

# Praxis

## „Das Geheimnis ist das Mitgefühl!“

Ein gut geführtes Arzt-Patienten-Gespräch ist für den Genesungsprozess essenziell. *Von Sabine Fisch*

**Gesprächsführung ist erst seit kurzer Zeit Teil der ärztlichen Ausbildung. Die meisten berufstätigen Ärztinnen und Ärzte haben diese wichtige Aufgabe nicht an der Universität gelernt. Eine Seminarreihe der Austrian Breast and Colorectal Cancer Group will diese Lücke schließen.**

Ein gezieltes Gespräch mit einem Patienten zu führen ist keine leichte Aufgabe. Die meisten Ärzte, die heute in Österreich tätig sind, haben diese Art der Kommunikation nicht auf der Universität gelernt. Erst mit dem neuen Medizin-Curriculum wurde „ärztliche Gesprächsführung“ ein Pflichtfach für angehende Mediziner. So kann es auch heute noch passieren, dass einer betagten Dame auf dem Flur eines Krankenhauses von einem Chirurgen ein lapidares „Ihr Mann wird sterben“ zugehaucht wird. Ein Beispiel, wie ärztliche Gesprächsführung auf keinen Fall sein darf.

### Meist nicht angeboren

Aber die Kommunikation mit Patienten und Angehörigen wird dem Arzt oder der Ärztin in den meisten Fällen auch nicht in die Wiege gelegt. Sie muss erlernt werden, ebenso wie andere ärztliche Fertigkeiten. Die Austrian Breast and Colorectal Cancer Group (ABCSCG) startete im April mit einer Reihe von Veranstaltungen, die sich dem Thema Arzt-Patienten-Kommunikation widmet.

Die Wichtigkeit einer gelungenen Kommunikation unterstrich Prof. Dr. Raimund Jakesz von der Universitätsklinik für Chirurgie der Medizinischen Universität Wien im Rahmen seines Vortrags: „Wenn sich der Arzt in die Lage des Erkrankten einfühlen kann und dem Patienten genügend Raum lässt, um seine Gedanken, Wünsche und Hoffnungen zu äußern, ist dies ein entscheidender Beitrag zu einem günstigen Verlauf der Erkrankung.“ Jakesz betonte weiters, dass sich der Aufwand für ein intensives und gut vorbereitetes Arzt-Patienten-Gespräch lohne, denn „informierte und mündige Patienten haben eine höhere Lebensqualität und beteiligen sich aktiver an Entscheidungen“.

### Ein- und mitfühlen

„Der Schlüssel zur gelungenen Gesprächsführung ist übrigens nicht die Zeit“, wie Jakesz hervorhob. „Es ist das Mitgefühl und das Einfühlungsvermögen in den Patienten.“ Im Gespräch sollte das Ge-



**Prof. Dr. Raimund Jakesz**  
Universitätsklinik für Chirurgie der Medizinischen Universität Wien

**„Zuhören, wahrnehmen und fragen.“**

fühl vermittelt werden, in den nächsten Minuten ausschließlich für die Patientin oder den Angehörigen da zu sein. „Dann reichen auch 15 Minuten für ein ausführliches Gespräch, das den Patienten getröstet und informiert zurück-

lässt“, so Jakesz weiter. Der Chirurg sieht Krankheit und Leben als untrennbare Einheit und die Behandlung von kranken Menschen aus einer ganzheitlichen Sicht: „Wir wissen heute, dass die Verbindung von Körper, Geist und Seele mehr erfordert als eine klinische Therapie“, erläuterte Jakesz, „die emotionale Situation des Betroffenen muss ebenso ausgelotet werden wie das Krankheitsbild.“

Mehrere Faktoren sind für ein gelungenes ärztliches Gespräch von größter Bedeutung: Dazu gehört etwa Ruhe – „schalten Sie Ihr Handy aus, wenn Sie ein wichtiges Gespräch mit Patienten und Angehörigen führen“, rät Jakesz. Ebenso wichtig ist eine Zeitangabe: „In den nächsten 15 Minuten bin ich ganz für Sie da“ – das zeigt, Sie nehmen sich Zeit für Ihren Patienten“, so Jakesz weiter, der die wichtigsten Gesprächstechniken so bezeichnet: „Zuhören, wahrnehmen und fragen.“ Insbesondere bei lebensbedrohlichen Erkrankungen sei es zudem von großer Bedeu-

tung, dass Befundmitteilungen immer auch mit einer Handlungsperspektive verbunden sind. „Dabei geht es nicht darum, dem Patienten Hoffnung zu geben“, sagte Jakesz und erstaunte damit machen Zuhörer. „Es geht vielmehr darum, die Hoffnung des Betroffenen zu erfragen.“ Was wünscht sich ein erkrankter Patient? Was möchte er noch tun oder erleben können? Worauf hofft der Erkrankte? Das sind die Fragen, die-

Chirurg Jakesz – jeder Arzt in einem Gespräch mit Patienten und Angehörigen stellen sollte. „Privilegiert“ fühlt sich Jakesz auch nach vielen Jahren ärztlicher Tätigkeit, wenn das Gespräch gelingt: „Die Patientinnen und Patienten öffnen vor uns ihre Seele, wenn wir Nähe zulassen, das ist ein Privileg.“

Dass die Fähigkeit, ein gelungenes ärztliches Gespräch zu führen, allerdings noch lange nicht Allgemeingut ist, zeigt das eingangs erwähnte Beispiel. Immerhin: Die den krebserkrankten alten Herrn behandelnde Ärztin hat sich schlussendlich bei der Seniorin für den brüskten Kollegen entschuldigt, sie ausführlich über die Erkrankung ihres Ehemanns informiert und genügend Zeit und Raum für Reaktionen und Fragen gelassen.

