

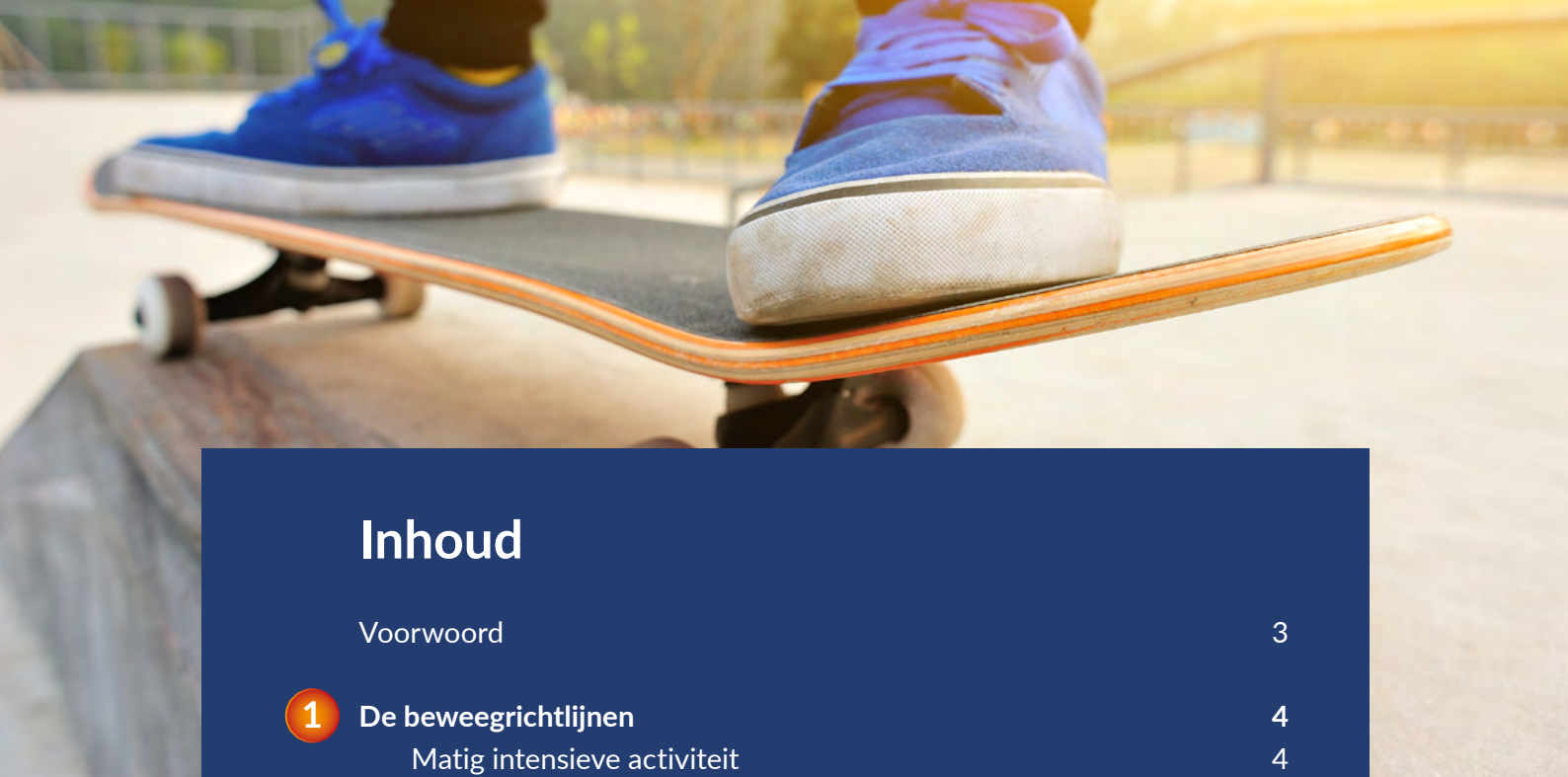
E-BOOK

Beweeggedrag veranderen

Hoe breng je mensen in beweging?



juli 2022



Inhoud

Voorwoord	3
1 De beweegrichtlijnen	4
Matig intensieve activiteit	4
Spier- en botversterkende activiteiten	5
Onderbreken van zitten	6
Meeste winst bij starten met bewegen	6
2 Gedrag veranderen: waarom is het zo moeilijk?	7
Invloed van omgeving	7
In gesprek over meer bewegen	11
Framen van de boodschap	11
Bewust van huidig beweeggedrag	12
3 Balans tussen motivatie en weerstand	13
Motivatie	14
Typen motivatie	14
Ondersteunen van motivatie	16
Inspelen op weerstand	17
4 Beweegplan	21
Doelen stellen	22
Plannen maken	22
Ga ervoor!	23
Bewegen volhouden	23
5 Aan de slag!	24
De Beweegrichtlijntest	24
De Beweegcirkel	25
Literatuur	26
Over Kenniscentrum Sport & Bewegen	27
Colofon	28

