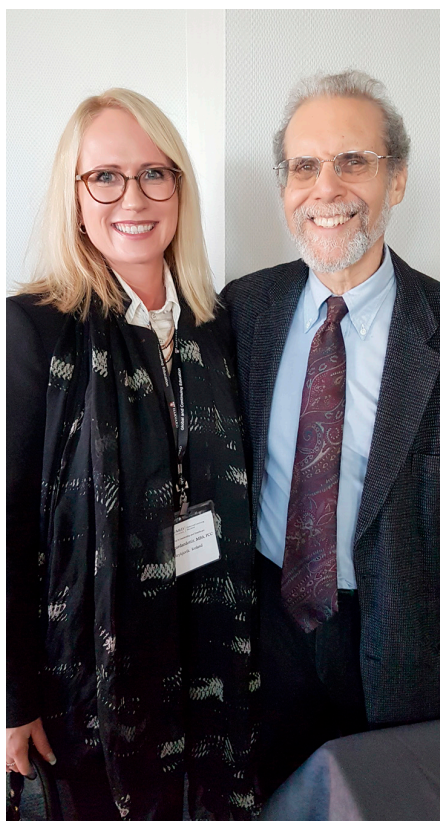


Læknar sérhæfi sig í markþjálfun

Nýta má markþjálfun til að fyrirbyggja kulnun hjá unglæknum, einnig til að fá sjúklinga til að taka í auknum mæli ábyrgð á eigin bata. Þetta segir Alda Sigurðardóttir, eigandi ráðgjafastofunnar Vendum sem sérhæfir sig í stjórnendapþjálfun.

■ ■ ■ Gunnhildur Arna Gunnarsdóttir



Alda með Dr. Daniel Coleman á ráðstefnunni. Hann er sálfræðingur og oft nefndur faðir tilfinningagreindar, en hann hefur gefið út fjölda bóka um tilfinningagreind og leiðtogafærni.

„Það er kristaltært að læknar eiga að til-einka sér þessa aðferðafræði,“ segir Alda Sigurðardóttir einn reyndasti mark- og stjórnendapþjálfari landsins. Samskipta-tæknin nýtist sérstaklega í stjórnun. „Með því að nýta markþjálfun má ná því besta fram í fólkinu sínu, ná að hámarka af-köstin án þess að fólk brenni út, heldur þannig að því líði vel. Þetta er einfaldlega aðferð sem virkar.“

Alda segir markþjálfun kennda í læknanámi Harvard. „Þar eru læknar þjálfaðir í þessari samtalstæki,“ segir Alda. „Markmiðið með markþjálfun al-mennt er að auka skuldbindingu þess sem talað er við. Læknar sem eiga samskipti við sjúklinga vilja væntanlega hafa sem mest áhrif á líf þeirra og auka skuldbindingu þeirra til þess að taka ábyrgð á eigin heilsu. Þar af leiðandi er þetta aðferð sem virkar mjög vel á sjúklinga,“ segir hún.

„Sjúklingarnir þurfa sjálfir að koma með hugmyndir að því hvað þeir geta sjálfir gert til að bera ábyrgð á heilsu sinni.“

Læknar í markþjálfun

Alda var í vor á ráðstefnu hjá Institute of Coaching eða rannsóknarstofnun í markþjálfun sem er við McLean sjúkrahúsið, undirstofnun Harvard. Hún bendir á að stofnunin sé ekki tengd sálfræðigreininni eða viðskiptafræði, eins og margur gæti haldið, heldur læknaháskólanum. Tölur

sýni einfaldlega að samtalsaðferðin hafi jákvæð áhrif á heilbrigðiskerfið.

„Á ráðstefnunni sýndu læknar rannsóknarniðurstöður um hvernig markþjálfun hefur til dæmis virkað vel þegar unnið er með sjúklinga sem eiga við kvíða og þunglyndi að stríða. Líka til að fyrirbyggja kulnun ungra lækna,“ segir hún. „Því saman finna stjórnendur og unglæknarnir leiðir sem henta hverjum og einum til að ná stjórn á vinnuaðstæðum sínum, sem dregur úr streitu í starfi.“

Alda segir lækna í Bandaríkjunum opna fyrir markþjálfun og þeim fjölgi í Evrópu sem nýti þessa tækni. „Ég hef unnið með læknum hér á landi, í Svíþjóð og Sviss. Læknar eru vel menntaðir og þeir vita að það er hægt að mennta sig í samskiptum eins og öðru. Upplifun mín er að þeir séu opnir fyrir samskiptatækni sem hjálpar þeim að ná meiri árangri í starfi,“ segir hún.

