

# Seberegulace v chování souvisejícím se zdravím

Proč je dodržování zásad zdravého chování a pokynů odborníků pro pacienty tak těžké a jak podpořit změnu

Mgr. Tatiana Malatincová, PhD.

ZLZP051/ZLZP051a Lékařská psychologie a psychosomatika v zubním lékařství



# MOŽNÉ PŘÍČINY NEDOSTATEČNÉ PREVENCE

1. Ústní hygiena
2. Preventivní prohlídky

# Proč lidé nedodržují doporučená pravidla orální hygieny?

- 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?

- 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)

# Specifická úskalí preventivního chování



# Proč je prevence 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?**





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

**A jak na to?**

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

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

*V očích dítěte rodiče reprezentují to, jak funguje celý svět.*





# CHTÍT UDĚLAT ≠ UMĚT UDĚLAT

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

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



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

# Transteoretický model změny

**Prekontemplace** (fáze před uvědoměním problému)

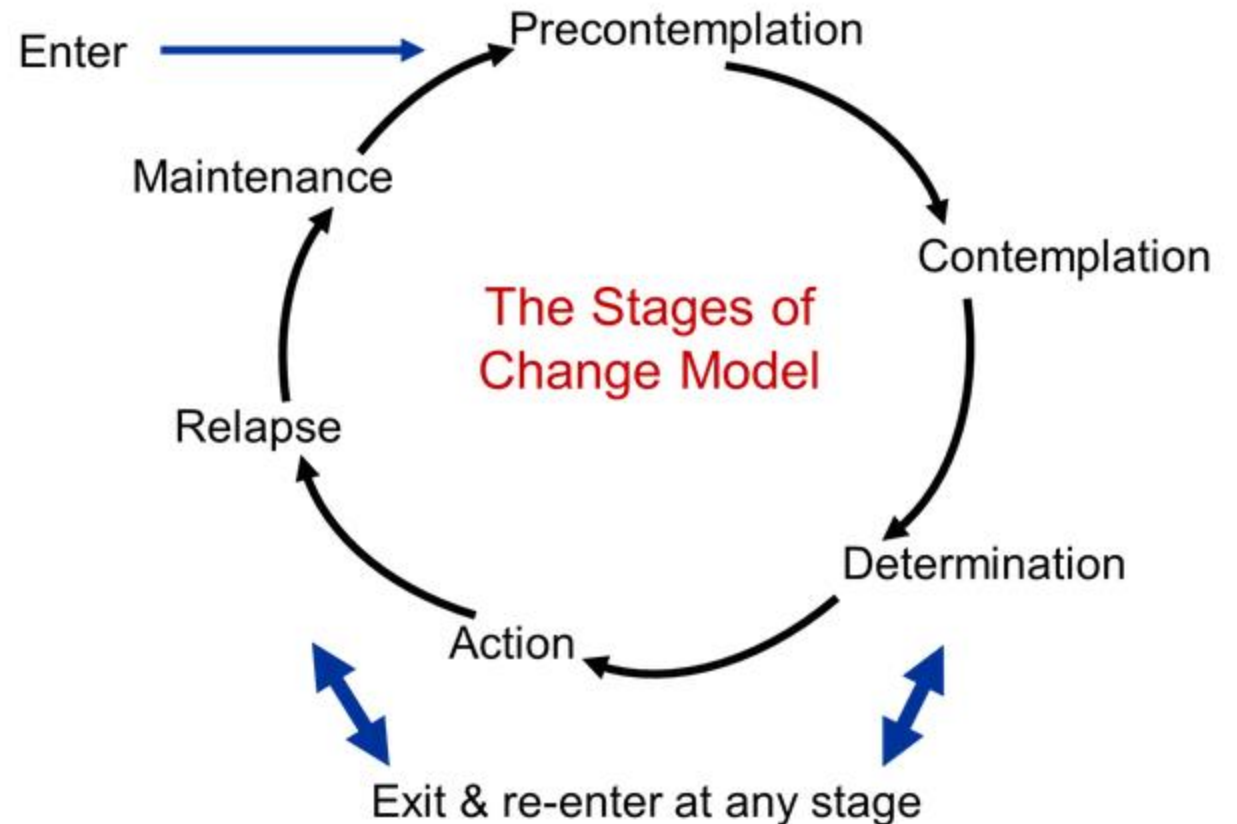
**Kontemplace**

**Příprava (úmysl)**

**Jednání**

**Udržení jednání**

**Ukončení** (změna je trvalá, není potřeba zapojovat seberegulaci)



# Transteoretický model změny

**Prekontemplace** (fáze před uvědoměním problému)

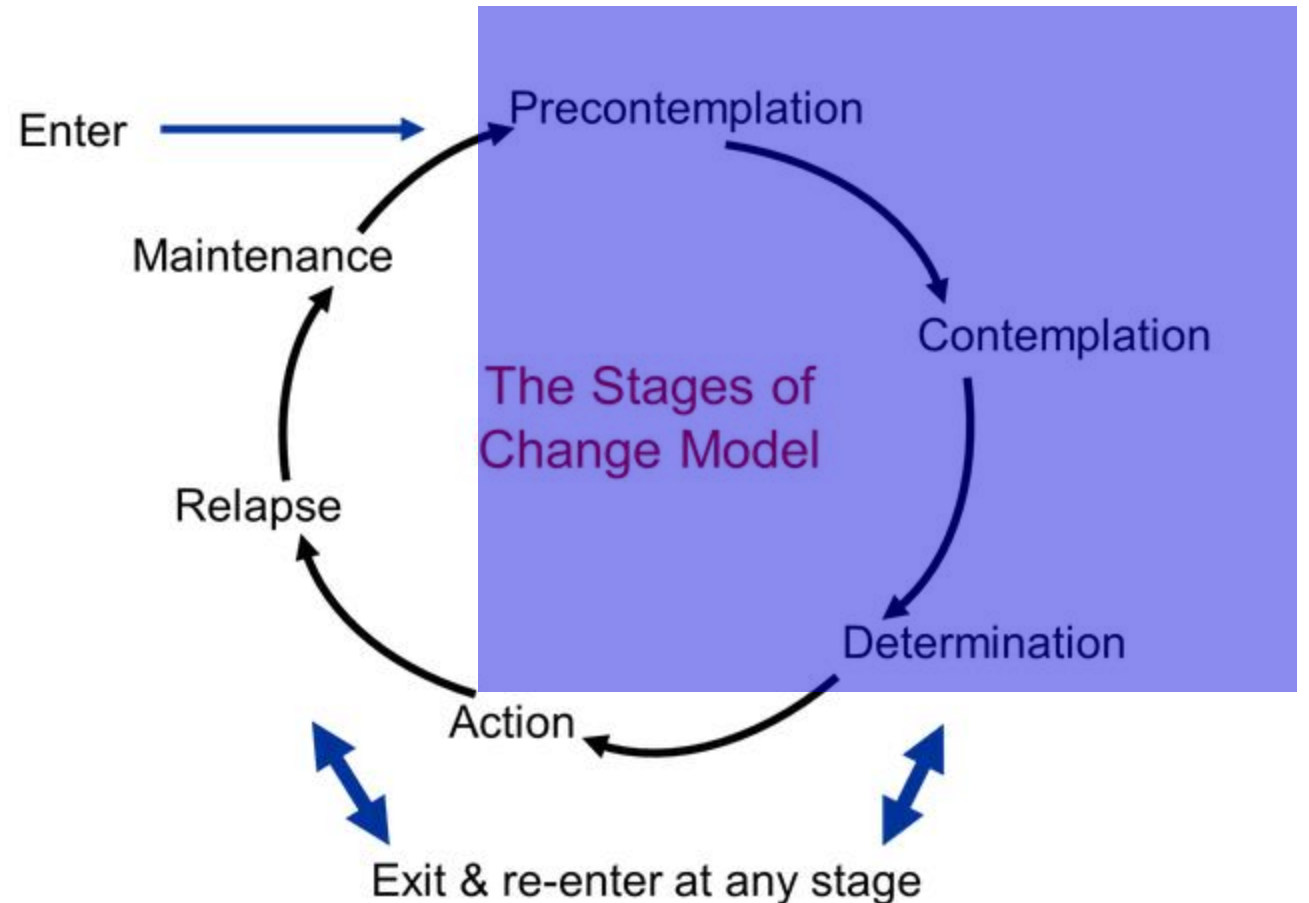
**Kontemplace**

**Příprava (úmysl)**

**Jednání**

**Udržení jednání**

**Ukončení** (změna je trvalá, není potřeba zapojovat seberegulaci)



**Je účinnější zaměřovat se na aktuální špatný stav nebo na pozitivní žádoucího stavu?**

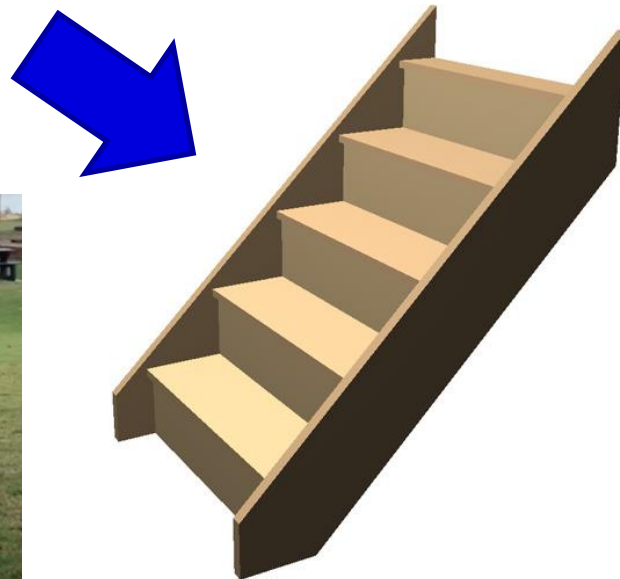
**Je silnější motivace vždy prospěšnější (více „aktivizující“)?**

# 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?




# Pomáha vzbuzování emocí? Jak?

IT'S YOUR CHOICE.




