

SEBEREGULACE V PREVENCI ZUBNÍCH ONEMOCNĚNÍ:

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

Mgr. Tatiana Malatincová, Ph.D.

Ústav psychologie a psychosomatiky LF MU

BHPS031p/c Psychologie - přednáška/cvičení

INFORMACE K PŘEDMĚTU

- 100% docházka (omluvy pouze oficiálně v IS, přes studijní oddělení)
- Ukončení: Písemný test
- Vyučující:
 - ❖ Mgr. Tatiana Malatincová, Ph.D.
 - ❖ PhDr. Hana Cacková
 - ❖ MUDr. Kateřina Fialová, Ph.D.
 - ❖ PhDr. Pavel Humpolíček, Ph.D.
 - ❖ Mgr. Bc. Kateřina Smolková
 - ❖ Mgr. Bc. Zdeňka Barešová
 - ❖ Doc. PhDr. Alena Slezáčková, Ph.D.

Předpokládané
pořadí přednášek:

Malatincová

Malatincová

Cacková

Cacková

Fialová

Fialová

Humpolíček

Smolková

Fialová

Barešová

Barešová

Slezáčková

ZÁKLADNÍ LITERATURA:

GRADA

Susan Ayers, Richard de Visser

Psychologie v medicíně



KAPITOLY 1 AŽ 9



MOŽNÉ PŘÍČINY NEDOSTATEČNÉ PREVENCE

1. Orální hygiena
2. Preventivní prohlídky

PROČ LIDÉ NEPOUŽÍVAJÍ DOPORUČENÉ POSTUPY ČIŠTĚNÍ ZUBŮ

- Jiné **návyky**; nebyli vedeni v dětství
- **Rezignace**, přijetí toho, co vidí u rodičů („je **normální** mít problémy se zuby“)
- **Nedostatečné přesvědčení** o účinnosti: „Skutečně to funguje?“; neuvědomuje si vliv nových poznatků a technologií
- Nedostatečné informace o mechanismu účinku; **mylná přesvědčení** a nespolehlivé zdroje informací; porozumění principu spolupůsobení faktorů a pravděpodobnosti
- **Zahlcení produkty** – „neznámá půda“
- „Házení do jednoho pytle“ s kosmetickými výrobky (působí jako **marketingová „léčka“**; bumerangový efekt; „stačí levný zubní kartáček“)
- Je to něco „celebritního“, součást vyššího životního stylu – **neztotožňuje se**, nepovažuje za „normální“
- **Nedostatečné informace** o tom, jak správně používat
- Neumí zahrnout do **denního režimu**
- **Nepříjemný pocit** (např. během používání zubní nitě)

PROČ LIDÉ NECHODÍ NA PREVENTIVNÍ PROHLÍDKY / HYGIENU

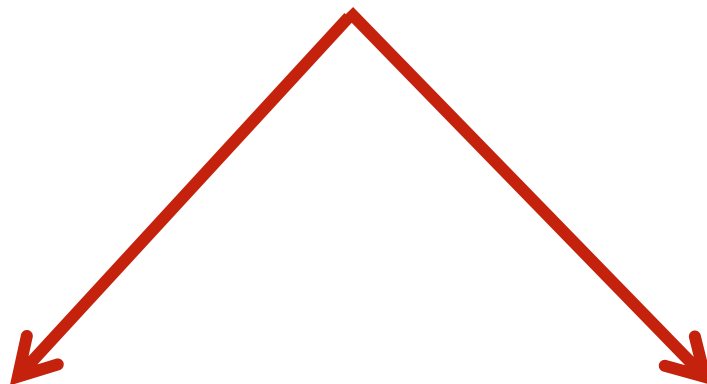
- Nepřemýšlí nad tím
- Čas a další organizační důvody
- Dostupnost „dobrého zubaře“
- Strach z finančních nákladů
- Přesvědčení, že zubaře nepotřebuje
- Odrazující příběhy od známých; vlastní nepříjemné zkušenosti; nedůvěra („pouze se mi to zhorší“)
- Návyky z dětství: k zubaři pouze „když to začne bolet“
- Strach ze zákroků, celková nervozita z toho, „co bude“
- Stud a strach, že bude napomínán kvůli špatné hygieně nebo odkládání prohlídek
- Nepříjemné pocity v ordinaci (úzkost, panika, fobie)

FAKTORY PREVENTIVNÍHO CHOVÁNÍ – SOUHRN:

- **Návyky** (osobní historie)
- **Sociální kontext** (vzory a normy – jaké chování je vnímáno jako běžné, bezproblémové, normální, tolerované, ale také to, jaké vzory chování naopak chybí)
- **Fyzická a kognitivní dostupnost** chování (jaké chování prostředí snadno umožňuje a jaké možnosti má člověk „na očích“)
- **Osobní význam** (asociace, stereotypy, symbolický význam)
- **Priority** (motivace věnovat chování a informacím čas a pozornost na úkor jiných záležitostí)
- **Specifická zkušenost s daným chováním** (jak jej člověk prožívá – příjemné/nepříjemné, zdouhavé, namáhavé, matoucí...)
- **Zkušenost s dopady** (pozitivní, negativní, chybějící)
- **Informace mimo vlastní zkušenost** (argumenty pro a proti určitému chování – adekvátní i neadekvátní) a úroveň schopnosti jejich zpracování (čas, pozornost, intelekt, metakognice o zpracování informací, důvěra, reaktance)

ZDRAVÍ PODPORUJÍCÍ CHOVÁNÍ

Která cesta je lepší?



PODPOŘIT NÁVYKY, NAPODOBOVÁNÍ A NORMY
– aby pacient přijal chování jako normální nebo nutné a příliš nad ním nepřemýšlel

PODNÍTIT PŘEMÝŠLENÍ NAD DŮSLEDKY a nechat pacienta, aby při změně chování uplatnil vlastní vůli a způsoby sebekontroly

INDIVIDUÁLNÍ VLIV: CO LIDI PŘESVĚDČÍ A CO ODRADÍ?

