

المقابلة التحفيزية

"المقابلة التحفيزية ليست أسلوبًا لخداع الأشخاص لفعل ما لا يريدون فعله، إنما هي نهج طبي متقن لإثارة الدوافع بداخل المرضى لتغيير سلوكهم حرصًا على صحتهم."

"إذا كان وقت استشارتك محدودًا، فمن الأفضل أن تسأل المرضى عن سبب رغبتهم في التغيير وكيفية فعل ذلك، بدلًا من أن تخبرهم بأنه يجب عليهم التغيير."

"إن المريض الذي يتفاعل في الاستشارات، من خلال التفكير بصوت عالٍ عن سبب التغيير وكيفيته، تزداد احتمالية إقباله على التغيير فيما بعد."

M.I. in Health Care, S Rollnick, W Miller, C Butler, Guilford Press, 2008.

استخدم العبارات التحفيزية التالية مع المرضى:

- ما الذي تحبه في التدخين (أو تعاطي التبغ)؟
- ما الذي تريد فعله بشأن التدخين؟
- ما مدى تأثير الإقلاع عن التدخين في حياتك؟
- ما الذي يقلقك بشأن تعاطي التبغ؟
- ما أهم أسبابك للإقلاع عن التدخين؟
- ما الفائدة التي تعود عليك من التدخين أو تعاطي التبغ؟
- كيف كانت حياتك ستختلف إذا لم تتعاط التبغ؟
- إذا قررت الإقلاع عن التبغ، فكيف ستفعل ذلك؟
- ما مدى أهمية الإقلاع عن التدخين بالنسبة إليك؟
- ما الذي تفكر فيه بشأن التدخين في هذه اللحظة؟
- لنفترض أنك استمررت في التدخين بدون إجراء أي تغيير. ما الذي تعتقد أن يحدث لك خلال 5 سنوات؟
- ما النصيحة التي تُسديها لنفسك بشأن التدخين؟
- ما الذي يتطلبه الأمر لتتخذ قرارًا بالإقلاع عن التدخين؟

تجنب هذه الأسئلة التي تبعث على الإحباط:

- لماذا لا تريد الإقلاع عن التدخين؟
- لماذا لا تستطيع الإقلاع عن التدخين؟
- لماذا لا يتحتم عليك الإقلاع عن التدخين؟
- لماذا تحتاج إلى التدخين؟