

Health Coaching

Raksaworn Jaisaard; Ph.D.

jraksa@kku.ac.th



Definition

- Health coaching is the practice of health education and health promotion within a coaching context, to enhance the wellbeing of individuals and to facilitate the achievement of their health-related goals.

- “Health and Wellness Coaches partner with clients seeking self-directed, lasting changes, aligned with their values, which promote health and wellness and thereby, enhance wellbeing. In the course of their work, health and wellness coaches display unconditional positive regard for their clients and a belief in their capacity for change, and honoring that **each client is an expert on his or her life**, while ensuring that all interactions are respectful and non-judgmental.”



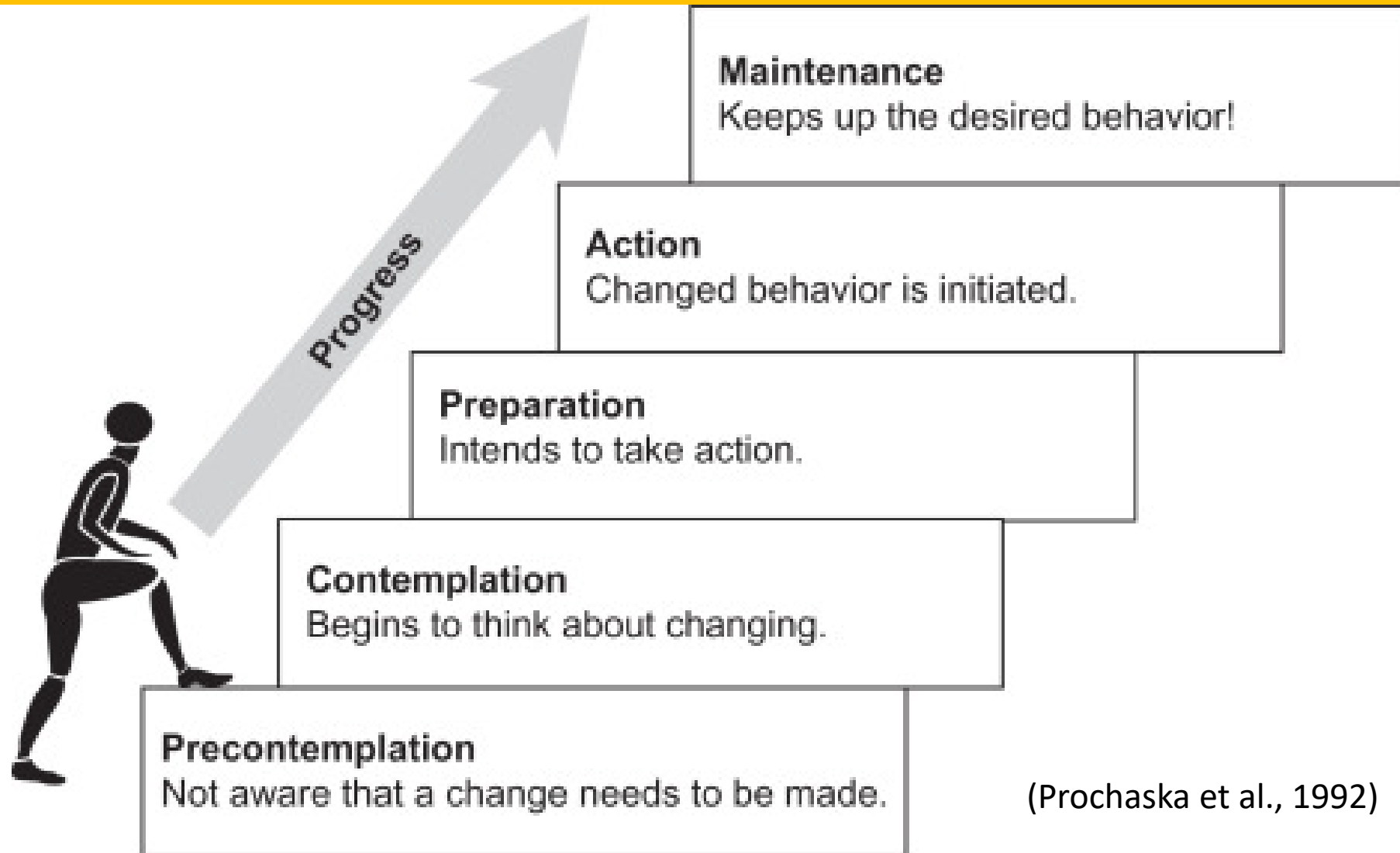
- Health coaching draws extensively on psychological science, in particular the **Transtheoretical Model of Behaviour Change**, **Motivational Interviewing**, Choice Theory, Reality Therapy and Solution-Oriented Brief Therapy

เปรียบเทียบรูปแบบการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมแบบเดิม (Counselling approach) และการโค้ชด้านสุขภาพ (Health Coaching)