Persuaze → Postoj → Chování

INDIVIDUÁLNÍ VLIV: CO LIDI PŘESVĚDČÍ A CO ODRADÍ?



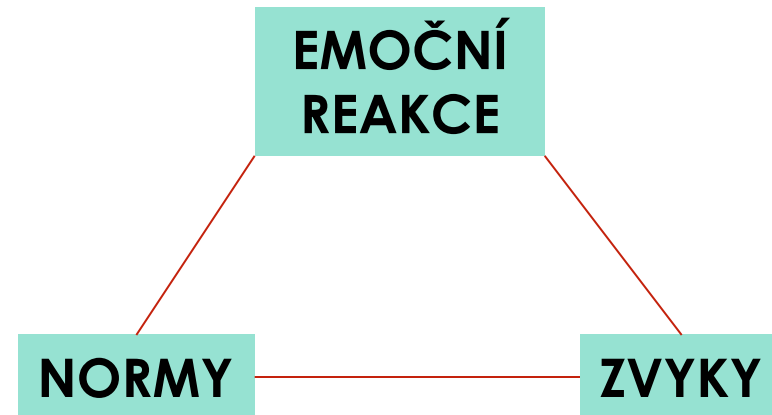
OVLIVNÍ POSTOJ MÉ CHOVÁNÍ?

- **SÍLA POSTOJE** – čím silněji se s postojem/cílem identifikuji, tím větší pravděpodobnost, že se podle něj budu chovat
- **KOGNITIVNÍ DOSTUPNOST** – čím častěji je mi důležitost chovat se podle postoje připomínána, tím větší pravděpodobnost, že se podle něj budu chovat
- **SPECIFIČNOST** – postoje vztahující se ke konkrétnímu, snadno představitelnému a časově ukotvenému chování spouštějí chování snadněji než obecné postoje vztahující se k obecným „doporučením“
- **SOCIÁLNÍ NORMY** – pokud je chování považované za normální v rozporu s postojem, je nižší pravděpodobnost, že se budu chovat podle postoje

NÁŠ MOTIVAČNÍ SYSTÉM JE PŘIROZENĚ REAKTIVNÍ...

Hlavní motivátory:

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



Na dlouhodobé cíle, včetně vnímané potřeby změnit své návyky, 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.



**Proč je vhodné
pěstovat žádoucí
návyky již od
dětství?**

A Jak na to?

V očích dítěte rodiče reprezentují, jak funguje celý svět.

Vedení k žádoucímu chování od dětství („čisti si zuby jako velká holka“):

- Chování se stane „normálním“ a automatickým
- Nepříjemný pocit při vynechání chování
- Víím, jak na to; nepochybuji o své schopnosti
- Budu s větší pravděpodobností věřit, že to funguje (vliv kognitivních zkreslení)



ZÁSTUPNÉ PODMIŇOVÁNÍ (OBSERVAČNÍ UČENÍ)

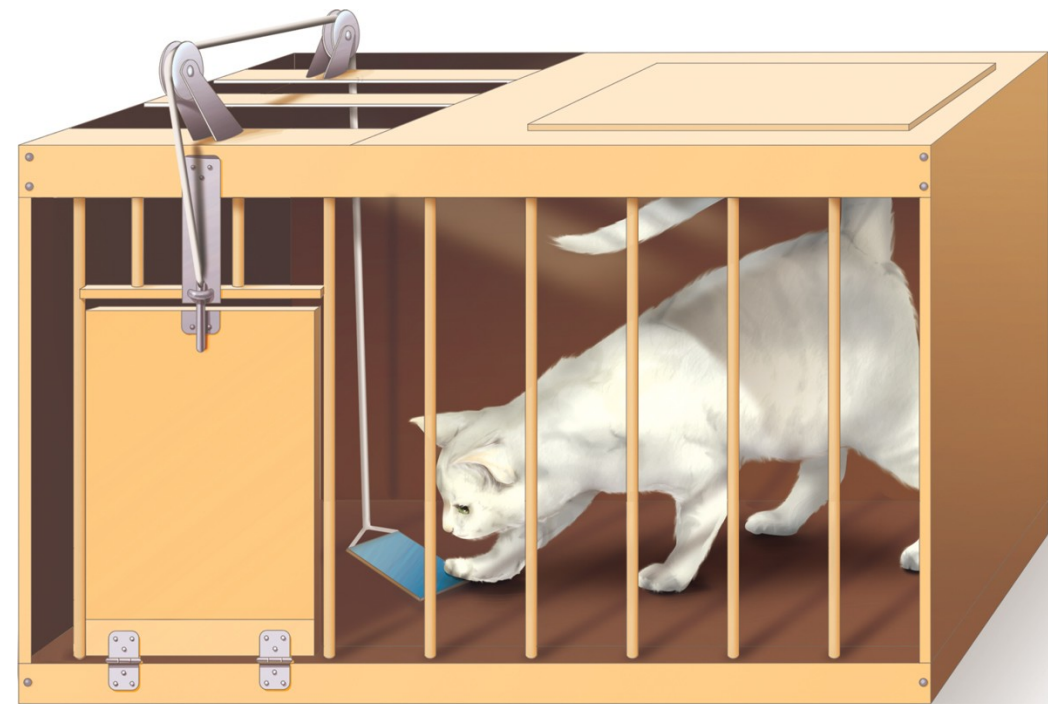
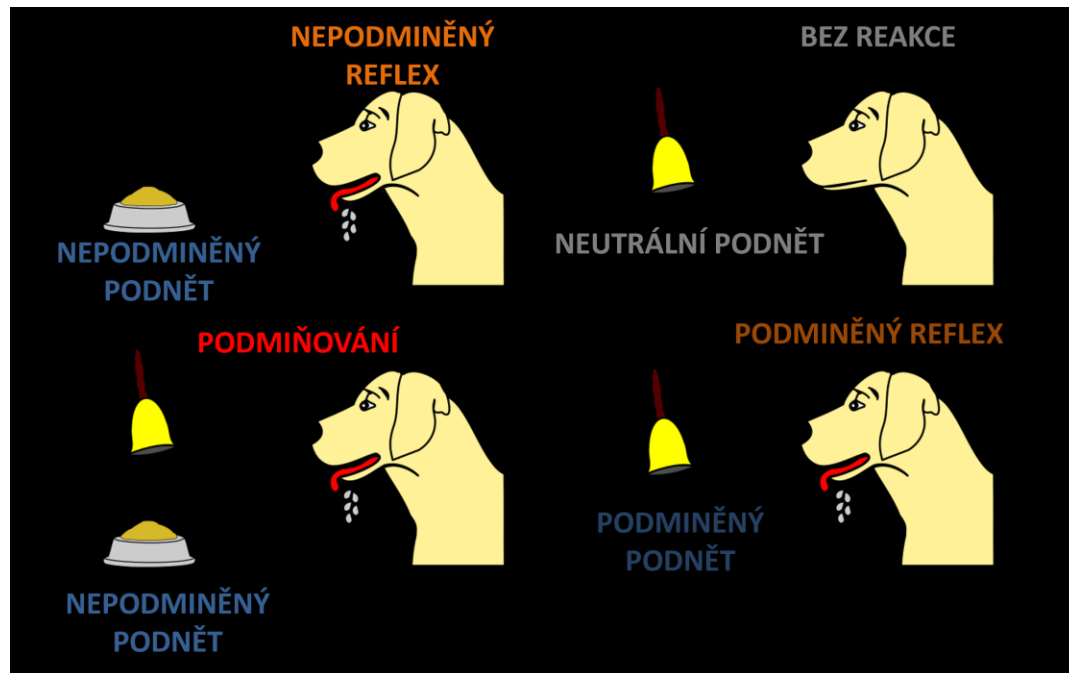
Příklad, který si dáváme navzájem, je mimořádně důležitou ingrediencí pěstování žádoucího chování.



