

Mit Demenz-Kranken kommunizieren (leichte Demenz)

Waren Sie nicht schon öfter enttäuscht oder verärgert, weil die Gespräche mit dem von Ihnen betreuten Demenz-Kranken unbefriedigend verliefen? Die folgenden Hinweise erläutern, wie Sie selbst dazu beitragen können, besser mit Demenz-Patienten zu kommunizieren.

Das Morgenhoch nutzen

Wählen Sie den Vormittag, wenn Sie mit dem Patienten Wichtiges besprechen wollen. Dann sind Demenz-Kranke erfahrungsgemäß am aufmerksamsten.

Stimmlich beruhigen

Sprechen Sie in lauten Situationen bewusst leise. So verringern Sie nicht nur beim Kranken, sondern auch bei sich Aufregung und Nervosität. Erheben Sie keineswegs die Stimme nur deswegen, weil der Kranke dies tut. Lautes Sprechen verwirrt unnötig.

Kommunikationshilfen nutzen und äußere Bedingungen optimieren

Überzeugen Sie sich davon, dass der Patient die ihm zur Verfügung stehenden Kommunikationshilfen benutzt (Brille, Hörgerät). Überprüfen Sie regelmäßig, ob das Hörgerät richtig eingestellt ist. Wenn der Kranke im Bett liegt, sollte er so aufgerichtet sein, dass er den Gesprächspartner leicht im Blick hat. Fragen Sie, ob Sie gut gehört und gesehen werden. Setzen Sie sich auf die Seite des besser hörenden Ohres. Überprüfen Sie, was den Patienten von einem Gespräch ablenken könnte (besondere Dinge im Raum, Hintergrundgeräusche, Körpersignale wie Hunger, Durst, Stuhl- oder Harn-drang).

Zum Reden ermuntern, ohne zu überfordern

Ermuntern Sie den Kranken, mehr zu sprechen, wenn er einsilbig antwortet ("Erzähl mir mehr darüber"). Geben Sie ihm Zeit zur Antwort. Setzen Sie ihn nicht unter Druck, sich unbedingt erinnern zu müssen. Musik kann die Erinnerung an Vergangenes fördern. Nach Expertenansicht scheint besonders die Zeit zwischen dem 15. und 25. Lebensjahr das Musikgedächtnis zu prägen.

Verborgene Wünsche ansprechen

Fordern Sie den Kranken auf, seine Bedürfnisse und Gefühle frei zu äußern. Ältere Menschen schrecken generell davor zurück, um etwas für sich zu bitten. Sie denken, dass sie dankbar für ihre jetzige Versorgung sein müssen. Manche vermuten, dass ihre Betreuer unter großem Zeitdruck stehen, für „belanglosere Gespräche nicht offen sind und sich möglicherweise nur unnötig Sorgen machen würden. Deshalb denken viele ältere Menschen auch lieber alleine über den Tod nach. Aktives Nachfragen verhindert auch, dass Entscheidungen über den Kopf des Patienten hinweg getroffen werden.

„Reizwörter“ und „Verbote“ vermeiden“

Indem Sie bestimmte Wörter gebrauchen, können Sie ungewollt den Demenz-Kranken zu Streit verleiten oder unter Stress setzen. Dabei kann es sich um ganz persönliche Reizwörter des Kranken handeln (zum Beispiel „Geld“, „Krankenhaus“) oder auch um Widerspruch auslösende Wörter wie „doch“, „trotzdem“, „nie“, „nein“. Versuchen Sie, diese Wörter zu vermeiden. Verzichten Sie möglichst auf „Verbote“ – Demenz-Kranke stoßen ohnehin laufend an Grenzen und Zurückweisungen. Machen Sie anstelle eines unerfüllbaren Wunsches lieber weitere Vorschläge, unter denen der Patient wählen kann. So vermitteln Sie ihm kleine Erlebnisse von Freiheit und Wichtigkeit, zugleich helfen Sie ihm über ein zunächst geäußertes „nein“ hinweg. Kommt es dennoch einmal zum Streit, ist dies nicht „gefährlich“. Nicht selten ist es für den Kranken eine Möglichkeit, sich lebendig zu fühlen und intensive Empfindungen auszudrücken.

