



Motiverande samtal för tandvården

3-4 dagars kurs

Bakgrund

Det kommer fortfarande in patienter på våra tandkliniker med destruerade tänder och stödjevådnader, trots att orsakerna till tandsjukdomarna karies, parodontit och erosioner är kända sedan decennier. För den drabbade innebär det oåterkalleliga skador med stora känslomässiga och ekonomiska konsekvenser, för samhället en tung ekonomisk börda.

Det moderna samhället är påfrestande att leva i. Kropp och tänder tar stryk av högfrekvent konsumtion av sötade drycker, småätande och annat som vi ständigt lockas att köpa och konsumera. Det ställs höga krav på kommunikationen för att vårt budskap inte ska drunkna i samtidig marknadsföring av lättkonsumerade ständigt tillgängliga produkter.

En annan utmaning möter den tekniskt kvalificerade tandvården som erbjuder patienter omfattande rehabilitering med stora kostnader och krävande egenvårdsprogram till följd. Hur säkerställer det behandlande teamet att patienten är med i båten när vi lämnar bryggan? Om vi går för fort fram eller om vi tar beslut över patientens huvud kommer vi med stor säkerhet att möta motgång och missnöje längre fram i processen.

En tredje utmaning är de många friska patienterna som strömmar igenom en tandklinik. Under snabba möten ska vi kommunicera hälsa och samtidigt lyssna in eventuella risk-beteenden som kan hota hälsan i framtiden. De många snabba mötena kan tillsammans skapa en livslång relation mellan behandlare och patient. En nöjd patient genererar nya patienter till mottagningen och säkrar vår verksamhet. Motsatt fungerar den missnöjda patienten genom att sprida negativa budskap om kliniken och urholka patientstocken tillslut.

Exemplen ovan berör några vardagssituationer i en tandvårdsklinik. För att driva tandvård krävs en trygg, säker och professionell kommunikation med patienter, medarbetare och behandlare.

Vad handlar kursen om?

Kursen handlar om motiverande samtal som en bas för en trygg och professionell kommunikation.

Motiverande samtal bygger på ett samarbete mellan likvärdiga parter. En god rådgivare lyssnar med aktiv lyssnarteknik och visar respekt för patientens integritet och behov av självbestämmande. Att arbeta med motiverande samtal påverkar mötet med patienterna och medarbetarna på en arbetsplats.

Under kursen får kursdeltagarna konkreta verktyg för en effektiv dialog som påverkar arbetsmiljö och hälsa hos både patienter och personal.

Några exempel:

- Så lyfter du en annan människa ur ett underläge – och stärker självkänslan samtidigt som du påverkar till en positiv förändring av ett hälsobeteende.
- Så kan den lilla förändringen av ett beteende starta en större.
- Så kan du stödja en person som vill sluta röka för sina tänders hälsa och hela kroppen.
- Så möter du den ambivalenta patienten.
- Så presenterar du en behandlingsplan för en patient så att han eller hon känner sig helt delaktig och blir beredd att göra sin del av arbetet det innebär vid en omfattande rehabilitering.
- Det snabba, korta mötet – så gör du det mesta av det.
- Så möter du klagomål.

Det finns ersättningsberättigade koder i Försäkringskassans åtgärdslista för beteendemedicinsk behandling, kod 313 och 314. Motiverande samtal (MI) är en godkänd kommunikationsmetod för samtal om beteenden med patienter i tandvården.

Mål

Efter genomgången kurs bör deltagarna ha fått förståelse för verkningsmekanismerna bakom empowerment, hälsofrämjande synsätt och motiverande samtalsteknik i rådgivning och bemötande på kliniken.

Kursplan

Grundprinciperna i Motiverande samtal (MI)

- Vad är Motiverande Samtal?
Bakgrund – Historik – Evidens
- Varför använda MI i tandvården?
- Grundläggande värderingar, principer och förhållningssätt inom MI
- När är det lämpligt att använda MI och när passar andra metoder bättre?