KLASICKÉ PODMIŇOVÁNÍ – učení fyziologické reakce

JAK VZNIKAJÍ ZVYKY?

OPERANTNÍ PODMIŇOVÁNÍ – učení specifického chování



DŮSLEDKY ZVYKŮ



- Spouštěče v prostředí nabádají k stereotypnímu chování
- Pocit „jako doma“ – bezpečí, předvídatelnost, vím, co bude následovat
- Nejistý a nepříjemný pocit, pokud přeruším (hlavně u dobrých návyků)
- Pokračuje, i když je chování nepříjemné a není přímo odměňováno



AVERZIVNÍ
PODMIŇOVÁNÍ JE
OBZVLÁŠT
ÚČINNÉ... PROČ JE
DŮLEŽITÉ NA TO
PAMATOVAT?



AVERZIVNÍ
PODMIŇOVÁNÍ JE
OBZVLÁŠT
ÚČINNÉ...



SPECIFICKÁ ÚSKALÍ PREVENTIVNÍHO CHOVÁNÍ



PROČ JE PREVENENCE TAK TĚŽKÁ...?

Žádné informace o progresu – prevence je účinná, když se ani po dlouhé době nic špatného nestane! Jak vím, že se mi něco nestalo kvůli prevenci? Nebo že to špatné, co se mi stalo, bylo kvůli zanedbání prevence?

Kdy tedy mají prevenční doporučení největší naději na úspěch?





JAK PĚSTOVAT ŽÁDOUCÍ NÁVYKY

VYTVOŘENÍ NOVÉHO NÁVYKU

- **Pravidelnost** – v intervalech, které chci udržovat
- Jednoznačné **napojení na prostředí**
- Napojení na jiné činnosti (kdy přesně začnu, „**implementační intence**“)
- Co největší **usnadnění plánování** – začít chování je jednoduché a není nepříjemné
- Usnadnění rozpomínání a přístupu – **vodítka a „postrknutí“** (*nudging*)
- **Odměňující pocit** (pochvala; sebe-odměňující uvědomění si úspěchu, pocit hrdosti)
- **Nevzdávat se** při selháních! – pravidlo „nevynechat dvakrát po sobě“
- **Žádoucí vzory** chování

CHTÍT UDĚLAT ≠ UMĚT UDĚLAT



Dle **modelu HAPA** (*Health Action Process Approach*) R. Schwarzer je nutno nejen být motivován (např. úspěšná persuaze), ale také umět přestransformovat cíl do jednání!
Dosahování dlouhodobého cíle není reaktivní proces.

CHTÍT UDĚLAT ≠ UMĚT UDĚLAT

Když se zaseknu na jedné úrovni, mohu sklouznout níž a začít pochybovat...



Dle **modelu HAPA** (*Health Action Process Approach*) R. Schwarzer je nutno nejen být motivován (např. úspěšná persuaze), ale také umět přestransformovat cíl do jednání!
Dosahování dlouhodobého cíle není reaktivní proces.

„Já se v tom vůbec nevyznám... Asi to nedám...“

CHTÍT UDĚLAT ≠ UMĚT UDĚLAT

Když se zaseknu na jedné úrovni, mohu sklouznout níž a začít pochybovat...



Znalost
způsobů,
jak se
změnit

Víra, že to dokážu

Touha změnit své chování

Dle **modelu HAPA** (*Health Action Process Approach*) R. Schwarzer je nutno nejen být motivován (např. úspěšná persuaze), ale také umět přestransformovat cíl do jednání!
Dosahování dlouhodobého cíle není reaktivní proces.