Voorwoord

Sport en bewegen dragen bij aan een langer en gezonder leven, onder meer door verminderde kans op obesitas, diabetes en hart- en vaatziekten. Naast fysieke effecten hebben sport en bewegen ook een positief effect op onze mentale gezondheid. Zo zorgt bewegen onder andere voor een zogenoemde uitlaatklep en verbeterde stressregulatie. Ook zorgen sport en bewegen voor het verminderen of zelfs voorkomen van angstige- en depressieve symptomen. Hiermee vormen sport en bewegen een onmisbaar onderdeel van een gezonde leefstijl.

Ondanks het belang van sport en bewegen en het toenemende bewustzijn van een gezonde leefstijl, bewegen veel Nederlanders te weinig. Nog lang niet alle Nederlanders voldoen aan de beweegrichtlijnen van de Gezondheidsraad. Daarbij brengen Nederlanders van 4 jaar en ouder dagelijks gemiddeld 9 uur zittend door. Veel zitten is nadelig voor onze gezondheid, mensen stimuleren om voldoende beweging in de dag te brengen is dus belangrijk. Daarbij is sprake van gedragsverandering, wat niet altijd even makkelijk is.

Professionals zoals leefstijlcoaches, eerstelijnszorgprofessionals en buurtsportcoaches spelen een belangrijke rol in het faciliteren van en ondersteunen bij duurzame gedragsverandering richting meer bewegen. Dit e-book biedt professionals kennis over gezond sport- en beweeggedrag en handvatten voor gedragsverandering. Onder meer over de stappen waarin je iemand begeleidt bij het veranderen van gedrag, gesprekstechnieken, omgaan met weerstand, drijfveren en motivatie.



1 De beweegrichtlijnen

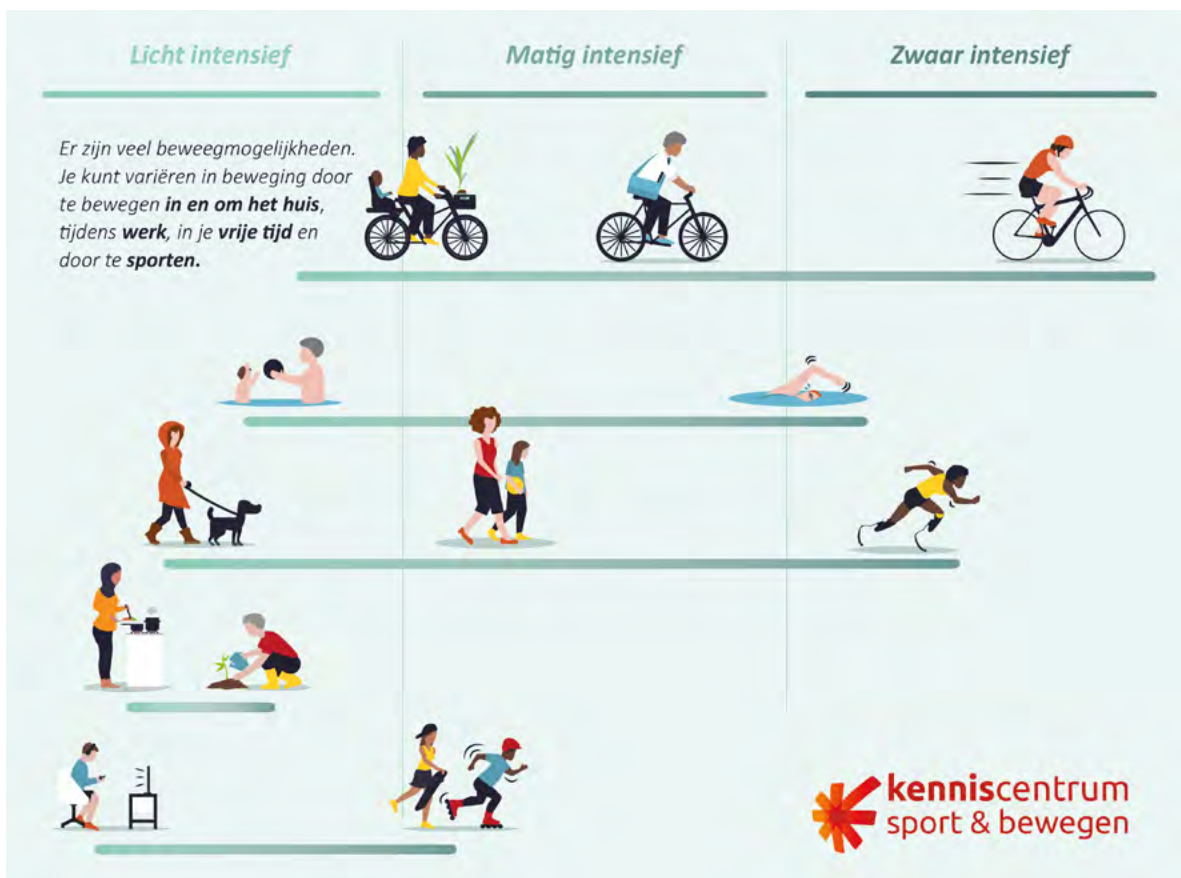
Wanneer we het hebben over gedrag veranderen in het kader van meer bewegen, is het goed om te weten hoeveel beweging van belang is voor een goede gezondheid. De beweegrichtlijnen (2017) [1] adviseren hoeveel en welk type lichaamsbeweging nodig is voor een goede gezondheid. Op basis van wetenschappelijk onderzoek stellen de beweegrichtlijnen de volgende adviezen voor jeugd (4 tot 18 jaar), volwassenen (18 tot 65 jaar) en ouderen (65+):



