

ZMĚNA CHOVÁNÍ I:

PROČ JE DODRŽOVÁNÍ ZÁSAD ZDRAVÉHO CHOVÁNÍ
A POKYŇŮ ODBORNÍKŮ PRO PACIENTY TAK TĚŽKÉ

Mgr. Tatiana Malatincová, Ph.D.

Ústav psychologie a psychosomatiky LF MU

BFPL031p Psychologie

CO NEJVÍCE OVLIVŇUJE NAŠE CHOVÁNÍ?

Proč se v běžném životě chováme „takovým nebo makovým“ způsobem?

Co nejvíce určuje, jak reagujeme na různé situace v životě?



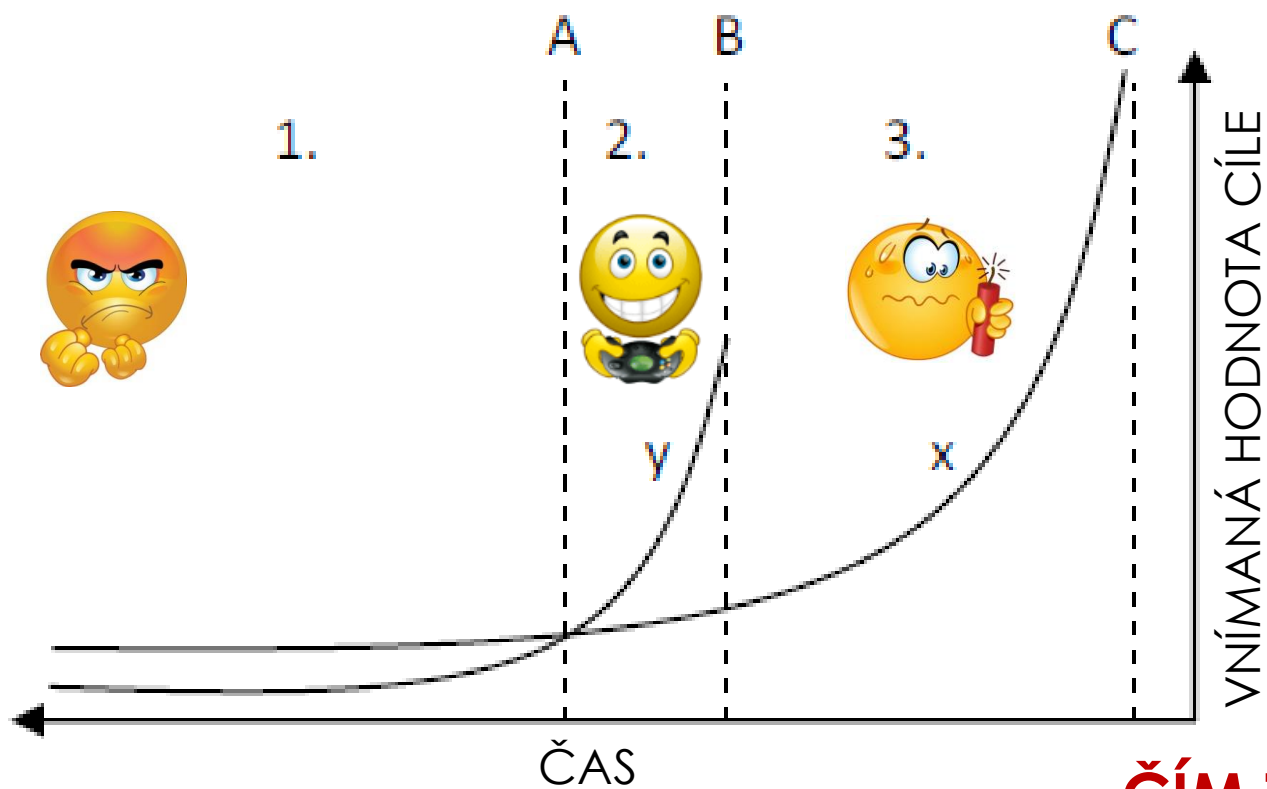
CO NEJVÍCE OVLIVŇUJE NAŠE CHOVÁNÍ...

