



Akcijski plan

Iva Slačanac

Edukacija iz bihevioralno-kognitivnih terapija,
Praktikum II, Radionica 3

Zagreb, 9.12.2023.

O akcijskim planovima

- **integralan**, ne opcionalan dio KBT-a
- klijenti koji izvršavaju akcijske planove napreduju brže od onih koji ih ne izvršavaju
- važna odlika akcijskog plana – klijenti trebaju nešto naučiti iz njega i prepoznati svoj uspjeh → povećana nada, samoefikasnost, kontrola i povišeno raspoloženje
- **kolaborativno postavljanje akcijskog plana** – zajedno s klijentom i prihvatljivo klijentu

Dobar akcijski plan pruža klijentu priliku da:

dolazi do pozitivnih
zaključaka o svojim
iskustvima i samima
sebi

educira samog sebe
(primjerice –
biblioterapija)

prikuplja podatke
(primjerice kroz
samomotrenje misli,
emocija ili ponašanja)

evaluira i modificira
vlastite misli

uvježbava kognitivne
i bihevioralne
vještine

eksperimentira s
novim obrascima
ponašanja

Vrste akcijskih planova

- 1. **Čitanje bilješki s terapije,**
- 2. **samomotrenje** (automatske misli),
- 3. **evaluacija i odgovaranje na automatske misli,**
- 4. **odvajanje od misli** (mindfulness),
- 5. **provedba koraka da se ostvari zacrtani cilj** (razgovor o ciljevima i preprekama koje bi se mogle pojaviti pri njihovom ostvarenju),
- 6. **bihevioralni eksperimenti,**
- 7. **aktivnosti za podizanje raspoloženja,**
- 8. **lista učinjenih aktivnosti** (lista aktivnosti koje je klijent obavio, iako mu se činilo jako teškim),
- 9. **uvježbavanje bihevioralnih tehnika,**
- 10. **biblioterapija,**
- 11. **priprema za sljedeću seansu.**

Bilješke s terapije

- **radi ih klijent** – sumiranje njemu najvažnijih stavki sa seanse
- važno je da terapeut također posjeduje te bilješke – za pripremu sljedeće seanse i za kreiranje akcijskog plana

When I think "I'll never get everything done," I'll remind myself:

I should focus on what I need to do right now.

I don't have to do everything perfectly.

I can ask for help. It's not a sign of weakness.

Then I should figure out what's easiest to do and set a timer for 10 minutes. At the end of 10 minutes, I can decide whether to keep going or not.

When I want to ask Gabe for help looking online for a new job:

1. I'll remind myself it's just not a big deal. The worst that'll happen is he'll say he's too busy and then I can ask Kaitlyn instead.
2. Asking him to help is an experiment. Even if it doesn't work this time, it's good practice for me.
3. If he says he's too busy, he probably really is.
4. I should call him now and ask if I can come over today or tomorrow or vice versa.

Strategies for When I'm Anxious

1. Read my therapy notes and/or do a Testing Your Thoughts Worksheet.
2. Call Ethan and talk about sports.
3. Accept the anxiety. I don't like the feeling, but it's a normal human emotion. I can do anything with anxiety that I can do without anxiety. It will likely decrease once I turn my attention to something else.
4. Practice the mindfulness exercise.
5. Go for a walk.

Priprema za sljedeću seansu

- prije dolaska na seansu, klijent razmisli o tome što je važno da spomene terapeutu

1. What did we talk about last session that was important? How much do I believe my therapy notes?
2. What has my mood been like, compared to other weeks?
3. What positive experiences did I have this week? What did I learn? What do these experiences say about me?
4. What else happened this week that's important for my therapist to know?
5. What are my goals for this session? Think of a brief title for each (e.g., connecting more with people, getting more done around the house, and concentrating better at work).
6. What did I do for my Action Plan? (If I didn't do an item, what got in the way?) What did I learn?

Ohrabrivanje klijenta da postavi akcijski plan

- u početku terapeut zajedno s klijentom
- s napretkom terapije (i klijenta) – klijent sam osmišljava akcijski plan

„Što biste voljeli raditi ovaj tjedan [u vezi ovog problema ili da se približite cilju]?”

„Što možete učiniti ako počnete osjećati anksioznost?”

„Kako ćete se nositi s tom preprekom ako se pojavi?”

Kako povećati vjerojatnost da će klijent izvršavati akcijske planove?

