

MOTIVATIONAL INTERVIEW FOR DIETITIANS

กฤษฎี โพธิ์ทนต์, MPH, RD, CDT

AT THE END OF THIS LECTURE ...

Walk away with 3 new ideas to use in your counseling session.

A desire to learn more about ways to effectively talk to patients.

WHY MOTIVATIONAL INTERVIEW?

การให้คำปรึกษาแบบสร้างแรงจูงใจ

- Motivational Interview is an effective way of talking with people about CHANGE.
- It has been used in a variety of problems.

- But change can be slow and difficult. Counselors cannot just give advice and expect people to change.

With Motivational Interview ...

**IT'S ALL ABOUT
THE PATIENT**

THE SHIFT

FROM



TO

- From ... giving information, advice, and behavior change prescriptions
- From ... feeling responsible for changing patient's behavior
- To ... exploring concerns, ambivalence, reasons for change, and strategies for change.
- To ... supporting them in discovering, exploring, and talking about their own reasons and means for behavior change.



IMAGINE

....

- You have a problem that is keeping you awake at night, and you have decided to talk to a friend about it.
- What would be :
 - The desirable characteristics in this friend?
 - Characteristics that would make you feel angry, disappointed, or unsatisfied after the talk?

COMMON HUMAN REACTIONS TO BEING LISTENED TO:

- Understood
- Want to talk more
- Open
- Accepted
- Respected
- Engaged
- Safe
- Empowered
- Comfortable
- Interested
- Cooperative
- Want to come back

THE SPIRIT OF MOTIVATIONAL INTERVIEWING

P . A . C . E

- Partnership
- Acceptance
- Compassion
- Evocation

Follow
(Listen)

Guide
(Ask)

Direct
(Inform,
educate)



EXPERT VS PARTNERSHIP EXAMPLES:

- “ฉันไม่ค่อยกินผัก ผลไม้ ฉันน่าจะกินเยอะกว่านี้”
- **Expert trap:** “วิธีหนึ่งที่จะช่วยให้กินผักผลไม้ได้มากขึ้น คือ เอาผักผลไม้ไปปั่นกับโยเกิร์ตดื่มเป็นสมูตตี้”
- **Partnership:** “คุณอยากกินผักผลไม้มากขึ้น คุณมีไอเดียอะไรบ้างมั๊ยคะ? ไม่ทราบว่าคุณสนใจอยากฟังไอเดียที่ดีฉันมีหรือไม่คะ?”

EXPERT VS PARTNERSHIP EXAMPLES:

- "ผมอยากหาวิธีออกกำลังกายที่จะช่วยให้ผ่อนคลายบ้าง และไม่ทำให้เข้าเจ็บ ช่วงที่ผ่านมาผมงานเยอะและเครียดมาก คุณแนะนำได้มั๊ยครับ?"
- **Expert** : "คุณควรทำโยคะค่ะ"
- **Partnership** : "การออกกำลังกายแบบโยคะ เป็นการออกกำลังกายที่ช่วยยืดเหยียด เพิ่มความแข็งแรงให้กล้ามเนื้อ และผ่อนคลาย ไม่ทราบว่าคุณรู้สึกอย่างไรกับการออกกำลังกายแบบโยคะ?"

QUESTION

Which are you more likely to do at the beginning of a counseling session?

- a) I like to start patient education as soon as possible to share as much information as I can.
- b) I like to start by asking questions and let my patient direct the conversation and education topics.
- c) A little of both.

THE 4 PROCESSES OF MOTIVATIONAL INTERVIEWING

1. Engage
2. Focus
3. Evoke → The WHY
4. Plan → The HOW

ENGAGE IS BUILDING TRUST



Discover what
the patient
hopes to gain
from the session.



Get to know the
patient, even if
you have only a
short time.



Ask questions,
and reflect their
responses to
show you want
to understand

IMPORTANT SKILL

OARS

- Open-ended questions
- Affirmations
- Reflections
- Summaries



AVOID

- The need to fix things
- The “Righting Reflex”
- Your role is to explore the possibility of change not to make change happen.

QUESTION

Before meeting the patient, which one of the following best describe you?

- a) You already know what nutrition education you plan to provide.
- b) You have an idea of the nutrition education topics you will offer to review.
- c) You have a list of topics on hand but have no set agenda.



Let go of your agenda.



Get curious with the patient and let the patient direct you regarding what they want to learn.



The changes a patient makes depend on his/her readiness to change.



Sharing too much information can leave a patient feel overwhelmed.



Explore one small change.

