



การสนทนาสร้างแรงจูงใจ [Motivational Interviewing] สำหรับผู้ลังเลในการตัดสินใจฉีดวัคซีน ป้องกัน COVID-19

การสนทนาสร้างแรงจูงใจ [Motivational Interviewing]

สำหรับผู้ลังเลในการตัดสินใจฉีดวัคซีนป้องกัน COVID 19

สาระสำคัญ

การฉีดวัคซีนสามารถลดความรุนแรงในการเกิดโรค COVID 19 ลงได้ อย่างไรก็ตาม ประชาชนกลุ่มเสี่ยงจำนวนหนึ่งอาจมีความลังเลใจในการเข้ารับวัคซีน ซึ่งอาจทำให้มีความเสี่ยงในการป่วยรุนแรง **บุคลากรสาธารณสุขและอาสาสมัครสาธารณสุข** สามารถใช้เทคนิคการสนทนาสร้างแรงจูงใจเพื่อสนับสนุนการตัดสินใจในการฉีดวัคซีน

การสนทนาสร้างแรงจูงใจ [Motivational Interviewing : MI] เป็นเทคนิคการให้คำปรึกษาที่มีเป้าหมาย ผู้สนทนาจะผลักดันความตั้งใจโดยอาศัยความจริงใจ เป็นมิตร ใช้แรงจูงใจในบริบทของคู่สนทนา ให้ข้อมูลที่เป็นทางเลือกจนนำไปสู่การก้าวข้ามความลังเลและตัดสินใจเลือกสิ่งที่เหมาะสมกับตนเอง

แนวทางการสนทนา

ขั้นตอน	ทักษะ	ตัวอย่าง
1. เริ่มการสนทนา แนะนำตัว สร้างสัมพันธภาพ เน้นความร่วมมือและเพิ่ม เหตุผลในการฉีดวัคซีน	การใช้คำถาม ปลายเปิด	✓ “คุณคิดอย่างไรกับการฉีดวัคซีน ป้องกันโควิด” ✓ “ที่บอกว่าใจหนึ่งก็อยากฉีดเพราะอะไรคะ” ✓ “มีสิ่งที่ยังสงสัยหรือกังวลใจในการฉีดวัคซีนไหม”
2. แสดงความชื่นชมในสิ่งดี เพิ่มความร่วมมือและเหตุผล ในการฉีดวัคซีน	การชื่นชม	✓ “ฟังดูคุณเป็นห่วงเป็นใยลูกมาก” ✓ “คุณขยันขันแข็งมาก” ✓ “คุณสนใจเรื่องฉีดวัคซีน แสดงว่าคุณมีความตั้งใจดีต่อครอบครัวให้ปลอดภัยจากโควิด ถ้าเป็นยังลดความรุนแรงได้ค่ะ”
3. ให้ข้อมูล/เสนอทางเลือก (ไม่บังคับหรือข่มขู่) เพิ่มความตั้งใจและตัดสินใจ ด้วยตนเอง	เสนอแนะทางเลือก	✓ “วัคซีนถูกใช้พักใหญ่แล้วพบว่าช่วยป้องกันป่วยหนักได้ดี” ✓ “ที่ออกหน่วยฉีดวัคซีน พบว่าอาการข้างเคียง อาจมีบ้างเช่น ปวดแขน หรือเพลีย แต่ก็หายไปเอง แต่เราก็ เตรียมพร้อมดูแลเต็มที่” ✓ “คุณกังวลกับการฉีดวัคซีนฟังดูมีเหตุผลและ ฟังดูคุณมี เหตุผลในการฉีดมากเหมือนกัน” ✓ “ที่จริงคุณอาจจะลองฉีดแต่พวกเราก็กอดห่วงไม่ได้” ✓ *อาจให้พูดคุยกับผู้ที่ได้รับวัคซีนแล้ว



แนวทางการสนทนาสร้างแรงจูงใจ [Motivational Interviewing] สำหรับผู้ลังเลในการตัดสินใจฉีดวัคซีนป้องกัน COVID 19

