

# AKCIJSKI PLAN

Marta Meštrović

13.1.2024.



# Akcij ski plan

- Pобољшanje = promjene u ponašanju i mišljenju
- Terapeut uči klijenta – vježbanje između seansi
- Dokazano povećava učinkovitost
- Pozitivni učinci na klijente – nada, samo-efikasnost, osjećaj kontrole, poboljšanje

# Postavljanje akcijskog plana

- Nema postavljene formule – specifičan za svakog klijenta
- U početku naglasak na bihevioralnom
- Klijentu omogućavamo:
  - Donošenje pozitivnih zaključaka
  - Učenje
  - Prikupljanje informacija
  - Praćenje i mijenjanje svojih stanja
  - Vježbanje novih vještina
  - Eksperimentiranje s novim ponašanjima

# Tipovi akcijskog plana

1. Čitanje bilješki s terapije
2. Praćenje automatskih misli
3. Evaluacija i odgovaranje na automatske misli
4. Bihevioralni eksperimenti
5. Odvajanje od misli
6. Implementiranje koraka do postavljenog cilja
7. Uključivanje u aktivnosti
8. Kreditne liste
9. Bihevioralne vještine
10. Biblioterapija
11. Pripremanje za iduću seansu

# Kako osigurati provođenje akcijskog plana?

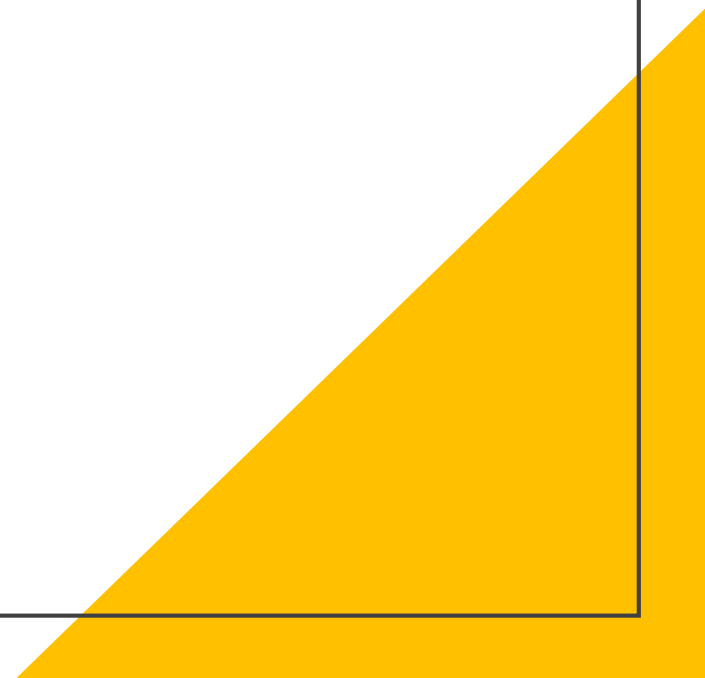
- Razlike u motivaciji
- Pretpostavka da će pratiti plan ako slijedimo smjernice:
  - Prilagoditi akcijski plan pojedincu
  - Dati obrazloženje
  - Postaviti ga u suradnji s klijentom
  - Napraviti ih jednostavnima
  - Dati detaljne upute
  - Postaviti sustav podsjetnika
  - Započeti na terapijskom susretu
  - Zamoliti klijenta da zamisli da je završio akcijski plan

# Prilagoditi akcijski plan pojedincu


- Treba uzeti u obzir:
  - Želje, ciljeve, snage i osobnu imovinu
  - Sposobnosti pisanja i čitanja, intelektualne sposobnosti
  - Preference
  - Motivaciju
  - Trenutno funkcioniranje (kognitivno, emocionalno, bihevioralno i socijalno), simptome
  - Ograničenja (npr. vremenska, nedostatak podrške u okolini...)

# Predvidjeti i prevenirati probleme

- Provjeriti vjerojatnost da će odraditi akcijski plan
- Predvidjeti prepreke i napraviti probu kako ih savladati
- Pratiti negativne reakcije klijenta
- Analizirati prednosti i nedostatke
- Mijenjati prema potrebi
- U početku davati zadatke koje nemaju gubitaka

