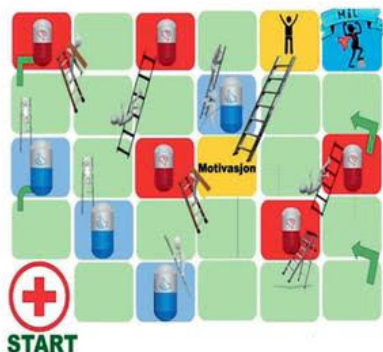


# HVORDAN MOTIVERER FARMASØYTER TIL ETTERLEVELSE AV LEGEMIDDELBEHANDLING?

Masteroppgave skrevet av: Tamara Kudasova,  
Institutt for klinisk og molekylær medisin,  
Fakultet for medisin og helsevitenskap, NTNU.

Veileder: Hege Sletvold, PhD, Førsteamanuensis, Farmasi,  
Fakultet for sykepleie og helsevitenskap, Nord universitet.



«Det er mye enklere å etterleve og fullføre en legemiddelbehandling sånn som det er tenkt hvis du har motivasjonen til å bli frisk»

«Du får beste resultat når du får kunden til å fortelle selv.»

«Hvis jeg er alenefarmasøyt så rekker jeg dessverre ikke alltid å gi nok tid til kunden. Jeg kan klare å gi et eller annet råd på veien, men det blir ikke alltid gjort så godt som jeg gjerne skulle»

«Å motivere kunder er en farmasøytisk oppgave, mener jeg, og jeg ønsker å bruke mer tid på det»

Sitater er hentet fra intervju av farmasøyer i apotek.

## BAKGRUNN

Det er kjent at motivasjon kan være en sentral faktor for å øke pasienters etterlevelse av legemiddelbehandling.<sup>1,2</sup> Det er foreløpig ikke studert om informasjonen som norske farmasøyer gir til sine kunder, har til hensikt å øke kundens motivasjon til etterlevelse. Formålet med denne studien var å undersøke farmasøyers oppfatninger og erfaringer med å motivere kunder i apotek.

## METODE

Det ble utført kvalitative individuelle intervjuer av totalt 14 farmasøyer i Møre og Romsdal fylkesområde i tidsperioden september til desember 2017. Farmasøyer av begge kjønn, ulike aldre, utdanning, ulik grad av arbeidserfaring som farmasøyt, samt ulike typer apotek som arbeidsplasser, ble inkludert i studien.

## RESULTATER

Hovedfunn om farmasøyers oppfatning og erfaringer angående motivasjon for etterlevelse av legemiddelbehandling var:

- Motivasjon av kunder er en ubevisst handling fra farmasøyet
- Det er tilfeldig hvilke kunder farmasøyet motiverer, og selve motivasjonssamtalen er ustrukturert
- Farmasøytene ønsker å motivere sine kunder til etterlevelse
- Farmasøytene brukte flere strategier for å motivere kundene til etterlevelse, som f.eks.:
  - Lytte aktivt, vise empati
  - Stille åpne spørsmål og få kunden til å fortelle
  - Individuelt tilpasse informasjon
  - Bruke et enkelt språk og sjekke om kunden har forstått hva som ble sagt
  - Gjøre korte oppsummeringer og refleksjoner
  - Gi uoppfordrede råd
  - Bevisstgjøre fordeler og ulemper ved å bruke et legemiddel
  - Fortelle om tanken bak behandling, hvordan legemidlet virker og hvilke bivirkninger som kan forventes
  - Betygge og gi et tidsperspektiv
  - Prøve å gi informasjon ut over det som kunder evt forventer, eller informasjon som gjør at de blir positivt overrasket eller kan oppleve mestring og kontroll over seg selv.
- Hjelp til praktisk håndtering av legemidler

- Farmasøytene har mange erfaringer angående barrierer for motivasjonssamtaler:

- Tidspress
- Lite/manglende interesse hos kunden
- Apotektekniker utfører reseptekspederingen
- Manglende kunnskap om legemidler
- Diskresjon i reseptur
- Kunden har brukt legemidlet lenge

## DISKUSJON

- Kan manglende systematikk og struktur i samtale om motivasjon med kundene gjenspeile at farmasøyer i Norge har en arbeidsstruktur som ikke vektlegger pasientomsorgen i stor nok grad?<sup>3</sup>
- Å jobbe systematisk etter metode som Motiverende Intervju (MI)<sup>4</sup> kunne ha vært foretrukket fremfor en ubevisst og usystematisk tilnærming når det gjelder motivasjon til etterlevelse.
- Kundens lave eller manglende motivasjon kan indirekte være assosiert med flere udekkede behov.<sup>5</sup>
- Farmasøyer i Norge ønsker å videreutvikle seg i pasientsentrert omsorg<sup>3</sup>. Denne studien fant at farmasøyer ønsker å få mer kunnskap og ferdigheter når det gjelder motivasjonsøkende tiltak, f.eks. i form av kommunikasjonstrening og erfaringsdeling.

## KONKLUSJON

Farmasøyer har et ønske om å motivere apotek kunder til etterlevelse av legemiddelbehandling. Det bør undersøkes hva kundene på apotek har behov for og hva farmasøyer faktisk formidler, med tanke på å øke motivasjonen til riktig legemiddelbruk.

## REFERANSER

1. Kyngas H. Motivation as a crucial predictor of good compliance in adolescents with rheumatoid arthritis. *International journal of nursing practice*. 2002;8(6):336-41.
2. Shigaki C, Kruse RL, Mehr D, Sheldon KM, Bin G, Moore C, et al. Motivation and diabetes self-management. *Chronic Illness*. 2010;6(3):202-14.
3. Svensberg K, Kalvermark Sporrang S, Hakonsen H, Toverud EL. 'Because of the circumstances, we cannot develop our role': Norwegian community pharmacists' perceived responsibility in role development. *Int J Pharm Pract*. 2014.
4. Soderlund LL, Nilsen P. Feasibility of using motivational interviewing in a Swedish pharmacy setting. *Int J Pharm Pract*. 2009;17(3):143-9.
5. Stobbe J, Wierdsma AI, Roosenschoon B-J, Mulder CL, Kok RM, Kroon H, et al. Lack of motivation for treatment associated with greater care needs and psychosocial problems. *Aging and Mental Health*. 2013.