- **NAŠE ŽIVOTNÍ CÍLE
A HODNOTY...?**

MÉ BUDOUCÍ JÁ:



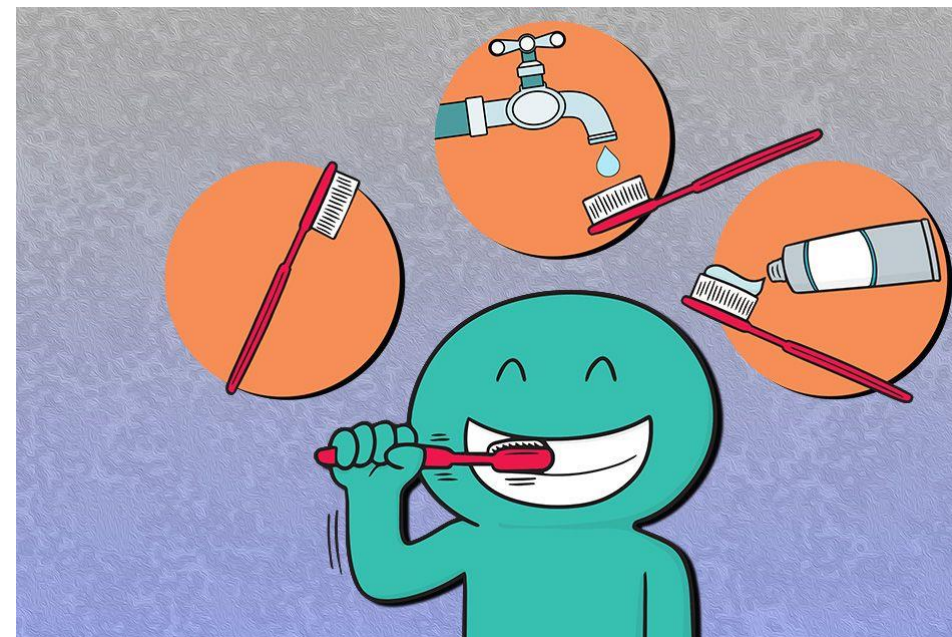
LIDÉ REAGUJÍ PŘEDEVŠÍM NA TO, CO JE TADY A TEĎ



ČÍM TO MŮŽE BÝT?

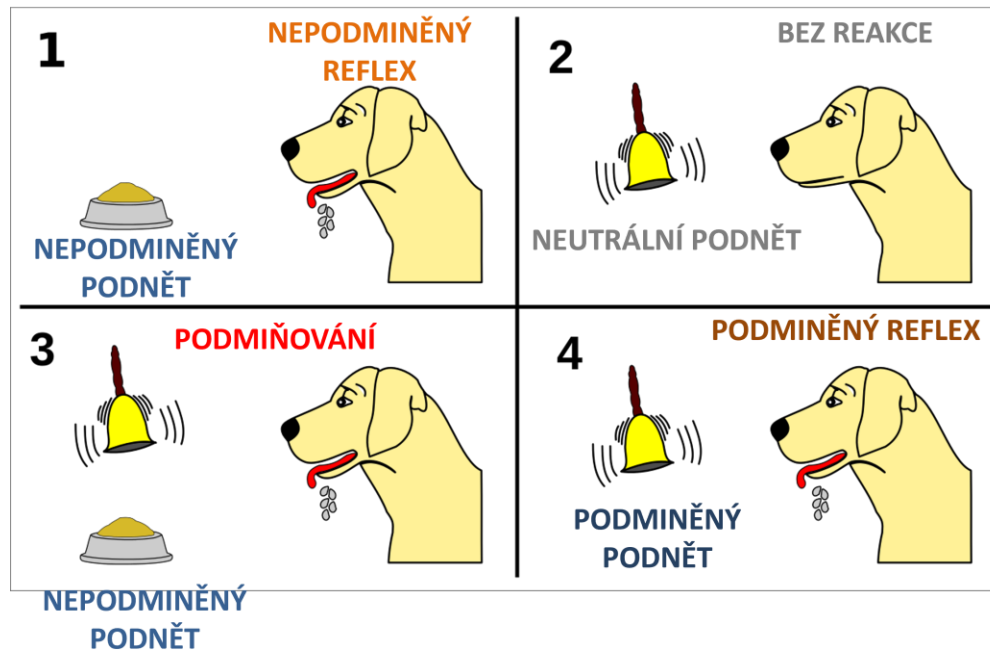
CO NEJVÍCE OVLIVŇUJE NAŠE CHOVÁNÍ...