Matig intensieve activiteit

Sporten en bewegen kan met verschillende intensiteit. Hardlopen kost meer inspanning dan wandelen en traplopen is meestal intensiever dan yoga. Een veel voorkomende gedachte is dat bewegen zwaar en intensief zou moeten zijn om bij te dragen aan onze gezondheid. De beweegrichtlijnen stellen echter dat het belangrijk is *ten minste matig intensief te bewegen* om gezondheidswinst te kunnen behalen. We spreken van matig intensief bewegen als een activiteit zorgt voor een verhoogde hartslag en een versnelde ademhaling, waarbij de precieze intensiteit kan verschillen per persoon. Voorbeelden zijn stevig wandelen, fietsen, trampolinespringen of paardrijden.

Deze matig intensieve lichamelijke activiteit kost meer inspanning dan licht intensieve activiteit (zoals afwassen, klussen in huis, yoga), maar betekent niet dat iemand gaat zweten of buiten adem raakt. Wanneer iemand wel zweet en buiten adem raakt, spreken we van een zwaar intensieve lichamelijke activiteit (zoals voetbal, hockey, hardlopen, squash of wielrennen).



Spier- en botversterkende activiteiten

Volgens de beweegrichtlijnen moeten kinderen minimaal drie keer per week aan spier- en botversterkende activiteiten doen. Voor volwassenen en ouderen is dit twee keer per week, waarbij voor ouderen het advies geldt dit te doen in combinatie met balansoefeningen. Maar wat zijn spier- en botversterkende activiteiten precies?

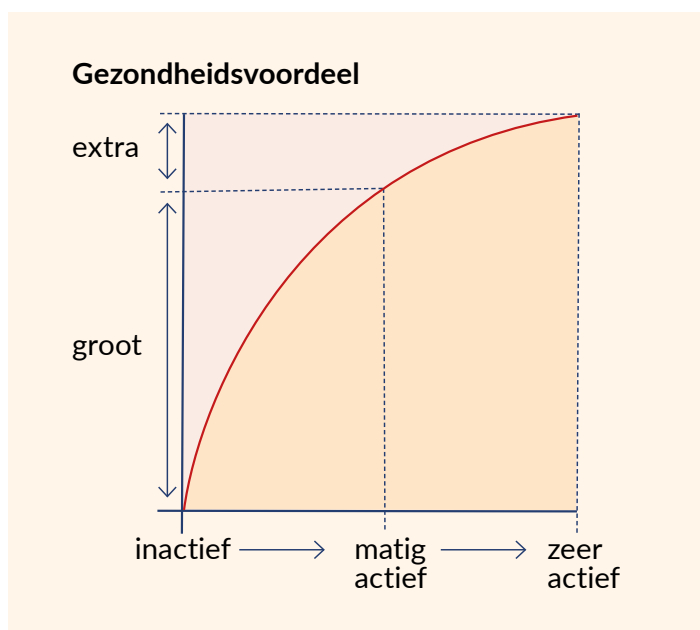
- ➔ Spierversterkende activiteiten zijn activiteiten om kracht, uithoudingsvermogen en omvang van de spieren te verbeteren. Dit zijn activiteiten waarmee je verschillende spiergroepen traint zoals de benen, rug, buik, borst, schouders en armen. Voorbeelden zijn fietsen, bootcamp en squatten.
- ➔ Met botversterkende activiteiten belast je het lichaam met het eigen gewicht, dit stimuleert de gezondheid van je botten. Voorbeelden van activiteiten waarmee je de botten traint zijn springen, dansen en krachttraining.
- ➔ Balansoefeningen zijn oefeningen gericht op het verbeteren van de balans terwijl iemand staat of beweegt, zoals op één been staan of een voorwerp van de grond oprapen. Maar denk ook aan yoga, TaiChi, of racketsporten.

