



PHÒNG VẤN TẠO ĐỘNG LỰC

“Phòng Vấn Tạo Động Lực không phải là một kỹ thuật để lừa mọi người làm điều họ không muốn làm. Thay vào đó, đây là một biện pháp lâm sàng khéo léo gợi ra ở bệnh nhân những động lực mạnh mẽ của chính họ để thay đổi hành vi vì lợi ích sức khỏe của bản thân họ.”

“Nếu thời gian tư vấn của bạn bị hạn chế, tốt hơn hết bạn nên hỏi bệnh nhân lý do tại sao họ muốn thực hiện thay đổi và cách họ có thể thực hiện điều đó thay vì nói với họ rằng họ nên làm như vậy.”

“Một bệnh nhân tích cực tư vấn, suy nghĩ kỹ về lý do và cách thức thay đổi, có nhiều khả năng sẽ thực hiện hàng động để thay đổi sau đó.”

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

Sử dụng các cụm từ tạo động lực này với bệnh nhân:

- Bạn thích điều gì khi hút thuốc (hoặc sử dụng thuốc lá)?
- Bạn muốn thực hiện điều gì đối với tình trạng hút thuốc của bạn?
- Việc không khói thuốc sẽ ảnh hưởng đến cuộc sống của bạn như thế nào?
- Điều gì làm bạn lo lắng về tình trạng sử dụng thuốc lá của bạn?
- Những lý do quan trọng nhất thúc đẩy bạn bỏ thuốc lá là gì?
- Hút thuốc hoặc sử dụng thuốc lá mang lại cho bạn những lợi ích gì?
- Nếu không sử dụng thuốc lá thì cuộc sống của bạn sẽ khác biệt như thế nào?
- Nếu bạn quyết tâm bỏ thuốc lá, bạn sẽ thực hiện như thế nào?
- Tầm quan trọng của việc bỏ thuốc lá đối với bạn?
- Bạn nghĩ gì về việc hút thuốc vào thời điểm này?
- Giả sử rằng bạn tiếp tục không thực hiện bất kỳ thay đổi nào với tình trạng hút thuốc của mình. Bạn nghĩ chuyện gì có thể xảy ra với bạn trong 5 năm nữa?
- Bạn sẽ đưa ra lời khuyên gì cho bản thân về việc hút thuốc?
- Điều gì có lẽ đã khiến bạn đưa ra quyết định ngừng hút thuốc?

Tránh đặt những câu hỏi gây khó chịu như sau:

- Tại sao bạn không muốn cai thuốc?
- Tại sao bạn không thể cai thuốc?
- Tại sao bạn chưa cai thuốc?
- Tại sao bạn cần phải hút thuốc?