

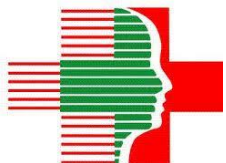


TÁMOP-6.1.3.A-13/1-2013-0001



Kommunikációs ismeretek védőnőknek - alapképzés

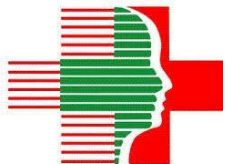
Prof. Dr. Füzesi Zsuzsanna





Mi a kommunikáció?

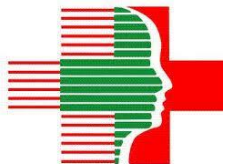
- írott, beszélt nyelv
- testi, szellemi (mentális) kommunikáció (gesztusok, mimika, hangszín, testtartás stb.)
- és még sok más...





7 tévhit a kommunikációról

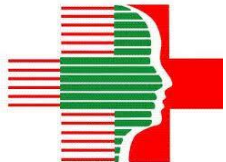
- Az üzenet eljut a közlőtől a befogadóig.
- Ha jól fogalmazzuk meg a gondolatainkat azt meg is értik.
- Mindig azt hallják meg, amit mondunk.
- Mindig megértik teljesen amit mondunk.





7 tévhit a kommunikációról

- Arra emlékeznek amit mondunk.
- Úgy cselekszenek, amit mi közvetítünk számukra.
- Kommunikálni mindenki tud.



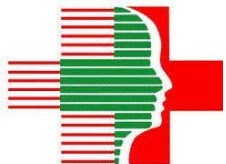


Hogyan kommunikálunk?

7%-át teszik ki a szavak

38%-át a hangok és az, ahogyan a szavakat kimondjuk

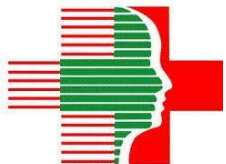
55%-át a nem verbális eszközök, a testbeszéd





A kommunikáció néhány alapelve

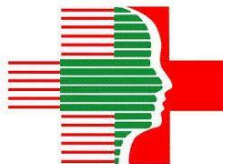
- Igazat mondjunk – mi az igazság?
- Világosan beszéljünk – mit jelent a világos beszéd?
 - Hogyan tegyük mindezt?





Mit jelent az igazság a kenetvétellel kapcsolatban?

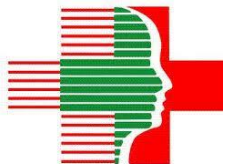
- A kenetvétel egy szűrővizsgálat.
- A vizsgálat nem véd meg a betegségektől, de „felfedez”, és esélyt ad a gyógyításra, gyógyulásra.
- Csak az adott időszakra vonatkozóan ad információt – három évenkénti ismétlés.





Mit jelent az igazság a kenetvétellel kapcsolatban?

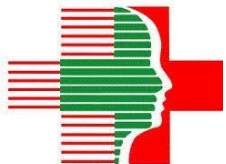
- Két szűrővizsgálat között is lehetnek panaszok – testi változások figyelése, orvoshoz fordulás jelentősége.
- A vizsgálat csak szűr és nem 100%-os megbízhatóságú.
- Ha a páciens nem vállalja, nem biztos, hogy megbetegszik, csak kihagy egy lehetőséget.





Mit jelent az igazság a kenetvétellel kapcsolatban?

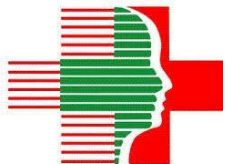
- Nem minősítjük mások (pl. az orvosok) gyakorlatát az évenkénti szűrésekről.
- Helyette nemzetközi ajánlásokra, szakmai protokollokra és kutatási eredményekre hivatkozunk.





Mit jelent az őszinteség a kenetvétellel kapcsolatban?

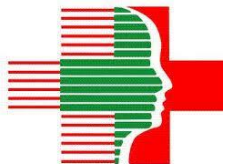
- Elmondjuk az előnyeit és nem hallgatjuk el a megbízhatóságát (nem 100%-os).
- Nem ijesztgetjük a páciensst ha nem kíván részt venni a kenetvételen önkéntesen; nyitva hagyjuk a lehetőségét annak, hogy bármikor meggondolhassa magát.





Mit jelent a világos beszéd a kenetvétellel kapcsolatban?

- Annyira egyértelműen kommunikálunk, hogy azt nem lehet félreérteni.
- Nem beszéljük „túl” a témát a vizsgálatra való meggyőzés érdekében.
- Nem bagatellizáljuk a kliens kérdéseit, hanem korrekt módon válaszolunk rá.
- Nem manipulálunk, nem csúsztatunk.

