MI / BA / BI กับ Health Literacy

พว.เยาวลักษณ์ พนิตอังกูร

พยาบาลวิชาชีพชำนาญการพิเศษ

โรงพยาบาลสวนสราญรมย์

Health Literacy Model (Sorensen)

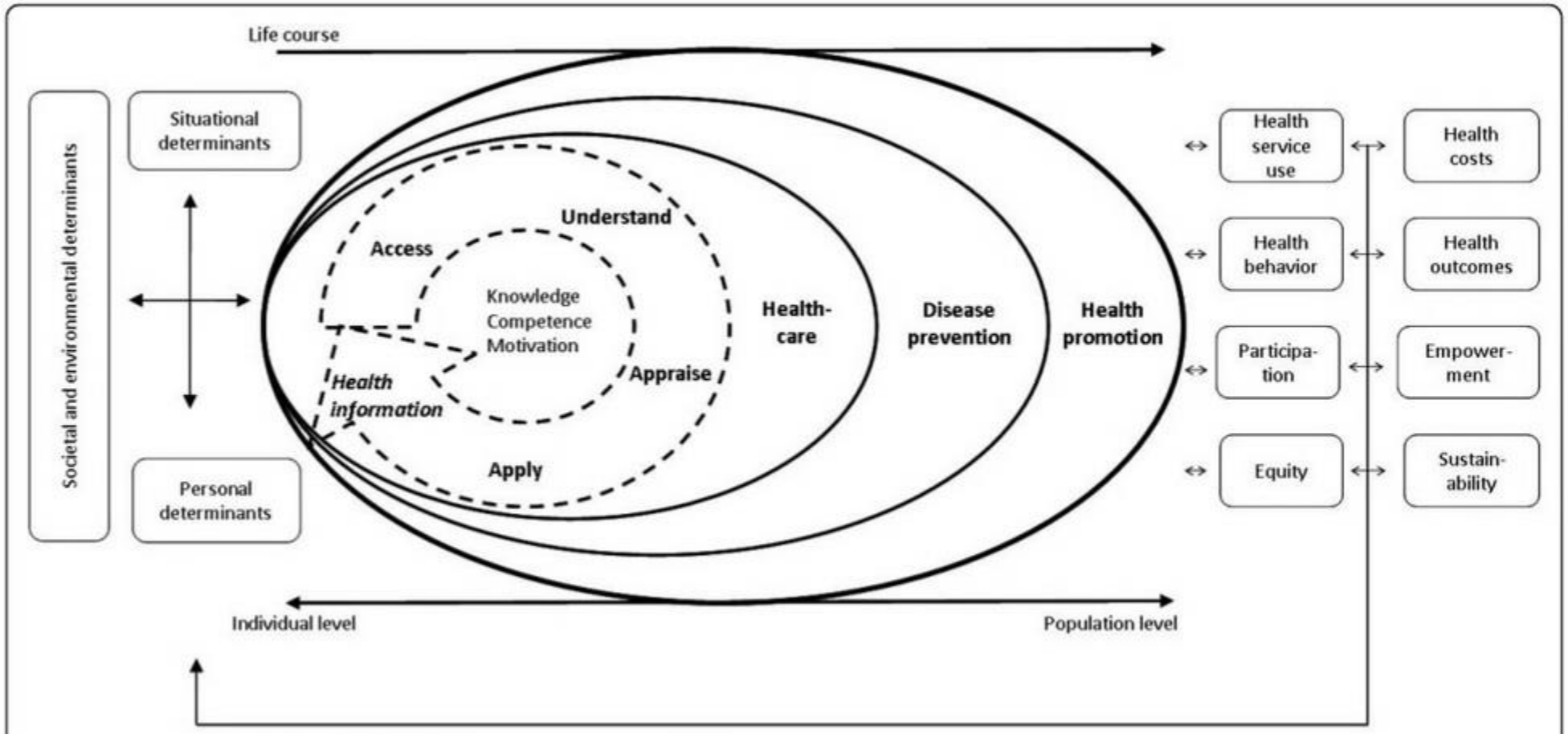


Figure 1 Integrated model of health literacy–see separate file.

