

## Checklist / tips voor BeweegKuur locaties voor de inclusie, samenwerking en begeleiding van mensen met een (zeer) hoog gewichtsgelateerd gezondheidsrisico

### Multidisciplinair samenwerken

- Ga vóór het starten met alle betrokken partijen (zoals eerstelijnszorgverleners – gemeente – welzijn – lokale sport- en beweegaanbieders) om de tafel en begin pas als *iedereen* gemotiveerd is. Een BeweegKuur locatie gebruikt een plan van aanpak als instrument voor de startfase van de BeweegKuur.
- Goede communicatie tussen verschillende disciplines en naar de cliënt is een vereiste binnen de BeweegKuur. Bevordering in dit proces is het hanteren van korte lijnen.
- Neem als multidisciplinair team de tijd om elkaars vertrouwen te krijgen en hiermee elkaar te steunen in het traject.
- Bij vragen, onduidelijkheden, twijfel etc.: neem contact op met "jouw" ROS-contactpersoon, voordat je zelf dingen begint waarvan je niet 100% zeker bent.
- Wissel tips en ervaringen uit met elkaar tijdens intervisiebijeenkomsten die de ROS organiseert. Als er op korte termijn geen intervisiebijeenkomst gepland is, kun je de ROS ook vragen om e-mailadressen van collega's die werken met de BeweegKuur.
- Organiseer een werklunch met alle betrokken disciplines die onderwerpgericht is. Een BeweegKuur locatie heeft het groepsgevoel versterkt door een lunch in samenwerking met de wethouder te organiseren in het stadhuis.
- Een locatie die net gestart is heeft de rol van LSA verdeeld over twee zorgverleners. Beide doen de patiëntcontacten. Daarnaast is de verdeling gemaakt dat één LSA de externe contacten onderhoudt om de doorstroom naar regulier beweegaanbod te versterken. De andere LSA verzorgt de interne inbedding van de BeweegKuur in de bestaande organisatie.

### Opsporing / signalering

- Begin met het invoeren van BMI en gewicht in het HIS/KIS bij alle patiënten die je ziet in je praktijk.
- Patiënten die het hypertensie spreekuur, diabetes spreekuur en/of het hypercholesterolemie spreekuur bezoeken vallen vaak binnen de BeweegKuur doelgroep. De POH kan bij deze groep peilen of ze geïnteresseerd en gemotiveerd zijn om deel te nemen aan de BeweegKuur.
- Voor alle betrokken professionals geldt: wees alert op patiënten die (om andere redenen) in je praktijk komen en die (mogelijk) binnen de doelgroep vallen. Ook de diëtist en fysio- of oefentherapeut ziet in de praktijk vaak mensen die binnen de BeweegKuur doelgroep vallen.
- Breng de BeweegKuur en uw praktijk onder de aandacht bij lokale/regionale media. Sommige locaties hebben hier goede ervaringen mee, omdat gemotiveerde mensen uit de doelgroep zichzelf melden bij de huisarts. Een quote of oproep van de huisarts in het artikel, werkt vaak het beste.
- Hang posters van de BeweegKuur op in uw praktijk. Posters (en andere materialen) zijn te bestellen via [www.beweegkuur.nl](http://www.beweegkuur.nl). Onder documenten staat een orderformulier.
- Breng de BeweegKuur ter sprake als een kans voor de patiënt om zijn/haar gezondheid zelf te verbeteren. Een BeweegKuur locatie die bij iedere patiënt heeft benoemd dat deelname aan de BeweegKuur een geweldige kans is, omdat veel locaties en patiënten in het land nog teleurgesteld worden door beperkte projectgelden, had in korte tijd 20 deelnemers geïnccludeerd.
- Andere interventies zoals het PreventieConsult en de Routeplanner kunnen ingezet worden bij het opsporen van mensen met een gezondheidsrisico. Ook de Diabetes Risicotest (zie [www.kijkopdiabetes.nl](http://www.kijkopdiabetes.nl)) kan ingezet worden.
- Nieuwe cliënten moeten bij voorkeur niet diegenen zijn die al vele trajecten bewandeld hebben. Kersverse cliënten dus.