- uklopiti akcijski plan u klijentove vrijednosti i težnje,
- objasniti klijentu zašto je obavljanje tog akcijskog plana dobro/korisno za njih,
- zajednički s klijentom postaviti akcijski plan,
- ne zadavati preteške/nedostupne ciljeve (s obzirom na funkcioniranje klijenta, razinu motivacije klijenta, praktične probleme – podrška obitelji, dostupno vrijeme),
- postaviti jasne i točne upute (kada, gdje, koliko dugo, s kim će se izvršavati određena aktivnost),
- ako je potrebno, postaviti podsjetnike za obavljanje akcijskog plana (alarmi na mobitelu; bilješke na hladnjaku, računalu; uvijek u isto vrijeme, na primjer nakon večere).

Predviđanje i preveniranje problema u izvršavanju akcijskih planova

1. Provjeriti vjerojatnost izvršavanja akcijskog plana:

- razgovor o potencijalnim preprekama kada klijent kaže da je vjerojatnost da će izvršiti akcijski plan 90% ili manje

„Koliko je vjerojatno da ćete ovo napraviti, od 0 do 100%?“

„Što možemo napraviti da se popnete sa 75% na 95%?“

„Koje su prednosti, a koji nedostaci za izvršavanje ovog akcijskog plana?“

- 2. pratiti klijentove negativne reakcije (neverbalno i verbalno),
- 3. zajednički s klijentom proučiti prednosti i nedostatke izvršavanja određenog akcijskog plana,

„Što ćete izgubiti ako ne uspijete?“

„Što možete dobiti ako uspijete?“

- 4. promijeniti akcijski plan – smanjiti njegovu težinu, učestalost ili trajanje; napraviti neke akcijske planove opcionalnima;

Ovisno o prepreci koju klijent navodi: koristiti tehnike problem-solvinga, napraviti trening određene vještine, pomoći klijentu da odgovori na interferirajuću automatsku misao.

Skrivena proba

- zamoliti klijenta da si vizualizira izvršavanje neke aktivnosti
- pomoći klijentu s odgovaranjem na interferirajuću misao
- pitati klijenta na što se može podsjetiti u toj situaciji – zapisati na akcijski plan

Vrste problema koji se mogu javiti u izvršavanju akcijskog plana:

- A) praktični problemi,
- B) interferirajuće kognicije (misli, uvjerenja),
- C) interferirajuća kognicija zamaskirana u praktični problem,
- D) terapeutove kognicije.

Praktični problemi

- A) zaboravljanje racionalne („zbog čega ovo radim“),
- B) neorganiziranost ili nedostatak odgovornosti,
- C) poteškoće sa samim akcijskim planom (pretežak, nedovoljno razrađen) – terapeut preuzima odgovornost.

	Mon.	Tues.	Wed.	Thurs.	Fri.	Sat.	Sun.
<i>Read therapy notes.</i>							
<i>Make a credit list.</i>							
<i>Do a Thought Record when I'm upset.</i>							
<i>Organize bedroom for 10 minutes a day.</i>							

Interferirajuće kognicije/maskirane kognicije

- odgovaranje na negativne automatske misli ili uvjerenja

„To što moram raditi akcijske planove znači da sam glup“;
„Ako pokušam izvršiti ovaj akcijski plan, neću uspjeti“;
„Moj terapeut bi me trebao izliječiti bez da ja išta radim“;
„Akcijski planovi su trivijalni i od njih mi neće biti bolje“;
„Ako razmišljam o svojim problemima, bit ću još gore“.

- provjeriti javlja li se kod klijenta prokrastinacija, izvršavanje zadataka u zadnji tren (izbjegavanje)

Terapeutove kognicije

- provjeriti utječu li naše misli ili uvjerenja na klijentovo izvršavanje akcijskih planova

„Povrijedit ću klijenta ako ga pitam zašto nije izvršio akcijski plan“;

„Klijent ionako nema vremena da izvršava akcijske planove“;

„Klijent je previše ranjiv da se izlaže nekim situacijama koje izazivaju anksioznost“.

Priprema klijenta za negativan ishod

If the visit to Mom doesn't go well, remind myself:

"I didn't know whether Mom would be critical or not, but it was worth a try, and I deserve credit for visiting her. I don't need to take her criticisms to heart. She's critical toward everyone, not just me. And she didn't know about my depression, so her criticisms probably weren't justified. I wish she were different, but the reality is that she probably won't change. The next time I visit, I can tell her in advance that it will only be for a short while, and I can figure out some activity we can do together to try to get her focus on something else."

Za kraj:

- važno je uvijek **provjeravati** klijentove akcijske planove – inače riskiramo da ih klijent prestane izvršavati i postane nemotiviran za isto
- učiti klijenta **samonagrađivanju** nakon svake obavljene aktivnosti