

**KAPITEL 1
NONADHÄRENZ
VERSTEHEN 13**

Das Verständnis der Entscheidung, die hinter Nonadhärenz steht, ist der Schlüssel für mehr Adhärenz.

1.1 Nonadhärenz, das am besten dokumentierte aber am wenigsten verstandene Gesundheitsverhalten 14

1.2 Was wir über Adhärenz wissen (und was nicht) 19

1.3 Das eigentliche Problem: Das Schweigen der Patienten 36

1.4 Wie wirksam sind Maßnahmen gegen Nonadhärenz? - Ergebnisse aus Metaanalysen 42

1.5 Die Prospect-Theorie - Wie wir Nutzen und Risiko verzerren 46

**KAPITEL 2
DENKMUSTER
ERKENNEN 69**

Nicht ein Mangel an qualifizierten Informationen führt zu Nonadhärenz, sondern deren verzerrte Bewertung.

2.1 Denken in zwei Systemen - warum wir nicht immer so gründlich denken, wie wir glauben 70

2.2 Heuristiken - unsere Abkürzungen beim Entscheiden 80

2.3 Denkmuster, die im Zusammenhang mit Nonadhärenz wichtig sind 92

**KAPITEL 3
SCHWEIGEN
BRECHEN 117**

Nonadhärenz beginnt mit dem Schweigen der Patienten. Unsere Instrumente setzen Impulse, das Kommunikationsangebot von Ärzten und Apothekern anzunehmen.

- 3.1 Warum Patienten aus der Therapie aussteigen - und schweigen 118**
- 3.2 Think Shots - wie man Denkmuster ins Wanken bringen kann 125**
- 3.3 Vier Nonadhärenztypen, ihre dominanten Denkmuster und die Think Shots, die sie ins Wanken bringen 132**
- 3.4 Der Adhärenzfragebogen - ein starkes Werkzeug für eine effektive Kommunikation und mehr Adhärenz 168**
- 3.5 Shared Decision Making 190**

**KAPITEL 4
KOMMUNIKATION,
DIE BEWEGT 207**

Die effektivste Antwort auf immer wirksamere Nonadhärenztrigger durch eine zunehmend unkuratierte Informationsflut ist die Stärkung der Entscheidungskompetenz der Patienten.

- 4.1 Gesundheitspsychologische Modelle und ihre Grenzen 208**
- 4.2 Wie unsere Instrumente gesundheitspsychologische Modelle ergänzen - zwei Beispiele 212**
- 4.3 Die Entscheidungskompetenz der Patienten verbessern 234**
- ABBILDUNGSVERZEICHNIS 248**
- QUELLENVERZEICHNIS 253**