Komunikace s pacienty, kteří váhají s očkováním proti covidu-19: jak může pomoci metoda motivačních rozhovorů

PhDr. Jan Soukup, Ph.D.

Psycholog a psychoterapeut

Článek poskytuje návod, jak komunikovat s pacienty ohledně očkování proti covidu-19. Ve stručnosti jsou představeny východiska a principy metody motivačních rozhovorů a z nich vycházející doporučení. Využití základních komunikačních technik je ilustrováno na příkladu rozhovoru s pacientem. Průběh rozhovoru je shrnut do pěti základních kroků.

Klíčová slova: očkování, covid-19, motivační rozhovory, komunikace.

Communication about covid-19 vaccination with hesitant patients: how can motivational interviewing help

The article offers advice how to communicate with patients about covid-19 vaccination. The fundamentals and principles of motivational interviewing are briefly introduced together with suggestions for conversation. The basic communication techniques are illustrated on examples. The structure of the conversation is summarized in five steps.

Key words: vaccination, covid-19, motivational interviewing, communication.

Úvod

Tento článek je určen pro zdravotníky, kteří buď sami provádějí očkování proti onemocnění covid-19, nebo se o očkování s pacienty baví. Popisovaný postup vychází z metody motivačních rozhovorů (1, 2) a je využitelný zvláště s váhajícími pacienty, v situacích, kde nestačí zřetelné doporučení očkování a stanovení termínu (3, 4). Je vhodný jak pro krátkou intervenci (několik minut), tak i má-li zdravotník na pacienta času více. To podstatné z popsaného přístupu lze použít i v komunikaci mezi zdravotníky navzájem (vrchní sestra – sestra, lékař – sestra), v rozhovorech s pacienty obecně, a s ohledem na současnou situaci třeba i v komunikaci s veřejností (hygienici při trasování nakažených, při plánování osvětových a preventivních kampaní aj.).

Odmítání vakcinace je jednou z nejzávažnějších globálních zdravotních hrozeb součas-

nosti (5). Tento postoj může naplňovat některé důležité psychologické potřeby – potřebu bezpečí a jistoty, autonomie, sounáležitosti, může být výrazem nedůvěry ve společnost či zdravotnictví. Častější než úplné odmítání je nejistota, váhání či odkládání rozhodnutí o očkování. Právě rozhovoru s ambivalentními pacienty se v tomto článku budeme věnovat především.

Rozhodování, motivace a motivační rozhovory

Rozhodnutí o očkování je výsledkem procesu, při kterém člověk musí zohlednit různé, často protichůdné motivy. Podívejme se nejprve na některé užitečné poznatky o jevech, které souvisejí s procesem rozhodování, a později uvidíme, jak se odrážejí v konverzaci týkající se změny chování nebo rozhodování:

1) **Lidé mají přirozenou tendenci na logickou argumentaci, poučování, nevyžádané rady a jiné formy tlaku reagovat obhajováním (tzv. reaktance).** Konverzace ohledně očkování pak vypadá následovně: „Měl byste...“ – „Ano, ale slyšel jsem...“; „Vakcína je bezpečnější než onemocnění.“ – „Ano, ale já si myslím, že jsem v dobré kondici a...“. Když zdravotník obhajuje vakcinaci, pacienta to „nutí“ obhajovat opak, tj. zdůrazňovat rizika, překážky a další důvody proti, čímž se pravděpodobnost, že se v budoucnu nechá očkovat, snižuje (viz bod 2)!

2) **Lidé s větší pravděpodobností udělají to, co říkají, že udělají.** Budou-li argumentovat proti očkování („ano, ale...“), jeho pravděpodobnost se snižuje; a naopak, budou-li sami uvádět důvody, proč se očkovat nebo hovořit o své schopnosti případné potíže a komplikace s tím spojené zvládnout, šance se zvyšuje (6).

