

РОЛЬ ПРОВІЗОРА У ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМ КОМПЛАЄНСА

Себій С. М., Бурлака І. С.

Національний фармацевтичний університет,

м. Харків, Україна

sebijsolomia12@gmail.com

Необхідною умовою ефективності фармакотерапії є правильне застосування лікарського засобу. Медична термінологія останніми роками поповнилася терміном «комплаєнс», який означає згоду пацієнта з запропонованим планом лікування. Вивчення поведінки пацієнтів щодо призначеної терапії – відносно нове направлення наукових досліджень. Проблема виконання лікарських призначень знаходиться в центрі уваги дослідників і працівників практичної охорони здоров'я. Проте прихильність пацієнтів до лікування дуже низька – близько 50% того, що прописано лікарем, не виконується пацієнтом. Дослідження показують, що існують наступні маркери відсутності прихильності лікарської терапії: наявність психологічних проблем; наявність когнітивних порушень у пацієнта; безсимптомні захворювання; відсутність контакту з лікарем; побічні ефекти; погана інформативність про захворювання; складність терапії; висока вартість лікування. Також було доведено, що у низького комплаєнса може бути ще одна причина. Пацієнти, яким призначено новий лікарський засіб, не розуміють особливостей, пов'язаних з прийомом препарату, і через це вирішують відмовитись від нього. Більшість пацієнтів поскаржилося на недостатність знання та компетентність в тому, як правильно приймати нові призначені препарати. виправити ситуацію, на думку опитаних, могли б короткі відеоролики з інструкціями від лікаря чи фармацевта.

Консультація провізорів чи фармацевтів повинна торкатися загальних питань про склад і взаємодію лікарських препаратів та їх компонентів, а також порад про пошук аналогів лікарських засобів, які в більшості випадків дублюються різними виробниками. Не секрет, що з розвитком стратегії самолікування більшість призначень препаратів відбуваються в аптеці. Крім консультацій фармацевт чи провізор може прочитати призначення на рецепті, якщо почерк погано читається, може роз'яснити правила прийому препарату, написати режим прийому безпосередньо на упаковці препарату, розрахувати кількість упаковок на курс лікування, а також може надати необхідні дані про прийом препарату по телефону чи інтернету. Провізор може уточнити інформацію про додержання певного режиму харчування чи можливості прийому пробіотиків чи вітамінів. Провізор може заповнити комунікаційний вакуум, який може виникнути між лікарем і пацієнтом.

Фармацевтична опіка допоможе вирішити проблему комплаєнса. Для цього потрібно спланувати правильний прийом лікарських засобів. Коли людині потрібно за один прийом випити 4 і більше таблетки, вона почне боятися, що це призведе до негативних наслідків. Тому потрібно врегулювати кількість лікарських препаратів. В більшості випадків, через зайнятість, пацієнт просто забуває про режим лікування. Тому ознайомившись з графіком дня

хворого потрібно поєднати прийом ліків та, наприклад, прийом їжі або чищення зубів. Вивчивши алгоритм, пацієнт автоматично буде дотримуватися режиму. Також потрібно намагатися врегулювати спосіб життя пацієнта. Наприклад, поступово вирішувати проблему з зайвою вагою чи курінням. Спочатку пацієнт вважатиме, що медик, провізор чи фармацевт втручається в його життя. Але наполегливість і турбота допоможуть досягнути правильної цілі. Тим самим збільшиться довіра до медичного чи фармацевтичного персоналу.

Негативні клінічні та економічні наслідки проблеми прихильності лікування ні в кого не викликають сумнівів. Необхідні спільні зусилля всіх сторін лікувального процесу: медиків, провізорів, пацієнтів для рішення проблеми негативного комплаєнса.