Informationen einfließen lassen, nicht „abfragen“

Verzichten Sie gegenüber dem Kranken darauf, Informationen zu „pauken“, ihn ständig zu korrigieren oder ihm „Quizfragen“ zu stellen, wie zum Beispiel „Welchen Tag haben wir heute?“. Eine solche Vorgehensweise überfordert und beschämt den Kranken. Desorientierte Menschen wissen zwar die Zeit nicht, ihnen ist aber bewusst, dass man so etwas wissen sollte. Lassen Sie lieber die notwendige Information behutsam und beiläufig ins Gespräch einfließen. Es ist für den Kranken weniger frustrierend, fehlende Begriffe gesagt zu bekommen, als allzu lange vergeblich danach zu suchen.

Äußerungen wiederholen, statt variieren

Wiederholen Sie geduldig und freundlich einen Satz oder eine Frage, wenn ein Demenz-Kranker nicht reagiert. Variieren Sie nicht die Formulierung in der Annahme, dass Ihr Gegenüber andere Begriffe oder Beschreibungen besser versteht (so wie es in der Kommunikation mit Ausländern oft vorkommt, wenn verschiedene Vokabeln „ausprobiert“ werden). Demenz-Kranke verarbeiten Informationen langsamer und brauchen entsprechend mehr Zeit. Das „Nachschieben“ neuer Begriffe wird sie eher verwirren, als ihnen helfen. Wenn Sie schon eine andere Formulierung benutzen wollen, sollte der Inhalt möglichst ähnlich sein.

Mitteilungen auf den Punkt bringen

Die eingeschränkte Informationskapazität von Demenz-Kranken macht es notwendig, „möglichst viel mit möglichst wenig Worten zu sagen“. Achten Sie auf möglichst eindeutige Mitteilungen, die Sie in kurze Sätze fassen. Meist behält ein Demenz-Kranker nur die letzten Worte. Verzichten Sie auf abstrakte Begriffe, „wenn-dann-Sätze“ und unnötige Anhäufungen von Eigenschaftswörtern.

Das Wichtigste an den Satzanfang platzieren

Formulieren Sie Sätze so, dass die wichtigste Information (meist ist es das Tätigkeitswort) schon am Satzanfang steht. Dann muss sich der Hörer nicht alles Mögliche merken, um den Sinn der Information am Satzende endlich entschlüsseln zu können. Beispiel: „Willst Du heute oder morgen....(eventuell zusätzliche Information)....spazieren gehen?“ Besser: „Wann möchtest Du spazieren gehen, heute oder morgen?“

„Altdeutsch“ sprechen

Berücksichtigen Sie, dass sich Sprachgebrauch und Wissen alter Menschen von dem jüngerer unterscheiden. So atmen viele Demenz-Kranke nicht „Sauerstoff“, sondern „Luft“. Kleider sind für sie nicht „pink“, sondern „rosa“. Auch die Aufforderung „Entspanne dich“ mag für manche unverständlich sein. Ihnen hilft vielleicht die Formulierung „Lass wieder locker“ weiter.

Ehrlich kommunizieren

Achten Sie darauf, dass Ihre Körpersprache zum Inhalt Ihrer Worte passt. Demenz-Kranke orientieren sich stark an nonverbalen Hinweisen. Ihre Bemerkung „Schön dich zu sehen“ wird Verwirrung auslösen, wenn Ihr Körper Eile oder Desinteresse signalisiert. Auch Angst und Frustration können Demenz-Kranke im Gesicht ihres Gegenübers interpretieren.

Flüsternd Aufmerksamkeit erwecken

Flüstern Sie doch einmal mit dem Demenz-Kranken. Häufig erzeugt dies Nähe, Vertrautheit und Aufmerksamkeit.