„Já se v tom vůbec nevyznám... Asi to nedám...“

„Když to jednou neumím, proč se tím stresovat? Nechám to na osud...“

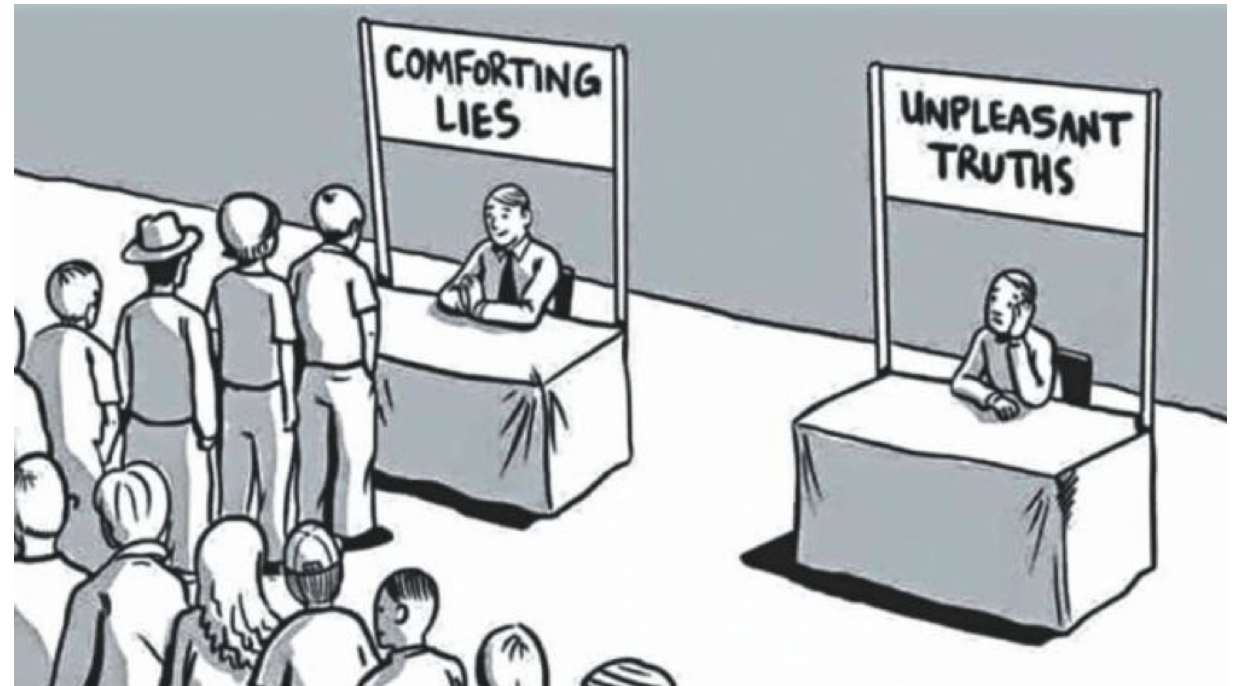
Devalvace cíle pomocí kognitivních zkreslení (disonance, status quo, konfirmační zkreslení...)



CO KDYŽ JDOU NÁVYKY PROTI
DOPORUČENÍM A „ZDRAVÉMU ROZUMU“?

CO KDYŽ JDOU NÁVYKY PROTI DOPORUČENÍM A „ZDRAVÉMU ROZUMU“?

- 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
- Obzvlášť snadno fungují u preventivního chování, kde pacient nevidí kauzalitu na vlastní zkušenosti



KDYŽ NEVÍM, CO S EMOCEMI: BĚŽNÉ OBRANNÉ MECHANISMY

- **PŘESUN**
na jiný objekt
- **POPŘENÍ**
reality, události
- **VYTĚSNĚNÍ**
do nevědomí
- **POTLAČENÍ**
mimo pozornost
- **SUBLIMACE**
do něčeho kreativního
- **PROJEKCE**
prožívání do někoho jiného
- **INTEKTUALIZACE**
místo prožití emoční reakce
- **RACIONALIZACE**
emočně konfliktní situace
na nekonfliktní
- **REGRESE**
do raných způsobů zvládnání
- **REAKTIVNÍ FORMACE**
tj. opačná reakce
- **ACTING OUT**
vybití emoce bez konstruktivní komunikace
- **ALTERNATIVNÍ CÍL**
místo frustrujícího úsilí
- **ALTRUISMUS**
pomocí druhému s tím, co sám nezvládám
- **VYHÝBÁNÍ SE**
zdrojům emoce
- **KOMPENZACE**
v jiné oblasti
- **DISOCIACE**
čili „odpojení“ od emoce
- **ÚNIK DO FANTAZIE**
místo komunikace/řešení
- **HUMOR**
ohledně stresující situace
- **PASIVNÍ AGRESE**
místo komunikace
- **ODČINĚNÍ**
bez komunikace/zpracování

Proč mohou být obranné mechanismy problematické?

Jsou vždycky problematické?

Jsou některé naopak obecně prospěšné?

Co je alternativou obranných mechanismů?

PERSUAZE – JAK FUNGUJE?



„Centrální“
cesta

Pádnost argumentů

„Periferní“
cesta

PERSUAZE – JAK FUNGUJE?

```
graph TD; A[PERSUAZE – JAK FUNGUJE?] --> B[„Centrální“ cesta]; A --> C[„Periferní“ cesta];
```

„Centrální“
cesta

Pádnost argumentů

„Periferní“
cesta

Heuristiky:

Charakteristiky řečníka

Povrchní charakteristiky zprávy

Charakteristiky adresáta zprávy


HEURISTIKY

- „Mentální zkratky“ – posuzování, které ignoruje část informace v prospěch rychlejšího dosažení závěru




POMÁHA VZBUZOVÁNÍ EMOCÍ? JAK?

IT'S YOUR CHOICE.




WHICH WILL IT BE?



SMOKING CAUSES
TOOTH DECAY

Smokers are three to six times more likely to develop gum disease or periodontal disease. Even smokeless tobacco can irritate gum tissue, causing gums to loosen around teeth, making it easier for bacteria to settle in and develop decay.

 NIMCO, Inc.

