



UMP - Vietnam - HIV
ATTC

Bài 1


Tổng quan về tư vấn điều trị nghiện & phòng vấn tạo động lực



Mục đích khóa tập huấn

- ✓ Giới thiệu, cung cấp các thông tin cơ bản và hiệu quả của kỹ thuật phỏng vấn tạo động lực trong tuân thủ điều trị trong lĩnh vực nghiện chất và HIV
- ✓ Hướng dẫn anh chị áp dụng các bước trong phỏng vấn tạo động lực, giúp hỗ trợ cải thiện kết quả điều trị, gia tăng tỷ lệ duy trì điều trị của bệnh nhân trong chương trình.

Tài liệu khóa tập huấn

- Tài liệu được phát triển phù hợp mạng lưới nhân sự làm việc trong lĩnh vực nghiện chất và HIV.
 - Tài liệu bao gồm:
 - Tài liệu phát tay
 - Tài liệu trình chiếu theo từng bài
 - Phối hợp giữa tài liệu phát tay và tài liệu trình chiếu
- 

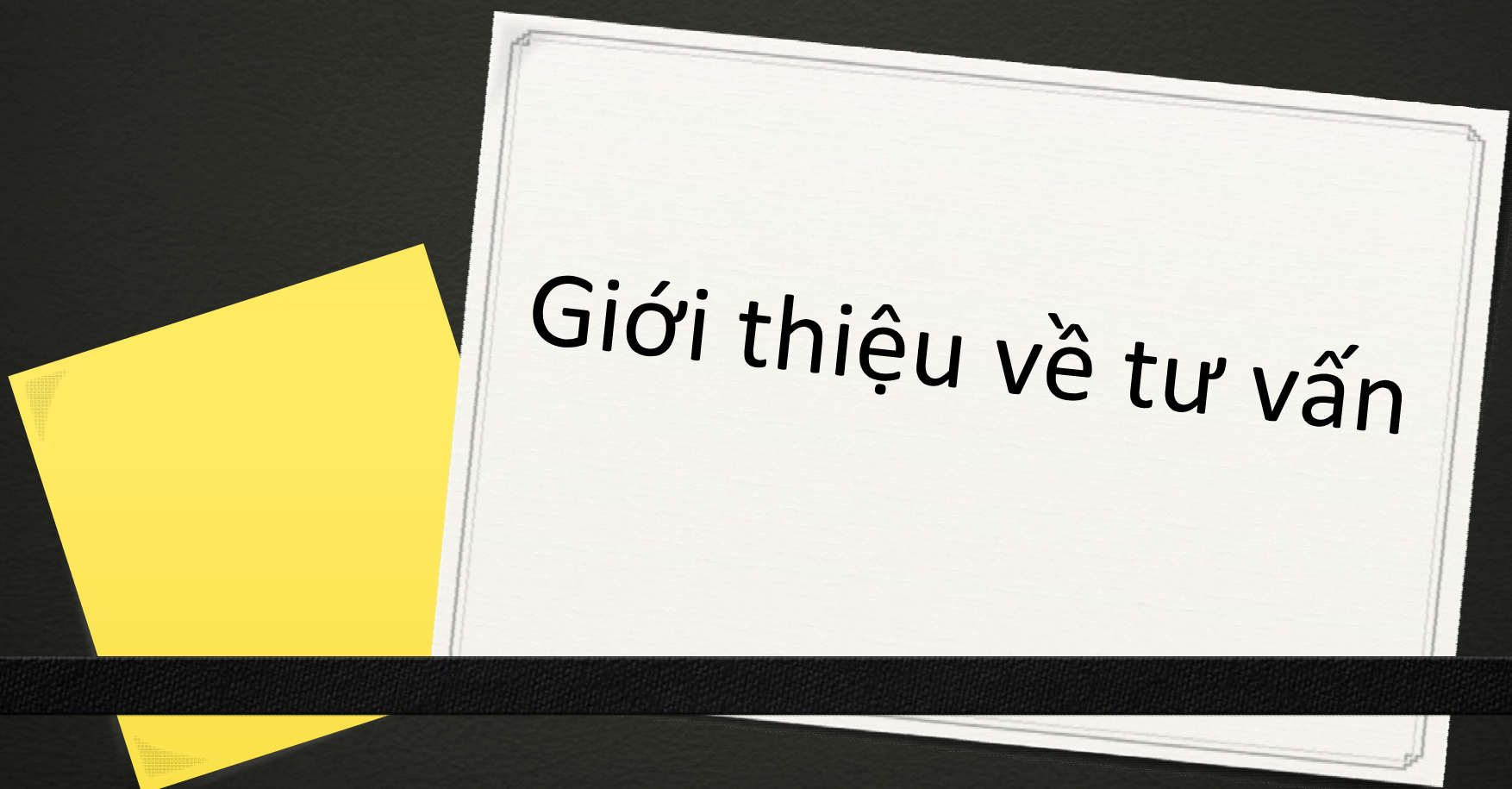
Điều kiện cấp giấy chứng nhận

1. Tham gia ít nhất 80% thời gian khóa học (được phép vắng tối đa 1 buổi), có điểm danh.

+ Vui lòng: Đặt tên người tham dự phù hợp: Mã Học Viên -*Tên học viên* –và mở video lúc học.

+ BTC sẽ không chịu trách nhiệm cho các trường hợp sai tên, không mở video trong quá trình học.

+ Cơ sở tham gia theo nhóm từ 1 đầu cầu cần ghi rõ tên các tham dự viên vào hộp chatbox (sẽ hướng dẫn lúc bắt đầu lớp học)



Giới thiệu về tư vấn

Thảo luận

- Theo bạn lý do khiến người sử dụng ma túy cần đến dịch vụ tư vấn, và dịch vụ điều trị nghiện cần có tư vấn?

Tư vấn là...

Trao đổi
tương tác

KH tự
nhận diện
vấn đề

Nâng cao
năng lực
KH

KH tự giải
quyết vấn
đề

Tư vấn điều trị nghiện ma túy

Can thiệp

• Nghĩa là gì?

Thảo luận

• Về cái gì?

Liệu pháp
điều trị

• Mục đích?

Anh chị đã từng thấy đồng nghiệp có những hành động sau với học viên/người nghiênء/khách hàng trong tư vấn?