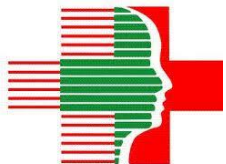




Hogyan tegyük mindezt?

- Vannak ajánlott módszerek amik nem működnek, kudarcot élünk meg.
- Még „keményebben dolgozunk” ugyanazzal a módszerrel, vagy másokat hibáztatunk.
- Biztos, hogy jók, az adott célcsoporthoz illeszkedőek a módszereink?

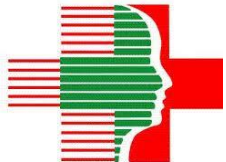
„Ha valami jól működik, csináld többször, ha valami nem működik, csinálj mást” (Szabo, Meier, Hankovszky)





TÁMOP-6.1.3.A-13/1-2013-0001

A teljes személyiség paradigmája és 4 szükséglete



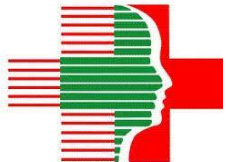


Hitelesség, hiteles kommunikáció

1. Tisztesség
2. Szándék
3. Képesség
4. Eredmények

A tisztesség és a szándék a jellemünkből, a képességek és az eredmények a kompetenciánkból fakad.

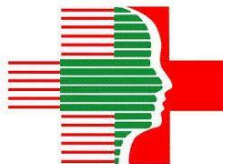
Ezek jelentik a bizalom alapját!





Asszertív viselkedés és kommunikáció

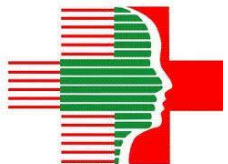
- Az asszertivitás fogalma.
- Asszertív kontra nem asszertív viselkedés.
- Miért jó nekünk ha asszertíven viselkedünk?





Az önérvényesítő emberek jellemzői

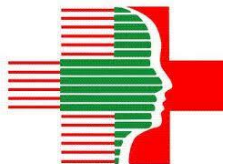
- *határozottak,*
- *mernek bizonyos kockázatokat vállalni (pl. a kommunikációban),*
- *egyenlő partnernek tekintenek másokat és magukat is annak érzik,*
- *megvédik jogaikat anélkül, hogy más ember jogait sértenék,*
- *becsületeseek,*
- *igényeiket, kívánságaikat, véleményüket, érzéseiket, meggyőződésüket egyenes, őszinte módon fejezik ki,*
- *aktívak,*
- *eléri céljaikat anélkül, hogy másoknak ártanának,*
- *tisztelik a másikat,*
- *konkrétak,*





Az önérvényesítő emberek jellemzői

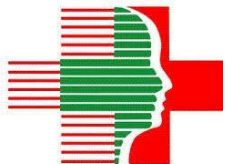
- *kezdeményezők,*
- *nem ítélik meg,*
- *világosan beszélnek,*
- *spontánok,*
- *öntudatosak,*
- *„én-közléseket” használnak,*
- *figyelmesen hallgatnak,*
- *azt kérik, amit akarnak,*
- *elutasítják azt, amit nem akarnak,*
- *a konfliktusokkal való nyílt, őszinte bánásmód hívei,*





Az önérvényesítő emberek jellemzői

- *felméri a lehetőségeket, és az alapján döntenek,*
- *meghallgatják a kritikát, majd elfogadják, vagy elutasítják azt,*
- *meghallgatják a kritikát, majd elfogadják, vagy elutasítják azt,*
- *képesek elfogadni a dicséretet,*
- *elismerik és megdicsérik mások jó tulajdonságait és eredményeit,*
- *elfogadják, hogy nekik és másoknak is vannak korlátaik,*
- *kifejezésre juttatják pozitív és negatív érzéseiket,*
- *elismerik és elfogadják saját erősségeiket és gyengeségeiket,*
- *egészséges szintű önbecsüléssel rendelkeznek,*
- *élvezik az „itt és most”-ot és célokat tűznek ki holnapra,*
- *ösztönzik önmagukat és másokat is képességeik kiaknázására.*





Példák az asszertív kommunikációra

A házi orvos vagy a nőgyógyász szakorvos olyan dolgot kér, ami nem az Ön feladata és nem kapcsolódik ehhez a programhoz.

- Asszertív viselkedés

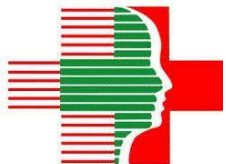
„Megértem a problémát, de nincs felhatalmazásom a projekt vezetőitől arra, hogy ezt a feladatot én végezzem el.”