Counselling approach	Health Coaching Model
- ผู้ให้บริการบทบาทเป็นผู้เชี่ยวชาญ	- ผู้รับบริการเป็นผู้เชี่ยวชาญชีวิตตนเอง
- ผู้รับบริการรับคำบอกให้ปฏิบัติตาม	- ผู้รับบริการหาแนวทางของตนเอง
- ใช้แรงจูงใจภายนอก	- ใช้แรงจูงใจภายใน
- ผู้รับบริการรับการช่วยเหลือในการเปลี่ยนแปลง	- ร่วมมือและช่วยเหลือกันเพื่อทำการเปลี่ยนแปลง
- ไม่สนใจอุปสรรคต่อการเปลี่ยนแปลง	- มองถึงอุปสรรคต่อการเปลี่ยนแปลง
- เพิ่มแรงต้านต่อการเปลี่ยนแปลง	- ลดแรงต้านต่อการเปลี่ยนแปลง

(อัจฉรา ภัคดีพิณิช, มปป)

Stage of change : The Transtheoretical Model(TTM)



Example of the Stage of change behavior

Stage	Means and example
1. ระยะเวลาไม่เห็นปัญหา (Pre contemplation)	ระยะนี้เป็น ระยะที่ผู้ป่วย (หรือนักสูบ/นักดื่ม ฯลฯ) ยังไม่ได้คิดถึงความเสี่ยงของพฤติกรรมสุขภาพของตนเองว่าเกี่ยวข้องกับผลลัพธ์อันเลวร้ายในระยะนี้นักสูบบุหรี่จะคิดว่าตนสูบบุหรี่ไม่มากไม่มีทางเป็นมะเร็งได้เลยนักดื่มจะคิดว่าตนเองดื่มแบบควบคุมได้(ทั้งที่จริงแล้วไม่ใช่) หากอยากเลิกก็เลิกได้(ไม่ใช่ปัญหา)
2. ระยะเวลาเห็นปัญหา (Contemplation)	ระยะนี้บุคคลจะมองเห็นความเสี่ยงหรือปัญหาที่อาจติดตามมาจากพฤติกรรมสุขภาพของตนอย่างไรก็ตามเมื่อชั่งน้ำหนักแล้วยังไม่พบความคุ้มค่าที่จะเปลี่ยนแปลงตนเอง
3. ระยะเวลาเตรียมตัวหรือพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง (Preparation)	ระยะนี้เป็นระยะที่บุคคลได้แสดงความพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงตนเอง พวกเขาอาจวางแผนการแล้วว่าจะทำอย่างไรบ้าง เพื่อลดน้ำหนัก อาจซื้อรองเท้าวิ่งไปสมัครเป็นสมาชิกในฟิตเนส โดยทั่วไปแล้วการทำตามแผนมักเกิดในช่วงไม่เกิน 1 เดือน หลังจากการได้วางแผนแน่นอนว่าหากเกินไปจากนี้ความตั้งใจก็จะลดลง

Example of the Stage of change behavior (Con.)

Stage	Means and Examples
4. ระยะลงมือปฏิบัติ (Action)	ระยะนี้บุคคลจะทำตามแผนการที่ได้วางไว้ผู้ป่วยเบาหวานจะเริ่มลดอาหารชนิดที่มีคาลอรีสูง นักสูบบุหรี่ จะลดการสูบลง ใครที่เคยขาดยาบ่อยๆ ก็จะเอายาใส่กล่องแล้ววางไว้ในที่เห็นชัดเพื่อกระตุ้นการกินยา
5. ระยะคงสภาพพฤติกรรมใหม่ (Maintenance)	ระยะที่บุคคลสามารถปฏิบัติตามแบบแผนพฤติกรรมสุขภาพที่ได้ตั้งใจไว้อย่างต่อเนื่องซึ่งอาจกินเวลาหลายเดือนจนถึงหลายปีแล้วแต่ชนิดของพฤติกรรมสุขภาพซึ่งมักมีความยากง่ายแตกต่างกัน อย่างไรก็ตามก่อนที่จะมาถึงระยะคงสภาพได้นั้น พวกเขาจะต้องผ่านการ“ เผลอไป ”และแก้ไขปรับปรุงตนเองที่แล้วที่เล่าอยู่หลายครั้งที่เดียวการพลาดไปดังกล่าวมักจัดว่าเป็นกระบวนการธรรมชาติของการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมสุขภาพไม่ได้จัดว่าเป็นความ“ ล้มเหลว ” แต่อย่างใด



หลักการพื้นฐานของการโค้ชด้านสุขภาพ

1. ความสามารถในการจัดการตนเอง (Self-management) เป็นวิธีการเฉพาะบุคคล
2. ผู้รับบริการแต่ละคนต้องการการดูแลแตกต่างกัน
3. คนต้องการการเปลี่ยนแปลงทัศนคติ ความเชื่อและความคิด เพื่อจะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนเอง
4. ไม่ใช่วิธีการแบบเดียวเท่านั้นที่จะช่วยในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของคน



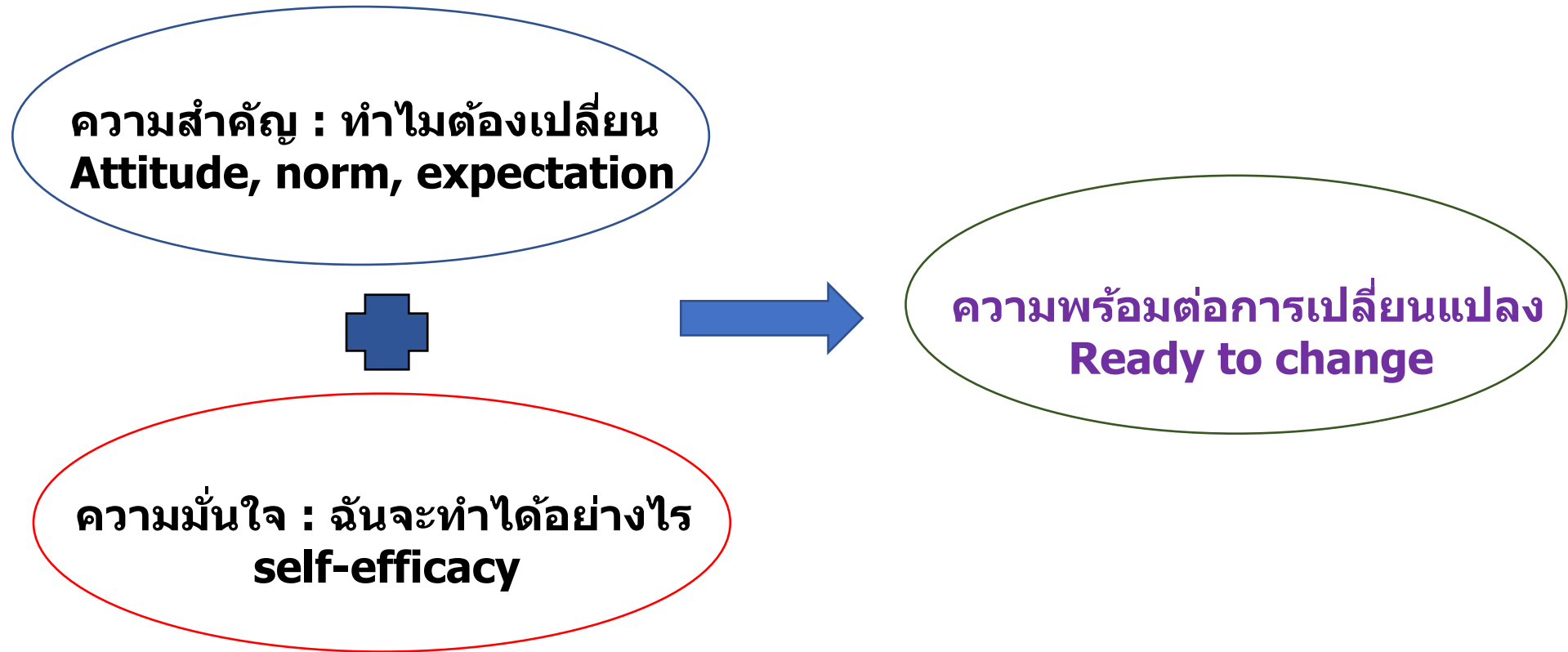
ตามแนวคิดของของการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมสุขภาพ ด้วยการโค้ชด้านสุขภาพ จะมองไปที่อุปสรรคต่อการเปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะความคิดด้านลบของผู้รับบริการ (Negative Thinking) และความพร้อมต่อการเปลี่ยนแปลง (Readiness to change) เพื่อทำความเข้าใจและหาแนวทางช่วยเหลือในการปรับพฤติกรรมให้เหมาะสมกับแต่ละบุคคลได้



ดังนั้น ผู้ให้บริการควรมีการประเมินอุปสรรคและความพร้อมของผู้รับบริการต่อความเปลี่ยนแปลงก่อนทำการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมสุขภาพ

- การที่ผู้รับบริการมีความคิด ความเชื่อ ที่เป็นด้านลบ จะมีผลต่อแรงจูงใจในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม
- คนที่ขาดแรงจูงใจมักจะอยู่นิ่งๆไม่เปลี่ยนแปลง หรือทำแต่ก็ไม่สำเร็จตามที่ตั้งใจไว้
- การที่จะให้บุคคลทำการเปลี่ยนแปลงจึงเป็นเรื่องยาก ซึ่งความคิดความเชื่อของบุคคลมีผลต่อพฤติกรรม
- ความคิดเป็นสิ่งที่ทรงพลัง เมื่อคนเปลี่ยนความคิดจะนำไปสู่การเปลี่ยนพฤติกรรม เทคนิควิธีการที่ใช้ของ
- ดังนั้น Health Coaching จะช่วยเสริมสร้างแรงจูงใจให้คนเปลี่ยนความคิด ออกจากความลังเลใจและพร้อมจะเปลี่ยนแปลงตนเอง

ความพร้อมต่อการเปลี่ยนแปลง (Ready to change)





ข้อคิดเกี่ยวกับความพร้อม ต่อการเปลี่ยนแปลง

1. ผู้รับบริการแต่ละคนจะมีสภาวะความพร้อมที่แตกต่างกัน
2. ผู้ให้บริการไม่ทราบว่าผู้รับบริการคิดอย่างไรบ้างเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลง
3. ผู้รับบริการเป็นผู้ตัดสินใจเปลี่ยนแปลงด้วยตนเอง
4. การกลับไปสู่พฤติกรรมเดิมซ้ำๆ เป็นเรื่องปกติที่เกิดขึ้นได้

Motivational Interviewing (MI)