- **Zvyky** – zautomatizované chování vyžaduje minimum energie a je spojeno s pocitem bezpečí, předvídatelnosti a jistých důsledků chování (např. odměňující pocit)

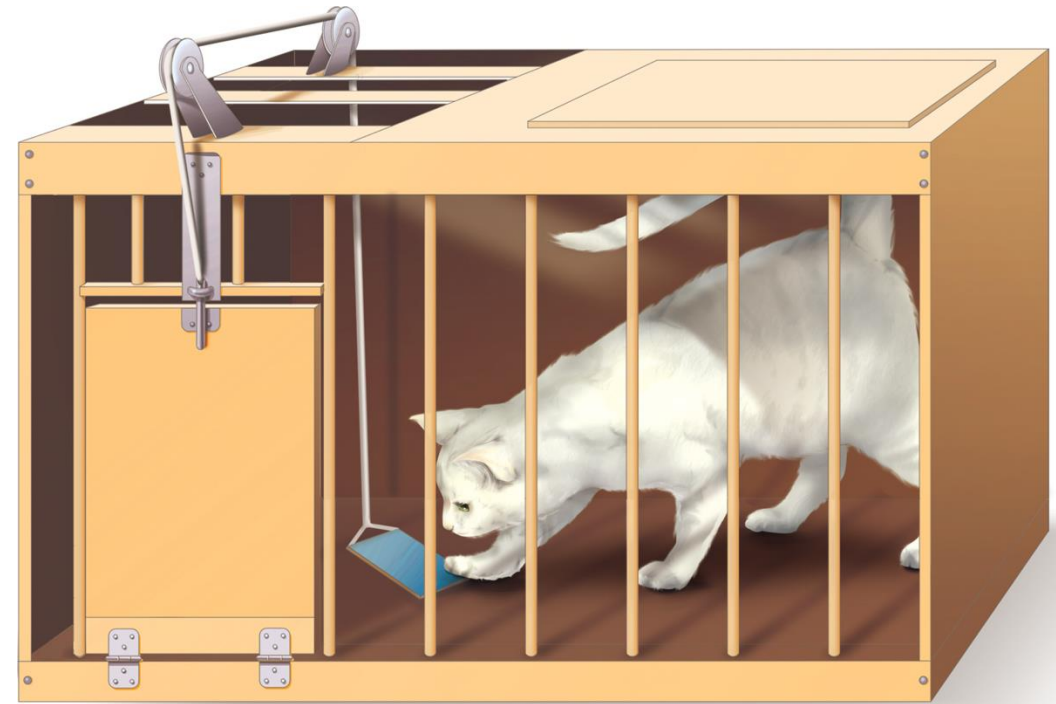


JAK VZNIKAJÍ ZVYKY?

