

Для коментарів чи іншого зворотного зв'язку заповніть форму:
[форма зворотного зв'язку щодо цієї версії настанови](#)

Версія цього документу для друку: <http://guidelines.moz.gov.ua/documents/2918?id=ebm01142&format=pdf>

Настанови на засадах доказової медицини.
Створені DUODECIM Medical Publications, Ltd.

Настанова 01142. Роль мотиваційного інтерв'ю у лікуванні та модифікації способу життя

Автори: Pertti Mustajoki, Heidi Alenius
Редактор оригінального тексту: Jukka Pekka Jousimaa
Дата останнього оновлення: 2017-06-27

Основні положення

- Мотиваційне інтерв'ю
 - означає розпочати обговорення для того, щоб дати можливість пацієнту визначити його потреби у змінах і забезпечити відповідну мотивацію для їх реалізації
 - допомагає почати і підтримувати зміни способу життя (напр. підвищити фізичну активність, знизити вагу, кинути курити чи зменшити вживання алкоголю)
 - допомагає у догляді за собою
 - робить пацієнта більш відповідальним.

Настанови чи обговорення?

- Настанови та рекомендації часто сприймаються як авторитарні, дані «згори» і легко можуть викликати протест. У більшості випадків проблемою є не відсутність інформації, а саме труднощі у зміні звичного способу життя.
- Багато людей знають, що їхні шкідливі звички є згубними для здоров'я. У цих пацієнтів є певна мотивація, але зміни даються дуже важко, і вони просто не готові або не мають сил для їх реалізації.

- Розмова націлена на:
 - створення довіри та співпраці між лікарем і пацієнтом
 - допомогу пацієнту краще побачити різницю між його цінностями або цілями та його поточним станом
 - сприяння змінам у житті пацієнта
 - підтримку і прояв власної волі пацієнта та його можливостей до змін.
- Люди — найкращі знавці свого життя. Пацієнти самі повинні виявити проблему і знайти способи її вирішення.
- Рівень готовності до змін часто можна визначити за допомогою відповідей пацієнтів.
 - «Я знаю, що повинен кинути курити, але не хочу.»
 - «Я знову набрала вагу. Думаю, мені варто знову почати займатись спортом.»
- Бувають неоднозначні ситуації, коли пацієнти ще не готові, не виявляють достатнього бажання або не дуже вірять у власні сили. Тоді варто допомогти їм зважити всі за і проти, і коротко все підсумувати, використовуючи їхні ж слова. Пацієнти зазвичай продовжують думати про ситуацію, яка склалася, і вже під час наступної зустрічі вони можуть бути готовими до змін.
- Коли пацієнти прагнуть змінитись, уточніть, чого стосуються ці зміни і як вони планують їх реалізувати. На цьому етапі ви можете запропонувати різноманітні варіанти. Зрештою, пацієнт сам обирає, що і як для нього буде краще.

Практичне втілення

- Ставте відкриті питання (що, як?).
 - «Що ви думаєте про своє здоров'я» або «Що ви зазвичай їсте?»
 - Уникайте питань, відповісти на які можна одним словом (так/ні).
- Проявляйте емпатію.
 - Коли пацієнти відчують, що їх слухають і підтримують, їм легше почати працювати над своїм здоров'ям.
 - «Звучить не легко, як ви справляєтесь?»
 - «Ви праві, схуднення — це нелегкий процес...»
- Слухаючи пацієнта, виявляйте інтерес.