- คือ การสนทนาแบบสร้าง แรงจูงใจ “การสนทนา (สื่อสารสองทาง) เพื่อ สร้างแรงจูงใจ” ในการ ปรับเปลี่ยนพฤติกรรม ซึ่งเป็นการสนทนาแบบฉันทมิตรมากกว่า การชี้นำ เพื่อให้ส่งเสริมสนับสนุนการมีพฤติกรรมสุขภาพ และพาผู้ป่วยก้าวข้ามความ ลังเลไปสู่การปฏิบัติ



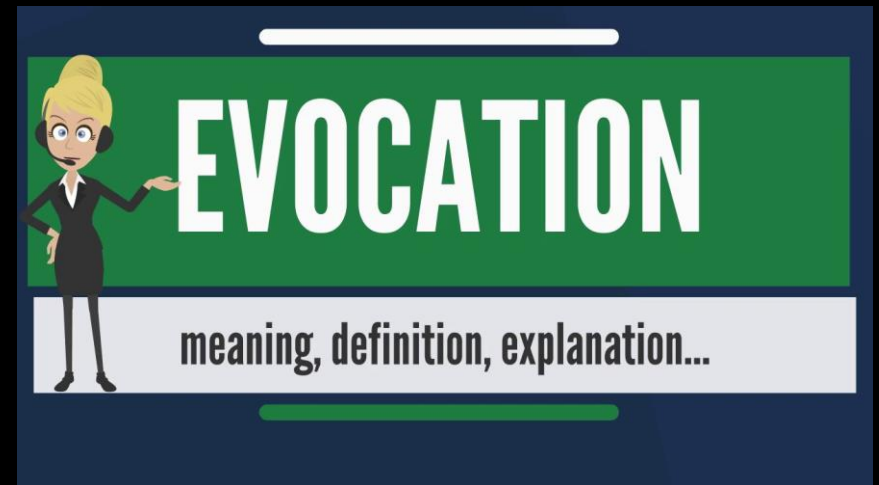
หัวใจหลักของ MI

- 1) ร่วมมือ ร่วมเดินทาง ไม่ใช่เผชิญหน้าหรือเป็นฝ่ายตรงข้าม Collaboration vs Confrontation
 - ตัวอย่างสนทนาแบบ Collaboration
 - ผู้ป่วย : คุณเภสัชกรคะ ยามันเยอะอะให้ผมกินถึง 5 อย่างไม่จ่ายเลยนะ 4 อย่าง ก็นับว่าบุญแล้ว
 - เภสัชกร : คุณมีความตั้งใจนะ ยามีหลายอย่าง คุณพยายามกินได้ถึง 4 อย่าง

หัวใจหลักของ MI (ต่อ)

2) ดึงความต้องการออกมา
ไม่ใช่ใส่ความคิดของผู้รักษาเข้าไป
Evocation vs Imposing

- ตัวอย่างสนทนาแบบ
Evocation
 - ผู้ป่วย : ผมสูบบุหรี่แค่ วันละ 10 มวน
 - เกสัชกร : แสดงว่าคุณตั้งใจที่จะสูบบุหรี่ให้มาก เพราะอะไรหรือ



หัวใจหลักของ MI (ต่อ)



3) ให้ความเป็นใหญ่ (คิด/เลือก/วางแผน) ไม่ใช่การบีบบังคับ Autonomy vs Authority

- ตัวอย่างสนทนาแบบ Autonomy
 - ผู้ป่วย : ที่ทำงานผมเขาตีเหมือนกันทั้งนั้น
 - พยาบาล : คุณอาจเลือกที่จะตีเท่าเดิม แต่ก็ต้องสังเกตผลกระทบ หรือ อาจเลือกลดการตีลงสักครึ่งหนึ่งซึ่งลูกคุณคงดีใจมาก

กระบวนการ Motivational Interviewing (MI)

1. Engagement การสร้างสัมพันธภาพ/ ตกลงบริการ

- ต้องเข้ากันได้และเป็นพวกเดียวกัน การสนทนาต้องพูดในเรื่องดีหรือ หาเรื่องที่น่าชื่นชม หากคู่สนทนารู้สึกเป็นพวกเดียวกัน ก็จะพร้อมเปลี่ยนแปลง พฤติกรรม



เทคนิคการหาเรื่องขึ้นชม

1) เทคนิคการชมที่ความตั้งใจ หรือสาเหตุของความตั้งใจ

ตัวอย่างการสนทนา กรณีผู้ป่วยพบว่า ผล Lipid Cho 250
Tri 160 ลงมา 1 มก% (ขึ้นชมที่ความตั้งใจ)
ผู้ป่วย : “หมอคะ ป้าไขมันลงบ้างไหมคะ”
พยาบาล : (เทคนิคการชมที่ความตั้งใจ) มันไม่ง่ายเลยนะ
ป้าคนเรา จะลดไขมันลงได้หนูสงสัยว่าป้าตั้งใจ
เพราะอะไร มันมี สาเหตุจากอะไร

2) เทคนิคการชมที่วิธีการ

ตัวอย่างการสนทนา กรณีผู้ป่วยพบว่า ผล Lipid Cho 250
Tri 160 ลงมา 1 มก%
ผู้ป่วย : “หมอคะ ป้าไขมันลงบ้างไหมคะ”
พยาบาล : (เทคนิคการชมที่วิธีการ) มันลงนะป้า ป้าทำอะไร มาเนี่ยะ
มันไม่ง่ายเลยนะป้าที่คนเราจากไขมันที่250 อยู่มาวันหนึ่ง
สามารถปฏิบัติตนเอง จนไขมันลงมา 1 แต้มได้ มันอาจไม่
มากนักแต่ก็แสดงว่าป้ามีความตั้งใจ ป้าช่วยเล่าให้หนู ฟัง
หน่อยได้มั๊ยว่าป้า ทำอะไรมาบ้าง