กลุ่มเป้าหมาย : ผู้สูงอายุ/ผู้ที่มีโรคประจำตัว/ผู้ลังเลในการฉีดวัคซีน

กลยุทธ์ : อสม.เคาะประตูบ้าน

โดย หมอ อสม. /หมอสาธารณสุข/แพทย์เวชปฏิบัติครอบครัว/แพทย์รักษาผู้ป่วย



กรอบแนวคิด

ร่วมมือเป็นพวกเดียวกัน



ค้นหาสิ่งสำคัญ
ที่สามารถเป็นแรงจูงใจ



ให้ข้อมูลที่ถูกต้อง และ
ทางเลือกในการตัดสินใจ

ขั้นตอน

สร้างสัมพันธภาพโดยการพูดคุยเรื่องทั่วไป เพื่อสร้างความผ่อนคลาย



แนวทางการสนทนาสำหรับผู้ลังเลในการตัดสินใจ
ใช้หลัก 3 A คือ Ask Affirm และ Advice

Ask (ถามเป็น) : การตั้งคำถามปลายเปิดที่นำไปสู่ประเด็นสนับสนุนการฉีดวัคซีนและจัดการกับอุปสรรคหรือความเข้าใจที่คลาดเคลื่อน
ตัวอย่าง "คุณคิดอย่างไรกับการฉีดวัคซีนป้องกันโควิด"
"ที่คุณบอกว่าสองจิตสองใจยังไม่อยากฉีด เพราะอะไรคุณถึงอยากฉีด"

Affirm (ชมเป็น) : การชื่นชมในประเด็นต่างๆ เช่น ความขยัน ความกตัญญู รักลูก ฯลฯ
ตัวอย่าง "คุณนี้เป็นเสาหลักของหลานที่เดียวนะ"
"คุณมีความขยันและอดทนมาก"

Advice (แนะนำเป็น) : การแนะนำ ซึ่งอาจเป็นแนะนำข้อมูล (เช่น ส่วนประกอบวัคซีน ความปลอดภัย เปอร์เซ็นต์การลดความรุนแรงของโรค)
แนะนำให้ดูและสังเกตคนที่ฉีดแล้ว/แนะนำให้เลือกวัน/แนะนำให้ไปกับเพื่อน

ประเมิน/สอบถามความสมัครใจ ในการรับวัคซีนอีกครั้ง

ยอมรับการฉีดวัคซีน

ดำเนินการตามขั้นตอน
เพื่อขอรับการฉีดวัคซีน



ไม่ยอมรับการฉีดวัคซีน

เคารพการตัดสินใจ
ขออนุญาตโทรสอบถามติดตามเป็น
ระยะ/ให้เบอร์โทร จนท.หากมีข้อสงสัย

เอกสารการสนทนาสร้างแรงจูงใจ แนวทางและประสบการณ์

แนวทางการสนทนาสำหรับผู้ลงมือในการตัดสินใจ

Main Principles

1.Engagement & collaboration

ร่วมมือเป็นพวกเดียวกัน

2.Find out Motivation

ค้นหาสิ่งสำคัญที่สามารถเป็นแรงจูงใจ

3.Advice with Menus

ให้ข้อมูลที่ถูกต้อง และทางเลือกในการตัดสินใจ

แนวทางการสนทนาสำหรับผู้ลงมือในการตัดสินใจ

ใช้หลัก 3 A คือ Ask Affirm และ Advice

Ask (ถามเป็น)	หมายถึง การตั้งคำถามปลายเปิดที่นำไปสู่ประเด็นสนับสนุนการฉีดวัคซีนและจัดการกับอุปสรรคหรือความเข้าใจที่คลาดเคลื่อน <u>ตัวอย่าง</u> “คุณคิดยังไงกับการฉีดวัคซีนป้องกันโควิด” “ที่คุณบอกว่าสองจิตสองใจยังไม่อยากฉีด เพราะอะไรคุณถึงไม่อยากฉีด” “ที่บอกว่ากลัวติด กลัวลูกลำบาก อย่างนี้การฉีดวัคซีนป้องกันก็น่าจะช่วยให้” “ที่ยังลังเลนั้นมีความกังวล สงสัยอะไรบ้างไหม เช่น ความปลอดภัย?”
Affirm (ชมเป็น)	หมายถึง การชื่นชมในประเด็นต่างๆ เช่น ความขยัน ความกตัญญู รักลูก ฯลฯ <u>ตัวอย่าง</u> “คุณนี้เป็นเสาหลักของหลานที่เดียวนะ” “คุณมีความขยันและอดทนมาก”
Advice (แนะนำเป็น)	หมายถึง การแนะนำ ซึ่งอาจเป็นแนะนำข้อมูล (เช่น ส่วนประกอบวัคซีน ความปลอดภัย เปอร์เซ็นต์การลดความรุนแรงของโรค) แนะนำให้ดูและสังเกตคนที่ฉีดแล้ว/แนะนำให้เลือกวัน/แนะนำให้ไปกับเพื่อน