LESS IS MORE &
STAY FLEXIBLE

INVITE PATIENT TO FOCUS ON ONE SMALL CHANGE

- “What health changes, if any, have you been considering that you would like to discuss today?”
- “Between the 2 areas you want to focus on, which one would you like to start with?”
- The change that feels most meaningful to the patient is the most important one.
- Options can be provided if the patient is unsure.

FOCUS



Help identify target area to focus on during session.



Find out what is important to the patient.

WILLINGNESS TO CHANGE



หากมี **WILLINGNESS TO CHANGE**
กระตุ้นให้มีการวางแผน เพื่อเกิดการเปลี่ยนแปลง

ดึงเอาความต้องการของคั่นไข่ออกมา ไม่ใช่ใส่ความคิดของผู้รักษาเข้าไป

EVOKE

Draw out

Draw out patient's own ideas and reasons for change (change talk) → The WHY

Reinforce

Reinforce change talk

Summarize

Summarize change talk

Avoid

Avoid expert trap

Ask

Ask permission before giving advice

CHANGE TALK

- “I want to”
- “I could”
- “I need to”



EVOKE “CHANGE TALK”

- To learn more about what motivates your patient.
- Evoking change-talk questions:
 - “How are you feeling about the new diagnosis?”
 - “What makes this goal important to you?”
 - “What are some health benefits, if any, of making the change?”

EVOKING : “D A R N” “C A T”

- D : Desire (I want to change)
- A : Ability (I can change)
- R : Reason (It's important to change)
- N : Need (I should change)

Implementing change talk

- C : Commitment (I will make the change)
- A : Activation (I am ready, prepared, willing to change)
- T : Taking steps (I am taking specific actions to change)

LISTENING FOR CHANGE TALK

- “หลังกินไก่ทอด ผมรู้สึกไม่ค่อยดีเลย ไม่รู้เหมือนกันว่าทำไมผมถึงกินเยอะ สงสัยเป็นเพราะมันอร่อย”
- “ดิฉันรู้ว่าควรกินอาหารเช้า จะช่วยให้มีสมาธิในการทำงานมากกว่า แต่ตอนเช้าดิฉันไม่ค่อยหิว และรีบออกจากบ้านด้วย”
- “ผมไม่อยากป่วยไปตลอด ผมยังอยากมีโอกาสเล่นกับหลานๆ”



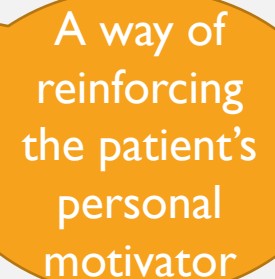
IDENTIFY CHANGE TALK

- “หลังกินไก่ทอด ผมรู้สึกไม่ค่อยดีเลย ไม่รู้เหมือนกันว่าทำไมผมถึงกินเยอะ สงสัยเป็นเพราะมันอร่อย”
- “ดิฉันรู้ว่าควรกินอาหารเช้า จะช่วยให้มีสมาธิในการทำงานมากกว่า แต่ตอนเช้าดิฉันไม่ค่อยหิว และรีบออกจากบ้านด้วย”
- “ผมไม่อยากป่วยไปตลอด ผมยังอยากมีโอกาสเล่นกับหลานๆ”

REFLECT CHANGE TALK

Now that you have found it, shine a light with reflective listening

- “หลังกินไก่ทอด ผมรู้สึกไม่ค่อยดีเลย ไม่รู้เหมือนกันว่าทำไมผมถึงกินเยอะ คงเป็นเพราะมันอร่อย”
- “คุณทราบดีว่ามีอาหารบางอย่างที่กินไปแล้วทำให้คุณรู้สึกไม่ดี”
- “ผมไม่อยากป่วยไปตลอด ผมยังอยากมีโอกาสเล่นกับหลานๆ”
- “ความป่วยอาจจะทำให้คุณไม่ได้ทำกิจกรรมที่อยากทำกับหลานๆ”



A way of reinforcing the patient's personal motivator

ตัวอย่างคำถามที่จะช่วยดึงความต้องการของคนไข้ออกมา

- หาเหตุผลที่จะเปลี่ยน

- มีเหตุผลอะไรบ้างที่ทำให้คุณอยากเปลี่ยนในช่วงเวลานี้
- ถ้าไม่มีอะไรเปลี่ยน อะไรจะเกิดขึ้น
- มีใครบ้างที่เป็นห่วงคุณ
- การที่คุณเป็น มันทำให้คุณเผชิญกับอุปสรรคในการใช้ชีวิตด้านใดบ้าง
- คุณมีความกังวล / เป็นห่วงกับ ... อะไรบ้าง?