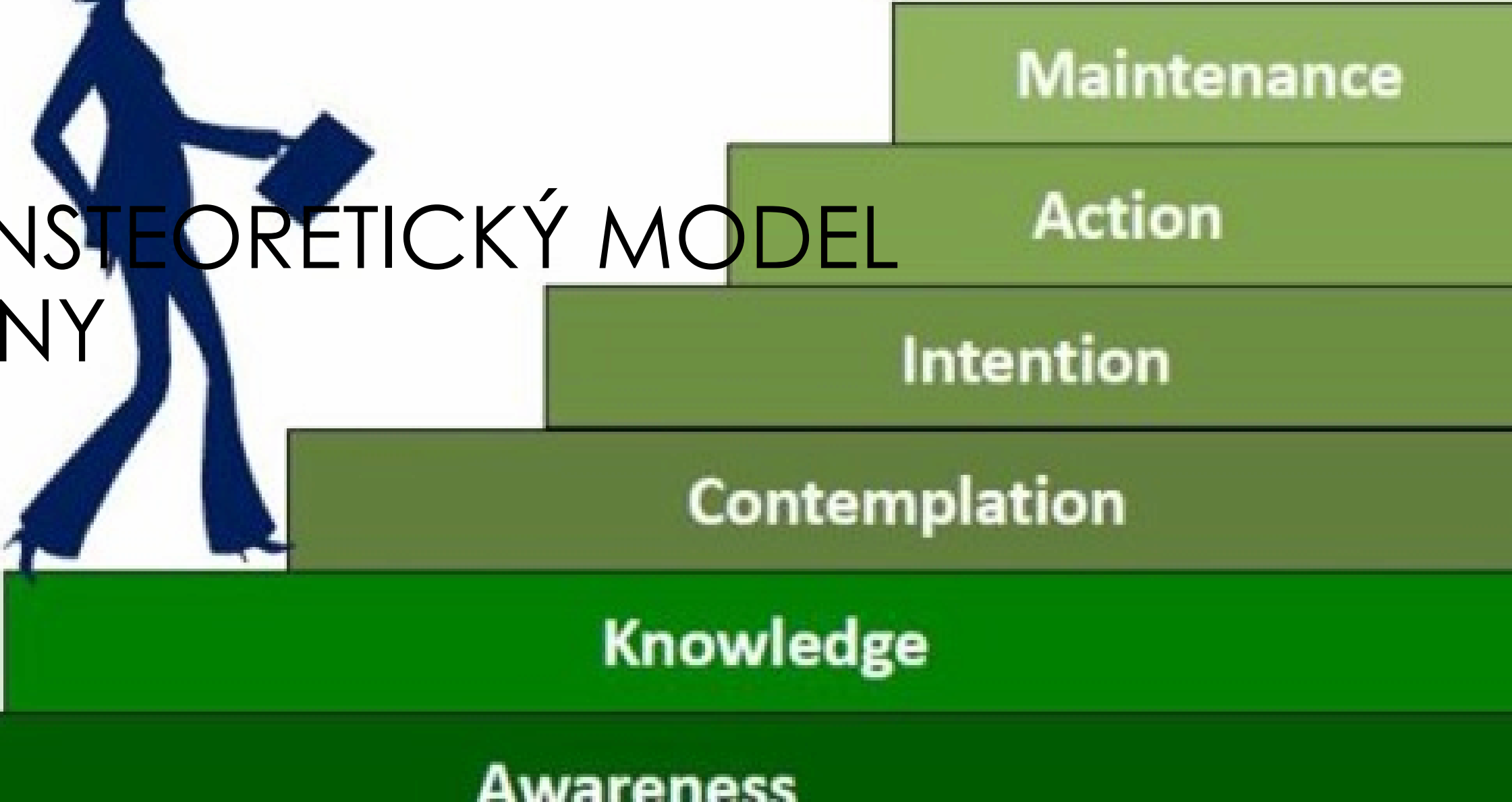


POMÁHA VZBUZOVÁNÍ EMOCÍ? JAK?

- **Negativní emoce (úzkost a strach)** – způsobují nepříjemné pocity a pocit ovlivněnosti, avšak ve skutečnosti mají efekt pouze tehdy, je-li osoba otevřena centrální cestě přesvědčování (obsah argumentů).
- **Pozitivní emoce** naopak působí periferní cestou – tendence zachovat pozitivní atmosféru vede k automatickému souhlasu s řečníkem (pokud se nepůsobí silnější faktory v opačném směru).



TRANSTEORETICKÝ MODEL ZMĚNY



Knowledge

Contemplation

Intention

Action

Maintenance

Awareness



FÁZE DOSAŽENÍ ZMĚNY CHOVÁNÍ

- **Prekontemplace** – fáze před uvědoměním problému
- **Kontemplace**
- **Příprava (úmysl)**
- **Jednání**
- **Udržení jednání**
- **Ukončení** (změna je trvalá, není potřeba zapojovat seberegulaci)

**Jakým způsobem bude zaměřena komunikace ze strany odborníka v každé fázi?
Co se může stát, pokud fázi nezohledníme?**



OBLASTI ZMĚNY

- **Zvyšování povědomí** (získávání informací o tom, proč je změna žádoucí)
- **„Dramatická úleva“** (vzbuzení emoční reakce pro aktuální/žádoucí stav)
- **Sebepřehodnocení** (osobní a hodnotové ztotožnění se s novým chováním)
- **Přehodnocení vzhledem k prostředí** (uvědomění si dopadů na druhé)
- **Sociální „osvobození“** (uvědomění si společenské podpory žádoucího chování)
- **„Sebeosvobození“** (závazek ke změně postavený na vědomí, že změna je možná)
- **Podporující vztahy** (lidé, kteří mě podporují ve změně)
- **Protipodmiňování** (náhrada nežádoucího chování a myšlení žádoucím)
- **Kontrola posílení** (odměňování žádoucího a redukce přitažlivosti nežádoucího chování)
- **Kontrola podnětů** (zvyšování žádoucích a redukce nežádoucích vodítek v prostředí)