- Passzív viselkedés

„Nagyon túlterhelt vagyok, de majd később estig dolgozom, talán úgy belefér.”

- Közvetetten agresszív viselkedés

„Már megint én húzom a rövidebbet, de ezt nem fogom már sokáig csinálni.”





Példák az asszertív kommunikációra

Haragos lesz, mert az, aki a segítségéről biztosította (pl. egy önkormányzati munkatárs), nem volt megfelelően együttműködő.

- Asszertív viselkedés

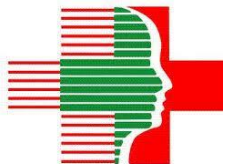
„Csalódott vagyok, mert a meghívók késői kiküldése miatt nem voltak annyian a programon, mint ahány emberre számítottam. Kérlek, hogy a jövőben csak azt vállald el, amit meg tudsz csinálni, illetve időben szólj, ha nem boldogulsz.”

- Passzív viselkedés

„Legközelebb majd én megcsinálom.”

- Agresszív viselkedés

„Lesheted, hogy én mikor fogok majd Neked segíteni!”





Példák az asszertív kommunikációra

Egy problémás klienssel kell boldogulni anélkül, hogy a vele való együttműködés zsákutcába kerülne.

- Asszertív viselkedés

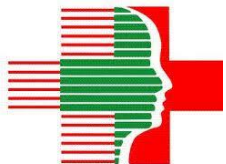
„Megértem, hogy közbejött valami, de kérem, hogy máskor időben jelezze, ha nem tud eljönni, mert emiatt más nők kerültek hátrányos helyzetbe, és nekem is problémát okozott.”

- Passzív viselkedés

„Jó, jöjjön amikor Önnek jó, majd én alkalmazkodom.”

- Agresszív viselkedés

„Mit gondol, nincs jobb dolgom annál, hogy magára várjak?”





Példák az asszertív kommunikációra

Kollégájának jogos kritikát kell adnia, anélkül, hogy megsértené.

- Asszertív viselkedés

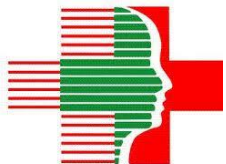
„Úgy emlékszem Te kérted, hogy szívesen foglalkozol az adminisztrációval, de ezt a feladatot nem végeztél el. Kérlek, hogy tisztázzuk, el tudod látni ezt a munkát, és ha igen milyen határidővel, vagy inkább kérjünk meg mást erre?”

- Passzív viselkedés

„Biztos nagyon unalmas volt a feladat, hogy nem jutottál vele egyről a kettőre.”

- Agresszív viselkedés

„Miért is gondoltam, hogy éppen most fogod megcsinálni, amit magad vállaltál, amikor máskor sem tetted!”





TÁMOP-6.1.3.A-13/1-2013-0001



A bizalom, az asszertivitás alapja

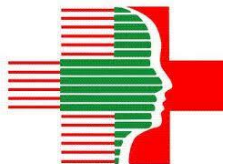
Hogyan látjuk a világot?

Bőség vagy szűkösség-szemlélet?

Miben hiszünk?

A nyer-nyer vagy a nyer-vesztes stratégiákban?

A választás értékalapon történik! Az érdekekről folytatott viták is az értékekről szólnak!



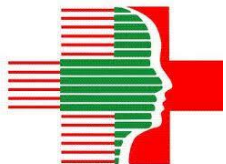


Az empatikus figyelem

Először értsd meg a másikat, aztán értesd meg magadat!

Alapelv:

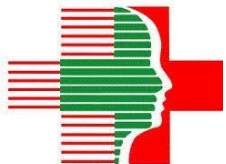
- nincs recept a diagnózis előtt
- megértés csak figyelem útján lehetséges





Az odafigyelés szinterei

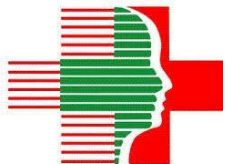
1. Semmibe vétel: erőfeszítést sem teszünk...
2. Tettetett figyelem: úgy teszünk mintha...
3. Szelektív figyelem: csak a bennünket érdeklő részeket halljuk meg
4. Gondos figyelem: odafigyelünk, arra összpontosítunk, mit mond a másik **és** azt összekeverjük saját tapasztalatainkkal
5. Empatikus figyelem: szívvel-lélekkel odafigyelünk és reagálunk a beszélő szavai, szándékai és érzései megértése érdekében





Az empatisz figyelem különösen fontos

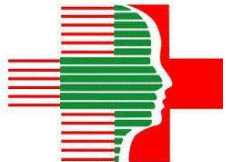
- Amikor az interakcióban erős érzelmi tényező is szerepet játszik.
- Amikor egy kapcsolat feszült, vagy kevés bizalom jellemzi.
- Amikor nem vagyunk benne biztosak, hogy mindent értünk.
- Amikor a tények komplexek (bonyolultak) vagy idegenek.
- Amikor nem vagyunk biztosak abban, hogy a másik személy bízik abban, hogy megértik.