Affirmation

- เป็นเทคนิคในการแสดงความชื่นชมเพื่อกระตุ้น Engagement ซึ่งอาจเป็นเรื่อง
 - 1) พฤติกรรม เช่น มาตามนัด - มาเพราะเห็นความสำคัญ (ทั้งที่ขาดยาไปหลายเดือน)
 - ความพยายาม (แม้ว่ายังไม่สำเร็จ) - ความดีงามเช่น ซื้อของให้แม่แบ่งเงินให้พ่อใช้
 - 2) ความรู้สึก/อารมณ์เช่น ห่วงใยแฟน เสียใจที่ลูกไม่กอดเพราะดื่ม สุรา
 - 3) มุมมอง/ความคิด/โลกทัศน์ เช่น เห็นความสำคัญของการลด อาหารมัน



กระบวนการ Motivational Interviewing (MI) (ต่อ)

2. Find out motivation ค้นหาสิ่งสำคัญ/ แรงจูงใจ

- โดยใช้วิธีการ “ถาม” การถามนั้น จะต้องมิติศทาง และมีความหมายโดยมีหลักการถาม ดังนี้
 1. อะไรคือสิ่งสำคัญในชีวิต
 2. พฤติกรรมสุขภาพส่งผลต่อพฤติกรรมนั้นอย่างไรหากเชื่อมโยงข้อคำถามทั้ง 2 ข้อจะเกิดการผลักดันพฤติกรรมหรือ การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมเกิดขึ้น

คำถามเพื่อค้นหา Motivation:

- การใช้คำถามเพื่อสร้างแรงจูงใจ ได้แก่ ข้อคำถามที่เกี่ยวข้องกับ

1) เป้าหมายหรือสิ่งสำคัญในชีวิต

- ตัวอย่างข้อคำถาม “ใคร/อะไรเป็นสิ่งสำคัญในชีวิตของคุณ” “คุณใช้เวลาส่วนใหญ่มากับกิจกรรมอะไรบ้าง”

2) พฤติกรรมไม่ดี(เช่น ยาเสพติด) กระทบต่อสิ่งสำคัญนั้นอย่างไร

- ตัวอย่างข้อคำถาม “ดูเหมือนว่าคุณมีความตั้งใจทำงานพอสมควรเพราะอะไร ?” “การใช้ยาบ้ามีผลกระทบกับการทำงานอย่างไร”

คำถามเพื่อสร้างความ ขัดแย้งของสิ่งต้องการ กับสิ่งที่ทำอยู่ (Developing Discrepancies)

- การเน้นและชี้ให้เห็นความแตกต่างของสิ่งที่ทำอยู่กับสิ่งที่ ต้องการจะทำให้บุคคลนั้นเกิดความกังวลและตัดสินใจเปลี่ยนแปลงตนเองโดย มีวิธีการกระตุ้นคู่สนทนา ดังนี้
- 1. การถามถึงอนาคต / มองไปในอนาคต
- 2. ถามถึงเป้าหมายในชีวิต
- 3. ถามถึงอดีตที่ดีกว่า
- 4. ถามถึงสิ่งเลวร้ายสุด ๆ ที่เป็นไปได้
- 5. ถามถึงสิ่งที่ดีที่สุด ๆ ที่เป็นไปได้
- ตัวอย่างข้อคำถามเพื่อ **Developing Discrepancies**
 - “คุณบอกว่าอยากให้ลูกมีความมั่นคงในชีวิตและก็ได้ยืนยันว่าคุณไม่อยากเลิกยาบ้า (ซึ่งทำให้เสี่ยงต่อการถูกจับ)”
 - “คุณบอกว่าอยากมีร่างกายแข็งแรง แต่คุณก็ไม่มีเวลาออกกำลังกาย”

กระบวนการ Motivational Interviewing (MI) (ต่อ)

3. การ **Strengthen motivation** การผลักดันแรงจูงใจให้แน่นแฟ้นมั่นคง

- การใช้คำถามสนับสนุนแรงจูงใจให้เข้มแข็ง มักจะเป็นข้อคำถามที่ เกี่ยวข้องกับ

1. ผลเสียของพฤติกรรมเดิม
2. ผลดีของพฤติกรรมใหม่
3. เรื่องของเป้าหมายในชีวิต / อนาคต
4. เรื่องความสัมพันธ์หรือคนที่รัก (ซึ่งช่วยสร้างแรงจูงใจในการดูแล ตนเอง)

- ตัวอย่างการถามเพื่อ Strengthen motivation
- คุณลองเล่ารายละเอียดฟังหน่อยว่าคุณจะ ทำอย่างไร
- ช่วงเดือนที่ผ่านมาคุณกินยาต่อเนื่องได้ดีแล้ว ให้ฟังหน่อยว่าทำได้ยังไง/ ผลลัพธ์เป็น อย่างไร?
- “ถ้าคุณเลิกยาบ้าได้แม่คุณจะรู้สึกอย่างไร”