- Погляд, жести і вирази обличчя, такі як легке кивання або короткі стверджувальні фрази, такі як «так».
- Дуже важливим є зоровий контакт; не дивіться на екран комп'ютера.
- Повторюйте основні речі, сказані пацієнтом, підсумовуйте почуте.
 - Це дозволить пацієнту поводитись з вами відвертіше і розповісти більше деталей.
 - «Я правильно вас зрозумів — ви вже почали частіше ходити пішки?...»
 - «Ви казали, що вже кидали курити на три роки.»
 - «Ви сказали, що ваша дружина змусила вас прийти до мене. А що про це думаєте ви самі?»
- Розпізнавайте зміни у ході розмови і вчасно на них реагуйте.
 - Звертайте увагу на слова пацієнта і запитуйте те, що для вас важливо.
 - Допоможіть пацієнтам визначити різницю між поточною ситуацією і тим, чого вони хочуть. Саме пацієнт повинен сказати, чому йому потрібні зміни, а не лікар.
 - «Звучить так, ніби ви плануєте займатись спортом? Можете розказати мені більше про це?»
 - «Ви сказали, що вас хвилює ваша надлишкова вага. Що ви маєте на увазі?»
- Займіть нейтральну позицію і станьте “рушійною силою”.
 - Слухайте історію пацієнта, не суперечте і уникайте прямих рекомендацій.
 - Медичні аргументи, які перераховані на початку розмови, можуть викликати супротив.
 - Допоможіть пацієнтам думати самостійно, побачити ситуацію з іншої сторони і знайти нові шляхи вирішень проблеми.
- Наголошуйте на позитиві та успіхах.
 - Наголошуйте на всіх позитивних речах, про які говорить пацієнт. Звертайте увагу навіть на найменш важливі речі. Хваліть пацієнтів за їхні успіхи.
 - «То ви ходите пішки по 10 хвилин щодня? Це ж чудово! Як ви досягли цього?»
- Укріпіть віру пацієнта в його силах та в можливостях змін (розширте його права і свободи).

- Наголосіть на сильних сторонах пацієнта та укріпіть його віру у свої можливості.
- «Ви виглядаєте дуже рішучою людиною...»
- Пацієнт сам має вирішити, що змінювати і як.
- Визначення “за” і “проти” доречне у випадку, якщо пацієнт нерішуче відноситься до змін.
 - Дозвольте пацієнтам самим визначити недоліки та переваги.
 - «Чому б ви хотіли кинути курити?»
 - «Які позитивні аспекти включає в себе куріння?»
 - «Що покращиться, коли ви кинете куріння?»
 - Тут ви можете використати нейтральні стверджувальні фрази, наприклад: «Ви праві, куріння...»
- Робіть короткі висновки і повторюйте.
 - Використовуйте слова та речення самого пацієнта.
 - Це посилює у пацієнта відчуття того, що його почули і підвищує можливість змін.
- Лікар — експерт в медицині.
 - Ви не повинні приховувати інформацію — обирайте правильний момент під час розмови.
 - Розмовний підхід змусить пацієнта думати.
 - Вони самі повинні визначити потребу. «Так. Я думаю, що варто почати антигіпертензивну терапію. Можна буде її припинити, якщо я схудну?».
- Ідіть маленькими кроками.
 - Значно легше зробити окремі маленькі кроки.
 - Успіх підсилить віру пацієнта у свої можливості і підвищить ймовірність наступних змін.
- Невдачі
 - Невдачі не означають повну поразку. З них можна отримати великий досвід.
 - Обговоріть все, що йшло добре і що призвело до невдачі.
 - Наприклад, пацієнти, яким вдається схуднути, досягають успіху з 2–4 спроби. Повністю кидають курити теж переважно з 3–4 спроби. «Вам вдалося це зробити рік тому, як ви цього досягли?»

Джерела інформації

R1. Miller WR, Rollnick S. Motivational interviewing. Preparing people for change. Second edition. The Guilford Press. New York 2002.

R2. Easthall C, Song F, Bhattacharya D. A meta-analysis of cognitive-based behaviour change techniques as interventions to improve medication adherence. *BMJ Open* 2013;3(8):.

[PubMedID]23935093]

Авторські права на оригінальні тексти належать Duodecim Medical Publications, Ltd.

Авторські права на додані коментарі експертів належать МОЗ України.

Published by arrangement with Duodecim Medical Publications Ltd., an imprint of Duodecim Medical Publications Ltd., Kaivokatu 10A, 00100 Helsinki, Finland.

Ідентифікатор: ebm01142 Ключ сортування: 003.060 Тип: EBM Guidelines

Дата оновлення англomовного оригіналу: 2017-06-27

Автор(и): Pertti MustajokiHeidi Alenius Редактор(и): Jukkapekka Jousimaa
Лінгвіст(и)-консультант(и) англomовної версії: Hilka Salmén Видавець: Duodecim Medical Publications Ltd
Власник авторських прав: Duodecim Medical Publications Ltd

Навігаційні категорії
EBM Guidelines General practice

Ключові слова індексу
Interview Motivational conversation Motivational interviewing Motivating Motivation Lifestyle guidance
Lifestyle counselling Counselling Counseling Change Empowerment Self care Self help Lifestyle change
Smoking cessation Weight management