### Motiveren van deelnemers

- Een gezamenlijke kick-off bijeenkomst voor deelnemers, waarbij alle betrokken professionals aanwezig zijn, werkt vaak motiverend. Vooral de aanwezigheid en betrokkenheid van de huisarts is hierbij belangrijk. Laat deelnemers ervaren dat bewegen je goed doet voelen.
- Leg de lat niet te hoog; zoek naar doelen die aansluiten bij de wensen en mogelijkheden van de deelnemer. Praten over 'bewegen' in plaats van 'sporten' is laagdrempeliger voor veel deelnemers.
- Probeer deelnemers te stimuleren om in een groep te blijven bewegen. Dit kan een georganiseerde sport- of beweeggroep in de wijk zijn, maar er kunnen ook groepjes ontstaan uit de voedingsvoorlichting of de beweeggroepen bij de fysio-/oefentherapeut. Ervaren leefstijladviseurs geven aan dat mensen in groepen meer en langer blijven bewegen dan mensen die individueel gaan bewegen. Dit wordt ook bevestigd in de literatuur. Het is daarom belangrijk in de voedingsvoorlichting aandacht te besteden aan groepsbinding.
- Het is belangrijk dat de leefstijladviseur bij de intake benadrukt wat de BeweegKuur precies inhoudt en wat het algemene doel is; gewichtsverlies en zelfstandig bewegen in de wijk. Ook de groepsvoorlichting dient bij de intake besproken te worden als vast onderdeel van de BeweegKuur. Kiest een deelnemer vervolgens om deel te nemen aan de BeweegKuur, dan kiest diegene dus ook voor groepsvoorlichting.
- Vervolgens kan de leefstijladviseur samen met de deelnemer een intentieverklaring tekenen, waarmee de deelnemer zich committeert aan de gemaakte afspraken en de opgestelde doelen. Gedurende het traject kunnen de professionals de deelnemer met behulp van M.I. gesprekstechnieken wijzen op deze gemaakte afspraken. Een voorbeeld intentieverklaring is te vinden op [www.beweegkuur.nl](http://www.beweegkuur.nl); het logboek kan hiervoor ook gebruikt worden.
- Een goede planning van de groepsbijeenkomsten kan zorgen voor een betere opkomst. Ook goede communicatie over de planning van de groepsbijeenkomsten is essentieel. Onderstaande tips kunnen hierbij helpen.
  - ✘ Noteer de data van de groepsbijeenkomsten in het logboek.
  - ✘ Stuur deelnemers een brief met de planning van de groepsbijeenkomsten.
  - ✘ Zorg dat de planning van de groepsbijeenkomst bij alle betrokken zorgverleners bekend is en blijf het benoemen bij ieder consult. Ook de fysiotherapeut kan een deelnemer wijzen op 'die groepsbijeenkomst volgende week'.
  - ✘ Als deelnemers niet komen opdagen: bel dan na om te vragen naar de (reden voor) afwezigheid! Spreek mensen aan op hun eigen verantwoordelijkheid en de afspraken die je met hen gemaakt hebt.
- Steek je energie in gemotiveerde deelnemers, dat levert meer op.
- Aanhaken bestaande activiteit, bv. avondvierdaagse + t-shirts met logo BeweegKuur laten drukken.
- Goede informatie naar patiënten d.m.v. de poster en eventueel via de eigen praktijksite.
- Blijf benadrukken wat de BeweegKuur inhoudt en waarom het belangrijk is dat deelnemers het gehele programma volgen en zelfstandig gaan bewegen in de wijk. Als alle betrokken professionals hier gedurende het hele jaar aandacht aan besteden, is het effect groter.

### Versterking / doorstroming beweeggedrag deelnemers

- Ontwikkel een soort van strippenkaart waar de cliënt gebruik van kan maken. Deze bekostigt de eerste training(en) van een vereniging.
- Promoot 'bewegen' en niet alleen 'sporten'. Bewegen hoeft geen geld te kosten.
- Deelnemers zich laten committeren aan eigen plan van aanpak.
- Kijk eens op [www.actiefmet.nl](http://www.actiefmet.nl)
- Zorg voor een 'warme' overdracht richting beweegaanbod.
- Kijk wat de gemeente kan bijdragen, bijvoorbeeld kortingen voor sporten.

### **Indeling groepen voedingsvoorlichting**

- De Nederlandse Vragenlijst voor Eetgedrag (NVE) kan gebruikt worden als hulpmiddel om deelnemers in groepen in te delen en/of te peilen wat de informatiebehoefte is.
- Een groepsindeling kan gemaakt worden op basis van persoonskenmerken zoals leeftijd, opleidingsniveau, geslacht. Een indeling kan ook tot stand komen op basis van interesse. Peil bij de individuele consulten over welke onderwerpen deelnemers graag meer willen weten. Dit kan zijn:
  - Kennisvermeerdering, bijvoorbeeld over het verband tussen voeding en gezondheid (ontstaan diabetes en risicofactoren)
  - Lotgenotencontact
  - Eetgedrag
  - Omgaan met hoog risicosituaties zoals feestjes, vakantie, etentjes

### **Inhoudelijke invulling voedingsvoorlichting**

- Op [www.beweegkuur.nl](http://www.beweegkuur.nl) onder documenten staan een toolkit (samengesteld door de NVD) en de Supershopper (supermarktrondleiding, samengesteld door Voedingscentrum).
- Gebruik het evaluatieformulier voor de groepsbijeenkomsten, op [www.beweegkuur.nl](http://www.beweegkuur.nl) onder documenten, en deel de resultaten met collega's die werken met de BeweegKuur.
- Probeer een kookworkshop te regelen onder leiding van de diëtist, bijvoorbeeld in een buurthuis, ROC of middelbare school met een grote keuken. Dit kan een gezellige, feestelijke afsluiting zijn voor een groep.
- Organiseer met andere beroepsgroepen culinaire wandelingen.
- Besteed aandacht aan groepsbinding en probeer een divers programma samen te stellen, met aandacht voor kennisoverdracht, interactie en lotgenotencontact. In de toolkit zitten ook voorbeelden voor (huiswerk)opdrachten die in groepjes of individueel uitgevoerd kunnen worden.
- Nodig een spreker uit voor de voedingsvoorlichting die kan vertellen over een gezonde, actieve leefstijl.
  - ☞ Een maatschappelijk werker die ervaring heeft met overgewicht/obesitas; bijvoorbeeld via de thuiszorg.
  - ☞ Een lokale aanbieder van een aansprekende beweegactiviteit.
  - ☞ De fysio- of oefentherapeut kan vertellen over het verbranden van calorieën bij verschillende activiteiten en het belang van goede voeding voor / tijdens / na het bewegen.
  - ☞ De huisarts.
  - ☞ Een kok.