A saját életünkre alapozó válaszok megfoszthatnak a megértéstől!

- Hajlamosak vagyunk a saját tapasztalataink tükrében szemlélni a hallottakat
- „Önéletrajzi vagy saját mintát kreálunk.”
- „Ha a helyedben lennék...” – az ilyen típusú válaszok megakadályozzák az igazi megértést.
- „Pontosan tudom, hogy mit érzel!”
- „Velem ugyanez történt! Hadd mondjam el, én hogyan jártam.”
- A saját filmünket vetítjük más emberekre.

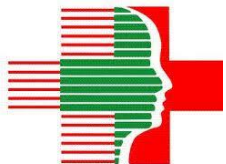




Az empátia mások megértését jelenti...

- és nem azt, hogy egyetértünk-e vele
- nem azonos az együttérzéssel sem

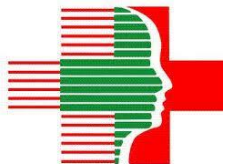
Az egyetértés és az együttérzés az ítéletalkotáshoz, az empátia a megértéshez tartozik!





A kommunikáció általános célja a programban

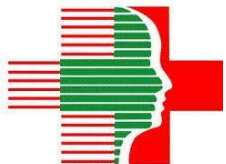
- Új feladat, új szerepkör.
- Új szakértői szerephez új kommunikációs módszerek.
- Másoljunk vagy új módszereket alkalmazzunk?
- A személyiség szerepe a hiteles kommunikációban.





A kommunikáció általános célja a programban

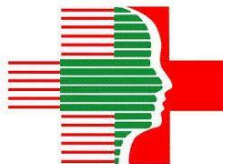
- Ne a biomedikális szemléletre és a paternalisztikus orvos-beteg kapcsolati modellekre támaszkodjunk.
- A védőnő akkor lesz sikeres, ha a teljes személyiséggel vesz részt az új feladatban.
- A kliens elégedettségét az ellátás során tapasztalt pszichológiai, kommunikációs környezet határozza meg elsősorban.





A kommunikáció konkrét célja a programban

- Ismeretek adni a beavatkozás
 - céljáról
 - hasznosságáról
- Feltárni a páciensek elképzeléseit
 - az egészsége megőrzésében betöltött szerepéről
 - az egészségéért érzett felelősségéről
 - az egészsége megőrzésének lehetőségeiről



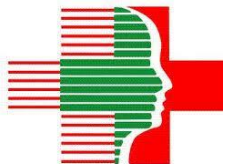


TÁMOP-6.1.3.A-13/1-2013-0001



A kommunikáció konkrét célja a programban

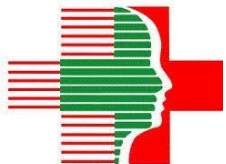
- Bizalmi viszonyt kialakítani a klienssel.
- Hosszú távú kapcsolatot megalapozni a védőnő és a kliens között.
- „Eredményt” elérni – a kliens vegyen részt a méhnyakszűrésen – a saját döntése alapján.





A program kommunikációs környezetének sajátossága

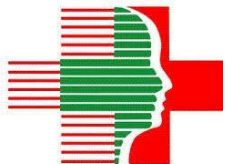
- Hol szűrünk?
- Kik az elsődleges célcsoportjaink?
- Mit tudunk a célcsoportjainkról?
- Milyen attitűdökkel rendelkezünk a célcsoportjainkat illetően?





Tévhitek a célcsoportokról

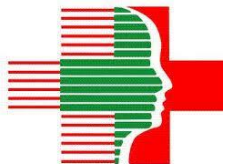
- Az emberek teljesen szabadon választhatnak az egészséggel kapcsolatos magatartások között.
- Az, hogy ki milyen magatartást választ, morális kérdés.
- Aki nem él egészségesen, az azért teszi azt, mert nem tudja, hogyan kell.
- A hátrányos helyzetűek, szegények, romák, idősek, fogyatékkal élők, falun élők stb. egészségkultúrája alacsonyabb.
- E csoportok azok, akiknek nem érték az egészség, ezért nem is törődnek vele, és nem vállalnak érte felelősséget.