*** การแสดงความชื่นชม สร้างความร่วมมือ [collaboration] เพิ่มโอกาสตัดสินใจ**

ประสบการณ์ในการใช้เทคนิคการสนทนาสร้างแรงจูงใจ

ประเด็น	ตัวอย่างประโยค / วิธีการปฏิบัติ
วิธีการอธิบายที่ได้ผล	“เป็นไปได้ว่าการฉีดวัคซีนก็อาจมีผลกระทบอยู่บ้าง แต่หากดูข้อมูลผู้เสียชีวิตจากการติดเชื้อแล้วจะพบว่าส่วนใหญ่ยังไม่ได้รับการฉีดวัคซีน” “ชี้ให้เห็นว่าประชาชนฉีดเป็นจำนวนมาก โดยส่วนใหญ่ไม่มีปัญหา หรือหากติดเชื้อก็จะมีอาการไม่รุนแรง”
กลุ่มผู้ลังเลใจแบ่งเป็น 3 กลุ่มตาม stage of change พร้อมการให้ intervention ที่แตกต่างกัน	เขียว (พร้อมฉีด) >>> ให้แรงจูงใจ ชื่นชม เสริมพลัง เหลือง (ลังเลใจ อยากฉีดแต่กลัวผลข้างเคียง) >>> ต้องให้ Pro & con แดง (ปฏิเสธ เพิกเฉย ไม่ตระหนัก) >>> ให้ข้อมูลที่ถูกต้องทันที
การติดตามต่อ	หากกลัวว่าจะเป็น การติดต่อ อาจทำเป็นแผ่นพับหรือช่องทางการติดต่อ เพื่อหากเปลี่ยนใจฉีดวัคซีนจะได้เข้าถึงบริการอย่างสะดวกและทันท่วงที
ข้อเสนอเพื่อเป็นตัวช่วยในการสนับสนุนการฉีดวัคซีน	- หาทรัพยากรในชุมชนมาช่วยขับเคลื่อน เช่น กลุ่ม อสม. พร้อมให้ความรู้ - สร้างการขับเคลื่อนในชุมชน เพื่อสร้างความรู้สึกลดภัย เช่น การให้ข้อมูลเรื่องวัคซีน หรือสามารถเลือกยี่ห้อได้ (เพราะส่วนใหญ่ไม่มั่นใจใน sinovac) - ดำเนินการในเชิงรุก โดยเมื่อยินดี พร้อมฉีดวัคซีนแล้ว จะมีการสร้างแรงจูงใจไปพร้อมกับการฉีดวัคซีนทันทีที่ตกลง (สร้างทีมเคลื่อนที่เร็ว) - สำหรับกลุ่มสูงอายุควรให้พักที่รพ.เพื่อดูอาการได้ เนื่องจากผู้สูงอายุส่วนใหญ่กังวลเรื่องผลข้างเคียง

ประสบการณ์ในการใช้ เทคนิคการสนทนาสร้างแรงจูงใจ

- เริ่มต้นการสนทนาด้วยประเด็นทั่วไป พร้อมสังเกตอาการความกังวล/กลัว โดยถามอาการเพื่อแสดงความใส่ใจ
- ตัวอย่าง Key Message เพื่อสร้างความมั่นใจในการฉีดวัคซีน
 - ฉันจะอยู่กับบ้านกว่าจะได้วัคซีน
 - ถ้ามีอะไรเกิดขึ้น จะอยู่ตรงนี้เพื่อคอยดูแล
 - จะดูแลจนกว่า ป้าจะขึ้นรถกลับบ้าน
 - จะอยู่เป็นเพื่อนจนกว่าจะฉีดวัคซีนเสร็จ

- ตัวอย่าง Key Message สำหรับผู้ที่ยังมีความลังเลหรือกังวลเรื่องความเสี่ยง
 - ป่ามีความเสี่ยงอะไรบ้าง
 - (กรณีไม่มีความเสี่ยง) ฟังดูแล้ว ก็ไม่มีความเสี่ยงนะ แล้วป่าคิดยังไงกับเรื่องนี้
 - (กรณีมีความเสี่ยงอยู่บ้าง) ก็มีความเสี่ยงอยู่บ้างนะ แล้วป่าคิดยังไง

เป้าหมายการสนทนา : เพื่อทำให้เห็นว่าความเสี่ยงอาจเกิดขึ้นได้น้อย และยินยอมฉีด

วัคซีนที่ไทยใช้รับมือ โควิด 19

สูตร Sinovac + AstraZeneca
ฉีดแล้ว 2.5 ล้านคน
เสียชีวิตจากโควิดเพียง 1 ราย

ธันวาคม 63 – มีนาคม 64 สายพันธุ์ G ระบาดที่สมุทรสาคร	เมษายน - พฤษภาคม 64 สายพันธุ์ Alpha ระบาดใน กทม. และปริมณฑล	มิถุนายน 64 สายพันธุ์ Alpha ระบาดใน รพ. จ.เชียงราย	มิถุนายน – สิงหาคม 64 สายพันธุ์ Delta ระบาดแทน Alpha
 SINOVAC ปกป้องประชาชน และบุคลากร ลดป่วย/ลดตาย 90.5%	 SINOVAC ช่วยบรรเทา การระบาดในพื้นที่ ลดป่วย/ลดตาย 90.7%	 SINOVAC หรือ AstraZeneca ปกป้องบุคลากร ไม่ให้ป่วยหนักและเสียชีวิต 82.8%	 SINOVAC + AstraZeneca ประสิทธิภาพ 75.0% เปลี่ยนเป็นสูตรไขว้ สร้างภูมิคุ้มกันต้าน Delta ได้ หลังฉีดเข็มสอง 2 สัปดาห์