KLASICKÉ PODMIŇOVÁNÍ – učení fyziologické reakce



OPERANTNÍ PODMIŇOVÁNÍ – učení specifického chování



DŮSLEDKY ZVYKŮ



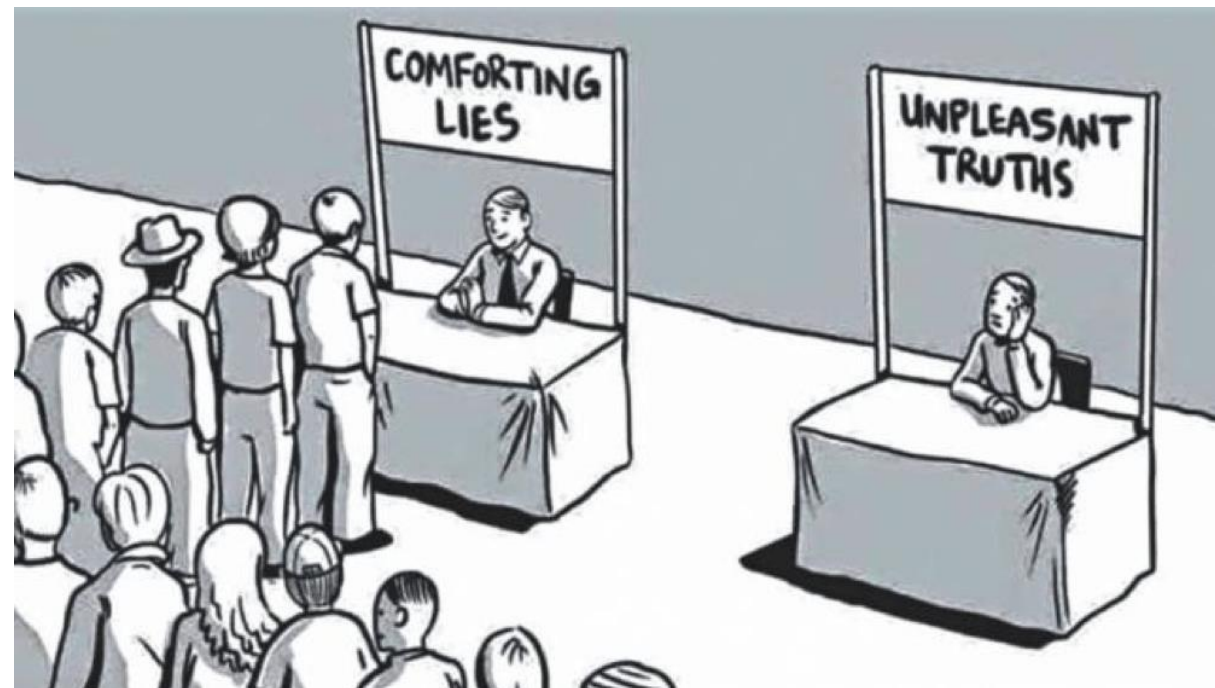
CO NEJVÍCE OVLIVŇUJE NAŠE CHOVÁNÍ...

- **Zvyky** – zautomatizované chování vyžaduje minimum energie a je spojeno s pocitem bezpečí, předvídatelnosti a jistých důsledků chování (např. odměňující pocit)
- **Napodobování** – děláme to, co vidíme, že dělají ostatní, protože je to „normální“ (málo rizikové, důsledky budou kolektivní, příp. víme, že můžeme reagovat jako ostatní nebo se „vymluvit“ na nepsané normy: „Dělali to všichni...“; také snaha „nevyčnívat z řady“)



CO KDYŽ JDOU „NORMY“ PROTI NAŠIM HODNOTÁM A CÍLŮM?

- Tendence redukovat **kognitivní disonanci** – pokud je moje chování v rozporu s mými přesvědčeními, změním to, co je pro mne snadnější změnit
- **Konfirmační zkreslení** – hodnotím argumenty tak, aby vždy potvrzovaly to, v co věřím



CO NEJVÍCE OVLIVŇUJE NAŠE CHOVÁNÍ...

- **Zvyky** – zautomatizované chování vyžaduje minimum energie a je spojeno s pocitem bezpečí, předvídatelnosti a jistých důsledků chování (např. odměňující pocit)
- **Napodobování** – děláme to, co vidíme, že dělají ostatní, protože je to „normální“ (málo rizikové, důsledky budou kolektivní, příp. víme, že můžeme reagovat jako ostatní nebo se „vymluvit“ na nepsané normy: „Dělali to všichni...“; také snaha „nevyčnívat z řady“)
- **Zájem** – jsme přirozeně zvědaví (někteří více, někteří méně) a přitahují nás zajímavé podněty, pokud máme pocit bezpečí



CO NEJVÍCE OVLIVŇUJE NAŠE CHOVÁNÍ...

- **Zvyky** – zautomatizované chování vyžaduje minimum energie a je spojeno s pocitem bezpečí, předvídatelnosti a jistých důsledků chování (např. odměňující pocit)
- **Napodobování** – děláme to, co vidíme, že dělají ostatní, protože je to „normální“ (málo rizikové, důsledky budou kolektivní, příp. víme, že můžeme reagovat jako ostatní nebo se „vymluvit“ na nepsané normy: „Dělali to všichni...“; také snaha „nevyčnívat z řady“)
- **Zájem** – jsme přirozeně zvědaví (někteří více, někteří méně) a přitahují nás zajímavé podněty, pokud máme pocit bezpečí
- **Strach a obavy z negativních důsledků** – mnoho činností je motivováno vidinou trestu nebo ztráty něčeho důležitého – životních jistot a pocitu bezpečí, příležitostí, důvěry a respektu ostatních, osobní reputace, sebeúcty, přízně blízkých, bezpečí a blahobytu sebe i rodiny, výhod a podílu na zisku v budoucnosti...



