

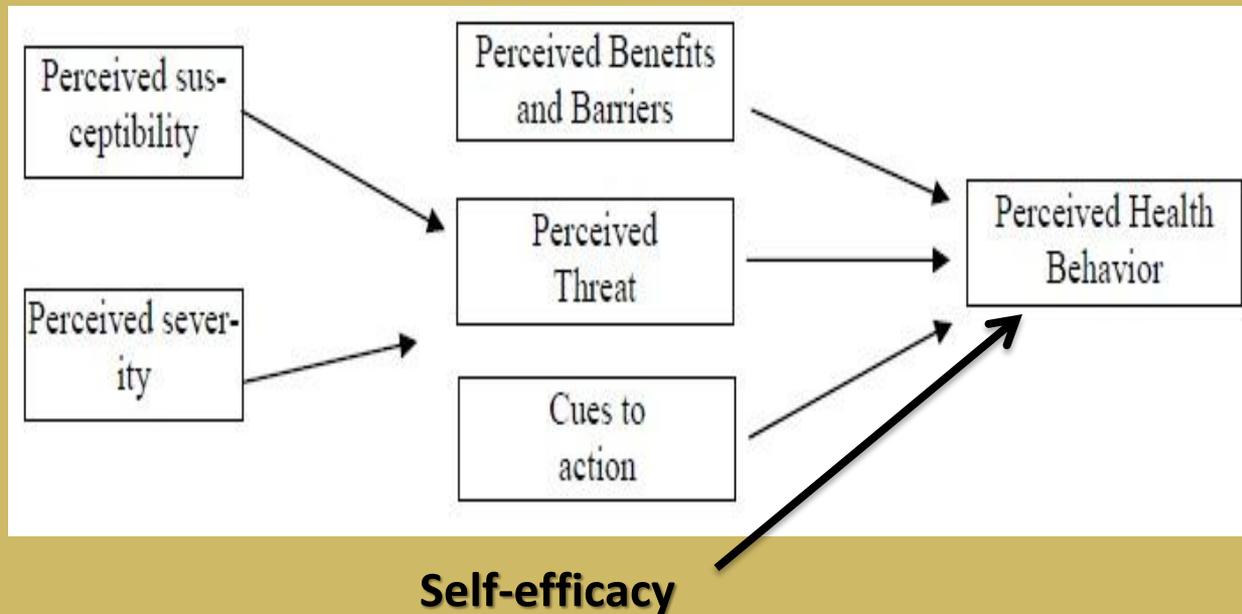
مدل های آموزش بهداشت

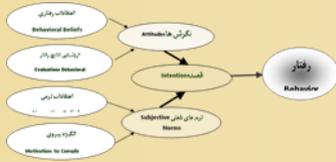
- جامعه شناسان ، روانشناسان و انسان شناسان دامنه ای از تئوریه‌ها و مدل‌های مختلف را برای تشریح عوامل موثر بر رفتار انسان پیشنهاد کرده اند.
- مدل‌ها کاربرد مفاهیم به صورت التقاطی، خلاقانه، تسهیل شده و مینیاتوری جهت مخاطب قراردادن مسایل هستند.
- از مدل‌ها برای برنامه ریزی مداخلات استفاده گردیده مدل‌ها برای برنامه ریزی در سطح کلان مورد استفاده قرار می‌گیرند
- به منظور طراحی آموزش بهداشت موثر، تعیین عواملی که در تصمیم‌گیری فرد برای انجام دادن یا ندادن یک رفتار نقش دارد از اهمیت زیادی برخوردار است

HBM مدل اعتقاد بهداشتی

- بر اساس این مدل رفتار فرد به چهار عامل بستگی دارد
 - ۱/ منافع و موانع درک شده
 - ۲/ تهدید درک شده
 - ۳/ علائم برای عمل
 - ۴/ خودبستگی

HBM





مدل قصد رفتاری BIM

• مفاهیم اصلی (سازه های) تئوری

• ۱- رفتار : Behavior عاملی است که ناشی از قصد است.