ข้อมูลจากกรมควบคุมโรค 23 ก.ค. 64

ทำความรู้จัก

วัคซีนป้องกันโควิด-19

1. วัคซีนชนิด mRNA

คือ การใช้สารพันธุกรรม RNA ไวรัส ส่วนที่สร้างโปรตีนหนามแหลม แล้วห่อหุ้มด้วยไขมัน เพื่อให้เซลล์ของเราสร้างหนามแหลม (Spike) โปรตีนกระตุ้นการสร้างภูมิคุ้มกัน วัคซีนชนิดนี้ เช่น ไฟเซอร์ - ไบโอเอ็นเทค (Pfizer - BioNTech) และโมเดอร์นา (Moderna)

- วัคซีนนี้ประสิทธิภาพในการป้องกันโรคได้สูง
- ในอดีตยังไม่มีการฉีดวัคซีนที่ผลิตด้วยกระบวนการนี้ใช้ในมนุษย์มาก่อน
- ต้องเก็บรักษาในอุณหภูมิต่ำ -70°C ถึง -20°C ทำให้ขนส่งได้ยาก
- ราคาแพง

2. วัคซีนชนิดไวรัสเวกเตอร์

คือ การใช้พันธุกรรมส่วนหนามแหลมของไวรัสที่ก่อโรคโควิด-19 ผสมไว้ในไวรัสชนิดอื่นที่ไม่ก่อโรคในมนุษย์ ในการสร้างภูมิคุ้มกันในร่างกาย วัคซีนชนิดนี้ เช่น ออกซ์ฟอร์ด-แอสตราเซนeca (Oxford-AstraZeneca) สปุตนิก-ไฟว์ (Sputnik V) แคนซิโน ไบโอโลจิกส์ (CanSino Biologics)

- เป็นวัคซีนที่สามารถผลิตได้จำนวนมากอย่างรวดเร็ว
- ราคาถูกกว่า
- เก็บรักษาได้ง่ายในอุณหภูมิเย็นธรรมดา 2-8°C

3. วัคซีนชนิดเชื้อตาย

เพาะเลี้ยงไวรัสในเซลล์เพาะเลี้ยงจำนวนมาก ทำให้อยู่ตายด้วยสารเคมี ทำให้บริสุทธิ์ และใส่รวมเข้ากับสารกระตุ้นภูมิ (Adjuvant) วัคซีนชนิดนี้ เช่น ซิโนแวค (Sinovac) ซิโนฟาร์ม (Sinopharm) ของจีน

- วัคซีนนี้ใช้ได้คนที่ภูมิคุ้มกันต่ำได้ เพราะเป็นเชื้อที่ไม่ก่อโรค
- มีความหลากหลายในการผลิต ที่ต้องใช้สถานที่ที่ปลอดภัยสูง ทำให้มีราคาแพง

ข้อมูล ณ วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2564

ที่มา : ศ. นพ.ยง ภู่วรวรรณ

โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย
www.chulalongkornhospital.go.th

ChulalongkornHospital
@chulalongkornhospital
โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย
02-256-4000 ต่อ 0



แผนการฝึกอบรมเทคนิคการสนทนาสร้างแรงจูงใจเพื่อสนับสนุนการฉีดวัคซีน COVID – 19

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับความสำคัญของการสร้างแรงจูงใจให้กับประชาชนกลุ่มเสี่ยงมีความตั้งใจในการฉีดวัคซีน COVID –19
2. สามารถใช้ทักษะการสนทนา สร้างแรงจูงใจ เพื่อให้กลุ่มเสี่ยงที่มีความลังเลสามารถก้าวข้ามความลังเลใจและตัดสินใจได้อย่างเหมาะสม



กลุ่มเป้าหมาย : เจ้าหน้าที่สาธารณสุข / อาสาสมัครสาธารณสุข

หัวข้อการเรียนรู้

แผนที่ 1 การสร้างแรงจูงใจและลำดับขั้นในการตัดสินใจ (motivation and stages of change) : ระยะเวลา 1 ชม. 15 นาที