„Dělám tuto práci proto, že má smysl, nebo proto, že se bojím nespokojenosti šéfa...?“

BOJÍME SE VŠECH NEPŘÍJEMNÝCH DŮSLEDKŮ STEJNĚ?



CO NEJVÍCE OVLIVŇUJE NAŠE CHOVÁNÍ...

- **Zvyky** – zautomatizované chování vyžaduje minimum energie a je spojeno s pocitem bezpečí, předvídatelnosti a jistých důsledků chování (např. odměňující pocit)
- **Napodobování** – děláme to, co vidíme, že dělají ostatní, protože je to „normální“ (málo rizikové, důsledky budou kolektivní, příp. víme, že můžeme reagovat jako ostatní nebo se „vymluvit“ na nepsané normy: „Dělali to všichni...“; také snaha „nevyčnívat z řady“)
- **Zájem** – jsme přirozeně zvědaví (někteří více, někteří méně) a přitahují nás zajímavé podněty, pokud máme pocit bezpečí
- **Strach a obavy z negativních důsledků** – mnoho činností je motivováno vidinou trestu nebo ztráty něčeho důležitého
- **Hněv** – klademe odpor, pokud cítíme, že nás někdo chce připravit o sociální postavení, svobodu nebo očekávanou odměnu



NÁŠ MOTIVAČNÍ SYSTÉM JE PŘIROZENĚ REAKTIVNÍ...

Hlavní motivátory:

- Odměňující pocit
- Jistota
- Bezpečí
- Známé situace a předvídatelnost
- Vyhnutí se bolesti a nejistotě

Jak to tedy je s dlouhodobými osobními cíli? Na dlouhodobé cíle motivační a emoční procesy bezprostředně nereagují úplnou reakcí. Nutná je **sebe-regulace** jednání – schopnost naplánovat komplexní **jednání** směřující k cíli a motivovat se postupně v dílčích krocích.

KOMPONENTY IMPULZIVNÍCH TENDENCÍ

Odpudivost



Kognitivní

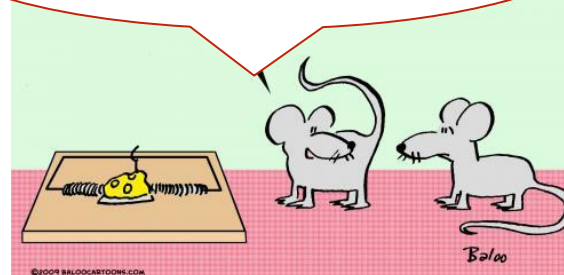
Emoční



Přitažlivost



Ale no ták, žijeme jen jednou!



KOMPONENTY IMPULZIVNÍCH TENDENCÍ

Odpudivost

Přitažlivost

Vytrvalost

Rozvážnost

Kognitivní

Emoční

Naléhavost

**Vyhledávání
vzrušení**

MARSHMALLOW TEST





JAKÉ MOHOU BÝT DŮVODY, PROČ
PACIENTI / KLIENTI NEDODRŽÍ
STANOVENÝ REŽIM?

KOGNITIVNÍ („NEVÍM“ / „NEVĚŘÍM“)

- **Neví, jak** to má dělat (chybí informace – nedostatečné pokyny, nerozumí pokynům)
- **Zapomíná**, co a jak má dělat
- **Dezorganizovaný**, zapomíná to udělat
- **Zahlcený** – neví, jak začít, perfekcionista, příliš nad tím přemýšlí; „Nemůžu, pokud...“
- **Nedůvěra** – mylné, opačné nebo zpochybňující informace z jiných zdrojů