POVZBUZENÍ MOTIVACE



Vzájemná podpora a společné aktivity

Gamifikace – herní prvky, aplikace



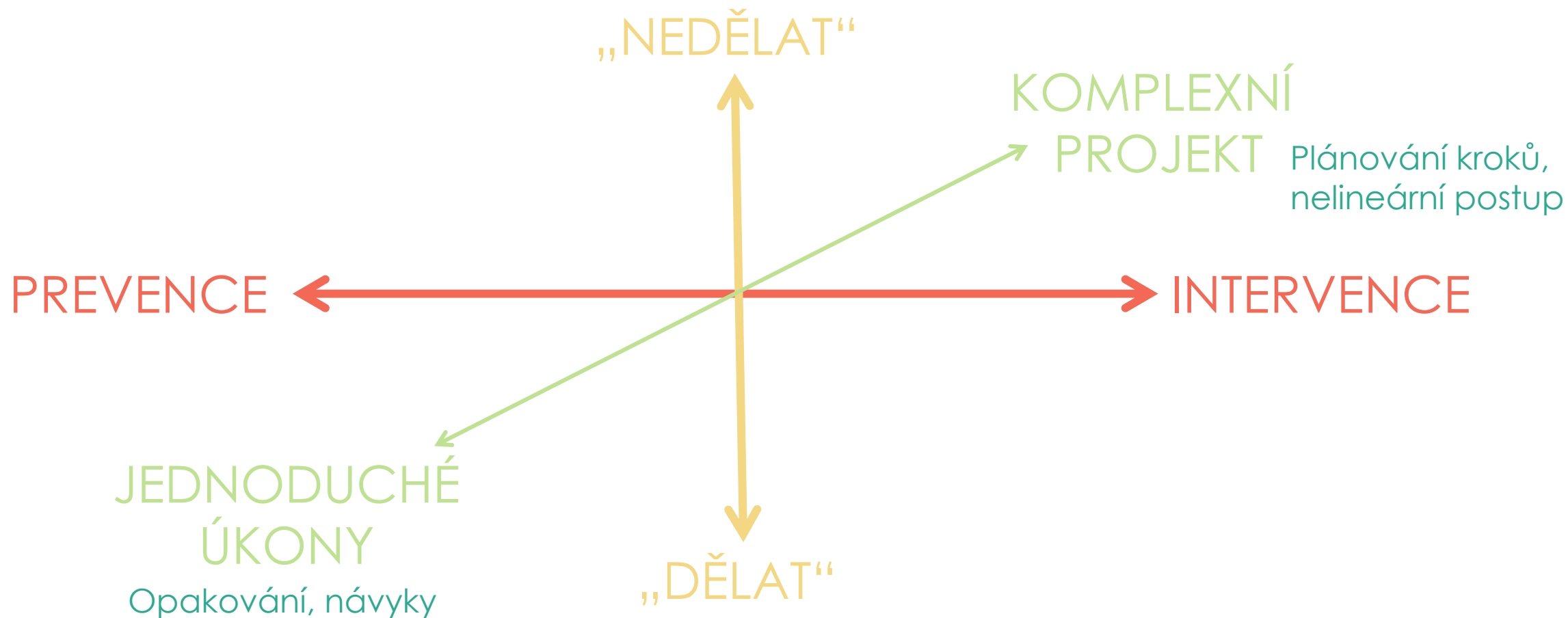
Radost a hrdost ze seberozvoje a učení se novému



An illustration on a teal background. A person's head and hands are shown in shades of orange and red. The person has a white medical device on their forehead with a green wire connected to it. The person's hands are also connected to green wires that are tangled and loop around the scene. A large yellow shape is in the upper left. The text 'MUSÍM VĚDĚT JAK...' is written in white across the center.

MUSÍM VĚDĚT JAK...

NEJSOU VŠECHNY DLOUHODOBÉ CÍLE STEJNÉ...



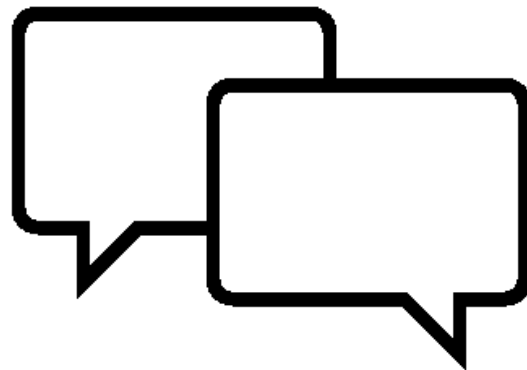


JAK ODSTRANIT
NEŽÁDOUCÍ
NÁVYK?

ODSTRANĚNÍ NEŽÁDOUCÍHO NÁVYKU

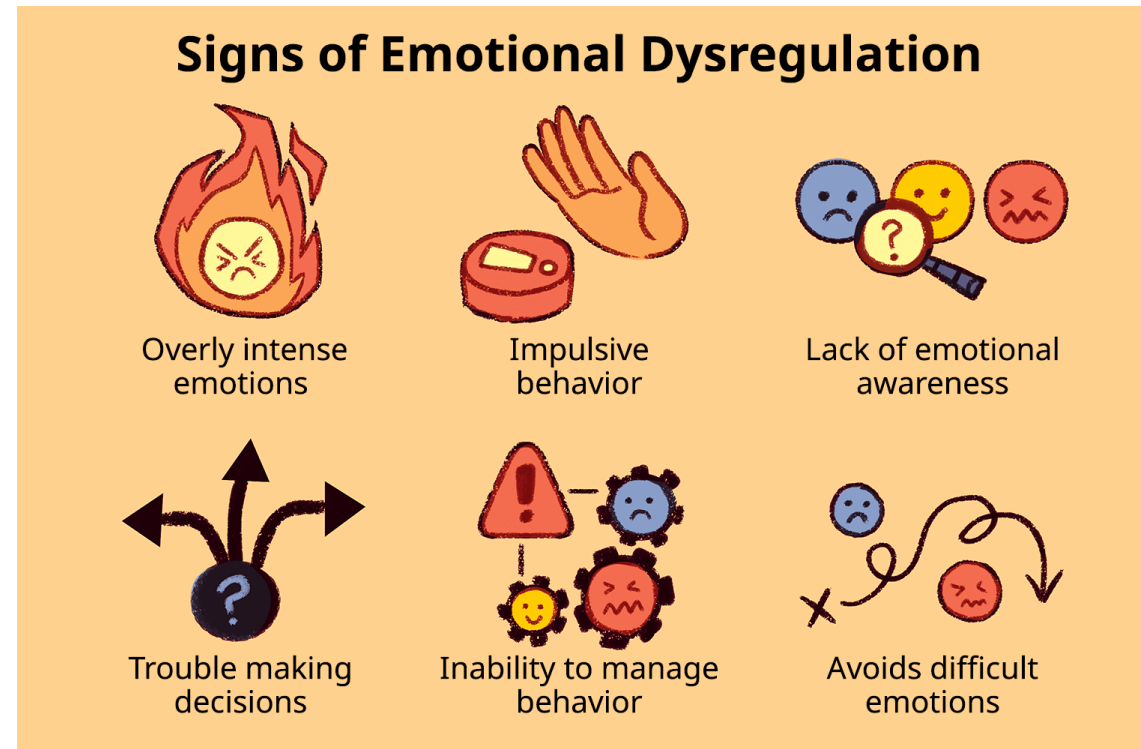
- Změna prostředí a **vyhýbání se spouštěčům**
- **Vědomé zavádění náhradního chování** (reakce na spouštěč nebo celkově nové vzorce chování v dané situaci)
- Protipodmiňování – „trestání“ nežádoucího chování (může být náročné nalézt tu správnou strategii)
- Vědomé plánování a strukturování chování (seberegulační strategie); vyšší **všímavost**
- Alternativní **efektivní způsoby zvládnání stresu** (zlozvyky se často rozvinou a udržují jako vyhýbavá strategie zvládnání stresu)