Tranh cãi

Phản đối

Đồng cảm

Phán xét

Suy diễn thái quá

Ra lệnh

Đe dọa

Lên mặt đạo đức

Khuyến bảo

Nguyên tắc cơ bản trong tư vấn điều trị nghiện

Tự nguyện

Bảo mật

Tin cậy

Không phán xét

Tôn trọng

An toàn

Gắn kết dịch vụ khác





UMP - Vietnam - HIV
ATTTC

PHÒNG VẤN TẠO ĐỘNG LỰC



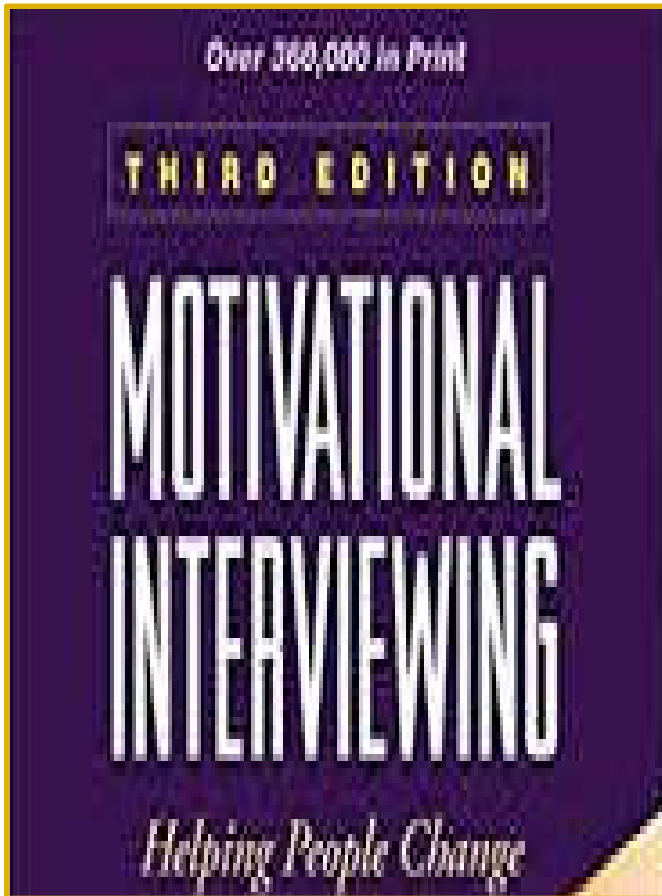


UMP - Vietnam - HIV
ATTC

BÀI 1: TỔNG QUAN VỀ PHÒNG VẤN TẠO ĐỘNG LỰC



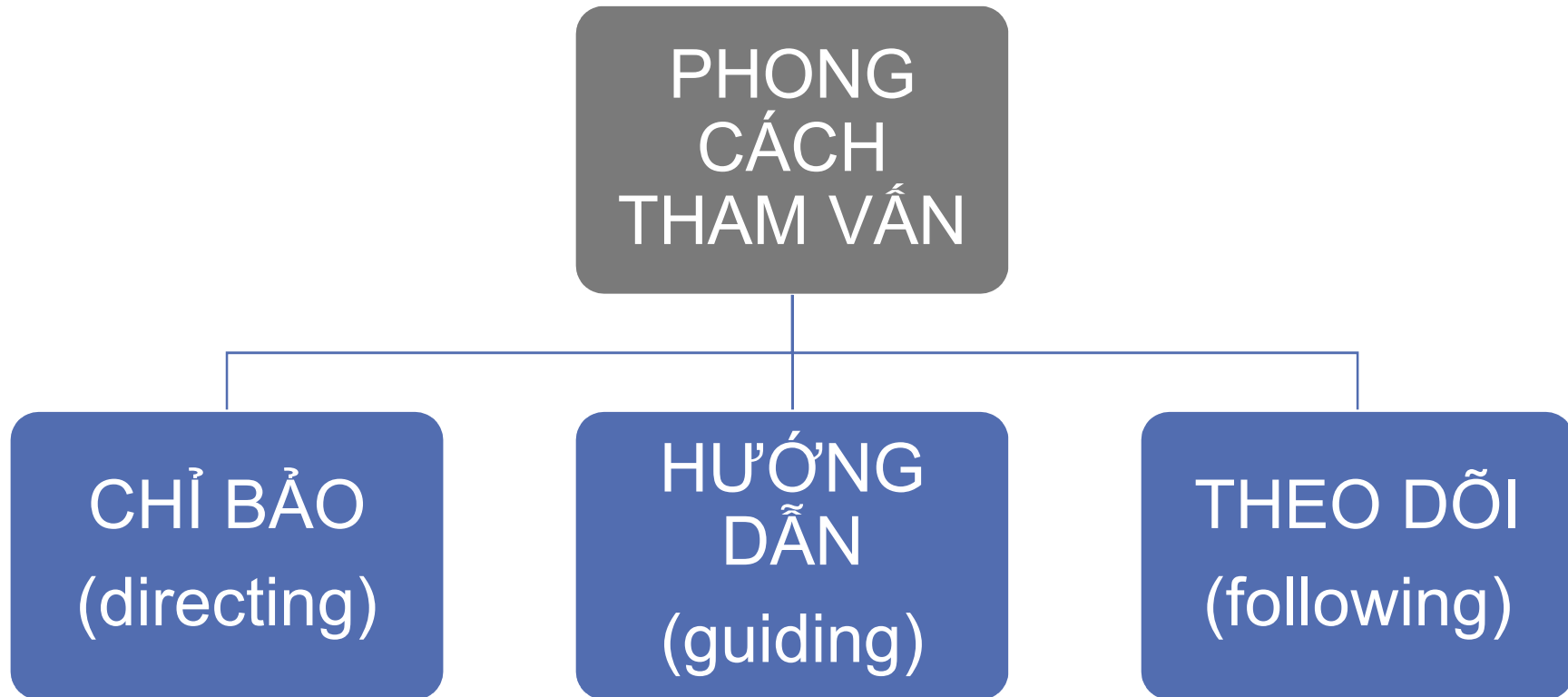
KHÁI NIỆM PVTĐL



Là cách **trao đổi tự nhiên và hữu hiệu** giữa tham vấn viên và bệnh nhân về vấn đề bệnh nhân muốn thay đổi. PVTĐL tập trung hỗ trợ bệnh nhân **tăng cường động lực và cam kết thay đổi.**

William R. Miller & Stephen Rollnick, 2013

PHONG CÁCH THAM VẤN



*PVTĐL sử dụng phong cách “**hướng dẫn**” là chính + 1 phần “**theo dõi**”*

TRẠNG THÁI MÂU THUÃN

Mâu thuẫn là trạng thái của một người vừa muốn vừa không muốn một điều gì đó, hoặc muốn hai điều trái ngược nhau (không tương thích với nhau).

Đây là một trạng thái bình thường trong tiến trình dẫn đến **sự thay đổi hành vi**, nhưng cũng có thể là nơi người ta bị **mắc kẹt** nếu không vượt qua được trạng thái này.

Mỗi người hãy nghĩ ra một mâu thuẫn hiện có trong bản thân mình.