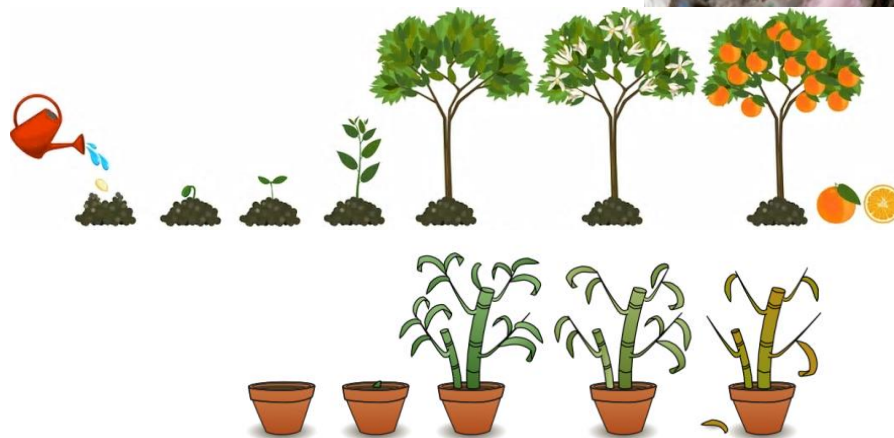
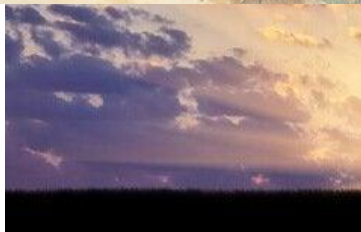
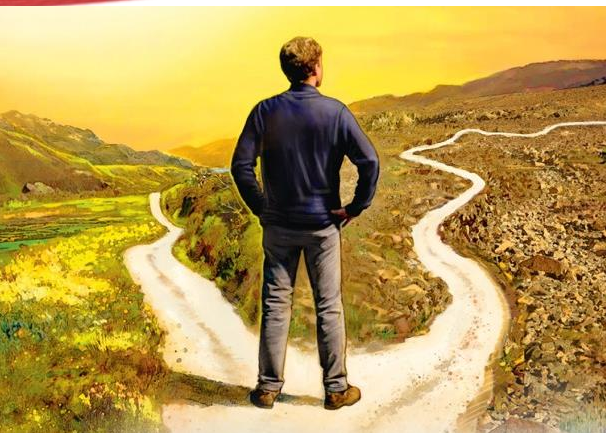
SEBEREGULAČNÍ („NEUMÍM SE PŘINUTIT“)

- Neumí prolomit staré **zvyky**
- Neumí odolat **pokušením**, když je jim vystaven (a vystavuje se jim)
- **Zkreslené vnímání času** a prokrastinace (odkládá, až nestihne)
- **Špatně stanovený plán – nezná se**, neví, jak se přizpůsobit svým přirozeným cyklům (energie, jiné aktivity...)
- **Vyhýbavá strategie zvládnání stresu** spojeného s předepsanou aktivitou (úleva, únik k příjemným aktivitám)

MOTIVAČNÍ („NECHCI“ / „NEVÍM, JESTLI CHCI“)

- **Nízká sebedůvěra** – nevěří tomu, že to nakonec zvládne
- **Nedůvěra ve výsledek** – nevěří, že mu úsilí pomůže zlepšit životní situaci
- **Konflikt s jinými důležitými cíli** – např. postavení vyplývající z nemoci; obětování času rezervovaného pro osobně významné záležitosti...
- **Osobní svoboda** – vzdor vůči autoritě, být „sám sobě pánem“ (autonomie proti pocitu kontroly zvenčí), nebýt v podřízené pozici
- **Averze vůči „systému“** – „nebudu ovce“, „nenechám je vyhrát“
- **Ochrana sebeúcty** při strachu ze selhání – defenzivní strategie, výmluvy a „sebe-handicapování“ s racionalizacemi, „Vy nevíte, jak já to v životě mám...“
- **Tlak okolí** – jiní lidé a jejich chování mu v tom brání
- **Bolest a nepříjemné průvodní účinky a projevy**

TEORIE SEBEDETERMINACE – VÝZNAM POTŘEB AUTONOMIE, KOMPETENCE A SOUNÁLEŽITOSTI



MOTIVAČNÍ („NECHCI“ / „NEVÍM, JESTLI CHCI“)