A program kommunikációs környezetének sajátossága

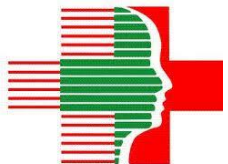
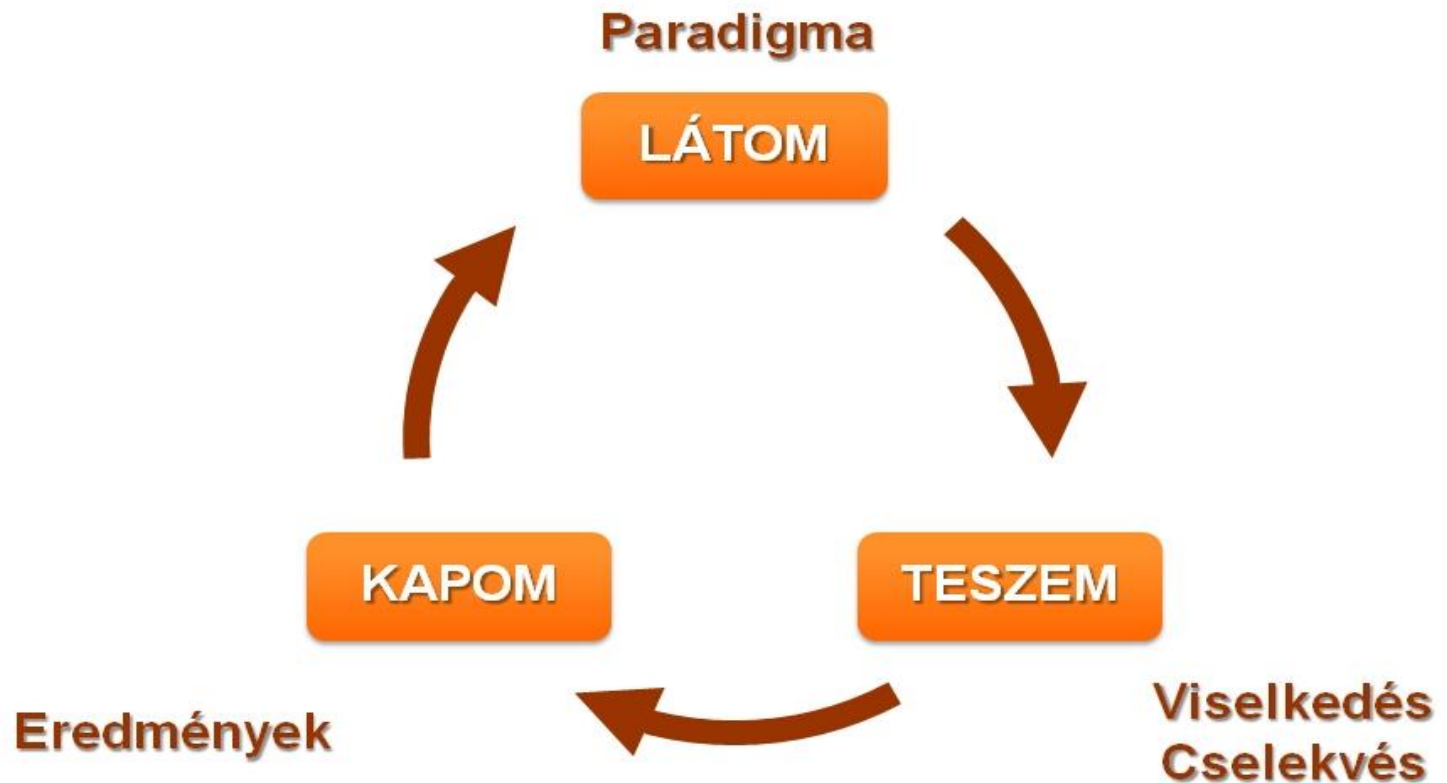
- Amit tudunk: tények vagy paradigmák?
- Milyen erősségekkel rendelkezünk a célcsoportok ismeretében?
- Mire építhetünk a célcsoportjainkkal kapcsolatban?