NHỮNG PHẢN ỨNG THƯỜNG GẶP



Phản ứng chỉ bảo

- TVV thường muốn hướng dẫn/chỉ bảo BN làm điều tốt một cách nhanh chóng.
- Phản ứng này có vấn đề gì không?



Chỉ đạo và tranh luận

- TVV thường chỉ đạo, yêu cầu hay bắt BN làm điều tốt (theo TVV nghĩ) điều này khiến BN có ý nghĩ muốn làm điều ngược lại với yêu cầu của TVV.
- Con người có tiềm năng thay đổi cao nhất khi họ thực hiện những gì chính **họ đã nghĩ và nói ra.**

Ảnh: internet

SĂM VAI



Ảnh: internet

MỤC TIÊU:

Trải nghiệm sự khác biệt giữa một vấn đề đàm thông thường và một vấn đề đàm theo PVTĐL

SĂM VAI BÀI TẬP 1

Giảng viên sắm vai:

- Tình huống: *Lương lự trong việc có nên thay đổi công việc.*
- Yêu cầu tham vấn viên:
 - *Khuyến BN thay đổi hành vi đó*
 - *Giải thích những lợi ích của việc thay đổi*
 - *Liệt kê các hành động BN cần thực hiện để thay đổi*
 - *Yêu cầu BN cam kết thực hiện những hành động TVV đã hướng dẫn*

Chia sẻ cảm giác của bệnh nhân
trong bài tập này?

SĂM VAI BÀI TẬP 2

Giảng viên sắm vai:

- Tình huống: *Giữ nguyên tình huống ở bài tập 1*
- Yêu cầu tham vấn viên:

Không cho lời khuyên, nhưng đặt 05 câu hỏi mở bên dưới và lắng nghe một cách tôn trọng.