- **Nízká sebedůvěra** – nevěří tomu, že to nakonec zvládne
- **Nedůvěra ve výsledek** – nevěří, že mu úsilí pomůže zlepšit životní situaci
- **Konflikt s jinými důležitými cíli** – např. postavení vyplývající z nemoci; obětování času rezervovaného pro osobně významné záležitosti...
- **Osobní svoboda** – vzdor vůči autoritě, být „sám sobě pánem“ (autonomie proti pocitu kontroly zvenčí), nebýt v podřízené pozici
- **Averze vůči „systému“** – „nebudu ovce“, „nenechám je vyhrát“
- **Ochrana sebeúcty** při strachu ze selhání – defenzivní strategie, výmluvy a „sebe-handicapování“ s racionalizacemi, „Vy nevíte, jak já to v životě mám...“
- **Tlak okolí** – jiní lidé a jejich chování mu v tom brání
- **Bolest a nepříjemné průvodní účinky a projevy**

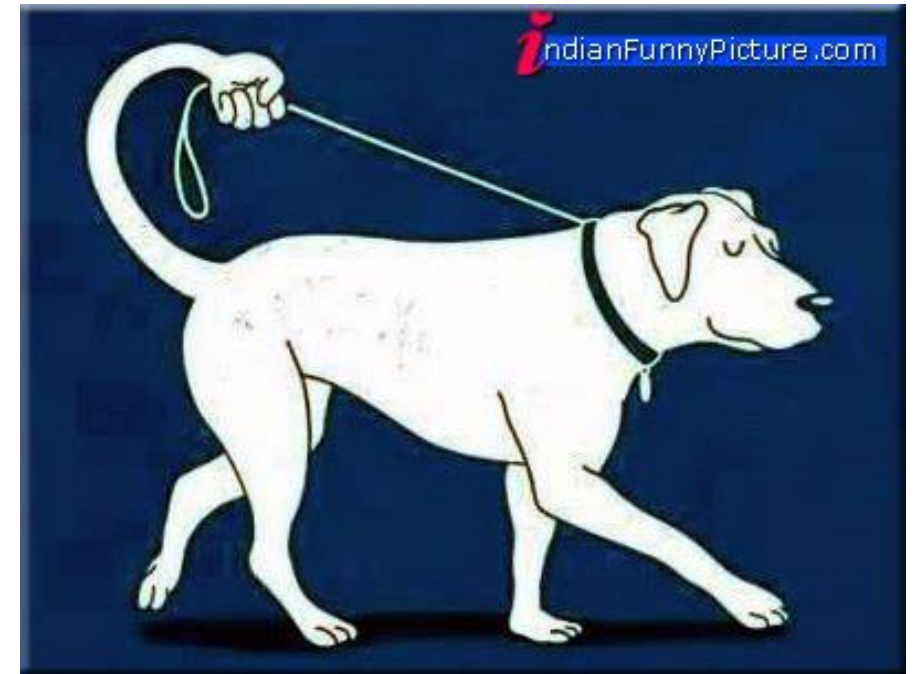
BĚŽNĚ UŽÍVANÉ STRATEGIE PŘESVĚDČOVÁNÍ, KTERÉ NEZABÍRAJÍ

- **Autoritářský přístup** – stavění pacienta / klienta do podřazené pozice osoby, která „nic neví“, neumí se chovat tak, jak je potřeba, má být poslušná
- Včetně kárání, zesměšňování, urážení, srovnávání atd., „tlačení na pilu“
- **Výsledek:** klient / pacient si nevěří; negativní emoce spojené s intervencí; pocit úlevy při vyhnutí odborníkovi a intervenci; averze vůči odborníkovi spojena se snahou (vědomou i nevědomou) ho zdiskreditovat; ztráta respektu a důvěry; lhaní a podvádění; vzdor; přístup „kdo z koho“



BĚŽNĚ UŽÍVANÉ STRATEGIE PŘESVĚDČOVÁNÍ, KTERÉ NEZABÍRAJÍ

- **Změna a sebekontrola brány jako samozřejmost** – zanedbávání faktorů, které mohou pacientovi / klientovi bránit změnit své chování; podivování se nad „nepochopitelností“ jeho chování
- **Výsledek:** klient / pacient si nevěří; stres, úzkost a depresivní stavy; pocit, že je s ním něco špatně; tendence k ochraně sebeobrazu – výmluvy, defenzivní chování; nenaučí se situaci porozumět a zaměřit se racionálně na skutečné překážky