Onderbreken van zitten

Het advies om minder te zitten geldt voor alle leeftijden, van jong tot oud. Er is steeds meer bewijs dat veel en langdurig zitten nadelige gezondheidseffecten heeft. Deze effecten worden minder zwaar naarmate je meer beweegt, maar je moet heel veel meer bewegen als je de effecten echt teniet wilt doen. Daarom adviseren de beweegrichtlijnen langdurig stilzitten te verminderen, of te minimaliseren.

Meeste winst bij starten met bewegen

De beweegrichtlijnen geven aan hoeveel beweging minimaal nodig is voor een goede gezondheid. Bewegen heeft echter altijd positieve effecten op de gezondheid, ook wanneer nog niet wordt voldaan aan de beweegrichtlijnen. Zowel de Nederlandse beweegrichtlijnen als de internationale beweegrichtlijnen van de WHO geven aan dat elke stap telt en bijdraagt aan je gezondheid. Het figuur hieronder laat zelfs zien dat de allereerste stap van 'helemaal niet bewegen' naar 'een beetje meer bewegen', zorgt voor de grootste gezondheidswinst. De positieve effecten van bewegen op je gezondheid werken volgens een continuüm, een stijgende lijn. Meer beweging is dus beter! Of dit nu vaker, langer, of intensiever is [1].

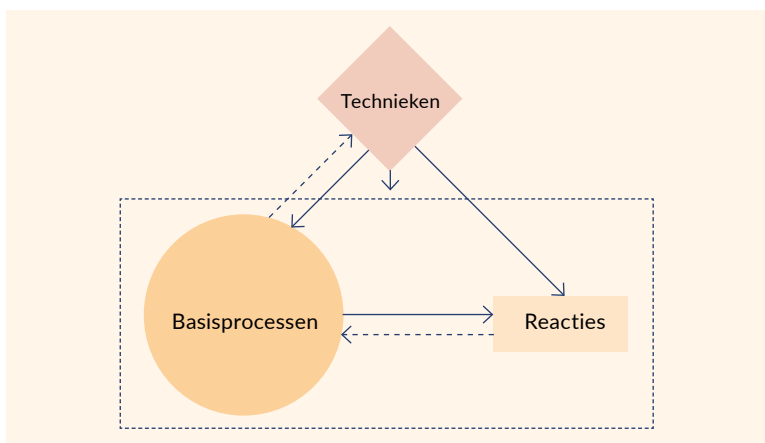


Figuur 1: Gezondheidswinst door bewegen [1]

2 Gedrag veranderen: waarom is het zo moeilijk?

Veel van ons gedrag gaat automatisch: we denken er niet bewust over na. Zoals het verplaatsen van je voeten tijdens lopen. Het vraagt de nodige energie om dingen bewust anders te doen dan je gewend bent. Bovendien duurt het vaak even voordat nieuw gedrag een automatisme wordt. Weken, maanden en soms zelfs jaren.

Wanneer we het hebben over gedrag denken we al snel aan de uitingen van gedrag, dus dat wat iemand doet. Echter zijn de basisprocessen die achter deze uitingen liggen ook van groot belang. De basisprocessen zijn de menselijke drijfveren en mechanismen die een rol spelen in ons gedrag. Denk bijvoorbeeld aan zekerheid, geen energie verspillen of het bij een groep horen. Je kunt gericht methoden en technieken inzetten om in te spelen op deze basisprocessen en uitingen van gedrag, om zo bestaande gedragspatronen te veranderen, zie figuur 2. Een voorbeeld van een techniek is het communiceren van een sociale norm, zoals: '90% van onze bezoekers neemt hier de trap'. De meeste mensen die dit lezen willen onbewust conformeren aan de groep (basisproces) en zijn daarom meer geneigd zijn de trap te nemen (uiting gedrag).



Figuur 2: Grafische weergave gedragsverandering [2]

Als professional kun je iemand ondersteunen om gedrag te veranderen en meer bewegen in de dag te brengen. Zo kun je iemand helpen bewust te worden van het eigen beweeggedrag, plannen te maken om meer te bewegen en dit vol te houden. Maar hoe doe je dat precies? Waar begin je en waar moet je rekening mee houden?