TÁMOP-6.1.3.A-13/1-2013-0001

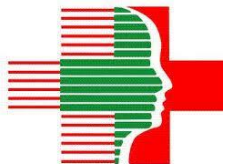
LÁTOM – TESZEM – KAPOM





A méhnyakszűrés „eladása” a klienseknek

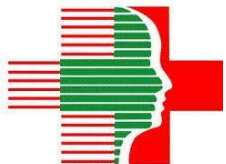
- Az eladás „nehézségei” (igényfelkeltés)
- Eszközei – a már eddig is beváltak, mint
 - a személyes meggyőzés
 - az egyéni tanácsadás
 - a konzultatív tanácsadás





A méhnyakszűrés „eladása” a klienseknek

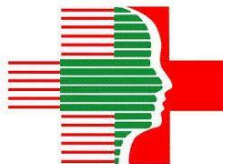
- A nők közösségeire alapozott módszerek
 - egészségnevelő előadások
 - komplex programokba építettek
 - közösségi részvételre, aktivitásra épülő programok





A méhnyakszűrés „eladása” a klienseknek

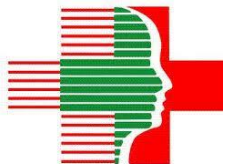
- Kombináljuk a különböző módszereket!
- Építsünk a nők tudására, ötleteire, tenni akarására!
- Bízunk saját ötleteinkben!
- Kísérletezzünk bátran!





A méhnyakszűrés „eladása” a klienseknek

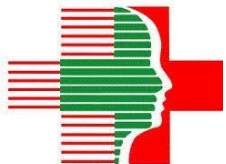
- Azt válasszuk ami illik
 - a célcsoportjainkhoz
 - hozzánk
 - ami eredményes, hatékony
 - ami örömet okoz, sikerélmény ad a célcsoportoknak és nekünk is!





Laikus egészség- és betegségmagatartás

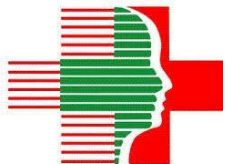
- A laikus egészségfogalom eltérhet a szakértői egészségfelfogástól.
- Több olyan dimenziót tartalmaz, ami gyakran nem fér bele a „hivatalos” fogalomba, illetve a mindennapi orvosi gyakorlatban nem operacionalizálható.
- Az egészség hiánya gyakran jól összefér az egészség fogalmával.
- Mindenki racionálisan cselekszik – a saját racionalitása szerint.





A méhnyakszűrés „eladása” a szakmabelieknek

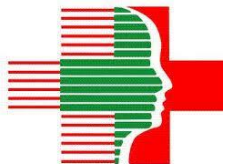
- Új feladat – új konfliktusok?
- A szakértői szereppel járó új feladat valóban érdekellentét-e?
- Van-e tényleges verseny?
- A konfliktusok megelőzése, kezelése.





A méhnyakszűrés „eladása” a szakmabelieknek – mit NE tegyünk?

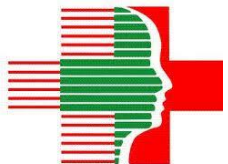
- Fej a homokba...
- Sértettség, támadás...
- Leegyszerűsítő, sztereotip, bűnbakképző magyarázatok...
- Magyarázkodás...
- Feladás...





A méhnyakszűrés „eladása” a szakmabelieknek – mit tehetünk?

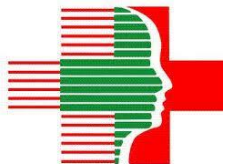
- Tájékoztatunk, informálunk...
- Tisztázzuk a kompetenciákat és kifejezzük a másik fél iránti szakmai tiszteletet...
- Miért nem látunk érdeksérelmet...
- Kifejezzük a nyertes-nyertes alapon álló attitűdünket!





A konfliktusok megelőzése. Az „én-üzenetek” jelentősége.

- Alapja: A személyes (ön)bizalom és a kapcsolati (társas) bizalom.
- A bizalom építése, ösztönzése mindig belülről kifelé halad, azaz tőlünk indul.



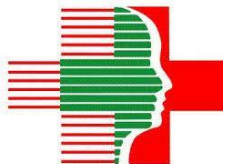


A konfliktusok megelőzése. Az „én-üzenetek” jelentősége - példa

A páciens bár megígéri, nem jön el a megbeszél
időpontban a kenetvételekre.

Helytelen reagálás a következő találkozáskor:
„Nagyot csalódtam Önben, nem gondoltam, hogy
ilyen megbízhatatlan.”

Helyes reagálás: „Csalódtott voltam egy kicsit, hogy
nem jött el, nagyon vártam a rendelőben.
Remélem legközelebb el tud jönni, én számítok
Önre.”



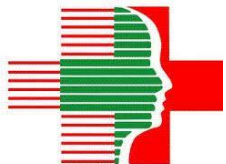


A konfliktusok megelőzése. Az „én-üzenetek” jelentősége - példa

A nőgyógyász szakorvos becsmérő megjegyzéseket tesz a védőnők szakmai kompetenciájára és megkérdőjelezi az elvégzendő feladatra való alkalmasságukat.

