

5. Ségard E.M., Depecker M.C., Lang J., Gemperli A., Cadoré J.L. Ultrasonographic Features of PMEL17 (Silver) mutant gene-associated multiple congenital ocular anomalies (MCOA) in Comtois and Rocky Mountain Horses. *Vet Ophthalmol.* 2013 Nov; 16(6):429-35.

## **MULTIPLE CONGENITAL EYE ANOMALIES (MCASG) IN HORSES CAUSED BY THE Z ALLELE OF THE PMEL17 (SILVER) GENE**

*Vera Kurskaya, Senior Lecturer, Department of Psychology, Sociology and State and Municipal Management, Russian University of Transport*

***Abstract:** multiple congenital ocular anomalies (MCOA) in horses and ponies in Russia are being explored.*

***Keywords:** horses, horse colours, ophthalmological disorders, PMEL17 gene.*

УДК 619:616-085

## **ТЕРАПЕВТИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ВЕТЕРИНАРИИ**

*Лисовская Яна Владимировна, студент специальности «Ветеринария» ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева.*

*Акчурин Сергей Владимирович, к.в.н, доцент кафедры ветеринарной медицины ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева.*

***Аннотация:** в статье представлены сведения о результатах социологического опроса ветеринарных специалистов по вопросам терапевтического сотрудничества с владельцами животных. Установлено, что ветеринарные врачи указывают на высокую частоту невыполнения либо неверного выполнения владельцами животных врачебных рекомендаций. Предложены пути и способы повышения уровня терапевтического сотрудничества ветеринарного врача и владельца животного.*

***Ключевые слова:** комплаентность, психология взаимоотношений, терапевтическое сотрудничество, приверженность лечению, ветеринария.*

**Введение.** Комплаентность – это условная величина, позволяющая оценить степень соблюдения владельцем животного назначенных в отношении этого животного терапевтических рекомендаций [2]. Относительно низкая комплаентность является актуальной проблемой современной ветеринарии, т.к. неверное выполнение врачебных рекомендаций может повлечь за собой серьезные клинические осложнения, вызвать сомнения в правильности поставленного диагноза и выборе методов лечения, увеличить время выздоровления, заставить прибегнуть к дополнительным методам исследования, привести к переходу заболевания в хроническую форму, ухудшить течение заболевания вплоть до смерти животного [1-5].

**Цель.** Цель исследования – это изучение уровня терапевтического сотрудничества ветеринарных врачей и владельцев животных в условиях городских ветеринарных клиник и разработка рекомендаций по повышению его уровня.

**Материалы и методы.** Для оценки уровня терапевтического сотрудничества в феврале 2021 г. было проведено анкетирование ветеринарных врачей. Для социологического опроса была разработана анкета в электронном виде на платформе Google forms. Ссылка на нее была размещена в специализированных сообществах ветеринарных врачей в социальных сетях. Для разработки рекомендаций был проведен библиографический анализ статей (2011-2021), размещенных в электронной научной библиотеке Elibrary и базе данных Scopus.

**Результаты и их обсуждение.** В анкетировании приняли участие 26 специалистов из 20 городов: Тула – 3 чел. (12 %), Москва – 3 чел. (12 %), Красноярск – 2 чел. (8 %), Нижний Новгород – 2 чел. (8 %), а также по 1 чел. из других городов. Среди них терапевтов – 14 (54 %), специалистов узкого профиля (в том числе УЗД, репродуктология, дерматология, хирургия, экзотология и др.) – 12 (46 %).

По итогам анализа полученных результатов установлено, что 60 % респондентов отметили актуальность проблемы низкой комплаентности владельцев животных. Опрошенные ветеринарные врачи приводили следующие примеры из своей практики и личное мнение:

1. «При эпилепсии у кошки владелец боялся давать ей необходимые препараты, вследствие чего животное пришлось усыпить».

2. «Чаще всего владельцы перестают соблюдать назначения после малейшего улучшения самочувствия у животного. Решают, что раз стало легче, то можно дальше не лечить».

3. «Сталкиваясь с незначительными побочными действиями препаратов владелец самостоятельно отменяет лечение».

Респондентами были отмечены следующие наиболее часто встречаемые причины низкой комплаентности:

1. Пренебрежение владельцем последствиями неверного соблюдения врачебных рекомендаций (73,1 %).

2. Неверная интерпретация клиентом информации, полученной в интернете (61,5 %).

3. Низкий бюджет владельца животного (61,5 %).

4. Непонимание владельцами сути назначения конкретных препаратов или процедур (61,5 %).

5. Отсутствие явных визуальных улучшений в течение долгого периода. Владельцам животного кажется, что лечение не приносит результатов (57,7 %).

6. Дезориентация клиента по поводу установленной патологии и способа ее лечения другими ветеринарными специалистами (42,3 %).

7. Невозможность контролирования врачом выполнения его рекомендаций (30,8 %).

8. Неверная интерпретация клиентом полученных назначений (23,1 %).

9. Низкая квалификация ветеринарного врача (11,5 %).

10. Невозможность получить необходимую консультацию в удобное время (7,7 %).