• ۲ - قصد رفتاری

• Behavioral Intention : قصدها حاوی عوامل انگیزشی مؤثر بر رفتار هستند و نشان دهنده این هستند که مردم با چه شدتی خواهان انجام رفتار بوده و با چه شدتی برای آن تلاش می کنند

• قصدها ممکن است در اثر مرور زمان تغییر کنند. هر چه دوره زمانی بین قصد و رفتار طولانی تر شود، احتمال بیشتری وجود دارد که پدیده های پیش بینی نشده قصد را تغییر دهد.

• مطابق با این تئوری مهمترین تعیین کننده رفتار فرد

• " قصد رفتاری " است

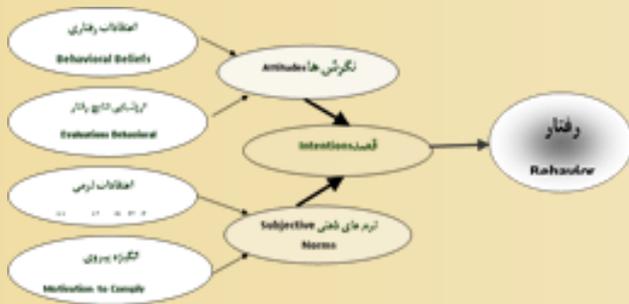
• قدرت قصد برای انجام یک رفتار، حاصل دو عامل است:

• الف) نگرش نسبت به رفتار

• ب) نرمها یا هنجارهای ذهنی که ناشی از تأثیر محیط اجتماعی می باشد

3- نگرش Attitude

- اولین عامل تعیین کننده ی قصد رفتاری که عبارت است از میزان مطلوبیت یا عدم مطلوبیت یک رفتار از نظر یک فرد.
- نگرش نسبت به رفتار بازتابی است از برآیند ارزشیابی مثبت یا منفی شخص از اتخاذ آن رفتار.
- معمولا هر چه نگرش نسبت به رفتار مساعد تر باشد، قصد او برای انجام آن باید قوی تر باشد.



• نگرشها بوسیله دو عامل تعیین می شوند:

• الف) اعتقادات رفتاری (Behavioral Beliefs) یعنی

اعتقادات فرد در مورد انجام یک رفتار

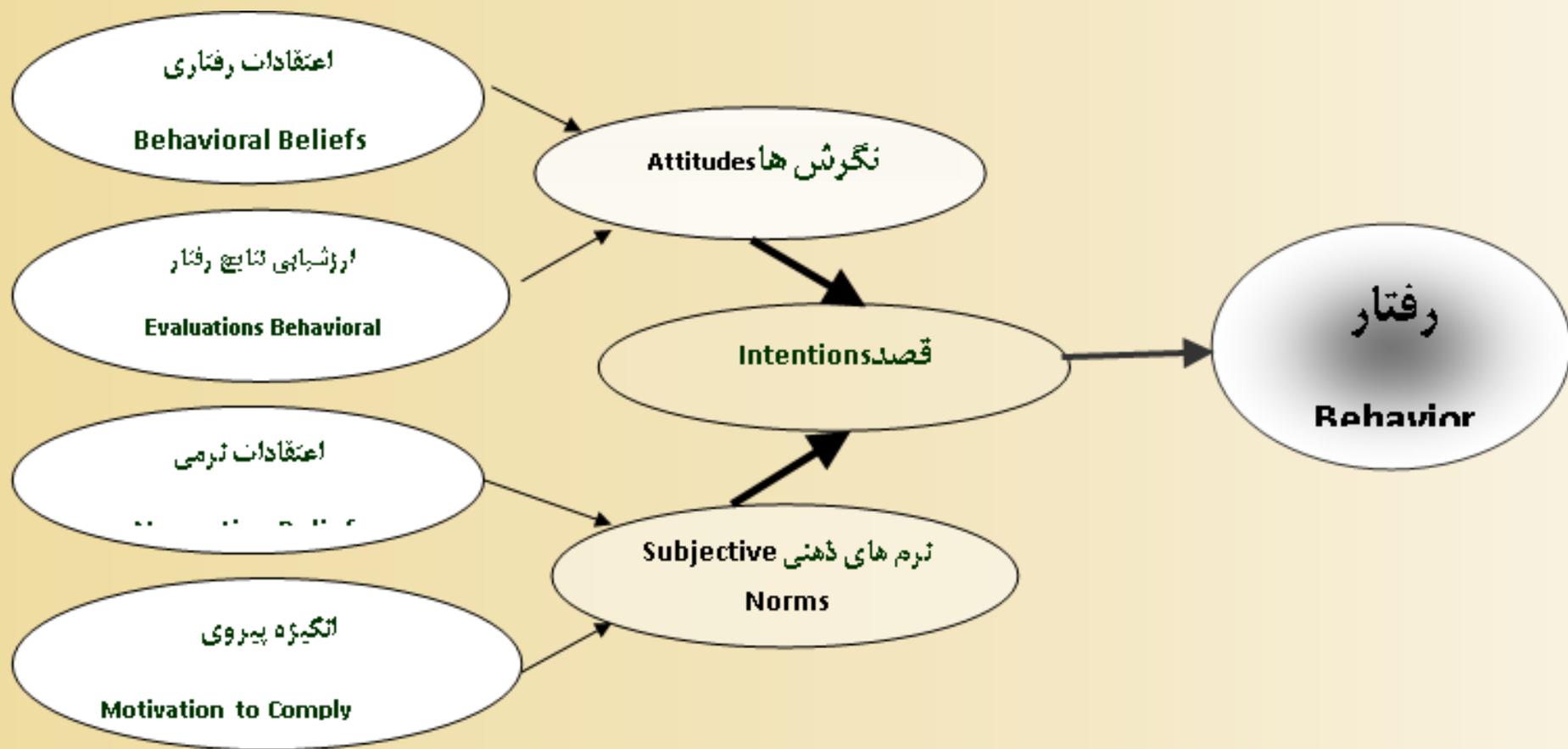
• ب) ارزشیابی پی آمدها

(Evaluations of outcomes Behavioral)

یعنی ارزشی که فرد برای نتیجه رفتار مورد نظر قائل می شود.