WHICH WILL IT BE?



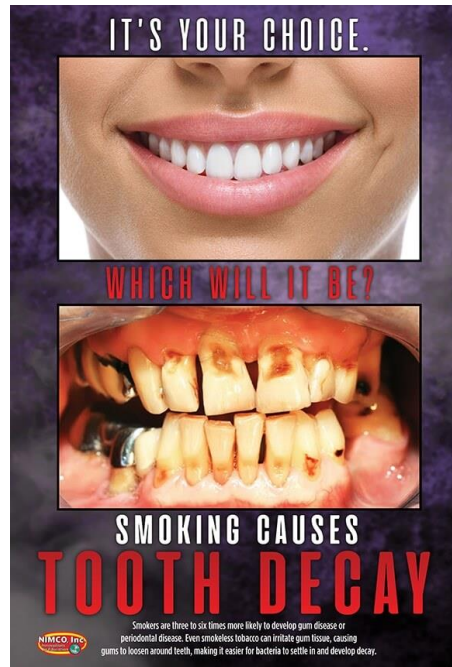
SMOKING CAUSES  
**TOOTH DECAY**

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).

# Persuaze – jak funguje?



„Centrální“  
cesta

Pádnost argumentů

„Periferní“  
cesta

## **Heuristiky:**

Charakteristiky řečníka

Povrchní charakteristiky zprávy

Charakteristiky adresáta zprávy

# 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)



# Proč lidé nedbají na doporučení ohledně zdravého životního stylu?

- Vnímané (i reálné) fyzické, ekonomické, časové atd. bariéry
- Jiné **návyky**; nebyli vedeni v dětství
- **Rezignace**, přijetí toho, co vidí u rodičů („je **normální** mít tyto zdravotní problémy v tomto věku“)
- **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** doporučeními, novými poznatky, nabídkou služeb a produktů – „neznámá půda“
- Je to něco „celebritního“, součást vyššího životního stylu – **neztotožňuje se**, nepovažuje za „normální“
- **Nedostatečné informace a dovednosti** týkající se toho, jak doporučení realizovat
- Neumí zahrnout do **denního režimu**
- **Nepříjemný pocit** (bolest, nekoordinovanost, počáteční averze kvůli špatné volbě...)
- **Vyhýbavá strategie zvládnání stresu – absence efektivnějších strategií**

# CHTÍT UDĚLAT ≠ UMĚT UDĚLAT

Dle **modelu HAPA** (*Health Action Process Approach*) R. Schwarzer je nutno nejenom být motivován (např. úspěšná persuaze), ale také umět přetransformovat cíl do jednání!

**Dosahování dlouhodobého cíle není reaktivní proces.**

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



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

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

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

# Když je sebehodnocení na prvním místě: EGO-OBRANNÉ MECHANISMY

## PŘESUN

na jiný objekt

## POPŘENÍ

reality, události

## VYTĚSNĚNÍ

do nevědomí

## POTLAČENÍ

mimo pozornost

## SUBLIMACE

do něčeho kreativního

## PROJEKCE

prožívání do někoho jiného

## INTELEKTUALIZACE

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?