แผนที่ 2 ทักษะการสนทนาสร้างแรงจูงใจเพื่อสนับสนุนการฉีดวัคซีน COVID –19 : ระยะเวลา 1 ชม. 30 นาที

แผนที่ 1

การสร้างแรงจูงใจและลำดับขั้นในการตัดสินใจ (motivation and stages of change)

การฉีดวัคซีนเป็นสิ่งสำคัญในการป้องกันและลดความรุนแรงของโรค โดยเฉพาะโรค COVID –19 อย่างไรก็ตาม ความลังเลในการตัดสินใจฉีดวัคซีน COVID –19 นั้นเป็นสิ่งที่สามารถเกิดขึ้นได้จากปัจจัยหลายอย่าง เช่น ความเข้าใจในการป้องกันโรค ความกังวลใจ ข้อมูลข่าวสารที่คาดเคลื่อน เป็นต้น

การสนทนาสร้างแรงจูงใจเป็นเทคนิคการให้คำปรึกษาที่เน้นสร้างความร่วมมือเสมือนเป็นเพื่อนร่วมทางที่ชี้ให้เห็นถึงความสำคัญในการฉีดวัคซีนและป้องกันโรค จนนำไปสู่การตัดสินใจอย่างเหมาะสมในที่สุด

แผนที่ 2

ทักษะการสนทนาสร้างแรงจูงใจเพื่อสนับสนุนการฉีดวัคซีน COVID –19

การสนทนาสร้างแรงจูงใจเป็นการให้คำปรึกษาที่เน้นการสร้างสัมพันธภาพความร่วมมือ เสมือนเป็นเพื่อนร่วมทางผู้ให้คำปรึกษาจะทำงานร่วมกันกับผู้รับคำปรึกษาในการค้นหาสิ่งสำคัญในชีวิตและแรงจูงใจต่างๆ ตลอดจนให้ข้อมูลที่ถูกต้อง ทางเลือกต่างๆ ที่จำเป็นในการตัดสินใจ ซึ่งจะนำไปสู่การตัดสินใจอย่างเหมาะสม



แผนการฝึกอบรมเทคนิคการสนทนาสร้างแรงจูงใจ เพื่อสนับสนุนการฉีดวัคซีน COVID – 19

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับความสำคัญของการสร้างแรงจูงใจให้กับประชาชนกลุ่มเสี่ยงมีความตั้งใจในการฉีดวัคซีน COVID -19
2. สามารถใช้ทักษะการสนทนา สร้างแรงจูงใจ เพื่อให้กลุ่มเสี่ยงที่มีความลังเลสามารถก้าวข้ามความลังเลใจ และตัดสินใจได้อย่างเหมาะสม

กลุ่มเป้าหมาย : เจ้าหน้าที่สาธารณสุข / อาสาสมัครสาธารณสุข

หัวข้อการเรียนรู้

แผนที่ 1 การสร้างแรงจูงใจและลำดับขั้นในการตัดสินใจ (motivation and stages of change)

: ระยะเวลา 1 ชม. 15 นาที

แผนที่ 2 ทักษะการสนทนาสร้างแรงจูงใจเพื่อสนับสนุนการฉีดวัคซีน COVID -19

: ระยะเวลา 1 ชม. 30 นาที

แผนการสอนที่ 1 การสร้างแรงจูงใจและลำดับขั้นในการตัดสินใจ

สาระสำคัญ

การฉีดวัคซีนเป็นสิ่งสำคัญในการป้องกันและลดความรุนแรงของโรคโดยเฉพาะโรค COVID -19 อย่างไรก็ตามความลังเลในการตัดสินใจฉีดวัคซีน COVID -19 นั้นเป็นสิ่งที่สามารถเกิดขึ้นได้จากปัจจัยหลายอย่าง เช่น ความเข้าใจในการป้องกันโรค ความกังวลใจ ข้อมูลข่าวสารที่คาดเคลื่อน เป็นต้น

การสนทนาสร้างแรงจูงใจเป็นเทคนิคการให้คำปรึกษาที่เน้นสร้างความร่วมมือเสมือนเพื่อนร่วมทางที่ชี้ให้เห็นถึงความสำคัญในการฉีดวัคซีนและป้องกันโรค จนนำไปสู่การตัดสินใจอย่างเหมาะสมในที่สุด

ขั้นตอน

ขั้นตอนที่ 1 วิทยากรทักทายผู้เข้าอบรม สอบถามประสบการณ์เกี่ยวกับการฉีดวัคซีนในประชาชนกลุ่มเสี่ยง (15 นาที) เอกสาร 1.1 วัตถุประสงค์ เพื่อดึงประสบการณ์ร่วมเกี่ยวกับการฉีดวัคซีน เช่น ความลังเลใจ ความไม่แน่ใจ