Health Literacy Model (Sorensen)

MI / BA / BI

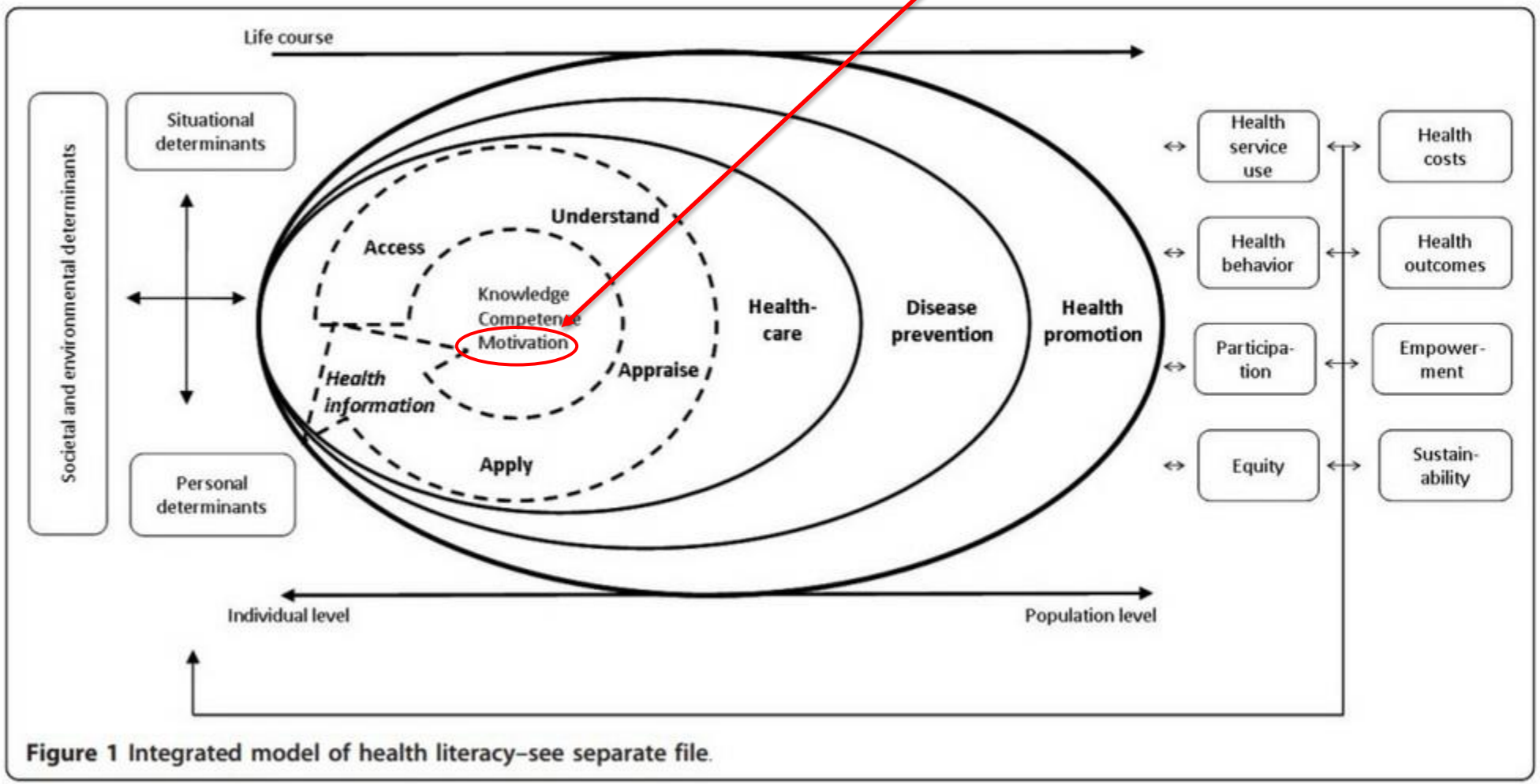


Figure 1 Integrated model of health literacy–see separate file.

