

GIỚI HẠN SỬ DỤNG MỨC NGUY CƠ THẤP

Nguồn: Viện Sức khỏe Quốc Gia Hoa Kỳ

NAM GIỚI 18-65



Không quá:
4 ly tiêu chuẩn/ngày
VÀ không quá:
14 ly tiêu chuẩn/tuần

NỮ GIỚI 18-65*



Không quá:
3 ly tiêu chuẩn/ngày
VÀ không quá:
7 ly tiêu chuẩn/tuần

ĐỘ TUỔI 66+



Không quá:
3 ly tiêu chuẩn/ngày
VÀ không quá:
7 ly tiêu chuẩn/tuần

*Phụ nữ mang thai và cho con bú không nên uống rượu bia.

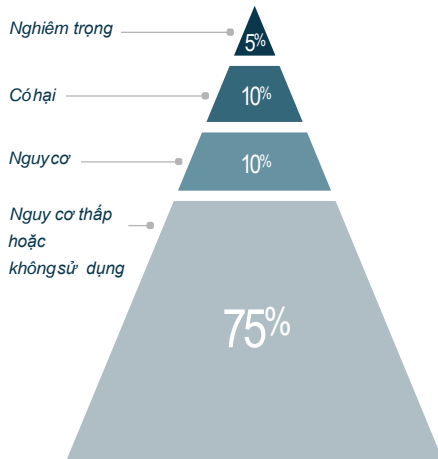
NHƯ THỂ NÀO LÀ MỘT LY TIÊU CHUẨN?



Một ly tiêu chuẩn tương đương:

- 355ml bia
- 148ml rượu vang
- 44ml rượu mạnh (1 ngụm)

THÁP PHÂN TẦNG NGUY CƠ



Nguồn: Tổ chức Y Tế Thế Giới



MỨC ĐỘ NGUY CƠ	I – NGUY CƠ THẤP	II – NGUY CƠ	III – CÓ HẠI	IV – NGHIÊM TRỌNG
Điểm AUDIT	0–3	4–9	10–13	14+
Điểm DAST	0	1–2	3–5	6+
Mô tả mức độ	“Mức độ nguy cơ về các vấn đề sức khỏe và xã hội thấp.”	“Có thể xuất hiện các vấn đề sức khỏe hoặc các vấn đề hiện có bị trầm trọng hơn.”	“Chịu ảnh hưởng tiêu cực từ việc sử dụng chất.”	“Có thể hưởng lợi từ các đánh giá và hỗ trợ chuyên sâu hơn.”

Nêu vấn đề

- Nêu rõ vai trò của bạn; xin phép thảo luận với khách hàng về kết quả bảng hỏi sàng lọc họ đã trả lời
- Hỏi về việc sử dụng ma túy/rượu bia của khách hàng: **“Thường thì một tuần anh/chị sử dụng ma túy/rượu bia như thế nào?”**
- Chú ý lắng nghe có phản hồi để khách hàng thấy được mình đang theo dõi thông tin của họ

Đưa ra phản hồi

- Chia sẻ về các mức độ nguy cơ theo điểm AUDIT/DAST và mô tả cụ thể cho từng mức độ; giải thích về các giới hạn sử dụng mức nguy cơ thấp; theo dõi phản ứng của khách hàng: **“Điểm này cho thấy anh/chị đang ở mức độ_____, có nghĩa là_____. Giới hạn mức nguy cơ thấp là_____. Anh/chị nghĩ sao?”**
- Tìm ra những mối liên quan giữa các vấn đề sức khỏe/xã hội/việc làm (các tài liệu giáo dục khách hàng): **“Liệu có thể có mối liên quan gì giữa việc sử dụng và các vấn đề khác trong cuộc sống...?”**

Tăng cường động lực

- Đặt câu hỏi về những cái lợi/hại: **“Anh/chị thích điểm gì khi sử dụng rượu bia/ma túy? Anh/chị không thích điểm gì?”**
- Xác định mức độ sẵn sàng thay đổi của khách hàng: **“Theo thang từ 0-10, bạn thấy bản thân mình sẵn sàng thay đổi việc sử dụng của mình ở mức độ nào?”**
- Nếu độ sẵn sàng lớn hơn 2: **“Tại sao lại cho điểm như vậy mà không phải là_____(một điểm số thấp hơn)?”**
Nếu từ 0-2: **“Việc sử dụng phải ảnh hưởng như thế nào lên cuộc sống mới có thể khiến anh/chị nghĩ đến chuyện thay đổi?”**

Thương thuyết một kế hoạch

- Tóm tắt cuộc trao đổi (mức độ, cái lợi/hại, sự sẵn sàng); đặt câu hỏi: **“Bạn sẵn sàng cho những bước đi nào tiếp theo?”**
- Nếu chưa sẵn sàng lên kế hoạch, ngưng can thiệp; cung cấp các tài liệu giáo dục; cảm ơn khách hàng đã đến
- Xem xét động cơ thay đổi của khách hàng là gì (đưa ý kiến nếu cần); viết ra các bước để đạt được mục tiêu; đánh giá sự tự tin
- Thương thuyết lần gặp tiếp theo; cảm ơn bệnh nhân đã đến

Với sự cho phép của



Tháng 06/2016