Helytelen reagálás: „Sok orvost ismerek, akinek a tudása ugyanúgy megkérdőjelezhető!”

Helyes reagálás: „A védőnőket nem a betegségek diagnosztizálására és a betegek kezelésére képezték ki, hanem csupán a citológiai kenetvételekre azon nők körében, akik nem vagy nehezen és ritkán jutnak el szakorvoshoz. A szakemberek (nőgyógyász, citopathológus stb.) tudására és aktív közreműködésükre a diagnosztikában, a gyógyításban továbbra is rendkívül nagy szükség van. Minden elváltozás, betegsége utaló jel, vagy panasz esetén a páciens orvoshoz fogom irányítani. Ezt írja elő a szakmai protokoll, és ezt diktálja a lelkiismeretem is. Remélem, hogy megfelelő segítő partnere tudok Önnek lenni ebben a munkában.”



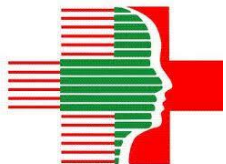


A konfliktusok megelőzése. Az „én-üzenetek” jelentősége - példa

Valamelyik szakdolgozó kolléga kétkedő vagy cinikus megjegyzéseket tesz az Ön új feladatára vonatkozóan. „Hallom, orvosnak képzeled magadat. Szólíthatlak doktornőnek?”

Helytelen reagálás az is, ha védekeznek, és az is, ha ugyanebben a hangnemben válaszol: „Ha meg akarom tartani a munkám, jobbnak tartottam elvállalni, és egyébként is fizetnek érte valamit.” „Igen, hozzád képest én nyugodtan lehetek akár orvos is.”

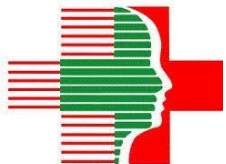
Helyes reagálás: „Az életben néha adódik néhány új kihívás, feladat, és én örülök, hogy kipróbálhatom magamat egy új területen. Örömet találok benne, és remélem, hogy a klienseimnek is hasznára tudok lenni.”





A konfliktusok megelőzése. Ha valamit elrontottunk...

- Kezdjük újra... (a mondatot, a kapcsolatfelvételt stb.) és az „újrakezdés” során legyünk asszertívek, használjunk „én-üzeneteket”.
- Higgyünk a szavak hatalmában, fejben és akár konkrétan is állítsunk össze egy pozitív kommunikációs szótárt, és használjuk!

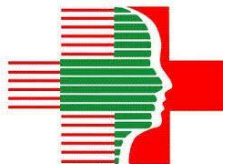




A kliens és a védőnö találkozásának hatása, következményei a jövőre

Mennyire sikerült

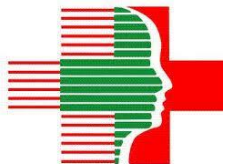
- a klienst meggyőzni a vizsgálat szükségességéről?
- az előzetes aggodalmait, félelmeit, szorongásait csökkenteni?
- informáltabbá tenni a saját egészsége védelméről?
- egyenlő partnernek tekinteni?
- bizalmi kapcsolatot kiépíteni a kliens és a védőnö között?





A kliens és a védőnö találkozásának, a szűrővizsgálatnak a szabályai

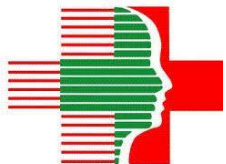
- Mindig csak olyat tegyünk, amit mi is úgy szeretnénk, hogy velünk tegyenek (a köszönéstől a vizsgálat „technikai-emberi” kivitelezésig).
- A meggyőző közlésnek nem lehet része
 - a szakmai fölény hangsúlyozása,
 - a negatív következményekkel való riogatás.





A kliens és a védőnő találkozásának, a szűrővizsgálatnak része

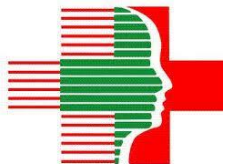
- A vizsgálat hasznosságával kapcsolatos információadás.
- A tanácsadás, hogy megértsék egészségviselkedésüket és azon változtatni tudjanak.
- A cselekvési lehetőségek vázolója és a konkrét segítségnyújtás.





A nem negatív leletek tájékoztatásának szabályai

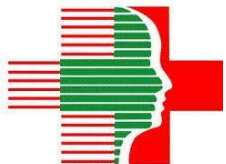
- Csak az érintettel közölhető (a negatív lelet is).
- Annyit kell elmondani ami a leletben van (se „titkolózni”, se „túlbeszélni” nem kell).
- A védőnő metakommunikációja (nyugodt, tárgyilagos, szemkontaktust tartó) csökkenti a páciens szorongását.
- A hely megválasztása és a megfelelő időtartam.