หัวข้อวันนี้ : การสื่อสารสร้างแรงใจ: จาก MI → BA → BI

- Motivational Interviewing
- การสื่อสารเพื่อกระตุ้นแรงจูงใจในการเปลี่ยนพฤติกรรมสุขภาพ
- และเครื่องมือ BA / BI เพื่อจุดประกาย แรงใจ และการขยับใจ

ปัญหาการสื่อสารแบบเดิม

- “บอกแล้วให้กินยาให้ครบ!”
- “ทำไม ไม่ออกกำลังกาย!”

MI คือ การฟังด้วยหัวใจ ไม่ตัดสิน

- MI เริ่มจาก “เปลี่ยนเจตนาในการพูด”

จาก “เราจะบอกให้เขาเปลี่ยน” ⟶ “เราจะช่วยให้เขาอยากเปลี่ยน”

เราจะ .... เปลี่ยน

- จาก “บ่น” ⟶ เป็น “ถาม”
- จาก “สั่ง” ⟶ เป็น “ฟัง”
- จาก “ตัดสิน” ⟶ เป็น “เข้าใจ”

แนวคิดสำคัญของ MI

1. ฟังมากกว่าพูด (Listen > Tell)
2. เข้าใจมากกว่าตัดสิน
3. ค้นหาคุณค่า มากกว่าชี้ข้อผิดพลาด
4. เปลี่ยนจากแรงกดดัน เป็นแรงบันดาลใจ

ทักษะพื้นฐานของ MI (OARS)

- O: Open-ended Question – ถามปลายเปิด เพื่อให้เขาได้คิด
- A: Affirmation – ชื่นชมสิ่งที่เขาทำดี
- R: Reflection – สะท้อนสิ่งที่เขาพูด เพื่อให้รู้ว่าเราฟัง
- S: Summarizing – สรุปสิ่งที่ได้ยิน เพื่อจัดระเบียบความคิดร่วมกัน

ตัวอย่างบทสนทนา MI vs Non-MI

แบบเดิม (Non-MI)	แบบ MI
“คุณต้องลดน้ำตาลนะ!”	“อะไรทำให้คุณอยากเริ่มลดน้ำตาลคะ?”
“อย่าลืมออกกำลังกาย!”	“คุณชอบการออกกำลังกายแบบไหนคะ?”

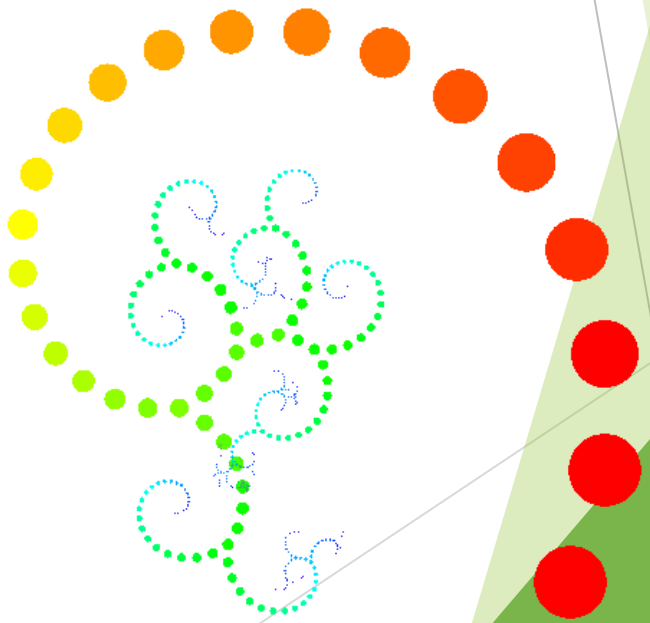
MI ทำให้คนฟังรู้สึกว่า ‘ฉันมีคุณค่า’ ไม่ใช่ ‘ฉันผิด’

ฝึก : ถาม–ฟัง–สะท้อน

- จับคู่กัน 2 คน
- คนหนึ่งพูดเรื่อง “สิ่งที่อยากปรับปรุงในงานของตัวเอง” ประมาณ 2 นาที
- อีกคนมีหน้าที่ “ฟัง” และใช้ OARS — ถาม ชื่นชม สะท้อน และสรุป
- แล้วสลับกัน