1. *“Điều gì khiến bạn muốn thay đổi hành vi này?”*
2. *“Thực hiện thay đổi này quan trọng thế nào, vì sao?”*
3. *“Ba lý do chính bạn cảm thấy cần thay đổi?”*
4. *“Làm thế nào để đạt được điều bạn muốn thay đổi?”*

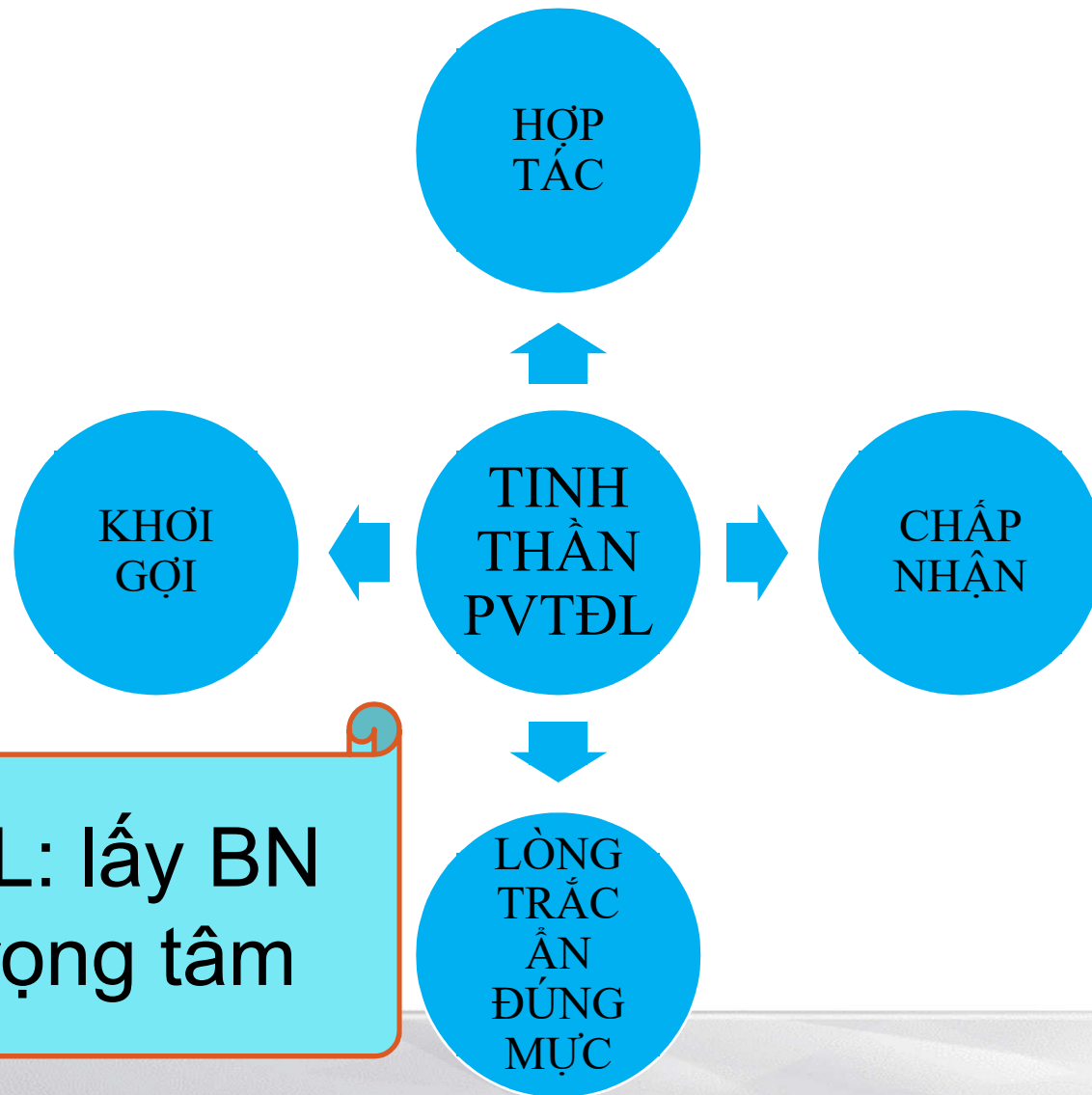
Tóm tắt lại, và hỏi câu tiếp theo:

5. *“Vậy bạn nghĩ bạn sẽ bắt đầu như thế nào, hành động cụ thể là gì?”*

Tiếp tục lắng nghe và tôn trọng ý kiến của BN

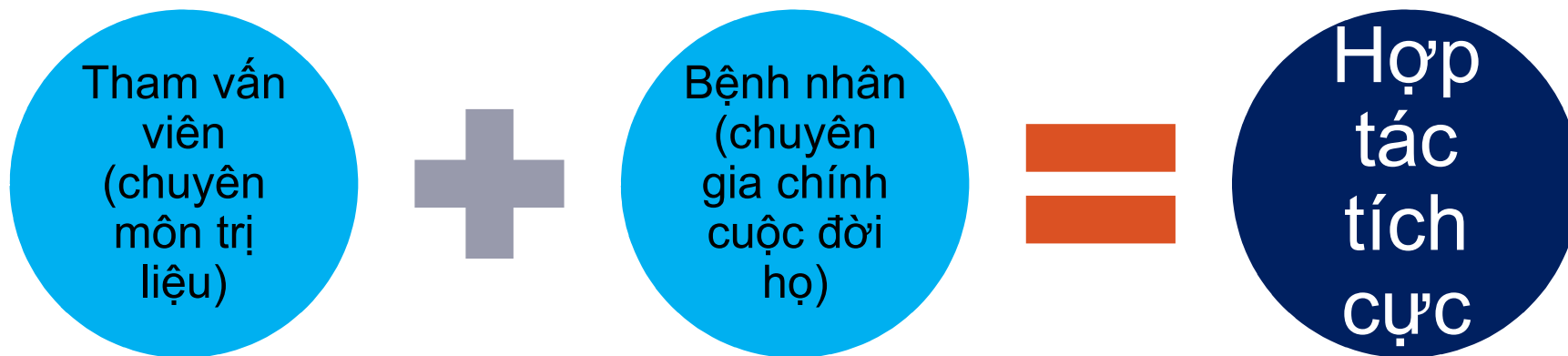
Cảm giác của bệnh nhân trong bài tập này?

