

Ruth Freeman og Gerry Humphris:  
**Communicating in dental practice:  
Stress-free dentistry and improved  
patient care**



**D**enne boken er forfattet av to av Storbritannias fremste eksperter på kommunikasjon innen odontologi. Ruth Freeman har bakgrunn som tannlege, men har i tillegg psykoanalytisk kompetanse. Hun er leder for samfunnsodontologisk avdeling ved Queens Universitetet i Belfast. Gerry Humphris er klinisk psykolog og leder for helsepsykologi på St. Andrew Universitet. Både sammen og hver for seg har disse to forfattere skrevet en rekke artikler (blant annet i *British Dental Journal*) og bøker. De kjennetegnes ved å skrive praktisk rettet for allmenntannleger. Denne boken er intet unntak. Fokus for boken er den daglige kliniske praksis.

Boken er organisert i tre deler med kapitler. Hvert kapittel starter med en målbeskrivelse og hva leseren kan forvente å få ut av kapittelet og avsluttes med konklusjoner. Første del omhandler kommunikasjon og leseren kan forvente å forstå kommunikasjonselementene og få hjelp til hvordan de kan brukes i det daglige liv. Videre drøftes vanskeligere temaer som å få informert samtykke, komme med dårlige nyheter eller hvordan mestere kommunikasjonen med pasienter som klager.

Bokens annen del har pasienten i sentrum. Dersom vi forstår pasientene bedre, kan vi lettere oppnå en god terapeutisk allianse og derved kommunisere bedre med pasienten. Boken gir oss bakgrunn og konkrete tips for hvordan vi kan oppnå dette. Et kapittel tar for seg engstelige pasienter, et annet den «vanskelige» og misfornøyde pasienten.

Siste del av boken handler om hvordan implementere bedre profylakse hos våre pasienter. «Motivational interviewing» (den motiverende samtalen eller endringsfokuset rådgivning) blir beskrevet på en enkel og lettfattelig måte. Det gis konkrete forslag om hva man skal og ikke skal gjøre og si.

Boken retter seg mot tannleger i en travel hverdagspraksis. Jeg synes forfatterne har lyktes i å lage en bok som er lettlest og som kanskje kan gi noen aha-opplevelser enten på hvordan man

som tannlege enkelt kan forbedre sin kommunikasjon, eller forklare hvorfor ting man gjør fungerer bra. Spesielt tror jeg at alle tannleger har mye å lære av «Motivational interviewing». Vi jobber mye med å få våre pasienter til å endre atferd, blant annet med hygiene, kost eller med å oppsøke tannbehandling jevnlig. Det som kjennetegner Motivational interviewing som tilnærming er de grunnleggende prinsippene om ikke-moraliserende holdning og aksept av at pasienten er ambivalent i forhold til endringen. Det er først når pasienten synes at grunnene for en atferdsendring er større enn ulempene at han/hun er motivert for endringen. Denne boken gir en grei innføring, selv om noen av skjemaene de anbefaler brukt synes litt upraktiske og unødvendige for meg.

Boken har ikke mange referanser, men en del henvisninger til adekvate nettsteder og noen sentrale artikler.

*Tiril Willumsen*

*London: Quintessence Publishing Co. Inc.; 2006. ISBN 1-85097-099-8. (Serien Quintessentials of dental practice 30, Operative Dentistry 4)*