BA : Brief Advice

- BA คือ “คำแนะนำสั้น ๆ” เชิงบวกที่มีพลัง
- เวลา 1–3 นาที
- พูดในคลินิกทั่วไป หลังคัดกรอง



หลักง่าย ๆ ของ BA “3 เป็น”

- ชมเป็น – เปิดใจ - เริ่มจากสิ่งที่เขาทำได้ดี
- ถามเป็น – ค้นคุณค่า - ชวนคิดถึงคุณค่าหรือเหตุผล
- แนะเป็น – เชื่อมคุณค่ากับการลงมือทำ -ให้ทางเลือก ไม่บังคับ

ชมเป็น (Affirmation)

- “การชมเป็น” คือ *จุดเริ่มต้นของแรงจูงใจจาก ภายใน* ที่ทำให้คนเปิดใจและอยากร่วมมือ

ชมเป็น (Affirmation) 6 แบบ

1. ชมจากเจตนา ไม่ใช่แค่ผลลัพธ์

“ดีจังเลยนะคะที่ลดน้ำหนักได้” (ชมผลลัพธ์)

“ดีมากเลยค่ะที่พยายามดูแลสุขภาพด้วยตัวเอง แม้จะยังไม่เห็นผลทันที” (ชมเจตนา)

เป้าหมาย: ให้เขารู้สึกว่า “ความตั้งใจของฉันมีค่า”

2. ชมสิ่งเล็ก ๆ ที่เขาทำได้ แม้จะดูเล็กน้อย

- เพราะทุกการเปลี่ยนแปลงใหญ่ เริ่มจากการขยับเล็ก ๆ

ตัวอย่าง:

- “ดีมากเลยค่ะที่วันนี้มาตามนัด — นั่นคือการเริ่มต้นที่ดีมาก”
- “ขอบคุณนะคะที่ยอมเล่าให้ฟัง แปลว่าคุณไว้ใจเรา”
- “คุณคิดเรื่องนี้บ่อย แปลว่าคุณอยากดูแลตัวเองจริง ๆ”
- *เป้าหมาย:* เสริมความมั่นใจ (self-efficacy) ว่าเขาทำได้

3. ชมอย่างจริงใจและเฉพาะเจาะจง

- อย่าชมแบบกว้าง ๆ ว่า “เก่งจังเลยค่ะ” เพราะฟังแล้วอาจรู้สึกปลอม ชมให้เห็น “สิ่งที่เราเห็นในตัวเขา”

ตัวอย่าง:

- “ฉันชอบที่คุณวางแผนเรื่องสุขภาพอย่างรอบคอบนะคะ”
- “ฟังดูคุณเป็นคนที่รับผิดชอบมากเลยค่ะ แม้จะเหนื่อยก็ยังมาหาหมอ”
- 🎯 *เป้าหมาย:* ให้คนรู้สึกว่า “เราเห็นเขาจริง ๆ” ไม่ใช่พูดตามมารยาท

4. ชมแล้ว “หยุดนิ่ง” สักครู่ ให้เขาซึมซับ

- หลายครั้งเราชมแล้วรีบพูดต่อ ทำให้คนฟังไม่ทันรู้สึกถึงคุณค่าของคำชมนั้น

เทคนิคง่าย ๆ:

พูดคำชม แล้ว “ยิ้ม” หรือ “พยักหน้าเบา ๆ” 2–3 วินาที

นั่นคือช่วงเวลาที่แรงใจเริ่มงอก

5. ชมแล้วโยงเข้ากับคุณค่าชีวิต (Value Link)

- นี่คือการ “ยกระดับคำชม” ให้กลายเป็นแรงบันดาลใจระยะยาว

ตัวอย่าง:

- “ดีมากเลยค่ะที่ตั้งใจมาตรวจ เพราะคุณบอกว่าอยากอยู่ดูหลานโต — สิ่งนี้กำลังทำให้คุณเข้าใกล้เป้าหมายนั้นแล้วนะคะ”
- “คุณพยายามลดเค็มเพราะอยากให้หัวใจแข็งแรง เพื่อจะได้มีแรงดูแลแม่ — ฉันว่ามันอบอุ่นมากเลยค่ะ”
- 🎯 *เป้าหมาย:* ให้เขารู้สึกว่า “สิ่งที่ฉันทำ มีความหมายกับชีวิตของฉัน”

6. อย่าชมแบบเปรียบเทียบ

- เช่น “คุณทำดีกว่าคนอื่นนะ” เพราะจะทำให้คนฟังรู้สึกถูกตัดสินโดยไม่ตั้งใจ
- ให้ชมในแบบ “เฉพาะตัวเขา”
- ✅ “ดีมากเลยค่ะที่คุณเริ่มขยับมากขึ้นกว่าเดิม”

(ไม่ต้องพูดว่า “ดีกว่าคราวก่อน” — แค่ “**มากขึ้นกว่าเดิม**” ก็พอ)

สูตรจำง่าย “ชม 3 มิติ”

มิติ	ถามตัวเองก่อนพูด	ตัวอย่างคำพูด
ใจ	เขามีเจตนาดีอะไรไหม?	“ขอบคุณนะคะที่พยายามมาดูแลตัวเองแม้จะเหนื่อยมาก”
กาย	เขาลงมือทำอะไรบางอย่างไหม?	“ดีจังเลยค่ะที่เริ่มเดินออกกำลังกายทุกเย็น”
ความหมาย	เขาทำสิ่งนี้เพื่ออะไร?	“คุณตั้งใจทำเพื่อครอบครัว ฉันเห็นความอบอุ่นในนั้นเลยค่ะ”

สูตรจำง่าย: 3 ขั้นตอนของการชมเป็น

1. เห็นสิ่งที่เขาทำหรือเจตนาที่ดี
2. สะท้อนสิ่งนั้นออกมาอย่างอบอุ่น
3. หยุดนิ่งเล็กน้อย ให้เขาซึมซับคำชม

“การชมไม่ใช่คำหวาน แต่คือการยืนยันคุณค่าของเขาในแบบที่เขาเป็น

ถามเป็น (Ask for Value) สำรวจใจ

- เมื่อใจเปิดแล้ว จึงค่อยถามเพื่อค้นหาแรงบันดาลใจในตัวเขา

ถามเป็น (Ask for Value) สำรวจใจ

- **ถามเป็น ไม่ใช่ถามเพื่อหาคำตอบเชิงเหตุผล** แต่คือการ **ถามเพื่อค้นหาคุณค่า (Value) และแรงบันดาลใจภายใน (Intrinsic motivation)** เพื่อนำไปสู่ “แนะเป็น” ที่ตอบโจทย์ “สิ่งสำคัญของเขา” ไม่ใช่ของเรา

เป้าหมายของการถาม

- ค้นหาคุณค่าหรือสิ่งสำคัญในชีวิตเขา

ตย.

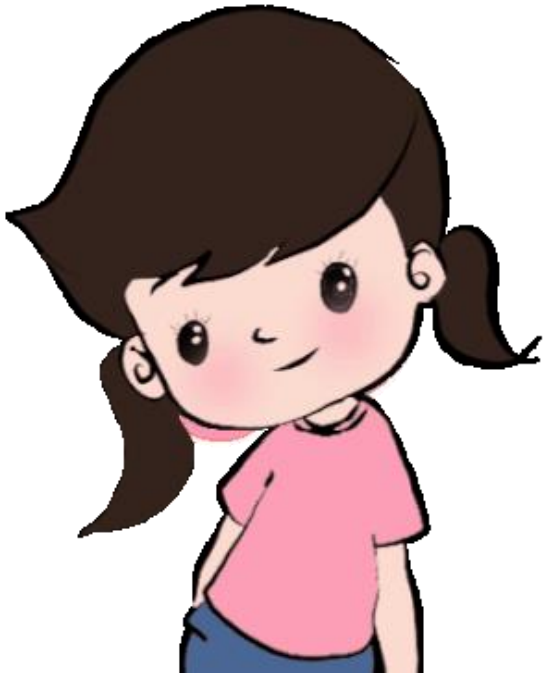
“อะไรคือสิ่งที่สำคัญที่สุดสำหรับสุขภาพของคุณ?”
“คุณอยากมีสุขภาพดีเพื่ออะไรคะ?”
“อะไรทำให้คุณอยากมีแรงกายแรงใจขึ้น?”