# 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)

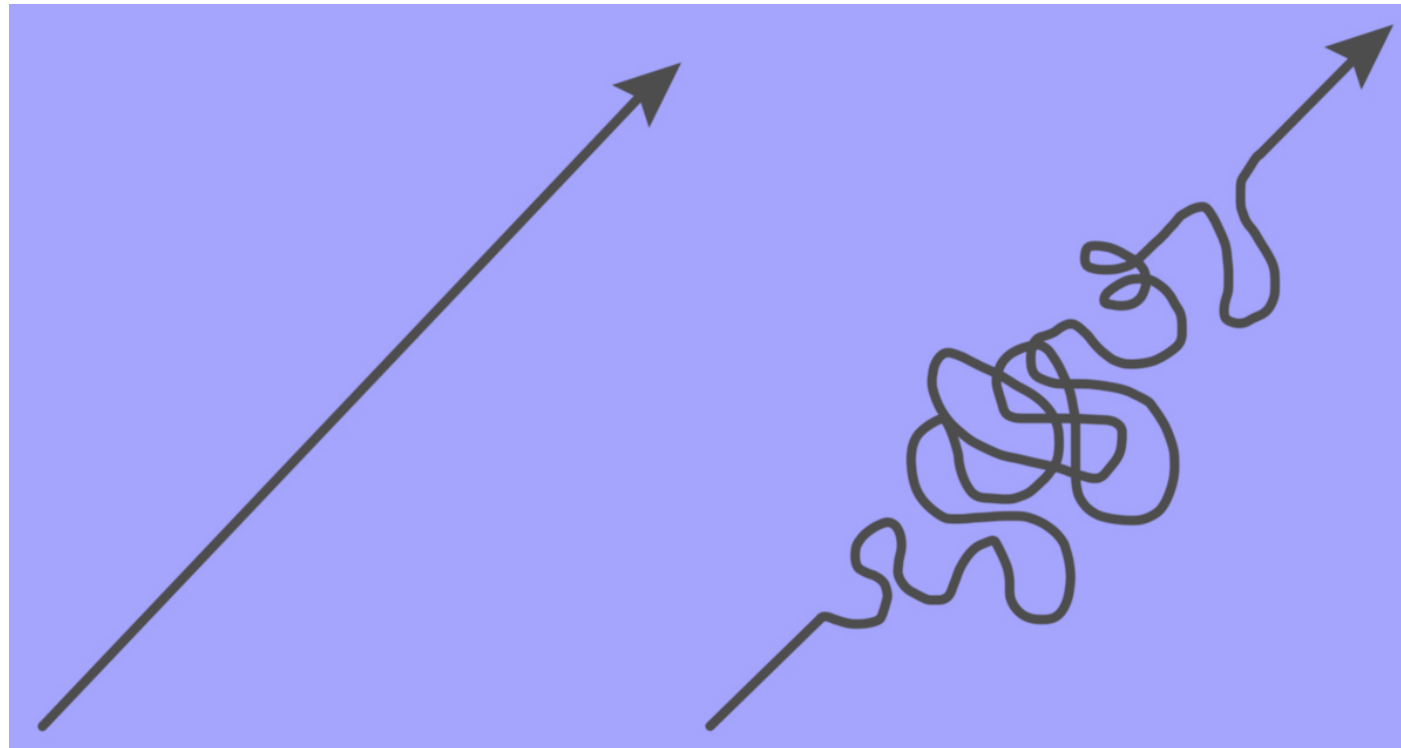
**SEBEREGULACE JE  
DOVEDNOST,  
NIKOLI DANOST  
NEBO PROSTÝ  
ODRAZ  
„MORÁLNÍCH  
KVALIT“**



# 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.



# 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)

# Jak pěstovat žádoucí návyky



# Náš motivační systém je přirozeně reaktivní...

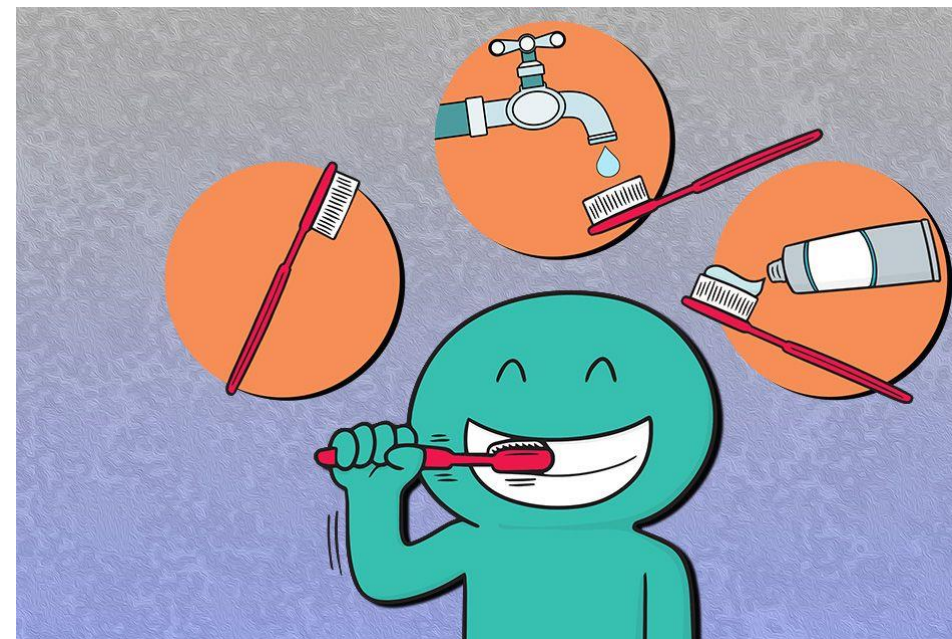
## Hlavní motivátory:

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



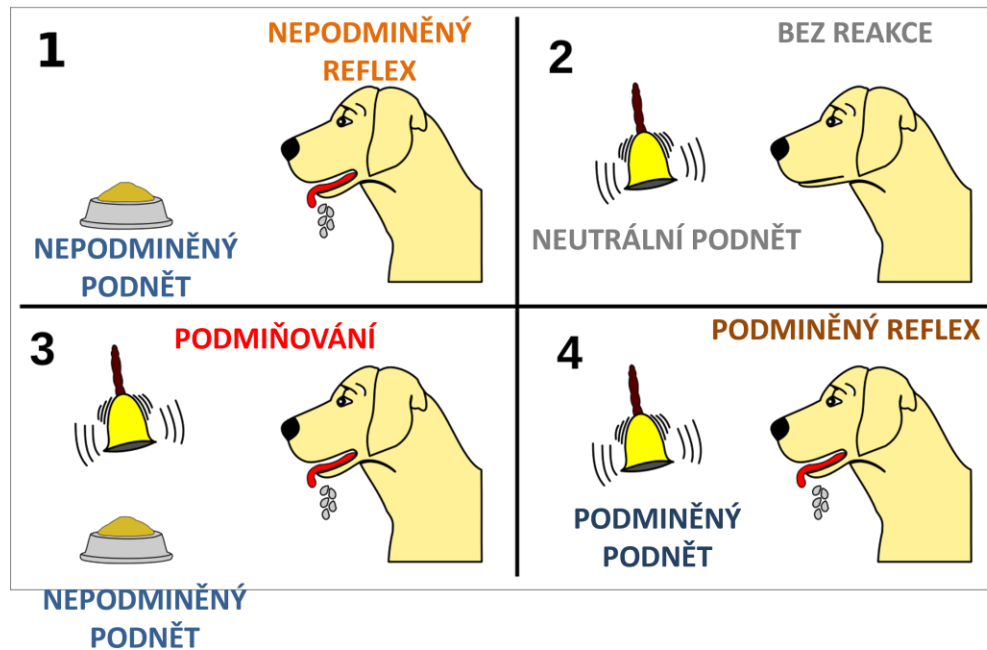
# Co nejvíce ovlivňuje naše chování...

- **ZVYKY** – ZAUTOMATIZOVANÉ CHOVÁNÍ VYŽADUJE MINIMUM ENERGIE A JE SPOJENO S POCITEM BEZPEČÍ, PŘEDVÍDATELNOSTI A JISTÝCH DŮSLEDKŮ CHOVÁNÍ (NAPŘ. ODMĚŇUJÍCÍ POCIT)