На вопрос «Какие приемы, применяемые ветеринарным врачом, могли бы способствовать повышению доверия со стороны владельца животного?» были получены следующие наиболее значимые ответы:

1. Уверенные ответы – 25,3 %.

2. Расположение к себе – 24,2 %.

3. Описание ценности данного метода лечения – 22,1 %.

4. Иллюстрирование патологии – 15,8 %.

На вопрос «Какие приемы, применяемые ветеринарным врачом, могли бы способствовать соблюдению рекомендаций владельцами животных?» были получены следующие наиболее значимые ответы:

1. Разъяснение преимуществ выполнения рекомендаций – 25,0 %.

2. Обсуждение стоимости лечения – 23,8 %.

3. Разъяснение последствий – 21,4 %.

4. Возможность коммуникации после приема – 17,9 %

На основании литературных данных и анализа анкетирования ветеринарных специалистов предложены рекомендации по повышению эффективности взаимодействия ветеринарного врача и владельца животного:

## 1. Повышайте свой авторитет:

1.1. Постарайтесь расположить к себе владельца животного: опрятный вид, вежливость, открытость, заинтересованность, сочувствие. Переходите на неформальное общение, если это уместно. Содержите в чистоте кабинет и рабочее место.

1.2. Давайте четкие, уверенные ответы на все вопросы клиентов, разъясняйте все специальные термины.

1.3. По возможности, визуально проиллюстрируйте выявленную патологию, предоставьте всю интересующую информацию, ссылаясь на авторитетные источники. Важно понимать, что с развитием интернета, владельцы все больше тяготеют к самостоятельному поиску информации и не всегда могут правильно ее интерпретировать.

## 2. Мотивируйте:

2.1. Подробно опишите преимущества выбранного метода лечения.

2.2. Предупредите о последствиях неверного выполнения рекомендаций, самостоятельного прерывания курса лечения, использования дополнительных препаратов без консультации с врачом.

2.3. Обговаривайте примерные сроки выздоровления.

2.4. Приведите пример успешного выздоровления.

## 3. Ориентируйтесь на возможности клиента:

3.1. Составляйте назначения в соответствии с финансовыми возможностями клиента.

3.2. Сократите до необходимого минимума количества используемых препаратов.

3.3. Назначайте препараты в такой форме, чтобы их удобно было давать.

3.4. Выполняйте назначения в рамках процедурного приема.

3.5. Обеспечьте возможность коммуникации клиента и врача (звонки, сообщения на почту, умеренное использование для взаимодействия социальных сетей и мессенджеров).

**Выводы.** В рамках проведенного исследования было подтверждено наличие проблемы низкой комплаентности в ветеринарной практике. Рекомендации, разработанные в помощь ветеринарным специалистам, могут способствовать повышению эффективности терапевтического сотрудничества ветеринарного врача и владельца животного.

## Библиографический список

1. Booth, S. Owner compliance in |canine epilepsy / S. Booth, S. Meller, R. Packer // Veterinary Record. 2021. 188. 10.1002/vetr.16.

2. Gerrard, E. Owner compliance – educating clients to act on pet care advice / [www.vettimes.co.uk](http://www.vettimes.co.uk) // URL: <https://www.vettimes.co.uk/app/uploads/wp-post-to-pdf-enhanced-cache/1/owner-compliance-educating-clients-to-act-on-pet-care-advice.pdf> (Accessed 03.02.2021).

3. Lamb, L. Development and Application of the Lincoln Adherence Instrument Record for Assessing Client Adherence to Advice in Dog Behavior Consultations and Success / L. Lamb, N. Affenzeller, L. Hewison\_et al. // [www.frontiersin.org](http://www.frontiersin.org). URL: <https://www.frontiersin.org/article/10.3389/fvets.2018.00037> (Accessed 03.02.2021).

4. Liger M. Four steps to improved veterinary client compliance. Veterinary Practice News. URL: <https://www.veterinarypracticenews.com/4-steps-to-improved-veterinary-client-compliance/> (Accessed 03.02.2021).

5. Wareham, K. Systematic review of the factors affecting cat and dog owner compliance with pharmaceutical treatment recommendations / Wareham, K., M. Brennan, R. Dean // Veterinary Record. 184. [vetrec-2017.10.1136/vr.104793](https://doi.org/10.1136/vr.104793).

## **THERAPEUTIC COOPERATION IN VETERINARY**

*Lisovskaya Yana Vladimirovna, student of the specialty "Veterinary Medicine" FSBEI HE RGAU-Moscow Agricultural Academy named after K.A. Timiryazev*

*Akchurin Sergey Vladimirovich, Ph.D., Associate Professor of the Department of Veterinary Medicine, FSBEI HE RGAU-Moscow Agricultural Academy named after K.A. Timiryazev*

**Abstract:** *The article presents information on the results of a sociological survey of veterinary specialists on the issues of therapeutic cooperation with animal owners. It has been established that veterinarians point to a high frequency of non-compliance or incorrect implementation of medical recommendations by animal owners. The ways and means of increasing the level of therapeutic cooperation between the veterinarian and the owner of the animal are proposed.*

**Key words:** *compliance, relationship psychology, therapeutic cooperation, adherence to treatment, veterinary medicine.*