- สมมติว่าเปลี่ยน

- ถ้าคุณตัดสินใจที่จะปรับเปลี่ยนการกิน คุณคิดว่ามันจะให้ประโยชน์อะไรกับคุณและครอบครัวคุณบ้าง?
- ถ้าไม่มีอุปสรรค คุณคิดว่าจะเริ่มอย่างไร?

ตัวอย่างคำถามที่จะช่วยดึงความต้องการของคนไข้ออกมา

- มองย้อนไปในอดีต

- เมื่อก่อนนี้เป็นอย่างไร
- เมื่อก่อนนี้ อะไรคือแรงจูงใจที่ทำให้คุณ
- อะไรคืออุปสรรค

- มองไปข้างหน้า

- คุณอยากให้ผลออกมาเป็นอย่างไร
- อะไรคือสิ่งที่แย่ที่สุดที่จะเกิดขึ้นถ้าคุณไม่เปลี่ยนแปลง
- ถ้าไม่เปลี่ยนแปลง คุณมีความกลัว / กังวลอะไรบ้างกับสิ่งที่อาจเกิดขึ้น
- อะไรคือสิ่งขับเคลื่อน หรือ สิ่งสำคัญในชีวิตคุณ และการดูแลสุขภาพของคุณในปัจจุบันสอดคล้องกับความสำคัญนี้ได้อย่างไร

ตัวอย่างคำถามที่จะช่วยดึงความต้องการของคนไข้ออกมา

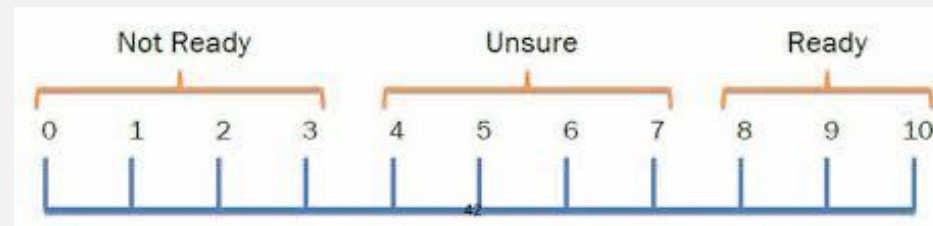
- **ข้อดี ข้อเสีย**

- มีข้อดีอะไรบ้างถ้าไม่ต้องเปลี่ยนแปลงใดๆ / ข้อดีของการเปลี่ยนมีอะไรบ้าง
- มีข้อเสียอะไรบ้างถ้าไม่เปลี่ยน / มีอุปสรรคอะไรบ้างในการเปลี่ยน

- **ให้คะแนนตัวเอง 0-10**

- คุณพร้อมแค่ไหน
- คุณเห็นว่าเรื่องนี้สำคัญแค่ไหน
- คุณมีความสนใจ / มีแรงจูงใจแค่ไหน
- คุณมีความมั่นใจที่จะเปลี่ยนแค่ไหน

”readiness ruler”



ถ้ายังไม่พร้อมที่จะเปลี่ยน

- มีอะไรที่จะต้องเกิดขึ้นเพื่อที่จะให้คุณคิดที่จะเปลี่ยน
- ถ้าคุณตัดสินใจที่จะเปลี่ยน คุณจะเริ่มทำอะไรก่อน
- The power of “what else?” ... ask and reflect back.

ให้ข้อมูลที่เป็นกลาง ไม่ใช่เป็นการตัดสิน

- ขออนุญาตแชร์ผลเลือดนะคะ
- วันนี้คุณมาตรวจค่าน้ำตาลเฉลี่ย ผลที่ได้คือ **8.0** ไม่ทราบว่าตัวเลขนี้มีความหมายกับคุณอย่างไรบ้าง
- เมื่อ **3** เดือนที่แล้ว ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ **7.1**
- (รอให้คนไข้ตอบ)
- คุณแปลกใจกับผลที่ได้หรือเปล่าคะ
- ไม่ทราบว่า ค่าน้ำตาลเฉลี่ยที่สูงขึ้นนี้ทำให้คุณมีความกังวลใจอย่างไรบ้างมั๊ยคะ

