



CarVasZ 18 november 2022

Hoe geef je coaching en leefstijl effectief een plek in je hartrevalidatie consult?

Meijke van Herwijnen



1



Meijke van Herwijnen

- Eigenaar Visiom, organisatie gespecialiseerd in leefstijlcoaching & Positieve Gezondheid
- Opleidingsdirecteur opleiding Leefstijlcoach Zorg & Welzijn
- Missie: het leven een beetje eenvoudiger maken

2

Disclosure belangen spreker Meijke van Herwijnen

(potentiële) belangenverstrengeling	Geen
Voor bijeenkomst mogelijk relevante relaties met bedrijven	Niet van toepassing
• Sponsoring of onderzoeksgeld • Honorarium of andere (financiële) vergoeding • Aandeelhouder • Andere relatie, namelijk ...	• Niet van toepassing • Niet van toepassing • Niet van toepassing • Niet van toepassing

visiem

3

Waarom is leefstijlcoaching zo hard nodig?



- Wij zijn gemaakt om te overleven in schaarste
- Motto: 'pakken wat je pakken kan'
- Effect in omgeving van overvloed?

4

De twee hoofdregels bij leefstijlcoaching



1. Belangrijkste doel: de ander krijgt meer vertrouwen in zijn eigen vermogens om zijn vitaliteit te bevorderen.

2. Hij weet dat dit het doel is van jullie samenwerking. Oftewel: jullie werken samen aan dit doel en als jij een interventie doet, leg je uit waarom en vraag je er akkoord op.

5



**Het gaat om
kunnen doen wat je wilt doen en
kunnen zijn wie je wilt zijn.**

6

Het (begin van een) doel

Voorbeelden van openingsvragen:

- Wat zou jij graag bereiken met dit gesprek?
- Wat zou voor jou een mooie uitkomst zijn van dit gesprek?

Voorbeelden van verdieplingsvragen:

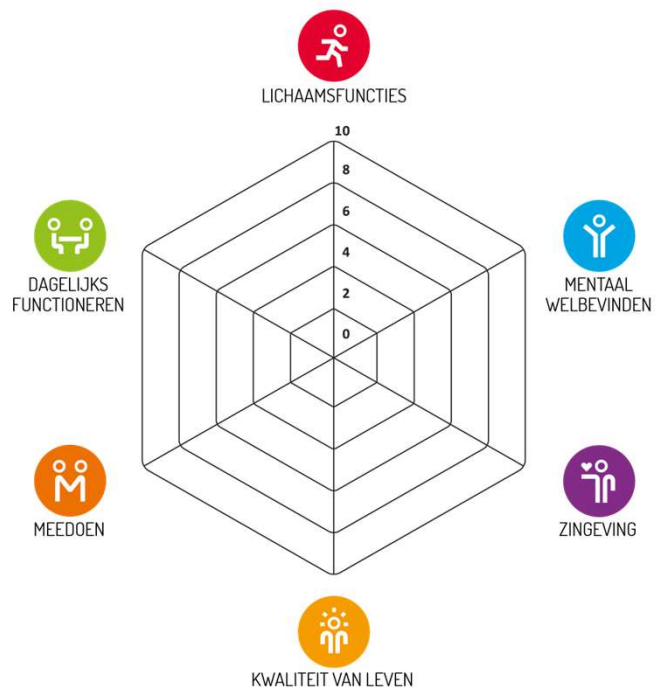
- Wat zou dat veranderen aan jouw dag of week?
- Wat zou dat voor jou betekenen? En voor anderen?



Lastig om een ingang te vinden? Pak een hulpmiddel, b.v. spinnenweb Positieve Gezondheid.

7

Het spinnenweb van Positieve Gezondheid



visiem

8



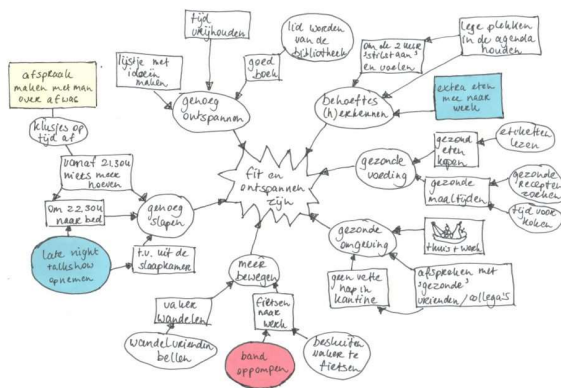
9

Van wens naar opties – een snellere route

1. Vraag naar wat al lukt / al eens gelukt is (op dit gebied of een ander gebied)
2. Verken waarom dit nu juist lukt
3. Vraag: wat hebben we hieraan om dichterbij het doel te komen?

10

Acties concreet maken



- Ga pas over concrete stappen praten als de patiënt zelf de aanzet geeft
- Eén goede stap vinden is genoeg
- Beste hulpvraag: "Wat zou ervoor nodig zijn om...?"
- Vraag verduidelijking indien nodig
- Waar wil je nu even mee verder?
- Herhaal meerdere malen

11

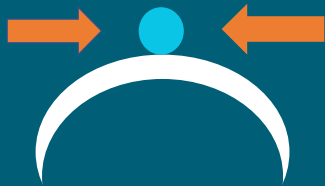
Hoe start je een vervolgesprek?

- We zijn hier omdat jij graag...
- Als je daarop focust, waar ben je dan blij mee?
- Hoe komt het dat dat gelukt is?
- Wat levert het je op?
- En wat zou je vandaag dan graag oppakken?

12

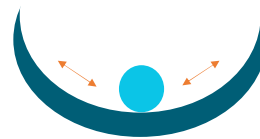
Van controle naar veerkracht

Controlemodel



Focus op het probleem, variatie uitschakelen, continue monitoring, direct ingrijpen, statisch evenwicht

Veerkrachtmodel



Focus op het systeem, variatie benutten, zelfregulatie stimuleren, indirect sturen, dynamisch evenwicht

(Ten Napel et al., 2006; WUR/LBI)

13

Heal & Deal

- Het gaat om meer invloed uit kunnen oefenen...
- en/of te accepteren.

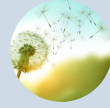
(in beide gevallen groeit het gevoel van regie)



14

Waar wil jij nóg beter in worden?

visiom



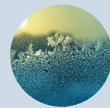
Patiënten motiveren door ze hun eigen doelen te laten ontdekken



Het vertrouwen van patiënten vergroten door te focussen op hun kracht en mogelijkheden



Een gezonde leefstijl eenvoudig maken met de patiënt



Mijn eigen rust en veerkracht op peil houden

15

BEDANKT

www.visiom.nl

www.lzwcollege.nl

Tot ziens!

16