กระบวนการ Motivational Interviewing (MI) (ต่อ)

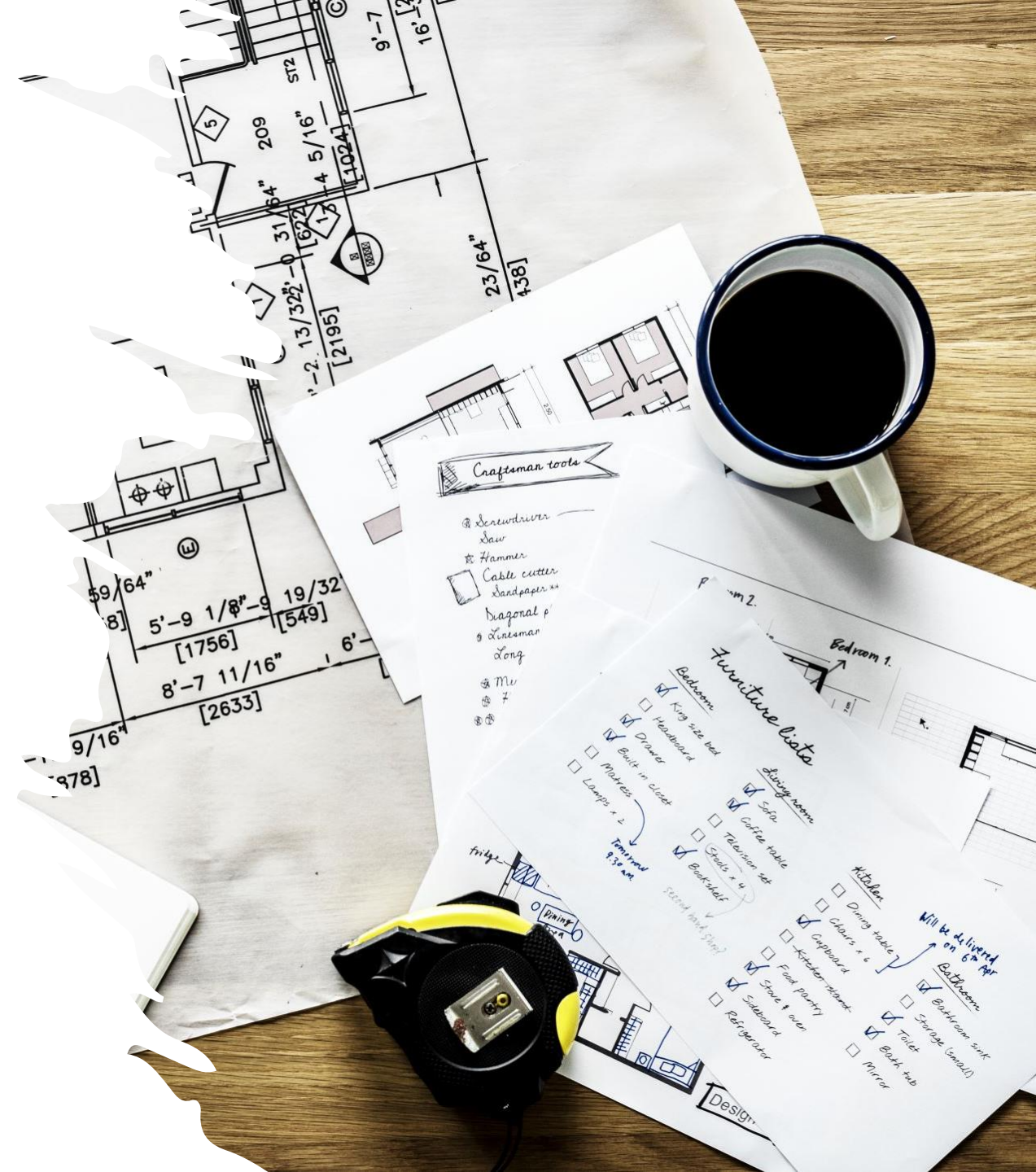
4. การแนะนำแบบมีตัวเลือกให้เขาได้เลือกเอง

- เป็นการ Advice with menus คือ แนะนำทางเลือกที่เป็นไปได้ซึ่ง ผู้ป่วย ย่อมพิจารณาด้วยตนเอง และมีความ เป็นเจ้าของตัวเลือกนั้น ตัวอย่าง ที่ใช้ กันบ่อยก็เช่น
- “คุณสามารถดื่มเบียร์ในแบบเดิมก็ได้ แต่ก็ต้องคอยสังเกต สุขภาพ อีกทาง คุณอาจเลือกลดการดื่มลง และหาก ความตั้งใจสูงมากการเลิก ดื่มย่อมทำให้คุณดีใจเป็นที่สุด

กระบวนการ Motivational Interviewing (MI) (ต่อ)

5. การ making a solid plan วางแผนและสรุป

- การวางแผนที่ชัดเจน เป็นไปได้ซึ่งอาจเป็นเพียงแผนสั้นๆ ทำเพียงเล็กน้อยก็ได้เช่น การกลับบ้านเร็วในวันจันทร์ถึงพฤหัสบดี (เพื่อลดการดื่มลง ในบางวัน) การพาวิ่งเดิน อ้อมทุ่งนา (ออกกำลังกายที่สอดคล้องกับวิถีชีวิต) เป็นต้น



