

Wahrheit schenkt dem Patienten Freiheit in der Gestaltung seiner Lebenszeit.

SPIKES – Mitteilung schlechter Nachrichten

Aufklärung ist ein Prozess, kein einmaliges Gespräch.

Schlechte Nachrichten können GUT überbracht werden.

	Themen	Beispiele
S etting up the interview	Gespräch vorbereiten (Befunde), Rahmen schaffen.	„Wir würden gerne über die Ergebnisse der Untersuchung sprechen. Ist das jetzt ein guter Zeitpunkt? Möchten Sie, dass noch jemand dazukommt?“
A ssessing the patient's P erception – ASK before TELL	Kenntnisstand des Patienten einschätzen: Was hat er bisher verstanden? Was fühlt er? Sicht des Patienten nicht bewerten.	„Mich interessiert, was Sie über Ihre Erkrankung wissen?“ „Wie sehen Sie die Situation?“ „Was ist Ihr Gefühl?“
O btaining the patient's I nvitation	Wunsch nach Information klären, Belastungsgrenzen wahrnehmen, Ablehnung von Information akzeptieren, immer unterstützende Beziehung aufrechterhalten, Information „bei Bedarf“ anbieten.	„Wie viel möchten Sie über Ihre Erkrankung wissen?“ „Möchten Sie möglichst alle Informationen oder sind Sie eher ein Mensch, der einige Befunde nicht so genau wissen möchte?“ „Wenn sich das ändern sollte, können wir gerne weitere Gespräche führen.“
G iving K nowledge and I nformation	- Warnung vor der eigentlich schlechten Nachricht. - Schrittweise und behutsam, in kurzen einfachen Sätzen vorgehen. - Die Bedeutung der Nachricht für den Betroffenen verdeutlichen.	„Leider habe ich keine guten Neuigkeiten für Sie ...“ „Leider sind die Ergebnisse der Untersuchung nicht so ausgefallen, wie wir uns das gewünscht hatten.“ „Dass der Tumor gestreut hat, bedeutet leider, dass er nicht mehr heilbar ist.“
A ddressing the patient's E motions with empathic responses	Emotionen erwarten, zulassen und wertschätzen: Schlechte Nachrichten erzeugen Wut, Verzweiflung, (stille) Trauer; Empathische Erwidernung (siehe Seite 2)	„Das zu hören ist ein großer Schock für Sie.“ „Sie sind jetzt sehr traurig.“ „Was fühlen Sie?“
S trategy and summary	Zusammenfassen und gemeinsam planen. Angebot für weiteres Gespräch.	„Haben Sie noch Fragen, die wir besprechen sollten?“ „Was ist aus Ihrer Sicht der nächste Schritt?“ „Gerne können wir das in einem weiteren Gespräch tun.“

DEALM01009