EXCHANGE INFORMATION

EXPLORE --- OFFER --- EXPLORE

- **Explore** : Ask what the patient already knows, would like to know, or it's okay to offer information.
 - คุณทราบอะไรเกี่ยวกับอาหารที่ช่วยควบคุมระดับน้ำตาลในเลือดบ้าง
 - ขออนุญาตแชร์ข้อมูลได้มั๊ยคะ
- **Offer** : Offer information in a neutral, non-judgemental way.
 - จากงานวิจัยพบว่า ...
 - จากประสบการณ์ของคนไข้คนอื่นๆพบว่า
 - สิ่งนี้อาจจะช่วยให้ คือ ...
- **Explore** : Ask about the patient's thoughts and feelings
 - ที่พูดไปนั้น คุณรู้สึกอย่างไรกับข้อมูลนี้
 - มันหมายความว่าอย่างไรกับคุณบ้าง
 - คุณอยากให้ดิฉันให้ข้อมูลเพิ่มเติมตรงไหนบ้าง

PLAN



The HOW



The bridge to change

MAKE A PLAN – ACTION STEPS

Invite your patient to make a plan

RD : คุณจะเริ่มต้นเพิ่มการกินผักอย่างไร

Pt : ดิฉันจะสั่งกับข้าวที่มีผักเวลากินอาหารที่ทำงาน

RD : ร้านอาหารที่ทำงานมีกับข้าวที่เป็นผักที่สามารถสั่งได้ทุกครั้ง

Pt : ใช่ค่ะ

RD : มีอะไรอีกบ้าง ที่จะเป็นประโยชน์ในการพูดคุย ในขณะที่คุณเตรียมทำการเปลี่ยนนี้

PREPARING FOR PLANNING

RD : มาถึงตรงนี้ คุณได้ให้ข้อมูลว่าคุณจะสั่งผักมากขึ้นเพิ่มขึ้น ถ้าจะให้คะแนนตนเอง จาก **0-10** ในการกินผักมากขึ้น คุณคิดว่า คุณจะ
สามารถทำได้มากน้อยแค่ไหนคะ **0** คือ ไม่ได้เลย **10** คือคุณสามารถทำได้ทุกวัน

Pt : คงจะ **7/8**

RD : **7/8** เป็นคะแนนที่สูงมากเลยคะ คุณพร้อมที่จะปรับเปลี่ยน แต่สงสัยนะคะว่าทำไมไม่ **6** หรือ **9**

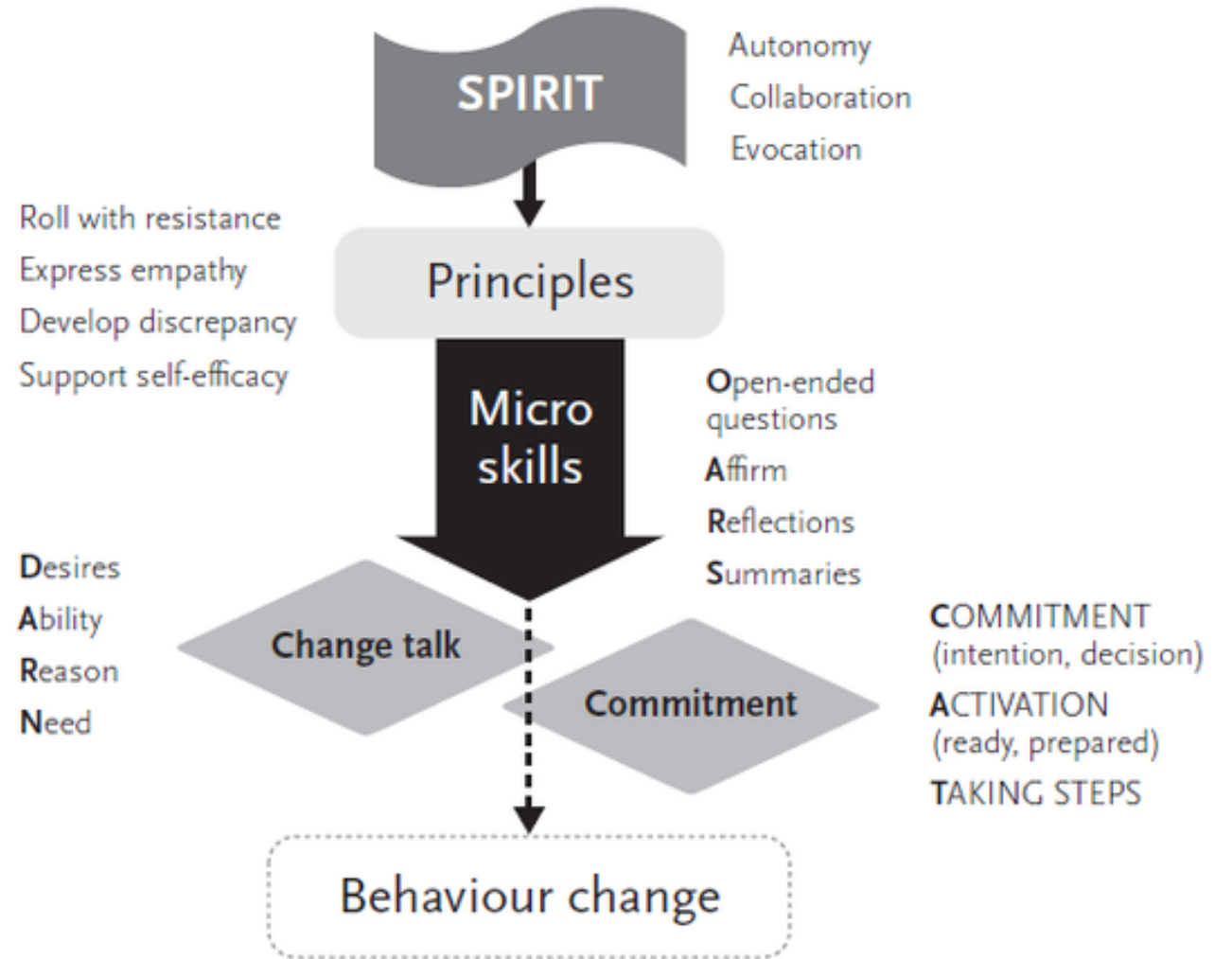
Pt : คิดว่าการกินผักคงไม่ยากมาก แต่บางทีมันไม่อร่อย