วิธีการสร้างแรงจูงใจที่สอดคล้องกับระยะของการเปลี่ยนแปลง

ระยะของการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม	วิธีการสร้างแรงจูงใจ
1. ระยะมองไม่เห็นปัญหา (Pre contemplation)	ควรชี้ให้เห็นปัญหา โดยการให้ข้อมูลแบบตรงไปตรงมา เป็นกลาง ไม่ชี้นำหรือ ชูให้กลัว
2. ระยะมองเห็นปัญหา (Contemplation) (คิดบ้างแต่ลังเล)	ควรชวนชั่งน้ำหนักทางเลือกต่างๆ โดยการการพูดคุยถึงข้อดี ข้อเสีย เปิดโอกาสให้ทบทวนอย่างรอบด้าน
3. ระยะเตรียมตัวหรือพร้อมที่จะเปลี่ยนแปลง (Preparation) (ตัดสินใจ)	ควรชวนพิจารณามูลเหตุให้มั่นคง โดย - ฟัง change talk และสะท้อนกลับไปเพื่อกระตุ้นให้ตัดสินใจ - ช่วยกันกำหนดขั้นตอนวิธีการปฏิบัติเขียนเป้าหมายเฉพาะ และแผนการปฏิบัติแต่ละขั้นตอนให้ชัดเจน - ค้นหาอุปสรรคของการเปลี่ยนแปลง (ขาดเป้าหมาย หรือเป้าหมายไม่ชัดเจน ความคิด ความเชื่อ ความ กลัวว่าจะทำไม่ได้) และหาวิธีวางแผนจัดการกับอุปสรรคไว้ก่อนลงมือกระทำ

วิธีการสร้างแรงจูงใจที่สอดคล้องกับระยะของการเปลี่ยนแปลง (ต่อ)

ระยะของการเปลี่ยนแปลง พฤติกรรม	วิธีการสร้างแรงจูงใจ
4. ระยะลงมือปฏิบัติ (Action) ทำได้ บ่อย ๆ	สำรวจสิ่งดีที่ได้รับ การส่งเสริมให้ผู้รับบริการได้ลงมือทำตาม วิธีที่ตนเลือกอย่างต่อเนื่อง ช่วยขจัดอุปสรรคในการลงมือ ปฏิบัติ
5. ระยะคงสภาพพฤติกรรมใหม่ (Maintenance) เป็นนิสัย (เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้อย่างน้อย 6 เดือนขึ้นไป)	คุยเรื่องผลดีและระวังหลุมพราง โดยการป้องกันการกลับไปสู่ พฤติกรรมเดิม สังเกตสัญญาณเตือนที่อาจกลับไปทำตาม ความเคยชินแบบเดิม

วิธีการสร้างแรงจูงใจที่สอดคล้องกับระยะของการเปลี่ยนแปลง (ต่อ)

ระยะของการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม	วิธีการสร้างแรงจูงใจ
<p>ระยะกลับไปมีพฤติกรรมแบบเดิม (Relapse)</p> <ul style="list-style-type: none">- กลับไปมีพฤติกรรมเหมือนเดิมแบบที่เคยเป็นมา- คิดว่าตนเองล้มเหลวเนื่องจากเปลี่ยนแปลงตัวเองไม่สำเร็จ คิดว่าการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมเป็นเรื่องยาก	<ul style="list-style-type: none">- การระคับระคอง ให้กำลังใจ มองสิ่งที่เกิดขึ้นอย่างตรงไปตรงมา สรุบบทเรียนมุ่งมั่นในการเปลี่ยนแปลงต่อไป- กระตุ้นให้กลับเข้าสู่วงจรการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมใหม่ โดยเน้นให้เห็นว่า relapse เป็นโอกาสการเรียนรู้ที่สำคัญ

การโค้ชด้านสุขภาพรายบุคคลแบบสั้น

- Motivational Interviewing (MI) (Miller and Rollnick ,1991)
- Three to fifteen minutes for clients who is in the pre-contemplation stage and the contemplation stage

การโค้ชด้านสุขภาพรายบุคคลแบบสั้นเพื่อสร้างแรงจูงใจ มี 9 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอน	ตัวอย่างคำพูด
ขั้นตอนที่1 ถามผู้รับบริการว่าสนใจอยากจะทำผลการตรวจคัดกรองหรือไม่	“คุณอยากทราบผลการประเมินสุขภาพช่องปากที่คุณเพิ่งได้รับการตรวจหรือไม่”
ขั้นตอนที่2 บอกข้อมูลผลการคัดกรอง/ปัจจัยเสี่ยงต่อโรค	“ผลการตรวจพบว่าคุณมีปัญหาสุขภาพในช่องปากระดับเสี่ยงปานกลาง ตรวจพบเหงือกบวมแดง มีหินปูนเกาะที่ตัวฟัน ฟันผุเป็นรอยด าไม่ลึก 2 ซี่ ส่วนใหญ่สาเหตุเกิดจาก.....หากไม่มีการดูแลมีโอกาสที่เหงือกจะอักเสบและฟันจะผุมากขึ้น”
ขั้นตอนที่3 ให้คำแนะนำวิธีการดูแลรักษาและลดความเสี่ยงต่อการเกิดโรค	“วิธีที่ดีที่สุดที่คุณจะลดความเสี่ยง (หรืออันตราย) ที่จะเกิดขึ้นกับคุณก็คือ แนะนำ ำให้พบทันตบุคลากร ตามนัด (ภายใน 1 เดือน) และควรดูแลสุขภาพช่องปากของตนเองด้วยการแปรงฟันสูตร 222 การใช้ไหมขัดฟันและการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมสุขภาพ โดยลดความถี่ในการกินอาหารรสหวาน”

