

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

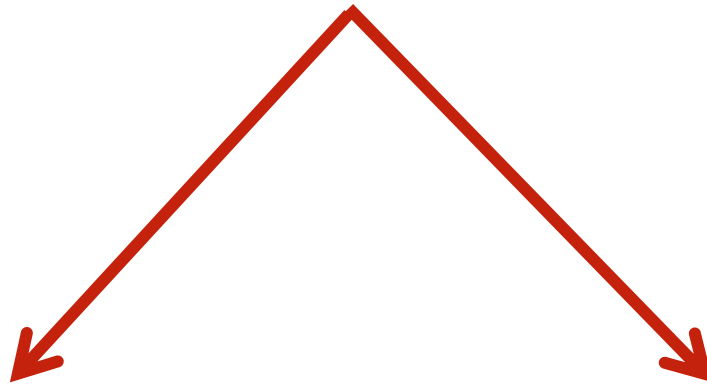
- Nepřemýšlí nad tím
- Čas a další organizační důvody
- Dostupnost „dobrého zubaře“
- Strach z finančních nákladů
- Přesvědčení, že zubaře nepotřebuje
- Odrazující příběhy od známých; vlastní nepříjemné zkušenosti; nedůvěra („pouze se mi to zhorší“)
- Návyky z dětství: k zubaři pouze „když to začne bolet“
- 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?



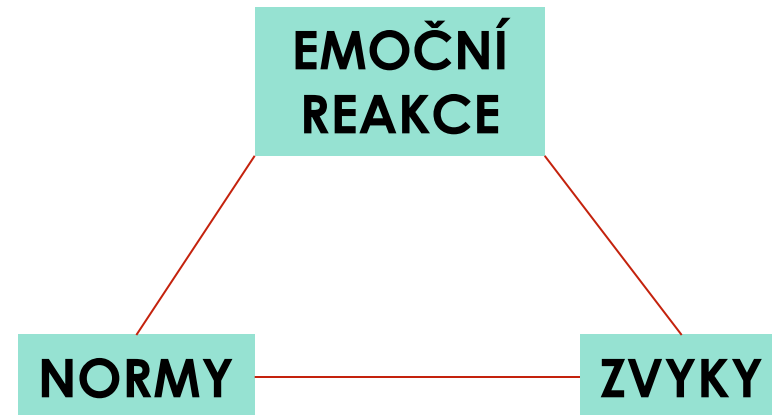
OVLIVNÍ POSTOJ MÉ CHOVÁNÍ?

- **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)



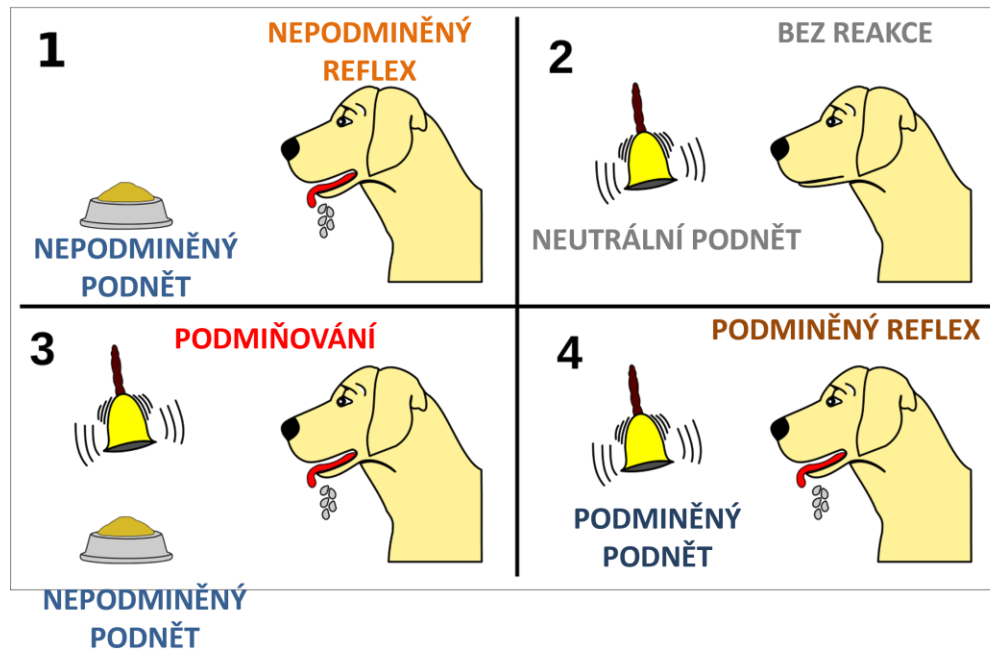
ZÁSTUPNÉ PODMIŇOVÁNÍ (OBSERVAČNÍ UČENÍ)

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

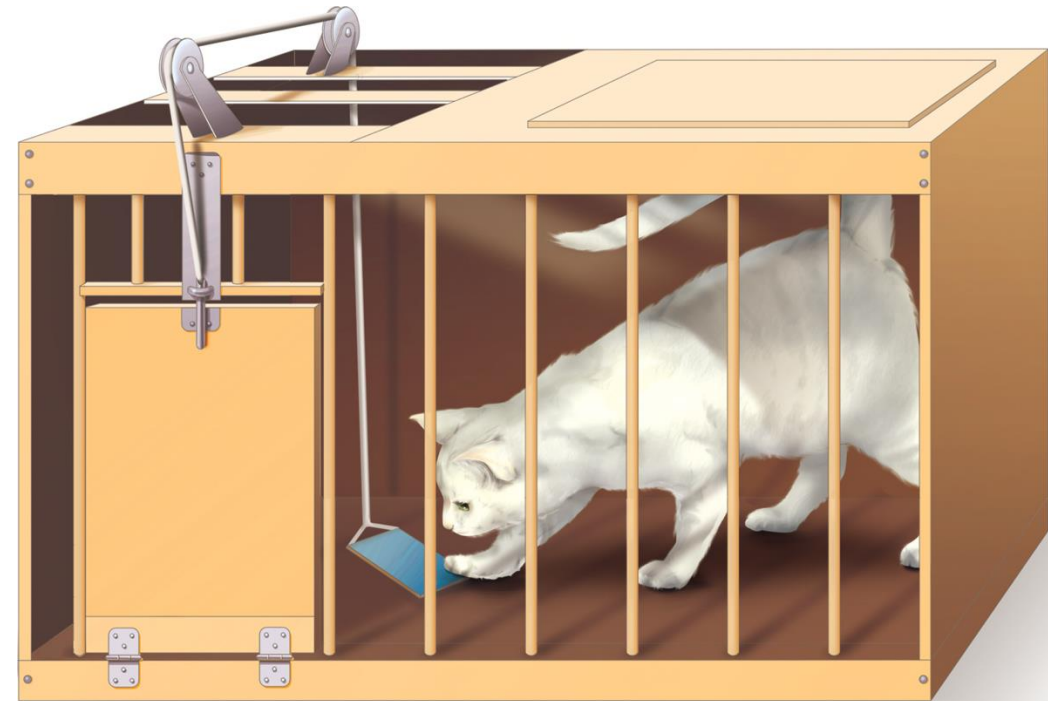


JAK VZNIKAJÍ ZVYKY?

KLASICKÉ PODMIŇOVÁNÍ – učení fyziologické reakce



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...



The background features abstract, flowing waves in shades of red, orange, and yellow, set against a white background. The waves are layered and have a soft, ethereal quality, with some areas appearing more saturated than others.

DĚKUJI ZA POZORNOST!