Die Veranstaltungsreihe der ABCSCG möchte mit ihrer – vom Pharmaunternehmen Pfizer unterstützten – Veranstaltungsreihe *Open minds* auch in Zukunft für eine Verbesserung der ärztlichen Gesprächskultur sorgen. ■

### Voraussetzungen

**Ein gelungenes ärztliches Gespräch braucht**

- eine ruhige Atmosphäre
- Zeit
- Zielsetzung und Struktur
- Kontaktaufnahme mit dem Patienten
- Kontakt beibehalten
- den Gesprächspartner nach einer offenen Frage immer ausreden lassen

## Steuern in der Praxis

### Steuertipps für Patienten

**Manche Selbstzahlerleistungen werden ganz oder teilweise von der Steuer anerkannt. Machen Sie Ihre Patienten darauf aufmerksam.** *Von Mag. Susanne Glawatsch*

**Die Kluft zwischen der patientenfreundlichen und der bezahlbaren Medizin wird größer. Leistungen aus den Bereichen Homöopathie, Akupunktur, Magnetfeldtherapien oder kassenfreie Medikamente werden von den Kassen nicht bezahlt. Der Arzt kann seinen Patienten aber Unterstützung geben, indem er auf Möglichkeiten hinweist, zumindest Teile der Ausgaben rückerstattet zu erhalten. Patienten können „außergewöhnliche“ und „zwangsläufige“ Belastungen, die „die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit wesentlich beeinträchtigen“, steuermindernd gelten machen.**

Der Gesetzgeber hat im Einkommenssteuergesetz § 34 auch näher definiert, was die einzelnen Bestimmungen bedeuten sollen:

Die Belastung ist außergewöhnlich, soweit sie höher ist als jene, die der Mehrzahl der Steuerpflichtigen gleicher Einkommensver-

hältnisse und gleicher Vermögensverhältnisse erwächst.

Die Belastung erwächst dem Steuerpflichtigen zwangsläufig, wenn er sich ihr aus tatsächlichen, rechtlichen oder sittlichen Gründen nicht entziehen kann.

Die Notwendigkeit einer Behandlungsmethode sollte durch eine ärztliche Bestätigung oder eine anteilige Kostenübernahme durch die Sozialversicherung nachgewiesen werden. Wichtig dabei ist, dass die krankheitsbezogenen Therapien eindeutig überwiegend und auf keinen Fall der Eindruck eines Erholungsaufenthaltes entsteht.

### Mehr oder weniger

Prinzipiell kann jeder Steuerzahler Krankheitskosten als außergewöhnliche Belastung absetzen – in kleinerem oder größerem Ausmaß. Der Gesetzgeber hat festgesetzt, welche Ausgaben bis zu welchem Einkommen als echte „Beein-

trächtigung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit“ (§ 34 Abs 4 EstG) zu verstehen sind. Alles, was über den sogenannten „Selbstbehalt“ hinausgeht, darf dann steuermindernd geltend gemacht werden.

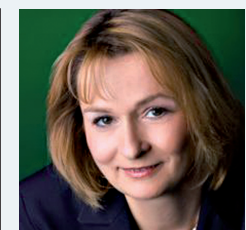
Der Selbstbehalt beträgt bei einem Einkommen von

- höchstens 7.300 Euro ..... 6%,
- mehr als 7.300 Euro bis 14.600 Euro ..... 8%,
- mehr als 14.600 Euro bis 36.400 Euro ..... 10%,
- mehr als 36.400 Euro ..... 12%.

Die Selbstbehaltgrenze vermindert sich um je einen Prozentpunkt

• wenn dem Steuerpflichtigen der Alleinerdienerabsetzbetrag oder der Alleinerzieherabsetzbetrag zusteht, und für jedes Kind.

Beispiel: Wer in der Familie nur einen Verdiener und drei Kinder hat, muss bei 20.000 Euro Bruttoeinkommen im Jahr nicht zehn, sondern nur sechs Prozent als Selbstbehalt akzeptieren. Alle Aus-



**Mag. Susanne Glawatsch**  
MedPlan

gaben von mehr als 1.200 Euro gelten daher als außergewöhnliche Belastung und sind absetzwürdig.

Wichtig: Fassen Sie diese Punkte in einem Schreiben für Ihre Patienten zusammen. Selbst wenn die Abschreibungen nicht zur Anwendung kommen – Ihr Patient vermerkt Ihr Bemühen. ■

*Mag. Susanne Glawatsch ist Prokuristin der Steuer- und Unternehmensberatungskanzlei MedPlan, einem Unternehmen der Hübner-Gruppe.*  
[susanne.glawatsch@huebner.at](mailto:susanne.glawatsch@huebner.at)

Mit freundlicher Unterstützung von Hübner&Hübner