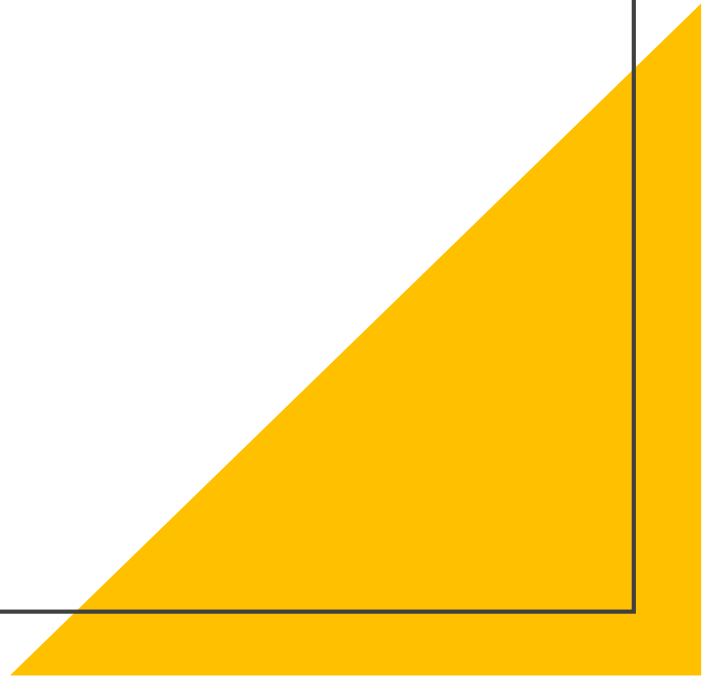


# Pregledavanje akcijskog plana

- Priprema za terapijski susret – pregled bilješki i akcijskog plana
  - Komentiranje akcijskog plana na početku
  - Utrošeno vrijeme će varirati
  - Više vremena ćemo potrošiti kada:
    - Akcijski plan pokriva važan problem ili cilj
    - Klijent nije napravio akcijski plan
    - Klijent je napravio akcijski plan, ali nije zadovoljan
  - Ojačavanje klijenata nakon završenog akcijskog plana
- 

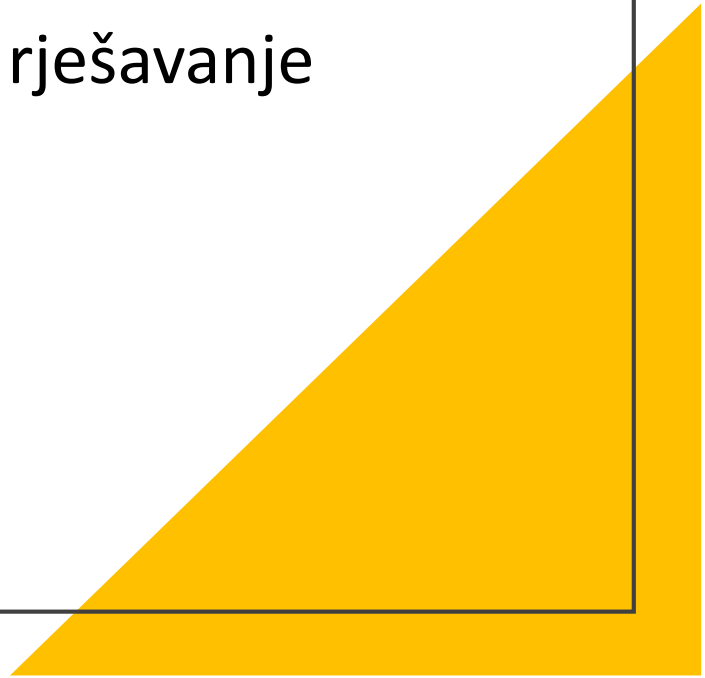
# Konceptualizacija poteškoća

- Jesu li prepreke bile vezane uz:
  - Praktične probleme?
  - Kogniciju?
  - Kogniciju koja se čini kao praktičan problem?
  - Problem vezan uz kogniciju?



# Praktični problemi


- Mogu se izbjeći u fazi kreiranja akcijskog plana – uzeti u obzir karakteristike i životni stil klijenta
- Većina se rješava uvježbavanjem vještina ili kroz rješavanje problema
- Najčešći problemi:
  - Zaboravljanje značaja akcijskog plana
  - Manjak organizacije ili odgovornosti
  - Poteškoće s dijelom plana



# Kognicije

- Nekad je potrebno riješiti neadaptivne misli i vjerovanja prije predlaganja akcijskog plana
- Strategije ovise o tipu kognicija:
  - Negativne predikcije – pitati ih da nabroje moguće prepreke
  - Precjenjivanje zahtjevnosti – propitati koliko će im trebati vremena, energije itd.
  - Prokrastinacija i izbjegavanje – usmjeriti ih na trenutne osjećaje, dati praktične savjete
  - Odgađanje do zadnjeg trenutka – vidjeti je li dio većeg problema, podsjetnici

# Zaključak

- Akcijski plan je neophodan dio terapijskog procesa
  - Individualan i kreiran kroz suradnju
  - Razne tehnike motiviranja klijenata
  - Konceptualizacija poteškoća i određivanje strategije rješavanja
  - Uzeti u obzir vlastita vjerovanja
- 
- A large yellow triangle is positioned in the bottom right corner of the slide, pointing towards the top right.