Invloed van omgeving

Onze omgeving is enorm van invloed op ons gedrag. Gedrag is vaak een automatische reactie op wat er om ons heen gebeurt. Om gedrag goed te begrijpen en te begrijpen hoe je de omgeving gebruikt om gedrag te veranderen, zoomen we in op hoe we ons laten beïnvloeden door gevestigde normen, de fysieke omgeving en door anderen.

Sociale norm

Mensen horen graag bij de groep en hechten veel waarde aan sociale acceptatie. Heel vroeger was dat al het geval en was het essentieel om niet buiten de groep te vallen, bijvoorbeeld voor het verkrijgen van voedsel en bescherming. We doen daarom bewust en onbewust ons best om te voorkomen dat we afwijken van de groep. Om het gewenste gedrag in een bepaalde omgeving in te schatten, kijken we naar het gedrag van anderen.

De invloeden in de omgeving die bepalen welk gedrag we gaan vertonen, noemen we de sociale norm. Binnen de sociale norm maken we onderscheid tussen twee typen normen:

- Injunctieve norm: geeft aan wat mensen horen te doen, bijvoorbeeld regels en wetten.
- Descriptieve norm: laat zien wat mensen daadwerkelijk doen in een bepaalde omgeving.

Bijvoorbeeld: een prullenbak geeft aan dat we ons afval niet zomaar op straat horen te gooien (injunctieve norm). Echter ligt er een heleboel afval om de prullenbak heen op de grond, hier geeft de descriptieve norm aan dat veel mensen het afval gewoon op de grond gooien.



Zeggen de injunctieve en descriptieve norm in een bepaalde omgeving hetzelfde? Dan is het mensen duidelijk hoe ze zich moeten gedragen. Als deze normen tegenstrijdige signalen geven, zoals in bovenstaand voorbeeld van de afvalbak, dan zullen mensen zich vaak laten leiden door de descriptieve norm. Grote kans dus dat iemand afval gewoon op de grond gooit. Alleen wanneer je als individu de injunctieve norm echt belangrijk vindt, zul je afwijken van de descriptieve norm. In het voorbeeld: in het geval dat je het zelf echt belangrijk vindt dat afval niet op straat terecht komt.

Je kunt deze normen op verschillende manieren gebruiken om iemand gewenst gedrag te laten vertonen, bijvoorbeeld:

- Zijn de injunctieve norm en de descriptieve norm hetzelfde, communiceer dan duidelijk wat het gewenste gedrag is en dat anderen dat ook doen. Bijvoorbeeld: 'de beweegerichtlijnen adviseren 150 minuten matig intensieve beweging per week, veel mensen voldoen hieraan door op de fiets naar het werk te gaan en te wandelen tijdens de lunchpauze'.
- Is de descriptieve norm in strijd met de injunctieve norm, laat mensen dan zelf nadenken en vertellen waarom het voor hen belangrijk is om zich te gedragen naar de injunctieve norm. Zo overtuigen ze zichzelf van het belang van gewenst gedrag. Ook kun je voorbeelden geven van mensen waarmee iemand zich identificeert of rolmodellen die wel het gewenste gedrag laten zien. We zijn namelijk het sterkst geneigd om ons te gedragen zoals mensen waar we ons mee identificeren [3].



Nudges

Een nudge is een steeds populairder wordend begrip als we het hebben over het veranderen van gedrag. Maar wat is een nudge eigenlijk? En hoe kun jij het als professional inzetten om iemand te ondersteunen naar meer bewegen? Nudging houdt in dat je keuzegedrag beïnvloedt zonder de keuzemogelijkheden te veranderen. Je duwt iemand als het ware in een bepaalde richting, zonder tot een bepaalde keuze te dwingen [4]. Twee sprekende voorbeelden van nudges:

- De piano trap: een trap in een station werd omgebouwd tot een grote piano. Alle traptreden (toetsen) maken geluid wanneer je erop gaat staan. Traplopen wordt zo ineens veel leuker dan de roltrap, meer mensen blijken dan ook geneigd de trap te nemen.
- Het orgaandonatiesysteem: tegenwoordig is het standaard dat je orgaandonor bent. Wil je dit niet, dan moet je de keuze aanpassen. Beide opties zijn nog steeds beschikbaar, maar omdat de standaardoptie makkelijker is zijn meer mensen geneigd om het hierbij te laten.