Rétt samtal auki vellíðan

Alda, sem er stundakennari í MBA námi Háskólans í Reykjavík, sótti meðal annars aukna þekkingu í markþjálfun til Judith E. Glaser, sem lést á síðasta ári. Sú vann með mörgum af stærstu fyrirtækjum í heimi, eins og City Bank, Pfizer og Burberry. Hún þjálfaði einnig fatahönnuðinn Donnu Karan, gerði rannsóknir í atferlisfræði, mannfræði og stofnunarfræði og ritaði tengdar bækur.



Alda Sigurðardóttir er sérfræðingur í stjórnenda- og leiðtogamarkþjálfun og starfar með fólki á alþjóðavísu. Hún hefur meðal annars sérhæft sig í að þjálfa fagstéttir eins og lækna í að ná tökum á tækninni. Mynd/gag

Fólk í fórnarlambshlutverki

Alda segir að hafa verði í huga að markþjálfun virki misvel á fólk. „Sumir eru lokaðri en aðrir. Það er erfiðara að ná til þeirra sem eru í fórnarlambshlutverkinu, því þeir vilja síður taka ábyrgð á eigin lífi,“ segir hún og að hún bendi því ávallt á að sækja sér aðstoð hjá sálfræðingum. „En engu að síður vekur áhugaverð spurningatækni fólk alltaf til umhugsunar.“

Hún segir þó hægt að þjálfa flesta með þessari aðferð, enda styrkleiki aðferðarinnar miðaður að þörfum hvers og eins.

„Við vitum öll að hreyfing er lífsnauðsynleg en við segjum ekki endilega við sjúkling sem á við offituvandamál að stríða að fara beint í að hreyfa sig. Við þurfum að byrja á að vekja viðkomandi til vitundar um áhrif hegðunar sinnar á líkamann og hjálpa viðkomandi að bera ábyrgð á sinni heilsu. Hann þarf að byrja í smáum skrefum. Þetta er einstaklingsmiðuð nálgun en stóra málið er að búa til þessa skuldbindingu og þekkingu fólks á því hvernig það nær markmiðum sínum,“ segir Alda.

Alda segir markþjálfun fyrst og fremst samtalstækni sem byggir á djúphlustun og kraftmikilli spurningatækni þar sem áhersla sé lögð á opnar aðgerðadrifnar spurningar. Hún lýsir því hvernig fólk er hjálpað að leita að svörum við spurningum sínum.

„Ég er hvorki sálfræðingur né læknir og samkvæmt siðareglum sem ég starfa eftir vísa ég þeim sem eiga við slík vanda-mál ávallt til réttra fagaðila. Sérhæfing mín liggur í stjórnun og í að kenna öðrum fagstéttum markþjálfun,“ segir Alda. „En það eru oft sömu áskoranirnar milli ólíkra aðstæðna því allt snýst þetta um hegðun og hugarfar.“

„Hún var gift lækni sem hvatti hana til að rannsaka áhrif samtalstækninnar á heilann og önnur líkamleg viðbrögð. Hún notaði aðferð sem kallast samtalsgreind (*Conversation intelligence*) og er markmiðið að lágmarka framleiðslu kortisóls streituhormónsins, og ýta undir framleiðslu seratóníns og annarra boðefna sem hafa áhrif á vellíðan hjá viðmælendum,“ lýsir Alda.

„Lykilatriðið er að eiga samskipti og hreyfa fólk áfram án þess að vekja upp varnarviðbrögð líkamans, halda framheilanum virkum með skýrri rökhugsun og kveikja í innri hvatningu og löngun hvers og eins til aðgerða, því þannig næst meiri árangur.“

Alda segir gefandi að hjálpa fólki að finna öryggi þannig að það hafi hugrekki og vilja til að taka þeim áskorunum sem bíði þess. „Hjá sjúklingum er það klárlega að taka ábyrgð á eigin heilsu og hegðun tengdri henni. Hjá starfsmönnum er það að passa að brenna ekki út, passa upp á samskipti, laða fram það besta, passa upp á starfsþróun og álag.“

Hún játar aðspurð að samtal í anda markþjálfunar taki lengri tíma en hefðbundið samtal milli læknis og sjúklings. „Það er einn þátturinn sem heldur aftur

af læknum að nýta tæknina. En hafa þarf í huga að þeir sem ná tökum á aðferðinni þurfa ekki meira en fimm eða tíu mínútur í hvert viðtal. Það má ná heilmiklum árangri á fimm mínútum,“ segir hún. „Ábatinn getur haft mikil áhrif á líf fólks.“



Alda með Marshall Goldsmith sem er einn frægasti markþjálfari í heimi. Hann hefur til að mynda þjálfað Alan Mullaly sem er í stjórn Google og var forstjóri Boeing og svo síðar Ford.