

Der Pharmaziepraktikant

Der junge Kollege ist richtig sauer: „Dafür habe ich ja wohl nicht Pharmazie studiert! Tut mir leid, liebe PTA, nicht mit mir! An **Homöopathie** glaube ich nicht! Diese Hausfrauenpharmazie könnt ihr unter euch ausmachen!“



© Dave_Pot / iStock / Thinkstock

Einigen Sie sich im Team über Ihre Empfehlungsarzneimittel: Solche Situationen sollten im Alltag überhaupt erst gar nicht entstehen. Sie sind ein Zeichen dafür, dass Ihre Apotheke kein eindeutiges Profil hat, an dem sich neue Mitarbeiter orientieren können. Wenn Sie sich beispielsweise sehr eindeutig auf Homöopathie spezialisiert haben, dann sollten Sie Mitarbeiter auswählen, die das gleiche Interesse

haben. Ein Homöopathie-Gegner sollte nicht in einer Apotheke mit dem Schwerpunkt Homöopathie arbeiten, genauso wie ein Vegetarier besser nicht als Metzger arbeitet.

Ist Homöopathie nur Placebo? Homöopathie-Gegner sagen: Ja. Homöopathie-Befürworter erklären: Homöopathie ist möglicherweise Placebo und lassen das Wörtchen „nur“ weg. Denn erfüllt Homöopathie das Prinzip „Primum non nocere“,

steht also in ihrem Vordergrund die Unbedenklichkeit, dann sind zumindest medizinisch-ethische Gesichtspunkte erfüllt – vor allem wenn durch die Placebo-Wirkung ein positiver Effekt entsteht, und keine andere, nachweislich wirksamere Therapie unterlassen wird. Ebenfalls ist es so, dass allein die positive Erwartung einer Wirksamkeit zur Symptomlinderung führen kann. Ein Problem birgt die Sache allerdings: Denn in der evidenzbasierten Medizin soll der Patient in die Therapieentscheidung mit einbezogen werden und seine „informierte Einwilligung“ in die Therapie geben. Sollte also eine Therapieform insgesamt ausschließlich aus der Placebo-Wirkung bestehen, so könnte es sein, dass das Offenlegen dieser Tatsache dazu führt, dass die Therapie unwirksam wird. Übrigens gilt das auch für den Fall, dass Sie die Therapie mit einem allopathischen Medikament als unwirksam bezeichnen – Sie könnten einen Teil der Wirkung dadurch vernichten, weil Ihr Kunde in diesem Fall davon überzeugt ist, dass das Arzneimittel nicht wirken wird.

Placebo und Nocebo Solche Effekte sind auch auf das Äußere des Medikamentes anzuwenden, und auf den Therapeuten selbst. Allein Zuwendung und Zuversicht stärkt die

Selbsteilungskräfte und fördert die Selbstregulation. Im Gegenzug führt das Aufführen aller möglichen Nebenwirkungen eines Medikamentes zum Nocebo-Effekt. Fragt man zum Beispiel einen Kunden, ob er häufig an Magenschmerzen leidet, weil ein bestimmtes Arzneimittel diese noch verstärken würde, so ist gut möglich, dass er tatsächlich Magenschmerzen verspürt bei der Einnahme des genannten Medikamentes.

Und so können Sie Ihrem Praktikanten antworten:

„Wie ich höre, willst du deinen Kunden richtig gut helfen – das ehrt dich, damit bist du hier bei uns in bester Gesellschaft. Einerseits entspricht Homöopathie sicher nicht den Statuten der evidenzbasierten Medizin – andererseits solltest du kritisch prüfen, in welchen Fällen du oder dein Kunde ein homöopathisches Arzneimittel anwenden möchte: Hast du in diesen Fällen wirklich eine Alternative, deren Nutzen-Risiko-Verhältnis ähnlich gelagert ist? Wenn ja, empfehl diese Alternative. Wenn nein, setze alles daran, um die Selbstheilungskräfte des Patienten zu stärken – auch mit homöopathischen Arzneimitteln! Sei dir bei deinen Beratungen immer dessen bewusst, dass deine Person und die Art, wie du über gewählte Therapien sprichst und dich verhältst, einen massiven Einfluss auf deine Kunden haben kann.“ ■

Dr. Anna Laven,
Apothekerin und
Kommunikationstrainerin