REGULACE NEŽÁDOUCÍCH EMOCÍ



REGULACE NEŽÁDOUCÍCH EMOCI

- Potlačení
- **Kognitivní přehodnocení**
- Odpoutání pozornosti
- Změna situace
- Vyhnutí se situaci

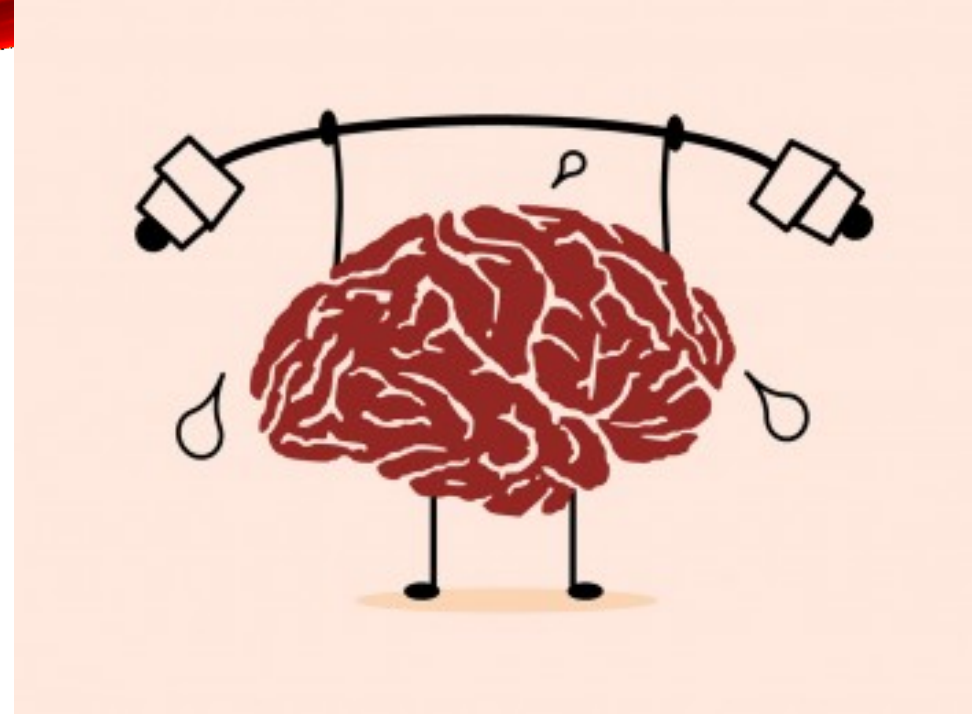


Efektivita a využitelnost konkrétní strategie závisí na situaci, avšak lidé často využívají strategie zvládnání podle toho, jak jsou jim dostupné, spíše než podle adekvátnosti.

DOSTUPNOST = na co jsem zvyklý, co jsem se naučil. Nebudu dělat něco, co neumím (= neviděl jsem, mám předsudky...)

Komunikační strategie a strategie regulace vlastních emocí jsou **součástí profesních kompetencí a lze si je osvojit.**