KORESPONDENČNÍ ADRESA AUTORA:

PhDr. Jan Soukup, Ph.D., honzasoukup@yahoo.com

Psycholog a psychoterapeut, Březová 623/66, 637 00 Brno

Cit. zkr: Med. praxi 2021; 18(3): 211–214

Článek přijat redakcí: 4. 4. 2021

Článek přijat k publikaci: 2. 6. 2021

3) **Každý pacient je alespoň trochu ambivalentní.** Většina z nich se pravděpodobně bude chtít očkovat, což nemusí znamenat, že nemají žádné pochybnosti či obavy. Určitá část bude proti, což opět ale neznamená, že o možnosti očkování nikdy neuvažovali nebo nemají žádné důvody se nechat očkovat. U váhajících pacientů je možné, že důvody pro a proti očkování, případně jejich obavy a nádeje s ním spojené, jsou přibližně v rovnováze. **Cílem rozhovoru je, aby pacient spíše hovořil o důvodech k očkování, než o opačné straně svojí ambivalence.**

4) **Pracovní vztah, charakterizovaný vzájemnou otevřeností a důvěrou,** je předpokladem toho, aby pacient byl ochoten zkoumat svoji ambivalenci a také aby byl ochoten zabývat se informacemi a podněty, které dostává od zdravotníka.

5) **Motivují jen ty informace, které jsou osobně relevantní – tj. oslovují potřeby, hodnoty, cíle člověka.** Toto je velmi individuální, proto také často tzv. rozumné a obecně platné rady a informace nemívají efekt.

Z uvedených poznatků vycházejí **motivační rozhovory**: jsou evidence-based přístupem, jak vést rozhovor zaměřený na posilování vnitřní motivace ke změně postoje a chování a podporu při rozhodování (1, 2, 7). Jsou charakterizované partnerským a nehodnotícím přístupem a snahou o hlubší porozumění, tématem rozhovoru je hlavně zkoumání ambivalence – pomoc pacientům prozkoumat a ujasnit si hodnotu jejich různých konkurujících si pohledů na danou změnu či rozhodnutí a posílení vnitřní touhy (důvodů, potřeby, přání, schopnosti) po změně. Nejde tedy o metodu, jak druhého přesvědčit nebo jej dovést k nějakému předem určenému rozhodnutí. Cílem motivačního rozhovoru je vytvořit takové podmínky, aby pacient mohl prozkoumat svá skutečná přání, hodnoty a cíle, a aby sám hovořil o výhodách či možnosti změny; výskyt takových výroků (tzv. „řeči změny“) statisticky souvisí s pravděpodobností změny. Dosažení tohoto cíle usnadňují základní komunikační techniky (reflexe, afirmace, otevřené otázky), pracovník se zároveň snaží vyhnout výročkům, které vyvolávají potřebu pacientů se obhajovat (sem patří i argumentace fakty, poučování, nevyžádané rady, zlehčování důvodů, které uvádí pacient, přesvědčování).

Využití motivačních rozhovorů může zvýšit pravděpodobnost změny chování pacientů (např. očkování; 9), přináší lepší pocit z práce a z kontaktu s pacienty, komunikace je otevřenější a konstruktivnější, zvyšuje se compliance (10), snižuje se množství konfliktů s pacienty a riziko vyhoření (11).

Některá doporučení pro vedení rozhovoru

Motivační rozhovory mají své místo hlavně v těch oblastech medicíny, kde k úspěchu léčby potřebujeme dlouhodobější spolupráci a motivaci pacienta (dodržování diety, pravidelné užívání léků, změna životního stylu, docházka na preventivní kontroly). Ačkoli níže uvedená doporučení možná nepůsobí jako nejpřímější cesta k výsledku, je výzkumem podložena jejich účinnost v ovlivňování chování ambivalentních pacientů (3, 12, 13).

- Snažte se především naslouchat a porozumět, to je nejrychlejší cesta k navázání dobrého pracovního vztahu a důvěry. Nasloucháme proto, abychom porozuměli, nikoli proto, abychom zjistili, jak zareagovat.
- Ačkoli to není běžná praxe, zdravotník by celkově měl mluvit maximálně 50 % času, raději ještě méně. Prvních 20 % času setkání by měl mluvit především pacient, ve zbytku času se poměr může vyrovnat (14).
- Cílem rozhovoru s váhajícím člověkem není, aby se na místě pro očkování rozhodl, ale aby on sám uváděl důvody, proč je dobré se před onemocněním chránit a proč by bylo dobré se očkovat. Tím se zvyšuje pravděpodobnost, že se v budoucnu pro očkování rozhodne.
- Podporujte autonomii a právo na vlastní volbu pacienta tím, že se ptáte, zda se můžete o tématu očkování bavit nebo zda stojí o nějaké další informace, že se zajímáte o jeho názory a preference a respektujete jeho rozhodnutí.
- Nebojte se vyjádřit porozumění pro to, že se dotýčný obává, a nebojte se připustit nejasnosti ohledně vakcinace a případné nežádoucí účinky. Lidé o nich vědí a jejich zlehčování či popírání ze strany zdravotníka vede k tomu, že je oni sami budou o to více zkoumat, zmiňovat, poroste tím jejich vnímaná důležitost.