BĚŽNĚ UŽÍVANÉ STRATEGIE PŘESVĚDČOVÁNÍ, KTERÉ NEZABÍRAJÍ

- **Nezohlednění negativních aspektů** – klient / pacient má dojem, že ho čeká dlouhodobé utrpení a nemá jinou možnost než ho snášet (efektivní zapojení sebekontroly je obvykle možné pouze ve spojení s omezeným časovým rámcem, v kterém je potřeba sebekontrolu uplatňovat)
- **Výsledek:** klient / pacient si není jist, jestli „mu to za to stojí“; hledá jiná řešení; přehodnocuje priority a orientuje se na pozitivní aspekty zanechání léčby; negativní myšlenky; brzké psychické vyčerpání a vzdávání se



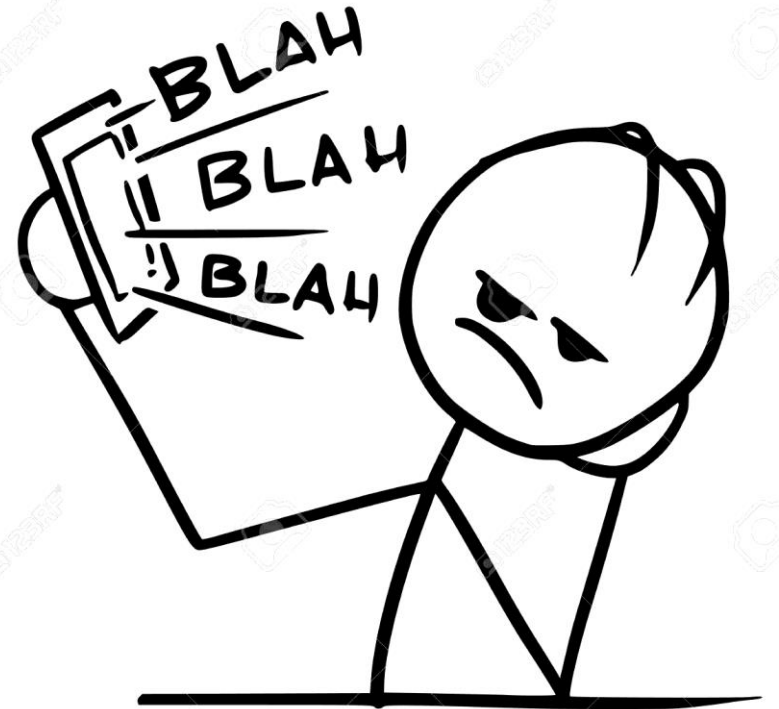
BĚŽNĚ UŽÍVANÉ STRATEGIE PŘESVĚDČOVÁNÍ, KTERÉ NEZABÍRAJÍ

- **Důraz na zákazy** – klient / pacient dostává především pokyny kolem toho, co musí přestat dělat a čemu se vyhnout, spíše než by byl kladen důraz na pozitivní změny v životě a učení se novému; nedostatečně konkrétní a motivující pokyny k novému chování
- **Výsledek:** klient / pacient se pořád soustředí na aktivity, které nemá dělat, co je paradoxně dělá lákavějšími, protože na ně pořád myslí („paradox růžového slona“); změna je náročnější; klient často selhává



BĚŽNĚ UŽÍVANÉ STRATEGIE PŘESVĚDČOVÁNÍ, KTERÉ NEZABÍRAJÍ

- **Motivování pomocí klišé, abstraktních frází, nejistých slibů a přirovnání nebo příkladů, s kterými se pacient / klient neztotožňuje** – „děláte to pro sebe“; „prostě si třeba říct: já to dám!“; „uvidíte, za chvíli bude vše jako dřív“ ...
- **Výsledek:** pocit odcizení; klient / pacient není motivován; znechucení a znuďenost; pocit, že za to odborníkovi nestojí; odborník působí, že není empatický a komunikačně kompetentní, že dělá svou práci rutinně





CO TEDY FUNGUJE LÉPE...?

The background features abstract, flowing waves in shades of red, orange, and yellow, creating a dynamic and vibrant visual effect. The waves are layered and semi-transparent, giving a sense of depth and movement.

DĚKUJI ZA POZORNOST!