สูตรจำง่าย: 3 ขั้นตอนของการถามเป็น

1. ฟังสิ่งที่เขาพูดโดยไม่ขัด
2. ถามต่อเพื่อค้นหาว่า “อะไรสำคัญสำหรับเขา”
3. จับประเด็นคุณค่านั้นไว้ เพื่อโยงไปสู่ ‘แนะเป็น’ ภายหลัง

แนะเป็น (Advise with Meaning)

- เป้าหมาย เสนอแนวทางที่สอดคล้องกับคุณค่านั้น



หลักการ 3 ข้อของ “แนะเป็น”

หลัก	คำอธิบาย	ตัวอย่างคำพูด
1. ขออนุญาตก่อนแนะนำ (Permission)	เพื่อแสดงความเคารพ ไม่บังคับ	“คุณอยากฟังแนวทางที่อาจช่วยได้ไหมคะ?”
2. เสนอข้อมูลอย่างสั้นและชัด (Information)	ให้ข้อมูลเชิงวิชาชีพ แต่ไม่ยัดเยียด	“บางคนที่อยากเริ่มลดน้ำหวาน จะเริ่มจากลดวันละแก้วก่อนก็ได้ค่ะ”
3. เชื่อมโยงกับคุณค่าของเขา (Link to Value)	เพื่อให้เขาเห็นว่า “ทำเพื่อตัวเอง ไม่ใช่เพื่อหมอ”	เพราะคุณอยากแข็งแรงอยู่กับลูก ถ้าลดน้ำหวานลงวันละแก้ว จะช่วยหัวใจแข็งแรงขึ้นได้มากเลยค่ะ”

ตัวอย่าง แนะเป็น ที่สอดคล้องกับ คุณค่า

สถานการณ์	คุณค่าที่ค้นพบ (จากการถามเป็น)	แนะเป็น (ที่เชื่อมกับคุณค่านั้น)
“หนูติดน้ำหวานมากเลย ลดไม่ได้หรอก”	อยากอยู่กับลูกไปนาน ๆ	“เพราะคุณอยากอยู่กับลูกไปนาน ๆ การลดน้ำหวานวันละแก้วอาจช่วยให้หัวใจแข็งแรงขึ้นได้มากเลยค่ะ”
“เบื่อกินยาแล้ว ลืมบ่อย”	อยากมีแรงทำงาน	“ถ้าอยากมีแรงทำงานทุกวัน การวางยาไว้ข้างแก้วน้ำตอนเช้าอาจช่วยให้ไม่ลืมได้ค่ะ”
ไม่อยากออกกำลังกายเลย	อยากมีแรงดูแลพ่อแม่	“เพราะอยากมีแรงดูแลพ่อแม่ การเดินรอบบ้านวันละ 10 นาทีก็เป็นจุดเริ่มต้นที่ดีมากเลยค่ะ”
“เลิกบุหรี่ไม่ไหวหรอก”	อยากอยู่กับหลานนาน ๆ	“เพราะอยากอยู่ดูหลานโต การลดบุหรี่ลงวันละมวนก็ถือว่าเริ่มได้ดีมากค่ะ”

สรุปแนวคิดสั้น ๆ

- “แนะเป็น” ไม่ใช่แค่การบอกให้ทำอะไร
  แต่คือการ เชื่อม “ความรู้ของเรา” กับ “ความฝันของเขา”
  เมื่อเขารู้สึกว่า สิ่งที่เราชวนทำช่วยให้เขาได้ใกล้สิ่งที่เขารัก
  — เขาจะเริ่มทำด้วยหัวใจ