- Rozhodnutí, zda se nechat očkovat, je odpovědností pacienta. Odpovědností zdravotníka v tomto případě je vytvořit takové podmínky, aby se pacient mohl co nejlépe rozhodovat, bez potřeby se obhajovat.
- Neřešte, zda jsou důvody k odmítání očkování racionální; racionality hraje v této věci obvykle jen okrajovou úlohu. Proto je také časovou ztrátou snažit se uvádět racionální argumenty ve prospěch očkování.
- Ovládněte svoji nevědu, netrpělivost, frustraci a pokuste se vidět před sebou především člověka – kterému na něčem záleží, je nejistý, má obavy, má svoje potřeby. Váš vztah je aktuálně i do budoucna důležitější než to, zda a kdy se nechá naočkovat (tento postoj zároveň tuto dobu zkracuje).
- Nepřesvědčujte – to vede k obraně. Když vám pacient uvěří, že se ho opravdu nesnažíte někde tlačit, nebude mít důvod se obhajovat a rozhovor začne být konstruktivnější.
- Nezelehčujte pacientovy obavy, nezpochybňujte věrohodnost nebo správnost informací, které má, vyhněte se konfrontaci a reagujte na to podstatné, o čem pacient mluví; to, o čem máte potřebu mluvit vy, odložte na později.
- První výhrada či argument, který pacient uvede jako příčinu svého váhání, není častokrát příliš podstatný. Snaha zdravotníka jej vyvrátit má proto malý efekt na rozhodnutí pacienta, je to ztráta cenného času. Zpomalte, vyčkejte s reakcí, dejte sobě i pacientovi čas si porozumět.
- Poskytujte informace pouze se svolením pacienta a jen v nezbytné míře. Mnohem důležitější než to, jaké informace poskytnete, je to, jaké informace pacient přijme a zpracuje. Sledujte reakce pacientů a zájmejte se, jak hodnotí, co jste jim řekli, co je na tom zaujalo.

Základní komunikační techniky

Vedení motivačního rozhovoru usnadňují následující typy komunikačních technik:

Otevřené otázky

„Z jakých důvodů váháte se nechat očkovat?“

„Jaké naopak vidíte důvody se nechat očkovat?“

„Jaké výhody by mohlo to, že se necháte očkovat, přinést lidem kolem vás?“
 „Co víte o bezpečnosti vakcíny?“

Reflexe

Reflexe je výrok, kterým zdravotník sděluje, jak porozuměl podstatě toho, co mu právě pacient řekl nebo co se mu snaží říci:
 „Takže vaše největší obava je ...“
 „Vidím, že vám není lhostejné, jak ...“
 „Dvě věci, na které se nejvíce těšíte, jsou ...“
 „Cítíte se zahlcený protichůdnými informacemi.“

Afirmace

Afirmace je forma ocenění, ve které zdravotník sděluje pacientovi, jakých dovedností, důležitých osobních hodnot a postojů si u něj všiml, co pacient vykonal nebo dokázal:
 „Hodně jste o očkování přemýšlel.“
 „Je pro vás důležité, aby se vaši rodiče cítili bezpečně.“
 „Máte rád, když si na věci můžete udělat svůj vlastní názor.“
 „I když je to teď těžké, uvažujete do budoucna, jak žít naplno.“

Shrnutí

V průběhu nebo na konci rozhovoru může být užitečné shrnout to podstatné, o čem jste se s pacientem bavili. Je vhodné nejprve shrnout obavy či důvody, proč se očkovat nechce, a teprve potom uvést, v čem by očkování pro něj mohlo být dobré. To, co zdravotník shrne jako poslední, nejvíce utkví v paměti a nejspíše se tím druhý člověk bude v mysli zabývat. Po shrnutí může následovat otázka: „Jak vám to zní?“ případně i: „Jaký bude váš další krok?“
 Příklad shrnutí: „Tento rok byl hodně náročný, a když se objevila vakcína, tak jste si nebyl jistý, jestli je bezpečná. Také jste říkal, že byste rád, aby už věci zase fungovaly normálně a nemusel jste se obávat o svoje zdraví a perspektivu v zaměstnání. Jaké budou vaše další kroky?“
 Výše uvedené techniky se uplatňují podle potřeby kdekoli v průběhu rozhovoru, je dobré mít na paměti, že reflexí a afirmací (tj. výroků, kterými dáváme najevo, že pozorně nasloucháme) by mělo být více než otázek (tj. výroků, kterými aktivně hovor směřujeme). V ideálním případě by po otázce měla následovat jedna nebo více reflexí.