RD : การตั้งใจเปลี่ยนพฤติกรรมการกิน ถึงแม้จะนิดๆหน่อยๆ จะค่อยๆช่วยให้สุขภาพดีขึ้น ฉะนั้น ก่อนจะจบ ดิฉันอยากสรุปสิ่งที่เราคุย
กันในวันนี้คะ คุณเห็นว่าการควบคุมระดับน้ำตาลด้วยการปรับเปลี่ยนอาหารการกินเป็นเรื่องสำคัญ คุณอยากใช้เวลาอยู่กับลูกหลาน
ทำกิจกรรมกับพวกเขา และไม่อยากมีข้อจำกัดด้านสุขภาพ คุณพร้อมที่จะปรับเปลี่ยน โดยเริ่มจากการกินผักเพิ่มในแต่ละมื้อ มีอะไรที่ดิฉัน
ตกหล่นไปบ้างมั๊ยคะ?

Pt : ไม่มีครับ

RD : ขอบคุณที่เข้ามาพบดิฉันในวันนี้คะ ถ้าสะดวก ดิฉันขออนุญาตติดตาม และตอบคำถามเพิ่มเติมครั้งถัดไปในอีก**2**สัปดาห์นะคะ

FRAMEWORK OF MOTIVATIONAL INTERVIEW





HIGHLIGHTS OF MOTIVATIONAL INTERVIEW

- ไม่ทำตัวเป็นผู้รู้ — หลีกเลี่ยงการบอกว่าต้องกินอย่างไร
- การเลือกที่จะเปลี่ยน, อย่างไร และ เมื่อใด ขึ้นอยู่กับคนไข้ ไม่มีใครสามารถตัดสินใจให้ได้
- แรงจูงใจ ของการเปลี่ยนพฤติกรรม มาจากข้างในคนไข้
- คนไข้ เป็นคนบอกเหตุผลของการเปลี่ยน ไม่ใช่เรา
- ทิศทางของการเปลี่ยน ขึ้นอยู่กับ ระดับความพร้อมที่จะเปลี่ยน **readiness to change**
- ตลอดเวลาของการพูดคุย จะต้องขึ้นอยู่กับพื้นฐานของ ความเห็นอกเห็นใจ การยอมรับ ความเคารพ และปราศจากการตัดสิน
- Patient-centered, you are only guiding.
- Dancing vs wrestling

RESOURCES

- www.motivationalinterviewing.org
- Berg-Smoth, S (2004). Practical strategies for motivating diabetes-related behavior change. Intl J Clin Pra, 58(suppl 42), 49-52
- Clifford D., Curtis L. Motivational Interviewing in Nutrition and Fitness. New York: The Guilford Press. 2016
- Glovsky E. Wellness Not Weight: Health At Every Size and Motivational Interviewing. Cognella Academic Press. 2013.
- YouTube : Dawn Clifford, Alan Lyme, Stephen Rollnick