Een nudge speelt dus in op automatisch gedrag. Om beweeggedrag te veranderen, kun je hier als professional via verschillende manieren op inspelen:

- 1 Trigger toevoegen aan omgeving: trigger toevoegen in de omgeving die het gewenste gedrag makkelijker maakt of herinnert het gewenste gedrag uit te voeren. Bijvoorbeeld: sportschoenen klaarleggen in de gang zodat je ze direct ziet bij binnenkomst.
- 2 Trigger weghalen uit omgeving: verwijder de trigger die voor ongewenst gedrag zorgt zodat het ongewenste gedrag lastiger vertoont wordt. Bijvoorbeeld: haal de snackautomaat op het werk weg of berg ongezond voedsel op in een hoge kast of kast met een slotje zodat het lastiger te pakken is en je er minder mee geconfronteerd wordt [5].

Nudging vs. Boosting

Een nadeel van nudging is dat het vaak zeer contextafhankelijk is. Dit komt omdat je bij een nudge iemand richting gewenst gedrag 'duwt', in plaats van iemand te leren waarom bepaald gedrag gewenst is of hoe dit gewenste gedrag uitgevoerd moet worden. Dit kan ertoe leiden dat iemand in de specifieke context wellicht wel het gewenste gedrag uitvoert, maar in een andere context of omgeving niet.

Een begrip wat hierop inspeelt is boosting. Ook hierbij stuur je iemand richting gewenst gedrag, maar in dit geval stimuleer je iemands competenties om die keuze te maken. Omdat het gedrag dan niet meer afhankelijk is van de context maar van het eigen kunnen, is de kans groter dat iemand het gewenste gedrag ook vertoont in een andere context. In het voorbeeld van de pianotrap: als de trap feedback zou geven waarom traplopen gezond is, in plaats van de leuke pianogeluiden, zou dit iemands kennis vergroten. De kans dat hij of zij in een andere context ook eerder geneigd is de trap te nemen is daarmee groter [6].

In gesprek over meer bewegen

Framen van de boodschap

De manier waarop je de boodschap over meer bewegen overbrengt heeft invloed op de keuzes en gedrag, ook wel het *framen* van de boodschap. Bij alle vormen van framing geldt: bied handelingsperspectief. Geef duidelijk aan hoe iemand zich moet gedragen om een doel na te streven of juist consequenties kan voorkomen [3]. Een voorbeeld van handelingsperspectief: 'te veel zitten heeft nadelige gezondheidseffecten, door regelmatig zitten te onderbreken kun je deze nadelige gevolgen compenseren'. Bij het overbrengen van de boodschap over meer bewegen zijn twee soorten frames interessant:

➔ **Tijdsframing**

Keuzes en gedrag van mensen kunnen beïnvloed worden door het framen van een tijdspan. Liggen consequenties van keuzes en gedrag ver in de toekomst of dichtbij? In het kader van gezondheidsgedrag blijkt uit verschillende onderzoeken dat frames op de kortetermijneffecten iets meer effect hebben op de intentie om gezondheidsgedrag te vertonen dan frames gericht op langetermijneffecten. Zo bleek in onderzoek de uitspraak 'na een week stoppen met roken worden je geur en smaak beter' meer effect te hebben op de intentie om te stoppen met roken dan 'roken zorgt op de lange termijn voor een gezonde longen' [7, 8, 9]. Of in het kader van bewegen: 'bewegen zorgt voor gelukshormonen waardoor je lekkerder in je vel zit' vs. 'bewegen zorgt voor een verminderde kans op chronische aandoeningen'.

➔ **Winst en verlies framing**

Elke keuze op het gebied van gezondheid heeft positieve en negatieve kanten. Door informatie als 'winst' of 'verlies' te brengen beïnvloed je keuzes en gedragingen die iemand op basis van deze informatie maakt.

- Een voorbeeld van een winst-frame gericht op beweeggedrag: 'bewegen zorgt voor de aanmaak van gelukshormonen waardoor je lekkerder in je vel zit'.
- Een voorbeeld van een verlies-frame: 'te weinig bewegen zorgt voor een verhoogde kans op hart- en vaatziekten'.

Bij gedrag rondom gezondheid, in dit geval beweeggedrag, blijken winst-frames effectiever dan verlies-frames. Wil je toch een verlies-frame inzetten, zorg er dan voor dat je een oplossing aandraagt zodat je cliënt het gevoel van controle behoudt. Door te benoemen wat mensen kunnen doen om te nadelige gevolgen te voorkomen, geef je mensen handelingsperspectief. Bijvoorbeeld: te weinig bewegen vergroot de kans op chronische aandoeningen. Als je meer gaat bewegen, verklein je deze kans' [3].