Stručný postup

Zde uvádíme stručné schéma možného postupu rozhovoru s ohledem na různou míru motivace pacienta k očkování. Bez ohledu na příčiny váhání pacienta je zcela nezbytné, aby si zdravotník v průběhu celého rozhovoru zachoval neutralitu (tj. neargumentoval ve prospěch očkování), respektoval a zdůrazňoval autonomii pacienta a preferoval udržení dobrého vztahu s pacientem (jako člověkem) před ostatními úkoly.

1) **Požádejte o svolení, zda byste se mohli chvíli věnovat rozhovoru o očkování proti onemocnění covid-19.** Pokud pacient nebude souhlasit, respektujte to (bez podráždění), nabídněte možnost si o tom promluvit na některém z příštích setkání nebo kdykoli by ho k tomu něco zajímalo; dál se už o tom nebavte.

2) **Zeptejte se, zda pacient uvažuje o očkování.** Pokud ano, zeptejte se, zda by o čemkoli, co s očkováním souvisí, ještě něco rád věděl, a je-li to možné, domluvte s ním termín. Pokud váhá, zeptejte se, jak o možnosti nechat se očkovat uvažuje.

3) **V následujícím rozhovoru se pokuste pozorně naslouchat a porozumět perspektivě pacienta a prozkoumejte jeho ambivalenci** – jak rozumí situaci, čemu věří, čeho se obává, jaké má negativní informace a zkušenosti, a zároveň jaké vidí potenciální výhody očkování, jak je připravený se nechat očkovat a co případně ke svému rozhodování ještě potřebuje. Pokud má zájem o očkování, naplánujte s pacientem vhodný termín, případně konkrétní kroky, jak dál postupovat.

4) **Pokud je to zapotřebí, poskytněte vhodným způsobem informace,** ideálně takové, které pacienta zajímají, ale i ty, které považujete za nutné, aby věděl (vždy ovšem s jeho svolením!). Ihned poté se zeptejte, co si o nich myslí, v čem mu přijdou užitečné.

5) Ke konci rozhovoru na toto téma **obě strany ambivalence shrňte** (nejvýznamnější důvody k očkování uveďte a konkrétně vyjmenujte na konci shrnutí), nechte závěrečnou úvahu na něm („Jak vám to zní?“, „Jaký bude váš další krok?“). Nabídněte mu vhodné zdroje informací a další setkání. **Pokud pacient dospěl k nějakému plánu či závazku, byť jen částečnému, shrňte i tento plán,** ujistěte se, že jste dobře rozuměli a že platí.

Ještě jednou si dovoluujeme upozornit, že cílem motivačního rozhovoru není, aby se pacient rozhodl nebo zavázal ke změně (nechat se očkovat), ale aby nahlas vyjádřil možné výhody očkování, případně uvedl jiné výroky, z nichž cítíte, že o tématu konstruktivně uvažuje a které směřují k případné budoucí změně či rozhodnutí. Je-li pacient pevně rozhodnutý se neočkovat, nemusí to ještě znamenat, že je neodpovědný. Můžete s ním probrat jiné způsoby ochrany (jeho vlastní i jeho okolí) před infekcí, nabídnout mu vhodné zdroje informací a nabídnout (případně naplánovat) další setkání s vámi.

Příklady

Nevhodný direktivní styl (převzato z 8, s. 7):

Zdravotník: Vy se tedy nechcete očkovat proti koronaviru? (uzavřená otázka)

Pacient: No...nejsem si jistý. Mám pocit, že bych asi měl, ale mám obavy, že to není úplně bezpečné. (vyjádření ambivalence)

Zdravotník: Není důvod se obávat, že vakcína není účinná. Prošla mnoha klinickými zkouškami a je úplně bezpečná. Není absolutně žádný důvod se jí obávat. I já jsem si jí nechala dát. (argumentuje, nereaguje na podstatu, používá odborné výrazy, přehání bezpečnost vakcín)

Pacient: Hmm... já jsem si dělal svůj vlastní průzkum, co se píše, a myslím, že to není celá pravda.