A nem negatív leletek tájékoztatásának szabályai

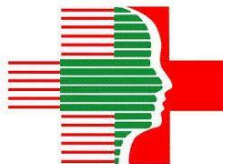
- Meg kell győződni arról, hogy a páciens megértett-e bennünket és a további tennivalókat.
- Fel kell ajánlanunk a segítségünket ha azzal élni kíván.
- A kenetvételek során látható elváltozások miatt is háziorvoshoz, szakorvoshoz kell irányítani a páciensst.





A sikertelen kenetvételek „kezelése”

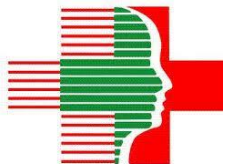
- Mindenkiel előfordulhat, de ha ez gyakori, további gyakorlatot kell szereznünk szakorvos mellett.
- Elnézést kérünk a páciensktől a kellemetlenségért, de nem hibáztatjuk magunkat elötte.
- Magyarázatként technikai okokra hivatkozunk, ami néha előfordul, de nem is hárítjuk át a felelősséget másokra.
- Mindenben a kliens segítségére vagyunk a kenetvételek megismételesekor.





Kudarcc a munkánkban?

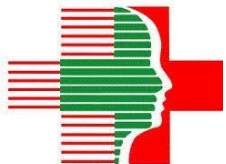
- A kliens elfogadta a meghívásunkat a szűrésre, de a közösen egyeztetett időpontban mégsem jelent meg: először, másodszor... sokadszor...
- Azóta sem jelent meg...
- Helyettünk mégis nőgyógyászhoz ment el...
- Ezt kudarcnak kell-e tekintenünk, fel kell-e adnunk?





Kudarcc a munkánkban?

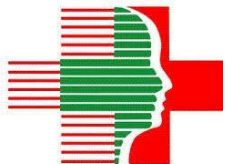
- A VMP szűrésben résztvevő védőnők szerint
 - A meg nem jelenés okai változatosak, de a fiataloknál a „nem érintettség” érzése, az idősebbeknél a kedvezőtlen eredménytől való félelem érzése dominál elsősorban.
 - Ismereteik szerint a nőgyógyászoknál megjelenő kliensek száma növekszik.





Javaslatok a VMP-s védőnőktől

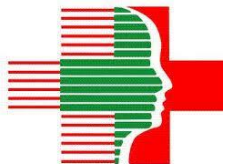
- Személyes megkeresés, kapcsolattartás a meghívó levelet kapó nőkkel
- A megbeszélte időpontban menjenek látogatni
- A helyi újságban írjanak a szűrés lehetőségeiről
- Folyamatos munka, látogatások megtervezése elsődleges
- Szeretettel csinálják 😊





Javaslatok a VMP-s védőnőktől

- Nem szabad erőszakosan csinálni, időt kell rá szánni!
- Ne tekintsék kudarcnak ha a védőnő helyett orvoshoz fordul a kliens. A lényeg, hogy megtörténjen a szűrés!
- Első találkozáskor már egyeztessenek időpontot.
- Kitartóak legyenek!





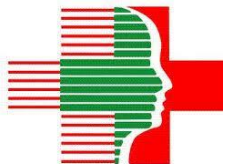
Szűrés-szervezés, társzakmákkal való kapcsolat, helyi közösség bevonása

Humán erőforrások feltérképezése és bevonásuk

- Egészségügyi dolgozók (köztük az orvosok is)
- Civil szervezetek, munkáltatók
- Intézmények (önkormányzattól az iskoláig)
- Érintettek

Az **infrastrukturális feltételek** számbavétele

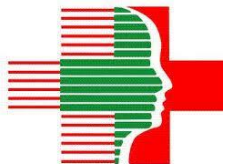
- Helyi média (sajtó, rádió, kábeltelevízió)
- Szponzorok





A hiányzó, az utolsó kilométer...

- 999 kilométert már megtettünk...
 - tisztázottak a célok, a küldetés
 - vannak bizonyítottan jól működő eljárások
 - kiépített a rendszer
- Az utolsó egy kilométeren nem bukhatunk el!





A hiányzó, az utolsó kilométer...

- Ki más lenne alkalmas ezt az utolsó egy kilométert megtenni és a programot fenntartani?
- Mikor, ha nem most?
- A védőnők mindennel rendelkeznek, ami őket erre alkalmassá teszi. Ezek a jellemzők:

tudás, elkötelezettség, szenvedély, tehetség