ขั้นตอนที่ 2 วิทยากรบรรยายเกี่ยวกับความสำคัญของวัคซีนและการตัดสินใจในการฉีดวัคซีน COVID -19 (30 นาที) เอกสาร 1.2

ขั้นตอนที่ 3 แบ่งกลุ่มแสดงความคิดเห็นและนำเสนอ (25 นาที) เอกสาร 1.3

ขั้นตอนที่ 4 สรุปประเด็นสำคัญ (15 นาที)

เอกสารที่ 1.1 แนวคำถาม

1. ท่านมีประสบการณ์หรือเคยพบผู้ที่ลังเลใจในการฉีดวัคซีน COVID -19 หรือไม่
2. ท่านรู้สึกอย่างไรเมื่อพบผู้ที่ลังเลใจในการฉีดวัคซีน COVID -19
3. ท่านทำอะไร

แนวคำตอบ

1. ความลังเลเป็นเรื่องปกติ
2. การเปลี่ยนใจหันมาฉีดวัคซีนเกิดขึ้นได้เมื่อได้รับข้อมูลหรือเกิดแรงจูงใจในการฉีดวัคซีน
3. ไม่ควรใช้การตำหนิว่ากล่าว เพราะจะทำให้เสียสัมพันธภาพอันดี

เอกสารที่ 1.2 สไลด์ประกอบชุด 1

สนทนาสร้างแรงจูงใจเพื่อสนับสนุนการฉีดวัคซีนโควิด 19

สนทนาสร้างแรงจูงใจเพื่อสนับสนุนการฉีดวัคซีนโควิด 19

1 ความลังเลในการฉีดวัคซีนเป็นเรื่องปกติ
พบได้ประมาณ 12-15 เปอร์เซ็นต์

3 การสนทนาสร้างแรงจูงใจ[Motivational Interviewing;MI] เป็นเทคนิคที่มีประสิทธิภาพ
ช่วยลดความลังเล และสนับสนุนการตัดสินใจ

กรอบแนวคิด

2 ความลังเลใจมีสาเหตุมาจากหลายปัจจัยเช่น
ความรู้ ความเชื่อ ความสะดวกในการเข้าถึงบริการ
ฉีดวัคซีน นอกจากนี้แรงจูงใจซึ่งมา จากความ
ตระหนักในความเสี่ยงและชั่งน้ำหนักระหว่างผลดี
และผลเสียจะนำไปสู่การ ตัดสินใจ

4 ผู้ใช้เทคนิค ได้แก่ เจ้าหน้าที่สุขภาพจิต
บุคลากร รพสต. อสม. ซึ่งมีพื้นฐานการ ให้
คำปรึกษา สามารถเรียนรู้โดยใช้เวลาเพียง
1.5 - 2 ชั่วโมง

ประโยชน์ของการฉีดวัคซีนโควิด 19

1. เพิ่มภูมิคุ้มกัน การฉีดวัคซีนช่วยกระตุ้นร่างกายให้สร้างภูมิคุ้มกันต่อเชื้อไวรัส
2. ลดอัตราการเสียชีวิต ประสิทธิภาพของวัคซีนสามารถช่วยลดความรุนแรงหากติดเชื้อ และลดอัตราการเสียชีวิตได้
3. ป้องกันการป่วยหนัก และลดอัตราการรับการรักษาในโรงพยาบาลเป็นเวลานานๆ
4. ลดการติดเชื้อ โอกาสป่วยเป็นโรคน้อยลง และช่วยลดการแพร่ระบาดของเชื้อได้
5. ทุกคนปลอดภัยจากโควิด-19 แม้ว่าฉีดวัคซีนแล้ว แต่ทุกคนก็ต้องปฏิบัติตามมาตรการป้องกันอย่างเคร่งครัด

เอกสารที่ 1.3

แบ่งกลุ่มย่อย 6 – 8 คนแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในประเด็น “เพราะอะไรผู้ที่เคยลังเลใจจึงมาหันมาฉีดวัคซีน COVID -19”

แนวคำตอบที่ควรได้จากกิจกรรม

1. ทักษะการจูงใจ ชักชวน
2. ข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้อง
3. เครือข่ายสังคม
4. บทบาทเข้าหน้าที่และอสม.

