


Akcijski plan

PROSINAC, 2023.



„Način na koji ljudi postaju bolje je taj da prave male promjene u svom ponašanju i razmišljanju svaki dan.“

Agenda

- ▶ Kako postaviti akcijski plan?
- ▶ Stavke akcijskog plana?
- ▶ Kako ohrabriti klijenta da postavi akcijski plan?
- ▶ Kako povećati vjerojatnost da klijent uspješno ispuni akcijski plan?
- ▶ Kako predvidjeti i unaprijed spriječiti eventualne probleme s akcijskim planom?
- ▶ Kako pripremiti klijente za mogući negativni ishod plana?
- ▶ Kako pratiti akcijski plan na sljedećoj sesiji?
- ▶ Kako konceptualizirati i riješiti problem vezan uz dovršavanje akcijskog plana?

Kako postaviti akcijski plan?

- ▶ Ne postoji zadana formula za postavljanje akcijskog plana
- ▶ Kod depresivnih klijenata – u početku naglasak na promjeni ponašanja
- ▶ Dobar akcijski plan omogućit će klijentu:
 - ▶ Donošenje pozitivnih zaključaka o svojim iskustvima i sebi
 - ▶ Edukaciju (biblioterapija)
 - ▶ Prikupljanje podataka (kroz dnevnike)
 - ▶ Evaluaciju i promjenu misli
 - ▶ Uvježbavanje kognitivnih i ponašajnih vještina, kao i eksperimentiranje s novim obrascima ponašanja

Stavke akcijskog plana?

- ▶ Čitanje bilješki s terapije (sumiranje)
- ▶ Praćenje automatskih misli
- ▶ Evaluacija i odgovor na automatske misli
- ▶ Bihevioralni eksperimenti
- ▶ Zaustavljanje negativnih misli (ruminacije, samokritiziranje, opsesivne misli...)
- ▶ Postavljanje koraka prema ciljevima
- ▶ Sudjelovanje u aktivnostima koje ih „podižu”
- ▶ Pozitivna potkrepljenja
- ▶ Uvježbavanje bihevioralnih vještina
- ▶ Biblioterapija
- ▶ Priprema za sljedeću sesiju

Kako ohrabriti klijenta da postavi akcijski plan?

- ▶ Što želiš napraviti ovaj tjedan (u odnosu na neki problem ili kako bi se približio postizanju konkretnog cilja)?“
- ▶ „Što možeš učiniti ako te obuzme jaka anksioznost?“
- ▶ „Kako ćeš riješiti (konkrentu prepreku) ako se pojavi?“

Kako povećati vjerojatnost da klijent uspješno ispuni akcijski plan?

- ▶ Individualiziraj akcijski plan
- ▶ Jasno racionaliziraj plan
- ▶ Uvijek plan dogovori u suradnji s klijentom
- ▶ Bolje da je plan lakši, nego teži
- ▶ Davaj jasne instrukcije
- ▶ Postavi sustav podsjetnika
- ▶ Započni plan (kad je to moguće) već na sesiji
- ▶ Zamoli klijenta da zamisli situaciju u kojoj je plan postignut

Kako predvidjeti i unaprijed spriječiti eventualne probleme s akcijskim planom?

- ▶ Provjeri vjerojatnost ispunjenja plana: “Koliko je vjerojatno da ćeš ovo postići? 0–100%?”
- ▶ Predviđaj prepreke; „Kojih 25% tebe misli da ovo ne možeš?”
- ▶ Budi spreman na negativne reakcije klijenta
- ▶ Istraži prednosti i nedostatke
- ▶ Mijenjaj akcijski plan
- ▶ Učini akcijski plan da inicijalno izgleda kao da nema prostora neuspjehu

Kako pripremiti klijente za mogući negativni ishod plana?

Ako posjeta mami ne prođe dobro, podsjeti sebe: "Nisam znao/znala hoće li mama biti kritična ili ne, ali vrijedilo je pokušati, i zaslužujem pohvalu što sam je posjetio/posjetila. Ne trebam uzimati njezine kritike k srcu. Ona je kritična prema svima, ne samo prema meni. I nije znala za moju depresiju pa njene kritike vjerojatno nisu bile opravdane. Volio/la bih da je drugačija, ali stvarnost je takva da se vjerojatno neće promijeniti. Sljedeći put kad je posjetim, mogu joj unaprijed reći da će to biti samo nakratko, i mogu smisliti neku aktivnost koju možemo zajedno raditi kako bismo je usmjerili na nešto drugo."

Kako pratiti akcijski plan na sljedećoj sesiji?

- ▶ Potrošit ćemo više vremena na akcijskom planu ukoliko:
 - ▶ Akcijski plan pokriva važan problem ili cilj koji je potrebno raspravljati
 - ▶ Klijent nije ispunio zadatak ili
 - ▶ Klijent ima problem sa donošenjem zaključaka o pozitivno ispunjenom planu, ili su presamokritični

Kako konceptualizirati i riješiti problem vezan uz dovršavanje akcijskog plana?

Kad klijent ima poteškoće s akcijskim planom, konceptualiziraj zašto je došlo do problema, je li prepreka povezana s:

- ▶ **Praktičnim problemom?** Npr. Zbog neorganiziranosti klijenta ili zbog izbjegavanja odgovornosti
- ▶ **Ometajućom misli?** Npr. „Činjenica da moram raditi akcijski plan znači da sam nesavršen/nesavršena.“ "Ako pokušam napraviti plan, jednostavno neću uspjeti."
- ▶ **Ometajućom misli koja je zamaskirana kao praktični problem?** Npr. Klijent navede da nije imao vremena, a zapravo se radi o praktičnom problemu. Tada treba reći: Ok, zamislimo da taj problem magično nestane, i da si imao cijeli dan samo za akcijski plan, koliko je vjerojatno da ćeš ga ispuniti?
- ▶ **Problem povezan s mislima terapeuta?** Npr. „Povrijedit ću osjećaje klijentu ako pokušam saznati zašto nije napravio akcijski plan.“ "Njoj stvarno nije potrebno raditi akcijski plan djelovanja da bi se popravila." "On je trenutno preopterećen drugim stvarima." "On je previše osjetljiv da bi se izložio anksioznoj situaciji."

Zaključno

- ▶ I terapeut i klijent moraju gledati na akcijski plan kao na **esencijalni dio tretmana**
- ▶ Akcijski plan mora biti **individualiziran** i postavljen **kolaborativno**
- ▶ Najvažnija tehnika za motiviranje klijenata na ispunjenje akcijskog plana je **predviđanje i sprječavanje problema**, a kad se problem pojavi važno je **konceptualizirati** ga i **planirati strategiju za rješavanje**.

Akcijski planovi, koji su ispravno postavljeni i dovršeni, ubrzavaju uspjeh tretmana i omogućuju klijentu prakticiranje terapijskih tehnika koje će im trebati nakon završetka tretmana