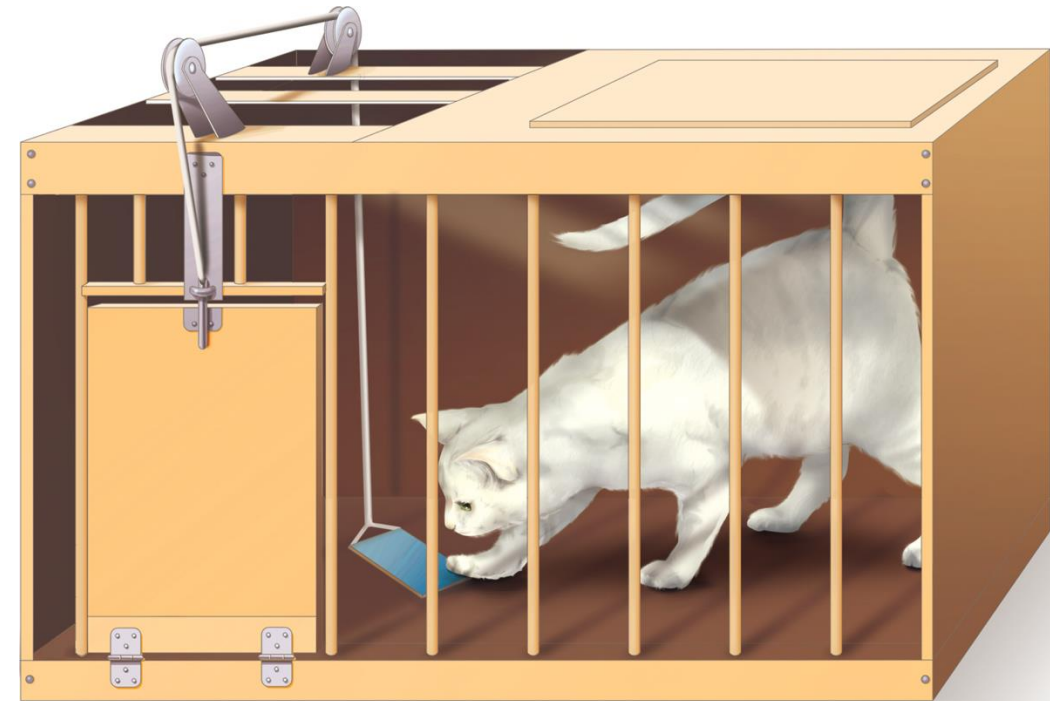


# Jak vznikají zvyky?

## KLASICKÉ PODMIŇOVÁNÍ – učení fyziologické reakce



## OPERANTNÍ PODMIŇOVÁNÍ – učení specifického chování



# Náš motivační systém je přirozeně reaktivní...

## Hlavní motivátory:

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

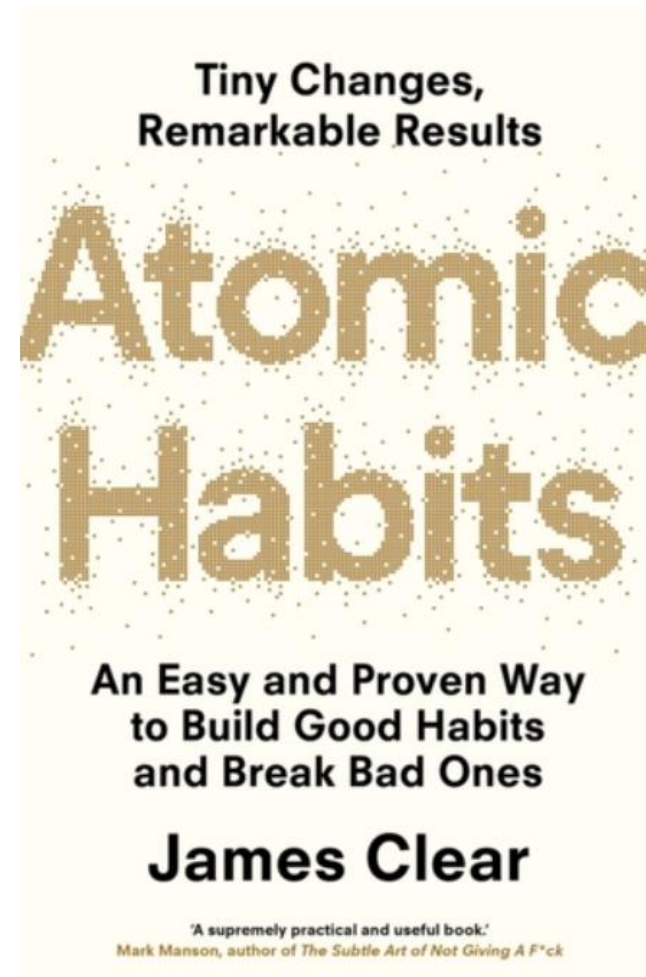


Na dlouhodobé cíle, včetně vnímané potřeby změnit své návyky, motivační a emoční procesy bezprostředně nereagují úplnou reakcí. Nutná je **sebe-regulace** jednání – schopnost naplánovat komplexní **jednání** směřující k cíli a motivovat se postupně v dílčích krocích.

# Záměrné budování nových návyků

(J. Clear: *Atomové návyky*)

- Vodítko: **Viditelnost**
- Nutkání: **Přitažlivost**
- Chování: **Snadnost**
- Odměna: **Uspokojení**



# 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“
- Vystavování se pozitivním sociálním **vzorům** (inspirace a konformita)



**AVERZIVNÍ  
PODMIŇOVÁNÍ JE  
OBZVLÁST  
ÚČINNÉ...**  
**Proč je důležité na  
to pamatovat?**



**AVERZIVNÍ  
PODMIŇOVÁNÍ JE  
OBZVLÁŠT  
ÚČINNÉ...**

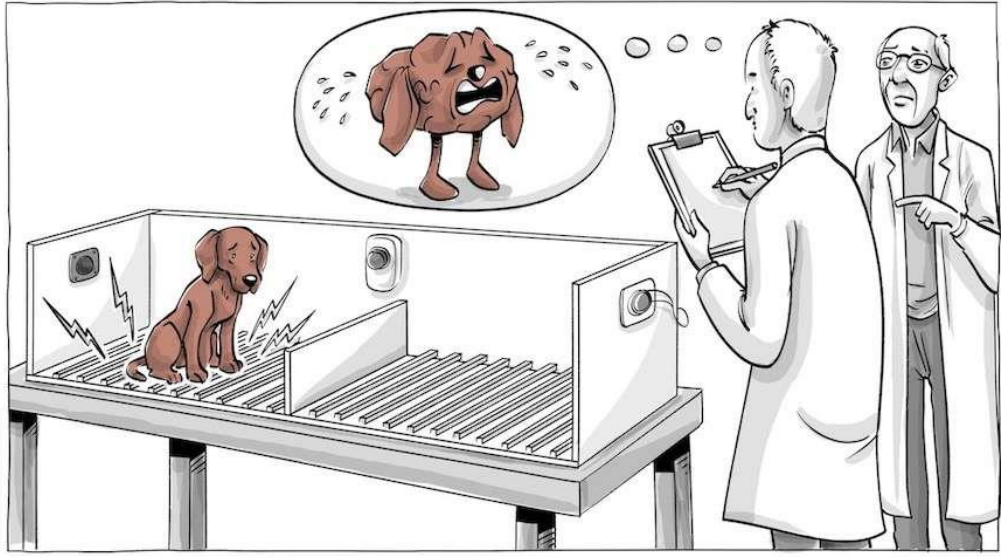






**Co když mezi svým chováním a důsledky (odměnou / trestem) nevidím návaznost?**

# Co když mezi mým chováním a odměnou / trestem (výsledkem) není návaznost?



## NAUČENÁ BEZMOCNOST

- Vzniká, když chování neovlivňuje (emočně významnou) situaci
- Eliminuje motivaci
- Inhibuje další učení
- Snižuje kognitivní schopnosti
- Může vyústit v depresi
- Obtížně překonatelné

