

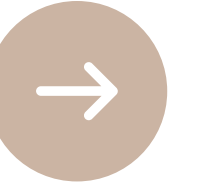
# **MIJENJANJE VJEROVANJA**

Jelena Ćubelić

# Donošenje odluke o promjeni vjerovanja

- Važna uloga terapeuta
- Donošenje odluke na koja će se vjerovanja usmjeriti u terapiji
- Koliko snažno klijent u njih vjeruje?
- U kojoj mjeri utječu na njegov život?
- Je li klijent spreman na tome sada raditi?
- Preuzeti odgovornost i kontrolu nad oporavkom
- Želja za promjenom neadekvatnih misli i vjerovanja





# Educiranje klijenta

- Educiranje klijenta o prirodi vjerovanja koristeći njegovo vjerovanje kao primjer
- Vjerovanja su naučena, a ne urođena i mogu se mijenjati!
- To je ideja koja ne mora biti istinita
- U BV može se snažno vjerovati iako je možda 100% netočno
- Ideja se može provjeriti
- Kako ima korijenje u djetinjstvu, možda je, a možda i nije bilo istinita tada
- S terapeutom može koristiti tehnike koje pomažu da se BV promijene i da se klijent vidi na realističniji način

**Struktura:**  
**Kako  
promijeniti  
vjerovanje?**

1. Identificiranje misli i vjerovanja
2. Propitivanje misli i vjerovanja
3. Donošenje odluke o modifikaciji
4. Korištenje strategija
5. Meditacije i mindfulness





# O snaživanje adaptivnih vjervovanja

- Od iznimne je važnosti osnaživati klijentova pozitivna vjervovanja te ga poticati da se uključuje u aktivnosti koje mu daju osjećaj zadovoljstva, uspjeha, povezanosti i osnažuju ga
- Izazivati pozitivne osjećaje i zaključke o proživljenim iskustvima
- Objasniti benefite pozitivnih vjervovanja
- Interpretiranje situacije i iskustava u pozitivnom tonu
- Uzeti u obzir tuđa pozitivna razmišljanja o njima

# Kako osnaživati adaptivna vjerovanja?

1. Tražiti pozitivne informacije i interpretaciju proživljenih iskustava
2. Usmjeriti se na benefite adaptivnih vjerovanja
3. Referenciranje drugih ljudi
4. Korištenje grafikona za skupljanje podataka
5. Uključivanje slika i pozitivnih proživljenih iskustava
6. Ponašanje „kao da“



# **1. Naglašavati pozitivne informacije i tumačenje iskustava na adaptivan način**

Na početku tretmana:

*„Što Vam se pozitivno dogodilo od našeg zadnjeg susreta?“*

*„Koje pozitivne stvari ste napravili?“*

*„Što ova iskustva govore o Vama?“*

*„Možete li izdvojiti sve što Vam je bilo teško napraviti, ali ste ipak to napravili?“*

*„Kada ste se osjećali najsnažnije ovaj tjedan?“*



## **2. Naglasiti benefite adaptivnih vjerovanja**

**Navesti benefite vjerovanja da vidi sebe kao kompetentnu osobu:**

- Povećava samopouzdanje
- Osjeća se bolje
- Prihvaća sebe
- Podiže raspoloženje
- Motivira ga da se suoči s izazovima i uspješno izvršava zadatke



### **3. Istaknuti značenje pozitivnih informacija**

**Razgovor o dokazima kompetentnosti i ostalih  
kvaliteta koje klijent pokazuje**

*„Što o vama govori to da ste pomogli beskućniku?“*



## 4. Referenciranje drugih ljudi

- Način da se klijent distancira od svog vjerovanja može biti ako ga zamolimo da promjeni perspektivu, odnosno razmisli koja bi neka druga osoba gledala na tu situaciju

*„Koja osoba u tvom životu najsnažnije vjeruje da si ti kompetentna osoba? Postoji li mogućnost da je ona u pravu?“*



Događaj	Što govori o meni?
Prošao sam kroz sve račune i platio režije.	Mogu se koncentirati bolje nego što sam mislio.
Pomogao sam susjedu popraviti cijev.	Mogu biti od koristi i pomagati drugima.

