 3. Auflage, 272 S.,  
16,90 Euro  
ISBN-13: 9783744886161  
<http://bit.ly/Verbales-Aikido-NEU>

### Weiteres...



Frank R.B. Dressel  
**I WIN!** Das Selbsthilfebuch  
für Menschen die genervt  
sind von Selbsthilfebüchern  
BoD, 1. Auflage, 160 S.,  
16,90 Euro  
ISBN-13: 978-3735775382  
<http://bit.ly/iwin-buch>

### Audio...



Mind Power

**DAS VERBALE AIKIDO**

inklusive 26 Seiten Workbook im PDF-Format

<http://www.verbales-aikido.de/>

### Webinar...



<https://goo.gl/EiTWUu>

### Der Autor



Frank R.B. Dressel ist Kommunikations- und Verhaltenstrainer, Speaker, Coach und Bestsellerautor. Der Betriebswirt gilt als der Experte für die wertschätzende Dialogtechnik des Verbalen Aikido im deutschsprachigen Raum und dazu eine klare Maxime: **Überzeugen - ohne manipulativ zu sein!** Seine spannenden Veröffentlichungen zeigen, dass dies gelingen kann. Er hält Vorträge, Trainings und erstellt Audios zum Thema. Weiterhin ist er Dozent an mehreren Instituten. Zu seinen Kunden gehören Firmen der Wirtschaft sowie Privatkunden. Kontakt: [www.frankdressel.com](http://www.frankdressel.com)