ฝึก 3 เป็น

- สมมติคนไข้พูดว่า “หนูติดน้ำหวานมากเลย ลดไม่ได้หรอก” ให้แต่ละกลุ่มช่วยกันแต่งคำพูด 3 เป็น
- ชมเป็น
- ถามเป็น
- แนะเป็น

ตัวอย่างคำตอบ

- “คุณมีความตั้งใจดีมากที่มาตามนัดนะคะ”
- “อะไรที่ทำให้คุณอยากลดน้ำตาลในเลือด?”
- “ถ้าลดน้ำหวานวันละแก้ว สุขภาพจะดีขึ้นมากเลยค่ะ”

ตัวอย่างคำตอบ

- “ดีจังเลยนะคะที่คุณรู้ตัวว่ามันยาก” (ชม)
  “มีอะไรที่อยากลองเปลี่ยนบ้างไหมคะ?” (ถาม)
  “ถ้าเริ่มจากลดวันละแก้วดูไหมคะ?” (แนะ)

“ตัวอย่างคำตอบ

- ชมเป็น: “ดีจังเลยค่ะที่คุณรู้ตัวและพูดตรง ๆ”
- ถามเป็น: “สุขภาพดีในแบบของคุณคือแบบไหนคะ?” *(เพื่อค้นหาคุณค่า — เช่น เขาอาจตอบว่า “อยากอยู่กับลูกไปนาน ๆ”)*
- แนะเป็น: “ถ้าอยากอยู่กับลูกไปนาน ๆ การลดน้ำหวานลงวันละแก้วก็เป็นก้าวเล็กที่ช่วยมากเลยค่ะ”

BI (Brief Intervention)

- การพูดคุยกระตุ้นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม
- 5–15 นาที
- ใช้ในเคสที่เริ่มตระหนัก แต่ยังไม่ลงมือ
- BI คือขั้นต่อยอดของ BA เหมาะกับกลุ่มที่เริ่มมีพฤติกรรมเสี่ยง เช่น ดื่มสุรา สูบบุหรี่ ไม่กินยา

BI (Brief Intervention): 5A

- Affirmation – ชมเป็น
- Ask – ถามเป็น
- Assess – ประเมินแรงจูงใจหรือความพร้อม
- Advice – แนะเป็น
- Assist – วางแผนเป็น
- เหมือนเราเดินเคียงข้างผู้ป่วย จาก “อยากเปลี่ยน” ⟶ “ลงมือทำ”

ขั้นตอน	จุดประสงค์	ตัวอย่างคำพูด	เทคนิค
A1. Affirmation – ชมเป็น	เปิดใจผู้รับบริการ	“ดีมากเลยค่ะที่วันนี้มาตามนัด แปลว่าคุณอยากดูแลสุขภาพจริง ๆ”	ใช้คำชมเฉพาะเจาะจง, ชมเจตนา ไม่ใช่ผลลัพธ์
A2. Ask – ถามเป็น	ค้นหาคุณค่าหรือแรงจูงใจ	“อะไรคือสิ่งสำคัญที่ทำให้คุณอยากเริ่มดูแลตัวเองตอนนี้คะ?”	ใช้คำถามปลายเปิด, ฟังเชิงสะท้อน
A3. Assess – ประเมินแรงจูงใจหรือความพร้อม	ให้เขาประเมินตัวเองว่า “พร้อมแค่ไหน”	“ถ้าให้คะแนนแรงใจจาก 0–10 คุณให้เท่าไหร่คะ?”	ใช้ “Scaling Question” + “ถามต่อ” เช่น “ทำไมถึงเลือกเลขนี้ ไม่ใช่เลขต่ำกว่า?”
A4. Advice – แนะเป็น	เสนอข้อมูล/คำแนะนำที่เชื่อมกับคุณค่าของเขา	“เพราะคุณอยากอยู่ดูหลานโต การลดน้ำหวานวันละแก้วอาจช่วยหัวใจแข็งแรงขึ้นนะคะ”	ขออนุญาตก่อนแนะนำ (“อยากฟังแนวทางไหมคะ?”)
A5. Assist – วางแผนเป็น	ชวนเขาวางแผนที่ทำได้จริง	“คิดว่าพรุ่งนี้อยากเริ่มจากตรงไหนดีคะ?” หรือ “มีอะไรที่เราช่วยสนับสนุนคุณได้บ้างไหม?”	ใช้คำถาม “When–What–How” เพื่อให้เขากำหนดแผนด้วยตนเอง