Framgångsrika verktyg för beteendeförändringar

- Metoder för att öka patientens medvetenhet kring sig själv – att förstå drivkrafterna bakom beteendet
- Patientens nuvarande värderingar och hur de påverkar hans/hennes liv
- Att finna motivationen hos patienten – fungerande verktyg
- Att ge information på ett sätt som stärker patientens vilja till förändring
- Klientens uppfattningar, värderingar och mål

Grunden till ett fungerande MI-samtal - en respektfull och jämställd relation

- Samtalet är ett samarbete som bygger på ett jämställt förhållande
- Respektera patientens autonomi - rätt och kapacitet till självbestämmande
- Så gör du för att inte ta över problemet
- Så stärker du klientens angelägenhetsgrad – vilja till förändring
- "Två experter som möts"
- Att be om lov - bjuda upp till samtal

Motiverande samtal i praktiken – verktyg och tillvägagångssätt

- Så skapar du en god struktur för samtalet
- Förstå förändringsprocessens olika faser:
Inte beredd – Ambivalent – Beredd –
Handling – Vidmakthållande
- Förändringsplan – när patienten är redo för förändring
- Att skapa en förändringsmeny/agenda

Lyssnandeteknik och samtalsverktyg enligt MI

- Skillnaden mellan öppna och slutna frågor
- Enkla och komplexa reflektioner
- Reflektivt lyssnande
- Yttre och inre motivation
- Att utveckla diskrepans
- Empatins roll i MI
- Bekräftelser – Öppna frågor – Reflektivt lyssnande – Sammanfattningar
- Empowerment – så stärker du klientens tilltro till sin egen förmåga och drivkraft

Hantera motstånd i patientarbetet utifrån MI

- Vad gör du när patienten visar motstånd?
- Motstånd – ett tecken på att patienten inte är redo för förändring?
- Att hjälpa patienten vidare – praktiska verktyg för att tydliggöra tveksamhet och hinder
- Att utforska ambivalensen – hjälp patienten att finna skälen till motståndet

Fällor i arbetet med MI – så undviker du att köra fast

- Vad gör du om samtalet stannar upp?
- Motstånd: rulla med
- För tidigt fokus på problemlösning
- Yttranden som förstärker status quo och hur du kan hantera dem
- Så undviker du att ge oömbedda råd
- Vad gör du om patienten känner sig påhoppad?
- Korrektionsreflexen, Rättarreflexen, Omsorgsreflexen

Så kvalitetssäkrar jag MI

- Hur vet jag att det är ett Motiverande samtal jag för?
- Hur kan jag mäta mina framsteg?

Att arbeta vidare med MI efter genomförd kurs

- Så implementerar du dina nya kunskaper i det dagliga arbetet
- Att fortsätta utvecklas - tips och råd för fortsatt träning
- Möjligheten till att nätverka med andra som använder MI

Utförande

Utbildningen består av föreläsningar med teori och praktik med exempelsituationer hämtade ur tandvårdens kliniska vardag. Praktiska samtalsövningar och grupparbeten varvas med teoretiska genomgångar.

Studier av lärandeprocessen för det motiverande samtalet visar att utbildningen bör äga rum i etapper (källa Folkhälsoinstitutet; www.fhi.se/mi). Två introduktionsdagar som följs av en eller två uppföljningsdagar en eller två månader

senare är en metod som ofta tillämpas, särskilt när deltagarna har svårt att vara borta från sina ordinarie arbetsuppgifter.

Deltagarna bör läsa "MI i tandvården" och "Hälsofrämjande tandvård" innan kursstart.

För framgångsrik utveckling rekommenderas att man har avstämningar med viss regelbundenhet - en gång per termin - för tidigare utbildad personal.

Kursgivare

Karin Sjögren är tandläkare sedan 20 år, med en doktorsexamen i förebyggande cariologi, en 2-årig utbildning i affärskommunikation och en lärarutbildning för motiverande samtal. Karin är medlem i MINT (Motivational Interviewing Network of Trainers). Karin arbetar som lärare i motiverande samtal i Norden. Hon är konsult för utbildare i MI för tandvård i USA, Sydafrika och Japan. Hon ger också korta introduktions-seminarier i motiverande samtal. Karin arbetar på svenska, norska och engelska.

Mer information om utbildningar och utvärderingar finns på hemsidan: <http://www.karinsjogren.se>

Litteratur

MI - motiverande samtal för tandvården - en praktisk handbok. Barbro Holm Ivarsson och Karin Sjögren, Gothia förlag, 2012

Hälsofrämjande tandvård. Karin Sjögren och Claes Virdeborn, Gothia förlag, 2013.

Välkommen att kontakta

Karin Sjögren

Odont dr, leg tdl, affärskommunikatör, lärare i motiverande samtal

Medlem i MINT (Motivational Interviewing Network of Trainers)

Erik Dahlbergsgatan 50 A

41131 Göteborg

tel 0706-820082

mejl; karinsjogren@telia.com

Godkänd för F-skatt org nr 556852-6247