U LIDÍ: Další možné zdroje učení – stabilní postoje mohou přetrvávat navzdory přímé zkušenosti  
**(naučený optimismus)**



**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**
- Efektivnější strategie zvládnání emocí
- Alternativní **efektivní způsoby zvládnání stresu** (špatné návyky se často rozvinou a udržují jako vyhýbavá strategie zvládnání stresu)

# FUNKČNÍ ANALÝZA CHOVÁNÍ

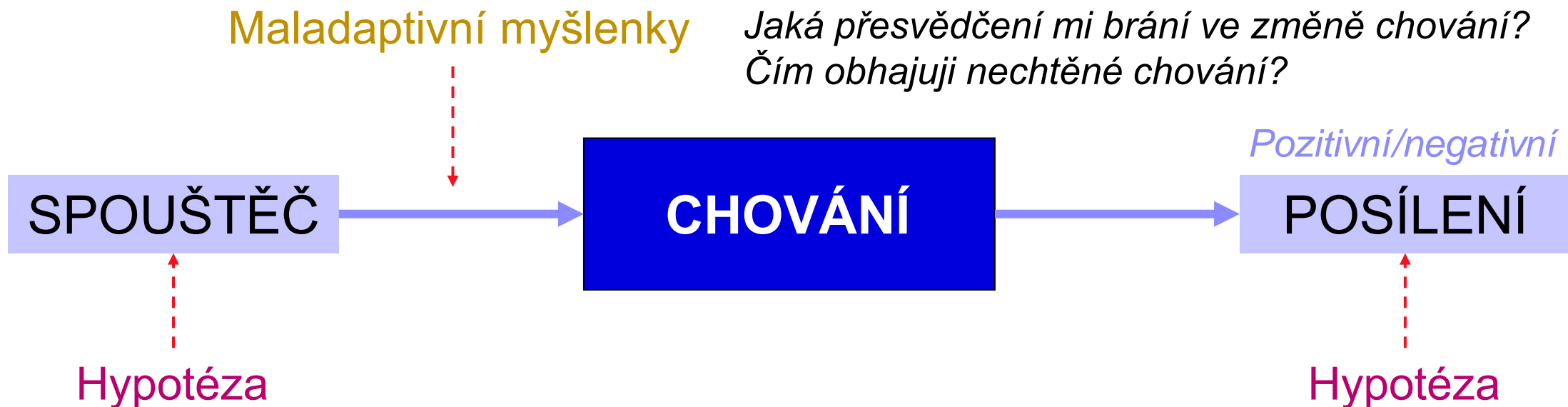


*Kdy a kde se dané chování spouští? Kdy a kde se naopak nespouští?*

*Jak nechtěné chování vypadá? Jaký má průběh? Jedná se o jediný úkon nebo řetězec reakcí? Co přesně chci změnit?*

*Jaký je výsledek chování? Co přesně mi přináší uspokojení? Jakou potřebu mi dané chování naplňuje a jak?*