การโค้ชด้านสุขภาพรายบุคคลแบบสั้น (ต่อ)

ขั้นตอน	ตัวอย่างคำพูด
ขั้นตอนที่4 ถามเพื่อให้ผู้รับบริการรับผิดชอบตัดสินใจทางเลือกด้วยตัวเอง	ถามคำถามตามลำดับต่อไปนี้ 1) "คุณคิดอย่างไรกับข้อมูลที่ได้รับฟังค าอธิบายมาทั้งหมด" 2) "ที่ผ่านมาคุณได้มีการดูแลสุขภาพช่องปากของตนเองอย่างไรบ้าง" 3) "คุณคิดว่าจะปรับเปลี่ยนพฤติกรรมสุขภาพอะไรบ้าง ที่จะช่วยให้คุณมีสุขภาพช่องปากที่ดี" 4) "คุณอยากที่จะเริ่มต้นในการหันมาดูแลสุขภาพตนเองหรือไม่"
ขั้นตอนที่5 ถามประเมินความพร้อมในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้รับบริการ	ถามตรวจสอบถึงความสำคัญ 1) ถ้าคุณค่อยๆเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของคุณ ทีละนิด ประโยชน์ที่คุณคิดว่าจะได้รับคืออะไร? 2) ชีวิตของคุณจะเป็นอย่างไร? 3) ส่งผลต่อคนที่มีความสำคัญกับคุณอย่างไร? ถามเพื่อตรวจสอบความมั่นใจ 1) คุณมีความมั่นใจที่จะท าการเปลี่ยนแปลงหรือไม่ 2) เคยคิดลงมือท าอะไรหรือไม่ ท าอะไรมาบ้าง ผลเป็นอย่างไร 3) มีบทเรียนและประสบการณ์อะไรที่จะช่วยท าให้การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมครั้งนี้ส าเร็จ 4) คุณจะสมารถทำได้ในตอนนี้เลยไหม

การโค้ชด้านสุขภาพรายบุคคลแบบสั้น (ต่อ)

ขั้นตอน	ตัวอย่างคำพูด
ขั้นตอนที่6 ชั่งน้ำหนักข้อดีเปรียบเทียบกับข้อไม่ค้อยดีของการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมสุขภาพ	วิธีการทำได้โดยการใช้คำถามปลายเปิดสองคำถาม ดังนี้ “ข้อดีของการที่คุณยังมีพฤติกรรมแบบเดิมมีอะไรบ้าง” หลังจากผู้รับบริการได้พูดคุยข้อดีจบแล้วให้ถามถึงข้อไม่ค้อยดีของพฤติกรรมแบบเดิมโดยการถามว่า “มีข้อไม่ค้อยดีอะไรบ้างถ้าคุณยังมีพฤติกรรมแบบเดิม”
ขั้นตอนที่7 สรุปและสะท้อนคำพูดของผู้รับบริการ โดยเน้นที่ “ข้อไม่ค้อยดี”	
ขั้นตอนที่8 ถามผู้รับบริการว่าถึงความรู้สึก/ความคิดเห็นต่อ “ข้อไม่ค้อยดี”	“คุณรู้สึก/คิดอย่างไรบ้างต่อข้อไม่ค้อยดีของพฤติกรรมเสี่ยงต่อสุขภาพของคุณ”
ขั้นตอนที่9 ให้เอกสารกลับบ้านเพื่อสนับสนุนการจัดการตนเอง	“หลายคนจะพบว่าคู่มือนี้มีประโยชน์ สำหรับผู้ป่วยเบาหวานที่จะนำไปปฏิบัติเพื่อดูแลสุขภาพปากและฟันของตนเอง ซึ่งพบว่าผู้ป่วยเบาหวานมีความเสี่ยงต่อการเกิดโรคและความผิดปกติในช่องปากมากกว่าคนทั่วไป คู่มือนี้จะบอกวิธีการที่มีประโยชน์ในการปฏิบัติตัวเพื่อลดความเสี่ยงได้”

สรุป

- ความสามารถในการจัดการตนเองจำเป็นต่อผู้รับบริการในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมสุขภาพ
- การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมมักต้องมีหลักความรู้พื้นฐานในการปรับความคิด
- บุคคลมักต้องการความช่วยเหลือในการสร้างความเปลี่ยนแปลง
- หลักการและเทคนิคทางจิตวิทยาจะช่วยผู้รับบริการให้สามารถค้นหากลยุทธ์ที่เหมาะสมและเพิ่มโอกาสของความสำเร็จในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตนเอง
- นักวิชาการด้านสุขภาพและการโค้ช ควรพัฒนาทักษะที่จำเป็นต่อการช่วยผู้รับบริการในการสร้างความเปลี่ยนแปลง
- Example of activities of health coach
<https://youtu.be/sg0eolt75Us>



Thank you for your attention