Zdravotník: Já jsem lékařka a velmi dobře znám výzkumy týkající se vakcíny proti covidu-19. Ve skutečnosti recenzované vědecké články ukazují, že riziko negativních vedlejších účinků je zanedbatelné. (argumentuje, používá odborné výrazy, znevažuje pacientovy zdroje informací)

Pacient: No, pak spolu tedy asi nebudeme souhlasit.

Vhodnější, empatický a evokující styl:

V textu jsou ilustrovány techniky i navrhovaný postup; rozhovor je delší jen zdánlivě, ve skutečnosti je to rychlejší cesta k cíli – důvěře, spolupráci a případné změně.

Zdravotník: Mohli bychom teď chvíli věnovat rozhovoru o očkování proti koronaviru?

(otevřená otázka, žádost o svolení, podpora autonomie)

Pacient: Ano, klidně.

Zdravotník: Děkuji. Zmínil jste předtím, že váháte, zda se nechat očkovat nebo ne. (reflexe)

Pacient: Ano, nejsem si jistý. Mám pocit, že bych asi měl, ale mám obavy, že to není úplně bezpečné. (vyjádření ambivalence)

Zdravotník: Pravděpodobně máte obavy z případných nežádoucích účinků vakcíny. (reflexe)

Pacient: Ano. A taky jestli vlastně funguje.

Zdravotník: To musí být velké dilema. Chcete k tomu přistoupit odpovědně. (reflexe, afirmace)

Pacient: Ano. Nechci se nechat očkovat jen proto, že se to má nebo že mi to lidi říkají.

Zdravotník: Chcete si udělat vlastní názor. Myslím, že je to důležité, i když asi není snadné se zorientovat ve všech těch informacích, které z různých stran přicházejí. Jak to tedy vidíte, co je pro vás při tom rozhodování důležité? (podpora autonomie, afirmace, otevřená otázka)

Pacient: Samozřejmě bych rád, aby to fungovalo a abych se nemusel bát, že se nakazím nebo že někoho nakazím. Abychom už mohli žít zase normálněji. Tohle už je hrozný.

Zdravotník: Přál byste si vést už zase normální život. (reflexe důvodů ke změně)

Pacient: Jo. Abych to už nemusel řešit.

Zdravotník: Vlastně byste si přál, aby ta vakcína fungovala. Abyste tohle už taky nemusel řešit. (reflexe důvodů ke změně, návrat k tématu očkování)

Pacient: Jo. Nevím, podle čeho se mám rozhodnout, čemu mám věřit.

Zdravotník: Já vidím, že informací máte hodně, že vás to zajímá. Co myslíte, že byste teď možná ještě potřeboval vědět, abyste se mohl lépe rozhodnout? (afirmace, otevřená otázka, nabídka možnosti říci si o informace)

Pacient: No... já myslím, že ty vedlejší účinky bych asi přežil... Ale vlastně si spíš říkám, jestli to funguje, jestli to není zbytečný.

Zdravotník: Hmm, chtěl byste si to nějak ověřit. Jestli chcete, rád vám k tomu řeknu, co o tom vím. Zajímalo by vás to? (reflexe, žádost o svolení)

Zdravotník se zajímá o celkový postoj pacienta a o to, jak uvažuje, zároveň preferuje, aby pacient hovořil spíše o té straně ambivalence, která je ve prospěch očkování (ptá se, co je pro něj důležité, reflektuje potřebu odpovědnosti a naději na normální život). V pokračování hovoru zdravotník pacientovi stručně sdělil podstatné informace o účinku vakcíny (popř. dostupných vakcín), zeptá se, co z nich mu přijde zajímavé nebo užitečné, a poté shrne to podstatné – čeho se pacient obává a jaké má naděje, co si přeje. Může zdůraznit, že tam není od toho, aby mu říkal, jak se má rozhodnout nebo ho nutil k něčemu, co sám nechce, a že je na něm, jestli a kdy si očkování bude přát. Závěrečná otázka „Jaký bude váš další krok?“ může oběma stranám pomoci ujasnit další postup.

