

**CÁC KỸ NĂNG NÂNG CAO
TRONG HỖ TRỢ ĐIỀU TRỊ
METHADONE**

MỤC TIÊU BÀI HỌC

- Phân biệt được sự khác nhau giữa kỹ năng và kỹ thuật
- Hiểu được các kỹ năng nâng cao và bối cảnh sử dụng trong hỗ trợ điều trị Methadone
- Thực hành được các kỹ năng nâng cao trong các tình huống cụ thể làm việc với bệnh nhân điều trị Methadone

KĨ THUẬT

Kĩ thuật là cách thức thực hiện có hiệu quả một công việc theo cách mà không dễ dàng nhìn thấy ngay được.

KĨ NĂNG

Kĩ năng là khả năng, thường là *do học được* và thành thục thông qua đào tạo, luyện tập, để thực hiện một hành động đạt hiệu quả mong muốn

CÁC KỸ NĂNG NÂNG CAO

- Tự tin vào năng lực bản thân
- Khen ngợi
- Chính khung
- Lựa chọn theo sự phản kháng
- Diễn giải
- Đối kháng

TỰ TIN VÀO NĂNG LỰC BẢN THÂN

Niềm tin vào khả năng của bản thân khách hàng trong thực hiện công việc hoặc hoàn thành mục tiêu của họ

Đối với khách hàng:

- Cho họ sự tự tin rằng họ có thể thành công
- Tiếp thêm năng lượng và nhiệt huyết

Đối với tư vấn viên:

- Cần phải thực tế

KHEN NGỢI

Thể hiện sự quan tâm tích cực và hỗ trợ những nỗ lực của khách hàng trong quá trình thay đổi hành vi

Đối với khách hàng:

- Tạo thêm cơ hội để họ tự tin hơn
- Nhiều động lực

CHỈNH KHUNG

Đưa ra một cách hiểu khác hoặc diễn giải thông tin

Giúp khách hàng:

- Hiểu rõ hơn về hành vi của mình
- Nói kết những hậu quả mà từ trước đến nay họ chưa từng nghĩ tới

Giúp tư vấn viên:

- Hỗ trợ để thay đổi hành vi, tư vấn viên giúp khách hàng đạt được sự thay đổi

LỰA THEO SỰ PHẢN KHÁNG

- Phản hồi đơn giản
- Phản hồi theo hướng phóng đại
- Phản hồi hai chiều

DIỄN GIẢI

Điều quan trọng là: Bắt đầu câu diễn giải của bạn một cách không đối kháng giúp khách hàng không cảm thấy bị phán xét.

Ví dụ:

“Theo tôi thấy thì ...”,

“Tôi băn khoăn không biết...”

DIỄN GIẢI

Gồm 3 thành phần sau:

- Xác định và nhắc lại những thông điệp cơ bản
- Bổ sung thêm ý kiến của tư vấn viên để đưa ra một cách hiểu mới
- Kiểm tra lại những quan điểm này với khách hàng

DIỄN GIẢI

Giúp tư vấn viên:

- Chia sẻ một khía cạnh nhìn nhận mới để khách hàng cân nhắc
- Gợi ý những chiến lược mới để giải quyết vấn đề

Giúp khách hàng:

- Nhận ra rằng có nhiều cách để người ta nhìn nhận về các tình huống, vấn đề và giải pháp
- Linh hoạt hơn và khám phá ra nhiều quan điểm mới
- Hiểu vấn đề một cách rõ ràng hơn

ĐỐI KHÁNG

Sử dụng khi cần chỉ ra cho khách hàng thấy sự khác biệt giữa những điều họ tin (hoặc nghĩ) và những việc họ làm.

ĐỐI KHÁNG

Giúp tư vấn viên:

- Lấy bản thân mình làm tấm gương cho khách hàng, thông qua giao tiếp cởi mở, chân thực và thẳng thắn

Giúp khách hàng:

- Phá vỡ hàng rào phòng thủ mà họ đã vô tình hoặc cố ý dựng lên
- Nhìn nhận được sự khác nhau giữa những gì họ nghĩ và điều họ làm

MỘT SỐ ĐIỂM CẦN TRÁNH (1)

- Ra lệnh hoặc yêu cầu làm
- Đe dọa hoặc cảnh cáo
- Tranh cãi hoặc thuyết phục
- Lên mặt đạo đức
- Chỉ trích hoặc quy chụp

MỘT SỐ ĐIỂM CẦN TRÁNH (2)

- Không chân thành
- Lặp đi lặp lại
- Sáo rỗng
- Sử dụng từ chuyên môn
- Thoả hiệp

KẾT LUẬN

- Kỹ năng tư vấn là những công cụ cơ bản sử dụng tư vấn điều trị nghiện ma túy
- Những kỹ năng này được sử dụng cùng với các kỹ thuật tư vấn dự phòng tái nghiện để xây dựng nền móng cho tư vấn điều trị nghiện ma túy hiệu quả