ฝึก BI

- แบ่งกลุ่ม 3 คนค่ะ

  คนหนึ่งเป็นผู้ให้คำปรึกษา

  คนหนึ่งเป็นผู้ป่วย

  อีกคนเป็นผู้สังเกตการณ์

- ใช้สถานการณ์จริง เช่น คนที่อยากลดน้ำหนัก หรืออยากออกกำลังกาย

  ผู้สังเกตจะบันทึกว่า ผู้ให้คำปรึกษาใช้ 5A ครบไหม

  (ฝึก 6 นาที แล้วแลกเปลี่ยน 2 นาที)

สรุป

BA (Brief Advice)	การให้คำแนะนำสั้น ๆ เชิงบวก	1–3 นาที	พูดในคลินิกทั่วไป หลังคัดกรอง
BI (Brief Intervention)	การพูดคุยกระตุ้นการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม	5–15 นาที	ใช้ในเคสที่เริ่มตระหนักแต่ยังไม่ลงมือ
MI (Motivational Interviewing)	การสัมภาษณ์เชิงสร้างแรงจูงใจอย่างลึก	20–60 นาที	ใช้กับเคสที่ต่อต้านหรือมีความลังเลสูง

ระยะ	ใช้แนวทาง	ตัวอย่างการพูด
เริ่มต้น (BA)	ชม–ถาม–แนะ	“ดีมากเลยค่ะที่คุณสังเกตว่าดื่มน้ำหวานบ่อย แสดงว่าคุณอยากดูแลสุขภาพนะคะ... อะไรที่ทำให้คุณรู้สึกว่ายากที่สุดเวลาจะลดคะ?”
ต่อเนื่อง (BI)	ใช้คำถามเปิด–สะท้อน	“ถ้าให้คะแนนแรงใจในการลดน้ำหวานจาก 0–10 คุณให้เท่าไหร่คะ?” ⟶ “ทำไมถึงให้ 6 ไม่ใช่ 3?”
ลึก (MI)	ใช้การฟังเชิงสะท้อน–ยืนยันคุณค่า	“ฟังดูคุณอยากมีแรงไปทำงานและอยู่กับลูกนาน ๆ ใช่ไหมคะ นั่นเป็นเหตุผลที่คุณอยากลองลดน้ำหวานจริง ๆ”

MI / BA / BI ในระบบบริการ

- เราสามารถใช้ MI / BA / BI ได้ในหลายระดับ
- OPD, ER, IPD: ใช้ BA เพื่อสร้างแรงจูงใจทั่วไป
- คลินิกเฉพาะโรค: ใช้ BI เพื่อช่วยผู้ป่วยวางแผน
- คลินิกจิตบำบัด: ใช้ MI ลึก ๆ เพื่อเข้าใจแรงจูงใจของผู้ป่วย
- และยังสามารถใช้กับเครือข่าย รพ.สต. เพื่อให้สื่อสารในแนวเดียวกันได้ด้วย

สรุป

- MI = ฟังเพื่อปลุกแรงใจ
- BA = แนะนำสั้น ๆ อย่างแตะใจ
- BI = ช่วยให้ลงมือทำได้จริง
- Health Literacy ไม่ใช่แค่ “รู้” แต่ “รู้แล้วทำได้”

- “Health Literacy เริ่มที่แรงจูงใจจะนำไปใช้”
- ถ้าเราสื่อสารด้วยหัวใจ ใช้คำพูดที่ฟังด้วยสติ

เราจะไม่ได้แค่ให้ข้อมูล...แต่เราจะ “สร้างแรงใจ”

ให้คนอยากดูแลสุขภาพของตัวเองจริง ๆ

Thank you