

## Tänk på och utvärdera ditt sätt att bemöta kunderna

- Hur förhåller jag mig till fetma och hur påverkar det mitt handlande?
- Förstår jag kundens situation och bekymmer?
- Lämnar kunden mottagningen ”hoppfull”?
- Fick kunden konkreta råd som kan hjälpa hen att främja sitt välbefinnande?

## Säkerställ att kunden får det stöd hen behöver

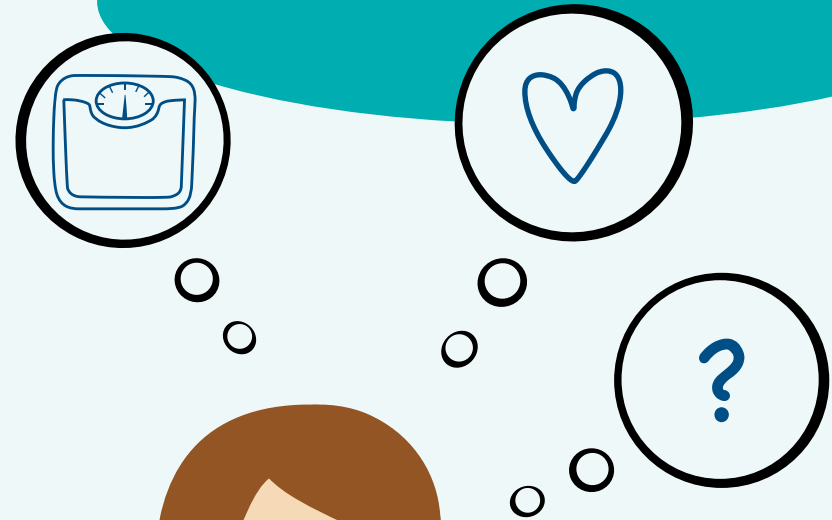
- Fråga kunden om samtalet var nyttigt
- Fråga kunden hurdant stöd hen behöver i fortsättningen
- Hänvisa kunden till det stöd hen behöver
- Informera kunden om vem hen kan kontakta vid behov

## Stödmaterial för livsstilsförändringar

- Hälsovikthuset och Psykporten, Hälsobyn
- Helpompi tapa -kort, Stöd- och rörelseorganförbundet i Finland rf (Tule ry)
- Sydan.fi/painonhallinta
- FINRISKI-räknare, Institutet för hälsa och välfärd (THL)
- OTA-mätare, Hjärtförbundet
- God medicinsk praxis, Fetma, Duodecim 2020
- Lokala tjänster och vårdvägar

Grundar sig på avsnittet för att föra på tal i rekommendationen God medicinsk praxis för fetma (Duodecim, 2020).

# ATT FÖRA VIKTEN PÅ TAL



## Vikt är ett känsligt samtalsämne

- Vikt är inte bara en hälsofråga utan en personlig och mångfasetterad helhet
- Vikt är kopplad till kroppsbilden, självbilden, självkänslan och det mentala välbefinnandet
- Att prata om vikt kan väcka känslor av skuld, skam och irritation eller en känsla av misslyckande

Alla vill må bra. Oftast stöds kunden bäst av att man istället för att direkt fråga om vikten frågar om kundens välbefinnande och resurser och hänvisar kunden till det stöd hen behöver, till exempel:

Hur mår du just nu?  
Vad hjälper dig att orka?  
Hurdan hjälp och hurdant stöd skulle du behöva?

**Ge kunden möjlighet att själv föra vikten på tal.**

## För vikten på tal

- Endast om det finns en orsak och du har möjlighet att erbjuda stöd eller hänvisa kunden till det stöd hen behöver
- När du upplever att atmosfären är förtrolig och kunden uppvisar samarbetsvilja
- Lyssna och fråga utan antaganden och automatiska råd

Om kunden själv inte för vikten på tal men du upplever att det är nödvändigt ska du först be kunden om lov, till exempel:

Vad tänker du ifall vi skulle diskutera din vikt?

**Om kunden inte vill diskutera sin vikt just nu, erbjud möjlighet att få stöd senare.**

Stöd kundens val och uppmuntra kunden.

Bra att du berättade om dina tankar. Det är också bättre att diskutera saken när du känner dig redo.

## Uppmuntrande möten ökar resurser

Det är viktigt att skapa en öppen atmosfär som betonar ett jämlikt samarbete. Det uppstår när kunden upplever att hen blir hörd och accepterad.

**Respektera** kunden och hens självbestämmanderätt

Vad önskar du dig av det här mötet?

Vilka tankar väcks hos dig?

**Fråga** kunden om dennes egna tankar, observationer, erfarenheter och bekymmer

Vilka faktorer påverkar ditt välbefinnande?

Vilka tankar väcker din vikt hos dig?

Hur ser din vikthistoria ut?

Hurdan skulle du vilja att situationen var?

**Lyssna** på kunden och återspegla det hen berättat

Du sa att...

Förstod jag rätt när du sa att...?

**Uppmuntra** kunden att upptäcka framgångar

Vad tycker du bäst stöder ditt välbefinnande för närvarande?

Vad har du redan provat för att förbättra ditt välbefinnande?

**Anteckna** och upprepa den gemensamt överenskomna planen i patientdatasystemet.

Vilken levnadsvana skulle du just nu vilja ta tag i och förbättra?

Vilken är den konkreta förändring som du skulle vilja pröva på?

Är det okej att vi som plan antecknar...?

Om du vill ge information, börja och avsluta diskussionen med en fråga och lyssna.

Alltså **FRÅGA – BERÄTTA – FRÅGA**, till exempel:

Vad vet du om hur vikten påverkar blodsockervärdena?  
Redan en viktminskning på 5 kg förbättrar sockervärdena.  
Vilka tankar väcker detta?