แผนการสอนที่ 2 เทคนิคการสร้างแรงจูงใจเพื่อสนับสนุนการฉีดวัคซีน

สาระสำคัญ

การสนทนาสร้างแรงจูงใจเป็นการให้คำปรึกษาที่เน้นการสร้างสัมพันธภาพ ความร่วมมือ เสมือนเป็นเพื่อนร่วมทาง ผู้ให้คำปรึกษาจะทำงานร่วมกันกับผู้รับคำปรึกษาในการค้นหาสิ่งสำคัญในชีวิตและแรงจูงใจต่างๆ ตลอดจนให้ข้อมูลที่ถูกต้อง ทางเลือกต่างๆ ที่จำเป็นในการตัดสินใจ ซึ่งจะนำไปสู่การตัดสินใจอย่างเหมาะสม

ขั้นตอน

ขั้นตอนที่ 1 วิทยากรบรรยายเทคนิคการสนทนาสร้างแรงจูงใจ(3As Ask Affirm Advice หรือ ถามเป็น ชมเป็นและแนะนำเป็น) 30 นาที

ขั้นตอนที่ 2 สาธิตการใช้ทักษะ 15 นาที

ขั้นตอนที่ 3 การฝึกปฏิบัติ 30 นาที

ขั้นตอนที่ 4 สรุปบทเรียนและการประยุกต์ใช้ 15 นาที

เอกสารที่ 2.1 สไลด์ประกอบบรรยาย ชุด 2

แนวทางการสนทนาสร้างแรงจูงใจในการรับวัคซีน [Motivational Interviewing ; MI]

1. กลุ่มเป้าหมาย 608 โดยเฉพาะ สูงอายุ และโรคเรื้อรัง
2. ต้องยอมรับความจริงที่ว่าอาจมีการลังเลใจในการรับวัคซีนซึ่งถือเป็นเรื่องปกติ
3. ผู้สนทนา(ให้ intervention) หลักเป็นพยาบาล/นวก. ระดับ รพสต./รพช. หรือ อสม. ผู้นำชุมชนที่มีความสามารถ
4. เน้นหลัก 3As คือ Affirm Ask และ Advice ซึ่งอาจเรียกว่า การชมเป็น การถามเป็น และการแนะนำเป็น (3 เป็น)
5. การสนทนาสร้างแรงจูงใจนี้สามารถทำ 1-2 ครั้งหรือมากกว่าเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ

แนวทางการสนทนาสำหรับผู้ลังเลในการตัดสินใจหลัก 3 A

Ask (ถามเป็น)	หมายถึง การตั้งคำถามปลายเปิดที่นำไปสู่ประเด็นสนับสนุนการฉีดวัคซีนและจัดการกับอุปสรรคหรือความเข้าใจที่คลาดเคลื่อน <u>ตัวอย่าง</u> “คุณคิดอย่างไรกับการฉีดวัคซีนป้องกันโควิด” “ที่คุณบอกว่าสองจิตสองใจยังไม่อยากฉีด เพราะอะไรคุณถึงไม่อยากฉีด” “ที่บอกว่ากลัวติด กลัวลูกลำบาก อย่างนี้การฉีดวัคซีนป้องกันก็น่าจะช่วยให้” “ที่ยังลังเลนั้นมีความกังวล สงสัยอะไรบ้างไหม เช่น ความปลอดภัย?”
Affirm (ชมเป็น)	หมายถึง การชื่นชมในประเด็นต่างๆ เช่น ความขยัน ความกตัญญู รักลูก ฯลฯ <u>ตัวอย่าง</u> “คุณนี้เป็นเสาหลักของหลานที่เดียวนะ” “คุณมีความขยันและอดทนมาก”
Advice (แนะนำเป็น)	หมายถึง การแนะนำ ซึ่งอาจเป็นแนะนำข้อมูล (เช่น ส่วนประกอบวัคซีน ความปลอดภัย เปอร์เซ็นต์การลดความรุนแรงของโรค) แนะนำให้ดูและสังเกตคนที่ฉีดแล้ว/แนะนำให้เลือกว่าวัน/แนะนำให้ไปกับเพื่อน

*** การแสดงความชื่นชม สร้างความร่วมมือ [collaboration] เพิ่มโอกาสตัดสินใจ***

เอกสารที่ 2.2 การสาธิต ตัวอย่างตามสไลด์ ชุด 3

ตัวอย่างการสนทนาสำหรับผู้ลงเลในการตัดสินใจ

- Ask “คุณคิดยังงกับการฉีดวัคซีนป้องกันโควิด” “ผมยังลังเลคิดว่าจะรู้สึกพังก่อน
” “หมายความว่าคุณมีความอยากฉีดอยู่บ้าง?”
“ใช่ครับ ใจหนึ่งก็กลัว อยากฉีด อีกใจก็กลัวผลเสีย ”
- Ask “ที่คุณบอกว่าสองจิตสองใจยังไม่อยากฉีด เพราะอะไรคุณถึงอยากฉีด ”
“กลัวโรคมั่นรุนแรง เห็นข่าวว่าวัคซีนช่วยลดความรุนแรง ”
“ถ้ารุนแรงจะส่งผลต่อคุณอย่างไรหรือ ”
“ผมมีคนต้องดูแลหลายคน แม้ก็แก่มาแล้ว ลูกคนเล็กก็ยังเรียนไม่จบ ”
- Affirm “คุณเป็นเสาหลัก และถ้าเจ็บป่วยเป็นอะไรขึ้นมาจะลำบากคนเหล่านั้น ”
“ลูกเขาเรียนอะไรหรือ ” “ วิทยาศาสตร์อาหาร ปีสุดท้ายละ”
- Affirm “คุณดูแลลูกดีมาก เขามีอนาคตไกล ”