Shrnutí

Motivační rozhovory jsou výzkumem podložený a efektivní způsob jednání s lidmi, za-

měřený na podporu při rozhodování, řešení ambivalence a cestu ke změně. Mohou mít důležité místo v souboru nástrojů a opatření, jež mají zdravotníci a ostatní, kdo o očkování komunikují, k dispozici (15). Komunikace vedená v duchu motivačních rozhovorů je charakterizována důrazem na partnerství a spolupráci, akceptaci potřeb a postojů pacientů, na respekt k jejich preferencím a rozhodnutím, snahu o porozumění a snahu hledat a hovořit spíše o silných stránkách pacienta. Zdravotník využívá určité komunikační techniky (otevřené otázky, reflexe, afirmace), aby dal v rozhovoru pacientovi více prostoru. Snaží se poznat motivy a potřeby pacienta, pomoci mu při rozhodování a řešení ambivalence ohledně očkování. Jednotlivé techniky i celá metoda jsou dobře využitelné i v krátkém čase, který obvykle zdravotníci na pacienta mají, ale samozřejmě čím je méně času, tím více je třeba zvažovat, co pacient potřebuje (např. zvolit vhodný typ intervence s ohledem na jeho připravenost ke změně) a neztrácet čas obvyklými, ale neúčinnými postupy (argumentování, opakování známých pravd aj.). Cílem rozhovoru je vedle navázání a udržení důvěry a otevřeného vztahu i evokace „řeči změny“, tj. výroků, které směřují ke změně; je prokázáno, že výskyt řeči změny pozitivně koreluje s pravděpodobností budoucí změny. Zdravotník se snaží vyhnout jakékoli formě přesvědčování, navrhování a nátlaku, protože to vyvolává u pacientů argumentaci v opačném směru, tj. proti změně. Více o motivačních rozhovorech naleznete např. na www.motivacnirozhovory.cz.

LITERATURA

1. Miller WR, Rollnick S. Motivational Interviewing. Helping people change. 3rd Ed. New York: Guilford 2013: 482 s.
2. Soukup J. Motivační rozhovory v praxi. Praha: Portál 2020: 150 s.
3. Gagneur A. Motivational interviewing: A promising tool to address vaccine hesitancy. Vaccine 2018; 36(44): 6553–6555.
4. Gagneur A. Motivational interviewing: A powerful tool to address vaccine hesitancy. Canada Communicable Disease Report 2020; 46(4): 93–97.
5. World Health Organization. Ten threats to global health in 2019. Dostupné z: <https://www.who.int/news-room/spotlight/ten-threats-to-global-health-in-2019>.
6. Moyers TB, Martin T, Houck JM, et al. From in-session behaviors to drinking outcomes: A causal chain for motivational interviewing. Journal of Consulting and Clinical Psychology 2009; 77(6): 1113–1124.
7. Lundahl B, Moleni T, Burke BL, et al. Motivational interviewing in medical care settings: a systematic review

- and meta-analysis of randomized controlled trials. Patient Education and Counseling 2013; 93(2): 157–168.
8. Boness CL, Nelson M, Douaihy AB. Motivational Interviewing Strategies for Addressing COVID-19 Vaccine Hesitancy. 2021: v tisku.
9. Gagneur A, Battista MC, Boucher FD, et al. Promoting vaccination in maternity wards – motivational interview technique reduces hesitancy and enhances intention to vaccinate, results from a multicentre non-controlled pre – and post-intervention RCT-nested study, Quebec, March 2014 to February 2015. European Communicable Disease Bulletin 2019; 24(36): 1800641.
10. Soukup J, Raszka M. Adherence a motivace. In: Raboch J a kol. Duševní zdraví a životní styl. Psychiatrie životním stylem. Praha: Mladá fronta, 2019: 246–253.
11. Pollak KI, Nagy P, Bigger J, et al. Effect of teaching motivational interviewing via communication coaching on clini-

- cian and patient satisfaction in primary care and pediatric obesity-focused offices. Patient Education and Counseling 2016; 99: 300–303.
12. Leask J, Kinnersley P, Jackson C, et al. Communicating with parents about vaccination: a framework for health professionals. BMC Pediatrics 2012; 12: art.no. 154.
13. Reno JE, O'Leary S, Garrett K, et al. Improving Provider Communication about HPV Vaccines for Vaccine-Hesitant Parents Through the Use of Motivational Interviewing. Journal of Health Communication 2018; 00: 1–8.
14. Smith S. Motivational interviewing and vaccine hesitancy. Carrboro, NC: Institute for best practices 2021. Dostupné z: <https://app.gotowebinar.com/unified/index.html#/webinar/672068274003720975/attend/2157155365613185551>.
15. Rollnick S, Miller WR, Butler CC. Motivational interviewing in health care. Helping patients change behavior. New York: Guilford 2008: 210 s.