## 5. Korištenje grafova i tablica za prikupljanje dokaza

Navesti benefite vjerovanja da vidi sebe kao kompetentnu osobu:

- Dokazi kompetencija i kvaliteta



## **6. Vizualizacija prošlih pozitivnih iskustava**

*„Možete li razmisliti o prošlosti i sjetiti se situacije kada ste se osjećali zaista kompetentno? Možete li zamisliti taj scenarij kao da se dešava sada? Što vidite, kako se osjećate?“*

*„Još uvijek ste ta ista osoba s istom razinom kompetencije samo je možda taj osjećaj prikriven osjećajem depresije koji utječe na to kako se osjećate i kako razmišljate o sebi.“*



## **7. Djelovanje „kao da”**

- **Zamišljanje i vizualizacija neke buduće situacija kao da se dešava vjerujući da će sve biti dobro**

*„Možete li zamisliti kako bi izgledao vaš razgovor za posao vjerujući da ste potpuno kompetentna osoba i briljirate na razgovoru? Kako se osjećate u tom trenutku? O čemu razmišljate? Kako izgleda taj intervju?”*





# Modifikacija negativnih vjerovanja

Da bi se promijenilo negativno vjerovanje, važno je klijente educirati o **bazičnim uvjerenjima**, ukazati im na to koliko ona doprinose njihovim poteškoćama i **motivirati ih** da se odluče aktivno raditi na njihovoj promjeni.



**Mijenjanjem pravila i stavova  
u pretpostavke lakše je uvidjeti distorziju i provjeriti  
posredujuće vjerovanje.**

- Stav: **„Strašno je tražiti pomoć.“**
- Pravilo: **„Ne smijem tražiti pomoć.“**
- Pretpostavka: **„Ako tražim pomoć, to znači da sam nekompetentna.“**

# Tehnike modificiranja negativnih vjerovanja

1. Sokratov dijalog
2. Restrukturiranje
3. Bihevioralni eksperiment
4. Kognitivni kontinuum
5. Racionalno-emocionalno igranje uloga
6. Korištenje drugih kao referentnih točaka
7. Ponašanje „kao da”
8. Samootkrivanje



# 1

## SOKRATOV DIJALOG

- Sokrat je koristio ovu obrazovnu metodu koja se usredotočila na otkrivanje odgovora postavljanjem pitanja svojim učenicima
- **Postavljaju se pitanja kojima se istražuju dokazi i vrednuju posljedice:**

*"Dakle, vjerujete u to da ako potražite pomoć niste kompetentni?"*

*"Postoji li drugačiji način gledanja na situaciju?"*

*"Kako gledate na to kada netko drugi potraži pomoć? Znači li to odmah da je on nekompetentan?"*

# 2

## RESTRUKTURIRANJE

- Situacija 1: **“Idem na psihoterapiju. Slab sam.”**
- Restrukturiranje 1: **“Odlazak na terapiju znak se snage i hrabrosti da učinim nešto za sebe.”**
- Situacija 2: **“Tražim pomoć.”**
- Restrukturiranje 2: **“I kompetentni ljudi traže pomoć kada im je potrebna.”**