- Advice “ที่บอกว่ากลัวติด กลัวลูกลำบาก อย่างนี้การฉีดวัคซีนป้องกันก็น่าจะช่วยให้ ”
- Ask “ที่ยังลังเลนั้นมีความกังวล สงสัยอะไรบ้างไหมเช่นความปลอดภัย?”

C

ตัวอย่างการสนทนาสำหรับผู้ลงเลในการตัดสินใจ

- “ก็มีบ้าง เห็นข่าวคนฉีดแล้วป่วยหนักหลายราย ”
“ใช่ครับ มีโอกาสแบบนั้นเหมือนกัน ยังดีที่พบน้อย และหลังฉีดก็ต้องรอสังเกตอาการ
อาการข้างเคียงต่างๆก็รักษาได้และหายไปด้วยความรวดเร็ว ”
“แต่ที่จริงการป่วยโควิดก็ร้ายแรงไม่เบาเลย ”
“มันก็ใช่ ”
(เทคนิคการวัดแรงจูงใจ ด้วยไม้บันทึกวัดใจ)
“ถ้าให้คะแนนตั้งแต่ 0-10 10 คือตั้งใจฉีดเลย 0 คือ ยังไม่ฉีด คุณให้กี่คะแนน”
“ผมให้ 7 “
“เพราะอะไรคุณถึงให้ตั้ง 7 คะแนน มันมากเหมือนกันนะ”
“ผมคิดดูแล้วโอกาสติดมันมากเหมือนกัน แกรมไปไหนไกลๆอาจต้องฉีดวัคซีนเอาไปแสดง ”
“คุณหมายถึงไปไหน ”
“อย่างไรไปหาลูกที่ชลบุรีก็ควรแสดงการฉีดวัคซีน ”
“อย่างนั้นคุณจะฉีดเมื่อไรดี ”
“วันสองวันนี้แหละครับ ” “เป็นวิธีป้องกันความเสี่ยงที่สำคัญทีเดียวนะครับ ” [Affirm]

D

เอกสารที่ 2.3 แบ่งกลุ่มฝึกปฏิบัติ : ตัวอย่างกรณีศึกษา

ลุงพร อายุ 60 ปี อยู่กับภรรยาและลูก 2 คน มีอาชีพทำสวนมะม่วง มีโรคความดันโลหิตสูงที่ต้องกินยาเป็นประจำ มีความอยากฉีดวัคซีนอยู่บ้าง แต่ก็กังวลกับข่าวผลข้างเคียงร่วมทั้งโรคความดันโลหิตสูงที่เป็นอยู่

แนวทางที่ควรได้

1. การชื่นชมในความขยันขันแข็ง
2. การสนทนาเกี่ยวกับอนาคตของลูกทั้ง 2
3. เข้าใจว่าความล้มเหลวเป็นเรื่องปกติธรรมดา
4. ผลข้างเคียงมีได้แต่น้อยมากและแก้ไขได้
5. ความดันโลหิตสูงควรรักษาให้ดี แต่ไม่ใช่ข้อห้ามในการฉีดวัคซีน

เอกสารที่ 2.4 สรุปบทเรียนและการประยุกต์ใช้

1. เทคนิคการสนทนาสร้างแรงจูงใจเป็นเทคนิคที่ทำได้ง่าย ใช้เวลาน้อย ในการสร้างแรงจูงใจ สนับสนุนการตัดสินใจเข้ารับการฉีดวัคซีน
2. สัมพันธภาพที่ดี และเป็นเสมือนเพื่อนร่วมทาง การชื่นชมในสิ่งดี เป็นสิ่งสำคัญควรหลีกเลี่ยง การบังคับหรือตำหนิตะเยียน
3. ควรจูงใจด้วยความหวังดีและแม้ว่าจะยังไม่พร้อมในการฉีดวัคซีน ก็ควรให้ข้อมูลประกอบการตัดสินใจ (เช่น ชนิดวัคซีน การเข้าถึงกระบวนการฉีดวัคซีน สถานที่ฉีดวัคซีนใกล้บ้าน เป็นต้น) เป็นระยะๆ

สามารถดาวน์โหลดเอกสารประกอบการเรียนการสอนได้ที่