TINH THẦN PVTĐL



PVTĐL: lấy BN làm trọng tâm

TINH THẦN PVTĐL



TINH THẦN PVTĐL

Giá trị tuyệt đối của mỗi
một BN

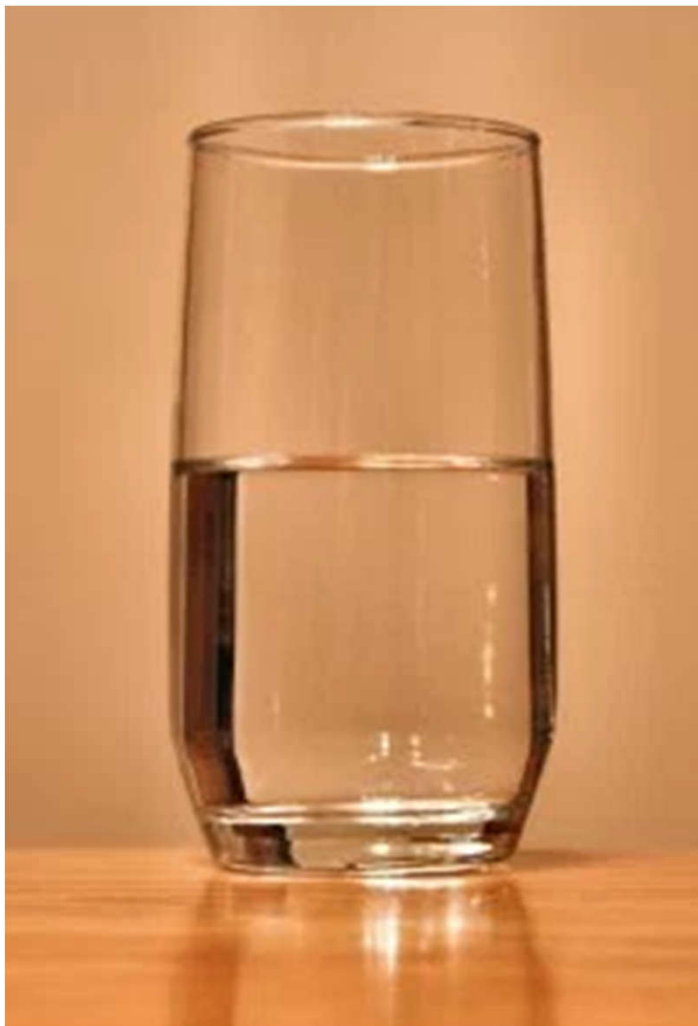
Sự thấu cảm đúng nghĩa

**4 khía cạnh
của CHẤP
NHẬN**

Khẳng định những điểm
tích cực và thế mạnh của
BN

Hỗ trợ BN ra quyết định

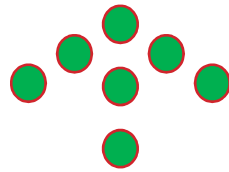
TINH THẦN PVTĐL



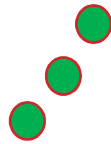
Gọi lên tiềm năng đã
có sẵn nơi BN, chứ
không phải cho hoặc
dạy những gì BN thiếu
sót

Ảnh: internet

TINH THẦN PVTĐL



Ghi nhận những
điểm tích cực của
BN



Khẳng định những
điểm mạnh của BN

LƯU Ý

Động lực thay đổi phát sinh từ **bên trong BN**, mọi áp lực đều không tạo nên hiệu quả lâu dài, BN có trách nhiệm nói lên và **giải quyết mâu thuẫn** của mình và thực hiện thay đổi.

TVV thẳng thắn trong việc giúp BN kiểm tra và **giải quyết mâu thuẫn**. Nhấn mạnh vào lựa chọn của bản thân **BN** quyết định hành vi tương lai. Khởi gợi những lo lắng của BN.

Sẵn sàng thay đổi không phải là đặc tính của BN, mà là kết quả của **mối quan hệ hợp tác** giữa BN và TVV và sự **tương tác giữa BN và các cá nhân** chung quanh BN.

THÁI ĐỘ CỦA THAM VẤN VIÊN

Nhiệt tình, cảm thông, **tôn trọng và chấp nhận** bản thân và cảm xúc của BN vô điều kiện.

Không phán xét mà **hợp tác, hỗ trợ** hơn tranh cãi, **lắng nghe** hơn là chỉ bảo, **gợi ý** thay vì dạy bảo.

THAM VẤN VIÊN CẦN:

Kiến thức không bao giờ đủ để thúc đẩy BN thay đổi. BN có sẵn sàng thay đổi và diễn ra nhanh hay chậm tùy thuộc vào từng người và từng tình huống.

Sử dụng kỹ năng **phản hồi** khi BN phản kháng, chứ không đối đầu và không thù địch.

QUY TRÌNH PVTĐL

GĐ tiếp
cận



GĐ tập
trung



GĐ lập
kế hoạch



GĐ khởi
gởi

QUY TRÌNH PVTĐL

5 Kỹ năng cốt lõi: Câu hỏi mở, Phản hồi, Khẳng định, Tóm tắt và Cung cấp thông tin

GĐ lập kế hoạch: phát triển tính cam kết và xây dựng một kế hoạch cụ thể để thay đổi hành vi

GĐ khơi gợi: gợi lên động lực thay đổi hành vi

GĐ tập trung: phát triển và duy trì tham vấn hướng về thay đổi

GĐ tiếp cận: Thiết lập mối quan hệ để làm việc một cách có hiệu quả