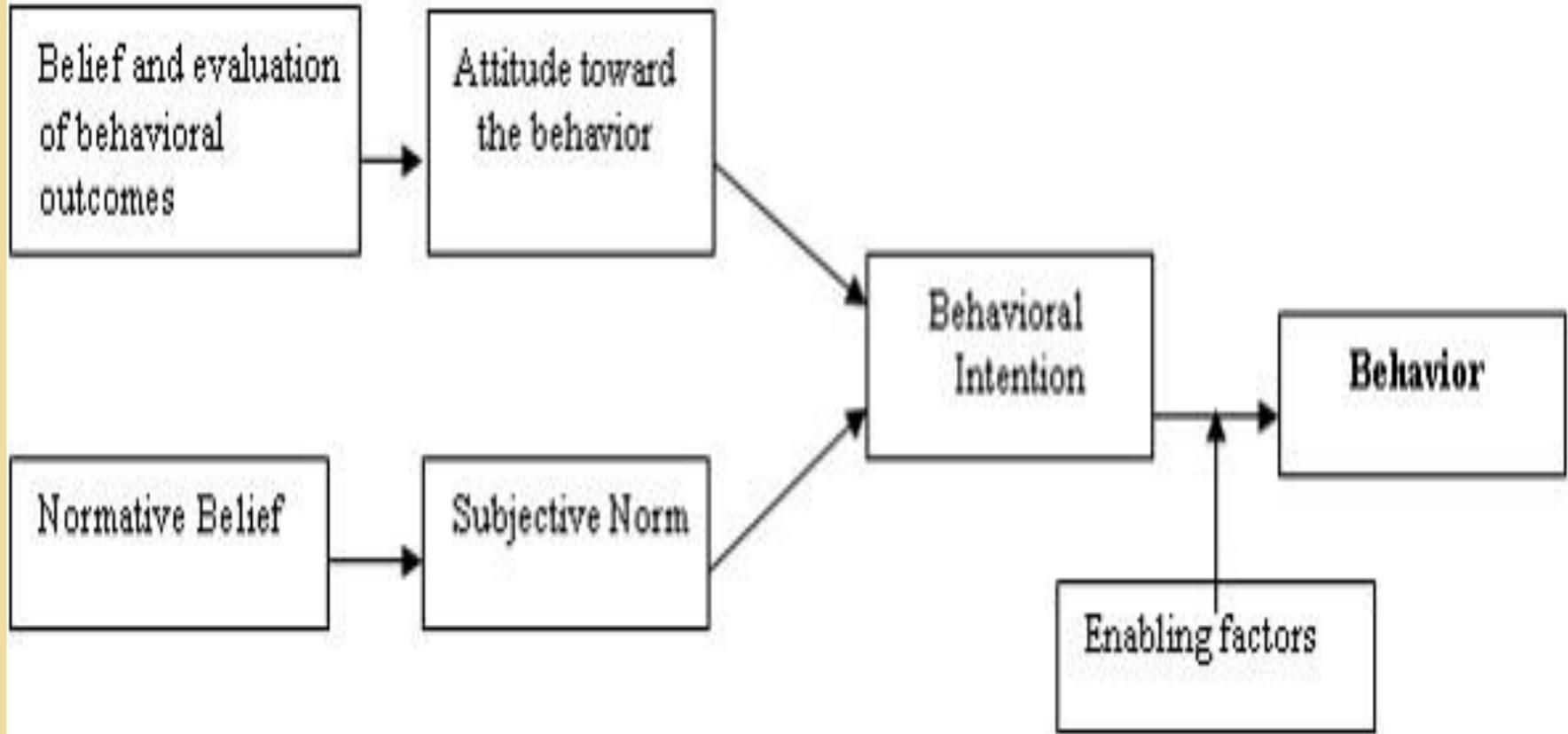
۴- نرم های ذهنی Subjective Norm

- به عنوان دومین عامل پیش گویی کننده قصد رفتاری مطرح می شود. این سازه تحت تاثیر فشار اجتماعی درک شده می باشد و دو عامل موجب شکل گیری آن می شود:
- الف) اعتقادات نرمی (Normative Beliefs)
 - عقیده به این که آیا افراد خاص انجام رفتار مورد نظر را تایید یا رد می کنند. افرادی که برای او مهم هستند ممکن است همسر، دوستان نزدیک، پزشک یا افراد دیگر باشند. اگر شخصی درک نماید که افراد مهم رفتار مورد نظر را تایید (یا رد) می کنند، به احتمال بیشتری (یا کمتری) قصد خواهند نمود که آن رفتار را اتخاذ نمایند.
- ب) انگیزه فرد برای برآوردن انتظارات دیگران (Motivation Comply)
 - انگیزه فرد در پیروی از خواست دیگران و پذیرش انتظارات آنها از جمله عواملی است که بر نرم های اجتماعی مؤثر می باشد.



مدل بزنف BASNEFE

- B = Behavior رفتار
- A = Attitude نگرش
- SN = Subjective Norms نرمهای انتزاعی
- EF = Enabling Factors عوامل قادر کننده



Choosing a Theory

انتخاب تئوری برای مداخلات آموزشی در آموزش
بهداشت و ارتقای سلامت

**آگاهی و شناختن انواع و اقسام تئوری ها و مدلها یک چیز است
اما دانستن اینکه در یک مداخله آموزشی از کدام از اینها
استفاده کنیم چیز دیگری است**

**بخصوص وقتی که تئوریهای دیگری هم در کنار این تئوری قرار
دارد**

پس همواره این سؤال اساسی وجود دارد

کدام تئوری یا مدل؟

**متاسفانه فرمول خاصی برای این منظور وجود
ندارد**

فکر میکنید چرا؟

تئوری غلط و صحیح وجود ندارد

- بعضی در جمعیت خاصی کاربرد مناسب تری دارند

- بعضی در خصوص مشکلات خاص بهداشتی موفق تر هستند

اما با همه این مقدمات معیارها و دستورالعمل زیر تا حدود زیادی میتواند کمک کننده باشد

شناخت دقیق مشکل

شناخت دقیق جمعیت

جمع آوری اطلاعات در خصوص جمعیت و مشکل موجود

تشخیص احتمالی (حدس و گمانه زنی) دلایل ایجاد کننده مشکل

شناخت عوامل اثر گذار بر مشکل (فردی، بین فردی و اجتماعی)

شناخت تئوری یا تئوریهایی که بیشترین تطابق را در جهت حل مشکل اثبات میکنند