# 3

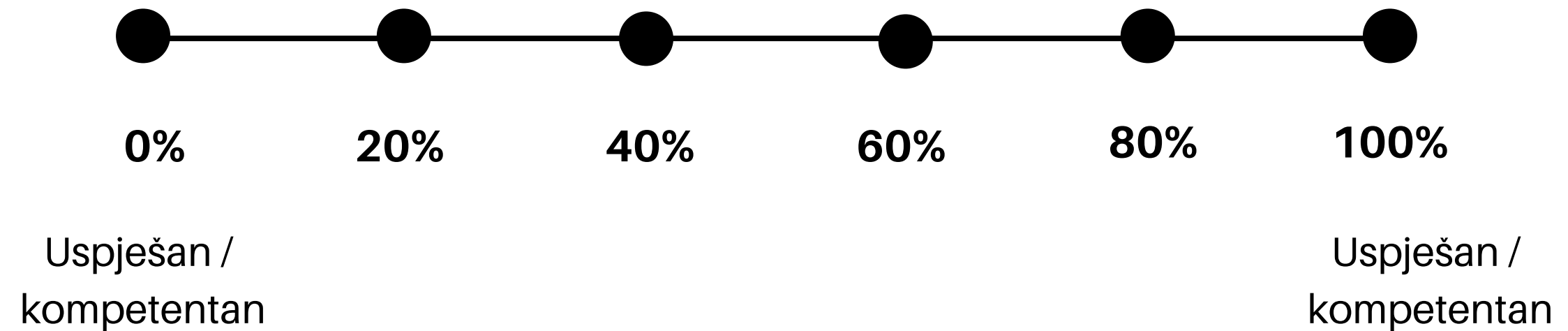
## BIHEVIORALNI EKSPERIMENT

- Zbog provjere valjanosti vjerovanja – kao kod NAM
- Bihevioralni eksperimenti kada su dobro dizajnirani mogu modificirati klijentovo vjerovanje puno efektivnije od verbalnih tehnika – na **emocionalnoj** i na **intelektualnoj razini**

# 4

## KOGNITIVNI KONTINUUM

- Korisno za promjenu automatskih misli i vjerovanja kada klijent ima polarizirano "sve ili ništa" razmišljanja



# 5

## RACIONALNO-EMOCIONALNO IGRANJE ULOGA

- Kada klijent izjavljuje kako intelektualno može vidjeti da je vjerovanje disfunkcionalno, ali ga emocionalno još "osjeća istinitim"
- *Dva dijela:*
  1. Klijent: **emocionalni dio**  
Terapeut: **racionalni dio**
  2. **Zamjena uloga** - omogućava klijentu verbalizaciju racionalnih argumenata koje je modelirao terapeut

# 6

## KORIŠTENJE DRUGIH LJUDI KAO REFERENTNIH TOČKA

- Uvažavanje vjerovanja drugih ljudi – **psihološka distanca od vlastitih disfunkcionalnih vjerovanja**
- Najčešće namaju iste kriterije za sebe i druge ljude
- Uviđanje nedosljednosti:  
K: *“Ako ne radim najbolje, neadekvatna sam.”*  
K: *“Emily ne radi najbolje, ali je sigurno adekvatna.”*

# 7

## PONAŠANJE "KAO DA"

Promjene u vjerovanju  $\longrightarrow$  Promjene u ponašanju

K: *"Tražiti pomoć je znak slabosti."*

T: *"Što bi se dogodilo kada biste vjerovali da je dobro tražiti pomoć? Jeste li se spremni ovaj tjedan ponašati kao da vjerujete da je dobro tražiti pomoć?"*

- **Koristimo kad je vjerovanje slabije (već se dogodila djelomična modifikacija)**

# 8

## SAMOOTKRIVANJE

- Primjereno i razumno samootkrivanje od strane terapeuta – može pomoći klijentima da svoje probleme ili vjerovanja promatraju na drugačiji način
- Mora biti **relevantno i istinito!**

# Modifikacija vjerovanja

- Lakše je usvojiti relativno pozitivno vjerovanje od ekstremnog

*„Imam kontrolu nad mnogim stvarima.“*

više nego : *„Imam moć.“*



# Savjeti

- **Educirajte klijente o vjerovanjima**
- **Mijenjanje pravila i stavova u oblik pretpostavki**
- **Istraživanje prednosti i nedostataka vjerovanja**
- **Potaknite klijente da koriste pozitivna adaptivna vjerovanja**
- **Naučite ih oblikovati nova vjerovanja**



# Literatura:

- *Beck, J.S. (2021). Cognitive Behavior Therapy: Basic and Beyond. The Guilford Press. (Poglavlje 18)*
- *Zorić, V. (2008). Sokratova dijaloška metoda. Život i škola: časopis za teoriju i praksu odgoja i obrazovanja, 54(20), 27-40.*

**Hvala na pozornosti!**