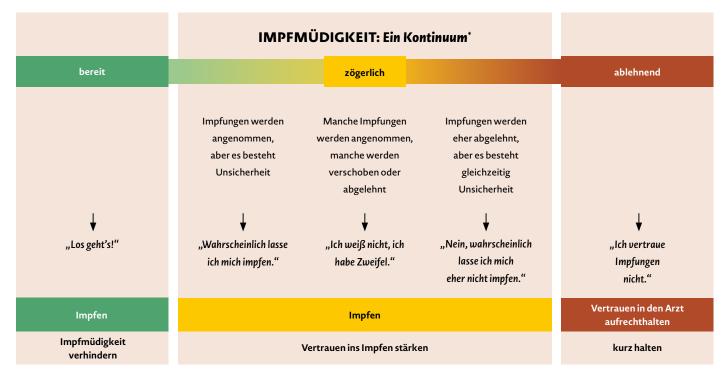
Kommunikationsempfehlungen zum Thema Impfen





Wichtig ist: Je nach Gruppe (bereit, zögerlich, ablehnend) sind unterschiedliche Strategien notwendig.

Die fünf wesentlichen psychologischen Gründe des (Nicht)-Impfens (5C)

CONFIDENCE (Vertrauen in die Effektivität und Sicherheit von Impfungen) "Ich habe volles Vertrauen in die Sicherheit von Impfungen."

Klären Sie zum Beispiel über Falschinformationen auf.

COMPLACENCY (Risikowahrnehmung) "Impfungen sind überflüssig, da die Krankheiten, gegen die sie schützen sollen, kaum noch auftreten."

• Klären Sie über das Risiko von Folgeerkrankungen auf.

CONSTRAINTS (praktische Hindernisse, z. B. Stress, Zeitmangel, Kosten) "Alltagsstress hält mich davon ab, mich impfen zu lassen."

• Bauen Sie Alltagshürden ab und machen Sie das Impfen möglichst einfach – zum Beispiel durch Impferinnerungen.

CALCULATION (Abwägung von Risiken und Nutzen, umfangreiche Informationssuche) "Bei Impfungen wäge ich Nutzen und Risiken ab."

Sklären Sie über Pro und Contra von Impfungen auf, schaffen Sie ein gutes Angebot an Informationen.

COLLECTIVE RESPONSIBILITY (prosoziale Motivation) "Wenn alle geimpft sind, brauche ich mich nicht auch noch impfen lassen."

Klären Sie über den Gemeinschaftsschutz auf.

Risikokommunikation – Gesundheitsinformationen leicht verständlich machen

EINFACHE SPRACHE für ein besseres Verständnis

- Setzen Sie medizinische Fachbegriffe sparsam ein.
- Nutzen Sie geläufige, konkrete Wörter und kurze Sätze.
- Setzen Sie keine qualitativen Labels wie z. B. "wenig" anstelle von Zahlen ein diese interpretiert jeder anders.

ABSOLUTE RISIKEN UND HÄUFIGKEITEN für eine realistische Risikoeinschätzung

- Verwenden Sie absolute Risiken und geben Sie eine Bezugsgröße an: "Ohne Grippe-Impfung erkranken 5 von 10 Personen und mit Grippe-Impfung 2-3 von 10 Personen."
- Verwenden Sie Häufigkeiten statt Prozentangaben: 3 von 100 Personen anstelle von 3 %.

SCHAUBILDER, um das Risiko auf einen Blick zu vermitteln

 Nutzen Sie einfache Schaubilder, die den Unterschied im Risiko illustrieren – zum Beispiel, indem sie die Erkrankungsrate von Geimpften der Erkrankungsrate von Ungeimpften gegenüberstellen.

^{*} MacDonald, N. E. & SAGE Working Group on Vaccine Hesitancy. Vaccine hesitancy: Definition, scope and determinants. Vaccine 33, 4161–4164 (2015). Leask, J. et al. Communicating with parents about vaccination: a framework for health professionals. BMC Pediatr. 12, (2012).

Wichtige Techniken, um Gespräche motivierend und empathisch zu führen

POSITIV BEKRÄFTIGEN,

um das Gespräch in eine progressive Richtung zu lenken "Es ist schön, dass Sie über die Grippe-Impfung nachdenken." OFFEN FRAGEN,

um mehr über Sorgen, Bedenken und dahinter liegende Gründe zu erfahren "Was brauchen Sie, damit Sie sich bei der Entscheidung für die Grippe-Impfung wohler fühlen?"

REFLEKTIEREND ANTWORTEN,

um Verständnis zu demonstrieren "Ich nehme wahr, dass Sie hinsichtlich der [Sicherheit der Grippe-Impfung] viele Fragen haben."

VORSICHT, WENN SIE VERSTÄNDNIS ÄUSSERN:

Wiederholen Sie nicht unbeabsichtigt eine geäußerte Falschinformation! STATT:

"Ich verstehe, dass Sie Bedenken haben, dass die Grippe-Impfung die Grippe auslösen könnte." **SAGEN SIE:**

"Ich nehme wahr, dass es Ihnen wichtig ist, nicht die Grippe zu bekommen, und gesund zu bleiben."

GESPRÄCHSABLAUF STRUKTURIEREN (EPE-STRATEGIE),

um gezielt Informationen zu vermitteln **ELICIT**

Ausgangslage erfragen:

"Was wissen Sie über die Sicherheit der Grippe-Impfung?" **PROVIDE**

Informationen anbieten:

"Dürfte ich dazu ein paar Informationen mit Ihnen teilen?" ELICIT

Verständnis erfragen:

"Wie sehen Sie Ihre Entscheidung jetzt, nach unserem Gespräch?"

ZUSAMMENFASSEN,

um relevante Aspekte des Gesprächs hervorzuheben "Was Sie als wichtigsten Punkt mitnehmen sollten, ist ..."

Allgemeine Empfehlungen für die Gesprächsführung

- Beginnen Sie das Gespräch auffordernd: "Heute ist Ihre Grippe-Impfung dran."
- Geben Sie eine starke persönliche Empfehlung: "Ich rate Ihnen zu der Impfung."
- Bei Falschinformationen nicht gleich widersprechen. Erkennen Sie die dahinterliegende (Schutz-) Motivation an und reagieren Sie mit gezielten Informationen: "Ich sehe, dass Sie um ihre Gesundheit besorgt sind."
- Bieten Sie aktiv Informationsmaterial an: "Hier finden Sie weitere Informationen."
- Halten Sie den Dialog am Ende offen: "Vereinbaren Sie doch gleich einen Termin für unser nächstes Gespräch."