# FUNKČNÍ ANALÝZA CHOVÁNÍ



Maladaptivní myšlenky

*Jaká přesvědčení mi brání ve změně chování?  
Čím obhajuji nechtěné chování?*

SPOUŠTĚČ

CHOVÁNÍ

Pozitivní/negativní

POSÍLENÍ

Hypotéza

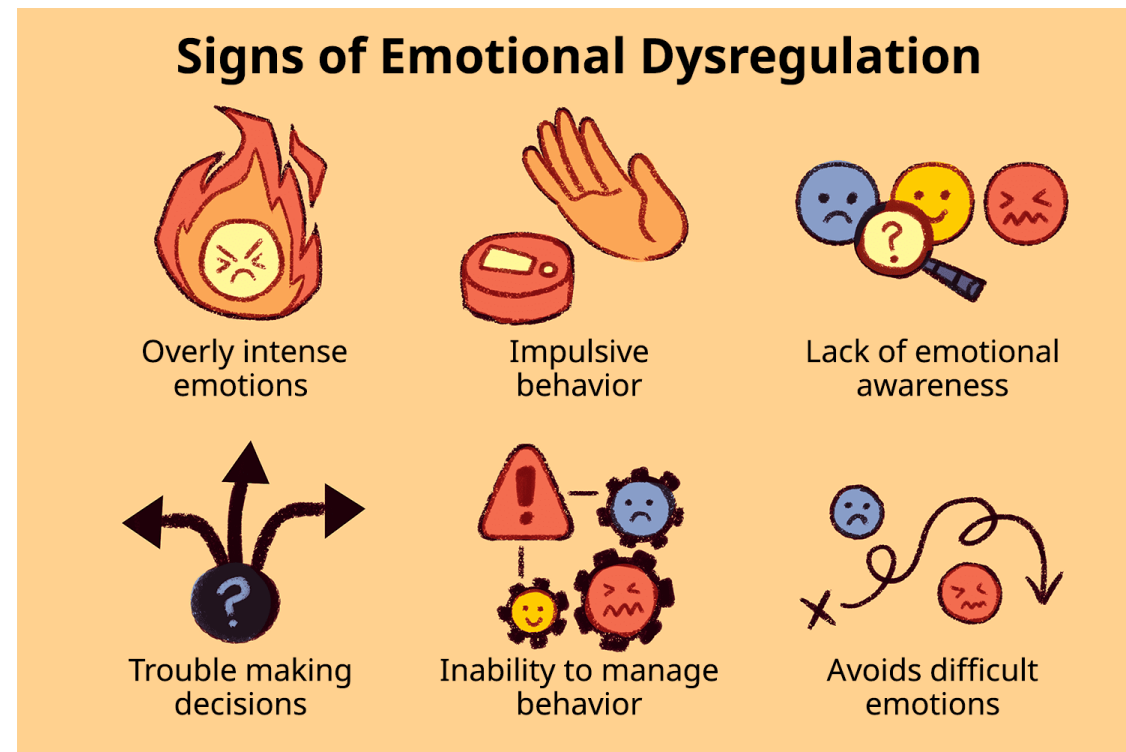
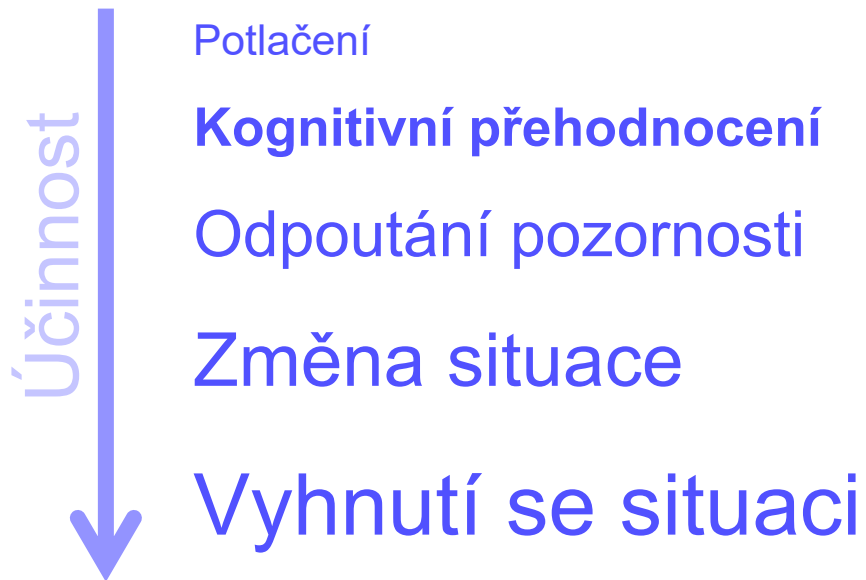
Hypotéza

*Kdy a kde se dané chování spouští? Kdy a kde se naopak nespouští?*

*Jak nechtěné chování vypadá?  
Jaký má průběh? Jedná se o jediný úkon nebo řetězec reakcí? Co přesně chci změnit?*

*Jaký je výsledek chování? Co přesně mi přináší uspokojení?  
Jakou potřebu mi dané chování naplňuje a jak?*

# Regulace nežádoucích emocí



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.**

# 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 dosáhnu, 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



# **METAKOGNITIVNÍ DOVEDNOSTI = rozpozněj, reflektuj a reguluj své myšlení a chování – příklady otázek:**

- *Které z mých návyků a postupů jsou účinné a které nikoli?*
- *Proč má poslední strategie nefungovala? Použila jsem ji správně?*
- *Které faktory ovlivňují mou pozornost / emoce / výkon pozitivně a negativně?*
- *Proč můj pokus o změnu chování selhal?*
- *Proč mám z daného úkolu takovéto pocity? Co mě rozčiluje? Proč cítím úzkost a stres? Proč mám tendenci se vzdávat?*
- *Co si o sobě myslím? Věřím, že to dokážu? Proč si to o sobě myslím? Co postrádám? Co bych potřebovala?*
- *Jak silná je moje vůle a jak ji odlehčit?*

MUNI  
MED

**Děkuji za pozornost!**