Bewust van huidig beweeggedrag

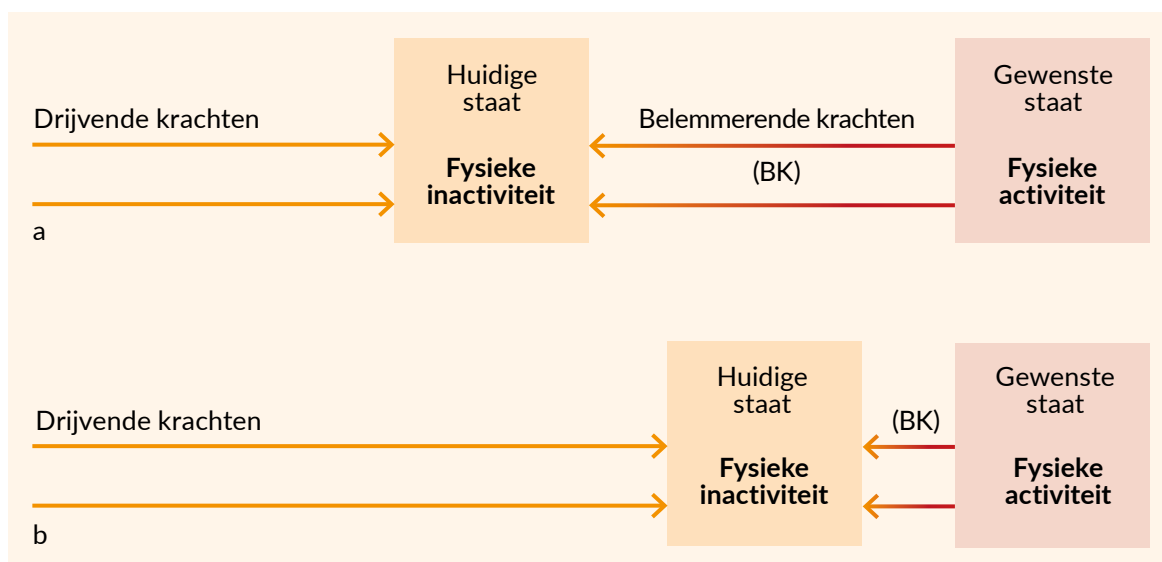
Wanneer je iemand wil ondersteunen bij het veranderen van gedrag, is het in de eerste plaats van belang dat hij of zij bewust is van het huidige gedrag. Gedrag is namelijk lastig te veranderen als dit bewustzijn er niet is. Ga daarom eerst in gesprek over wat iemand nu doet aan beweging. Bedenk hierbij dat bewegen meer is dan sport alleen, activiteiten zoals actief vervoer, huishouden en tuinieren zijn ook voorbeelden van bewegen. Gebruik eventueel de Beweegrichtlijntest om in kaart te brengen of iemand voldoet aan de beweegrichtlijnen.

Bepaal samen of hier opties liggen om meer te gaan bewegen. Laat iemand zelf benoemen waar kansen liggen om meer te bewegen en wat iemand zou willen doen. Dit zorgt voor een groter gevoel van autonomie en controle over het eigen gedrag en de verandering.



3 Balans tussen motivatie en weerstand

Wil iemand zijn of haar gedrag veranderen, dan is er altijd sprake van een balans tussen drijvende en belemmerende factoren: de motivatie en weerstanden. Drijvende factoren zijn factoren waarom iemand gedrag wil veranderen (bijvoorbeeld: betere conditie bij meer bewegen). Belemmerende factoren zijn factoren waarom mensen niet willen veranderen in gedrag. Dit kunnen zowel angsten of weerstanden zijn voor het nieuwe gedrag (bijvoorbeeld angst voor pijn bij het bewegen of de weerstand dat iemand sceptisch is of bewegen wel gaat bijdragen aan een doel), maar ook drijvende factoren van het huidige gedrag (bijvoorbeeld: als ik niet ga bewegen, dan kan ik lekker op de bank blijven zitten met mijn partner). Iemand zal zijn of haar gedrag veranderen wanneer de drijvende factoren groter zijn en/of meer prioriteit krijgen dan de belemmerende factoren, in het figuur situatie b [10]. Als professional kun je deze balans beïnvloeden door motivaties te versterken of weerstanden te verkleinen of zelfs voorkomen.



Figuur 3: Drijvende en belemmerende factoren [10]



Motivatie

Typen motivatie

De hoeveelheid en het type motivatie bepaalt of iemand daadwerkelijk zijn of haar gedrag wil veranderen om meer te gaan bewegen. Volgens de zelfdeterminatietheorie van Deci & Ryan [11] zijn er verschillende typen motivatie te onderscheiden op basis van wat mensen drijft om gedrag te veranderen. Onderstaand figuur beschrijft deze verschillende typen.