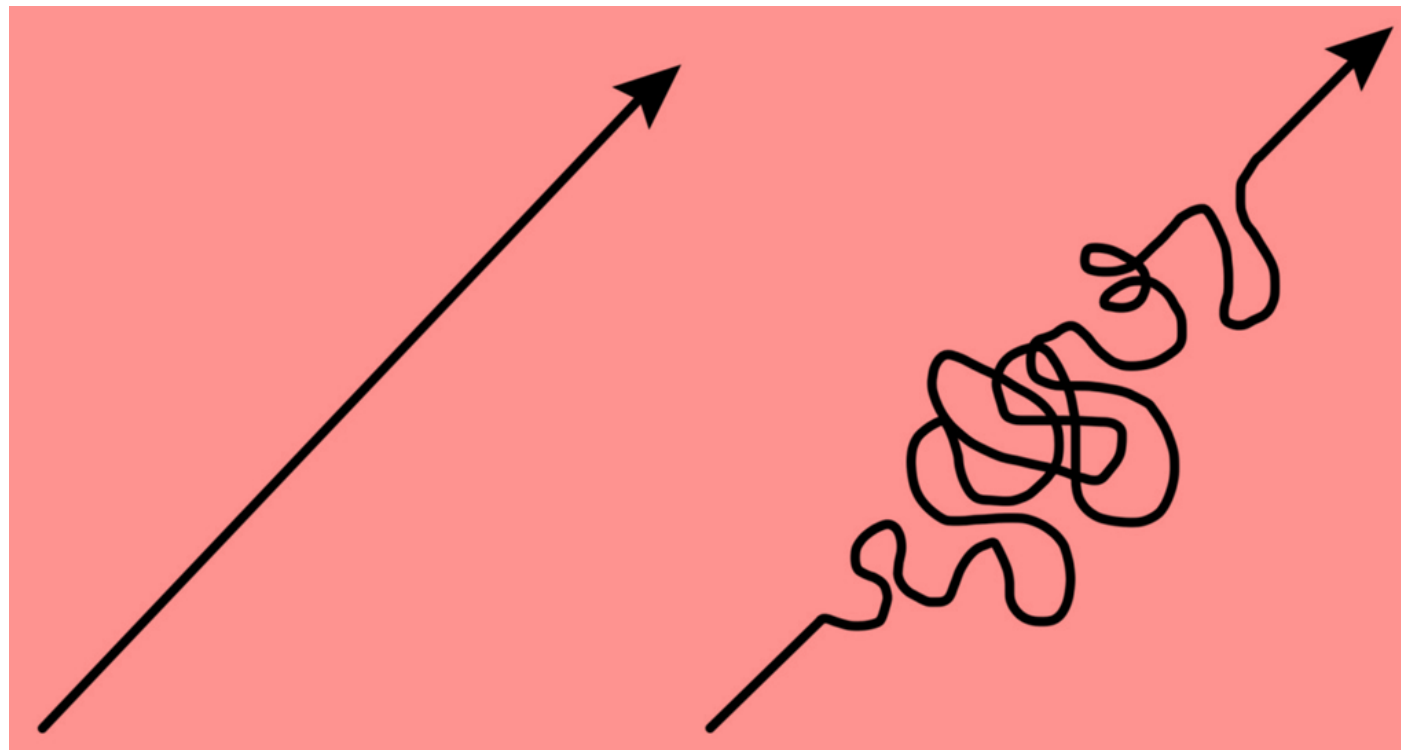
SEBEREGULACE JE
DOVEDNOST, NIKOLI
DANOST NEBO
PROSTÝ ODRAZ
„MORÁLNÍCH
KVALIT“



KONSTRUKTIVNÍ PŘÍSTUP: PROGRES NENÍ LINEÁRNÍ!

Hlavním prediktorem dlouhodobě úspěšné změny chování je **vytrvalost navzdory selháním a učení se z vlastních chyb.**

Sebemrškačství ani ponižování nezabírá.



VYPRACOVÁNÍ PLÁNU

1. Zohlednění možností – kolik, kdy a jak můžu udělat; jaké aktivity mohu nahradit; s čím můžu sladit; jak se více motivovat

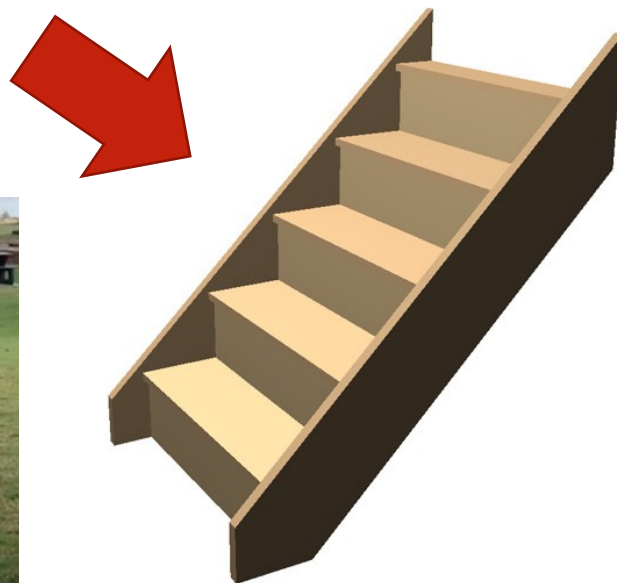
Je silnější motivace vždy více prospěšná?

VYPRACOVÁNÍ PLÁNU

1. **Zohlednění možností** – kolik, kdy a jak můžu udělat; jaké aktivity mohu nahradit; s čím můžu sladit; jak se více motivovat

Silnější motivace bez jasného postupu realizace může rozptylovat i stresovat!

2. **Mentální srovnávání** – co chci dosáhnout a co proto musím udělat?



VYPRACOVÁNÍ PLÁNU

1. **Zohlednění možností** – kolik, kdy a jak můžu udělat; jaké aktivity mohu nahradit; s čím můžu sladit
2. **Mentální srovnávání** – co chci dosáhnout a co proto musím udělat? Přístup SMART (dosažitelné konkrétní cíle, „krůček po krůčku“)
3. **Motivující faktory a úprava prostředí** – co mi pomůže to dělat s větší radostí? Jaké překážky a rozptylující faktory je potřeba odstranit? → **návyk**
4. **Načasování** – časový harmonogram s konkrétním bodem v čase, kdy začnu („implementační intence“) → **návyk**

VYPRACOVÁNÍ PLÁNU

1. **Zohlednění možností** – kolik, kdy a jak můžu udělat; jaké aktivity mohu nahradit; s čím můžu sladit
2. **Mentální srovnávání** – co chci dosáhnout a co proto musím udělat? Přístup SMART (dosažitelné konkrétní cíle, „krůček po krůčku“)
3. **Motivující faktory a úprava prostředí** – co mi pomůže to dělat s větším zájmem a radostí? Jak dosáhnou, že bude pro mě snazší začít než to vzdát / odložit? („nudging“) Jaké překážky a rozptylující faktory je potřeba odstranit? → **návyk**
4. **Načasování** – časový harmonogram s konkrétním bodem v čase, kdy začnu („implementační intence“) → **návyk**
5. **Sledování pokroku a pozitivní zpětná vazba** – co fungovalo a co ne; uvědomění si a uznání i „skrytých“ pokroků
6. **Konstruktivní regulace emocí** – kognitivní přehodnocení – výzva, učení, cesta, seberegulace jako dovednost

The background features a dynamic, abstract design with flowing, wavy bands of color. The top band is a vibrant red, while the bottom bands transition through shades of orange and yellow, creating a sense of movement and energy. The central text is set against a clean white background.

DĚKUJI ZA POZORNOST!