Motivatie	Extrinsieke motivatie				Intrinsieke motivatie
Geen regulatie	Externe regulatie	Introjectie	Identificatie	Integratie	Intrinsieke regulatie
De intentie om de activiteit te doen is nauwelijks aanwezig	Vermijden van straf of verkrijgen van een beloning	Vermijden gevoel schuld/schaamte of behoud van gevoel van eigenwaarden	Persoonlijke waarden toekennen aan de activiteit	De activiteit sluit naadloos aan bij eigen waardenpatronen	De activiteit zelf geeft voldoening en plezier
	Gecontroleerde motivatie		Autonome motivatie		

Tabel 1: Typen motivatie in de zelfdeterminatietheorie [11]

De zelfdeterminatietheorie maakt allereerst onderscheid tussen autonome en gecontroleerde motivatie. Autonome motivatie komt van binnenuit, gebaseerd op eigen keuzes en emoties. Volledig autonome motivatie noemen we intrinsieke motivatie. Maar ook andere type motivaties zoals 'identificatie' en 'integratie' zijn autonoom. Deze typen motivatie zijn het meest kansrijk om gedrag duurzaam te veranderen [11]. Bij gecontroleerde motivatie zorgen externe prikkels dat iemand gemotiveerd is om bepaald gedrag uit te voeren, zoals een beloning of het voorkomen dat iemand zich schuldig voelt. Verschillende vormen van extrinsieke motivatie zijn gecontroleerde motivatie, zoals externe regulatie en introjectie.

1 Ongemotiveerd

Volledig gebrek aan motivatie of intentie om bepaald gedrag te vertonen. Mensen zijn niet gemotiveerd als ze het gevoel hebben niet in staat te zijn om ander gedrag te vertonen of de uitkomsten van nieuw gedrag niet belangrijk vinden. Veranderingen in iemands omgeving of beleving kunnen ervoor zorgen dat iemand gemotiveerd raakt, bijvoorbeeld wanneer iemand steeds meer nadelen van zijn/haar aandoening ondervindt of wanneer een professional aangeeft dat het goed zou zijn wanneer iemand meer zou gaan bewegen.

2 Extrinsiek gemotiveerd

Extrinsieke motivatie wordt getriggerd door externe factoren. De theorie laat verschillende nuances zien in de aard en mate van extrinsieke motivatie:

- ➔ **Extern gereguleerde motivatie:** extern gereguleerde motivatie is de klassieke vorm van externe motivatie. Iemand is gemotiveerd om gedrag te vertonen omdat er een beloning van buitenaf tegenover staat of een straf wordt vermeden. Voorbeeld: 'ik ga naar de sportschool omdat ik anders op mijn kop krijg van de fysiotherapeut', of 'er zitten voldoende financiële voordelen aan bewegen'. Deze vorm van motivatie is het minst autonoom en het meest extern gecontroleerd.
- ➔ **Geïntrojecteerde motivatie:** Bij deze vorm van motivatie is iemand bereid om gedrag te veranderen, maar doet hij of zij dit nog niet vanuit eigen wil of interne drijfveren. Daarmee is de motivatie nog steeds extern gecontroleerd. Iemand is bijvoorbeeld gemotiveerd om zich aan de regels te houden en zo te voorkomen dat hij/zij zich schuldig voelt of om te voldoen aan externe verwachtingen. Voorbeeld: bewegen om te voldoen aan een schoonheidsideaal of schuldig voelen om niet te komen volgens afspraak.
- ➔ **Geïdentificeerde motivatie:** Geïdentificeerde motivatie komt meer vanuit de persoon zelf. Iemand is gemotiveerd omdat hij of zij beseft dat het nieuwe gedrag iets oplevert of wat goeds brengt. Voorbeeld: iemand is gemotiveerd om te bewegen zodat conditie verbetert, of om lekkerder in zijn/haar vel te zitten. Deze vorm van motivatie is meer autonoom omdat iemand zichzelf aanzet tot het veranderen van gedrag om het gewenste doel te bereiken.
- ➔ **Geïntegreerde motivatie:** De meest autonome vorm van extrinsieke motivatie is geïntegreerde motivatie. Hierbij is iemand gemotiveerd om gedrag te veranderen omdat het gewenste gedrag als onderdeel van iemands identiteit wordt gezien. Iemand is gemotiveerd om meer te bewegen omdat dit past bij zijn/haar identiteit als sporter. Voorbeeld: 'ik ga naar de sportschool omdat ik mezelf beschouw als een sporter'.



3 Intrinsiek gemotiveerd

Intrinsieke motivatie is de volledig autonome motivatie die helemaal vanuit iemand zelf komt. Als iemand intrinsiek gemotiveerd is, voert hij/zij gedrag uit omdat het leuk is, voldoening geeft of iemand het zelf interessant vindt. Voorbeeld: iemand gaat voetballen omdat hij het leuk vindt.

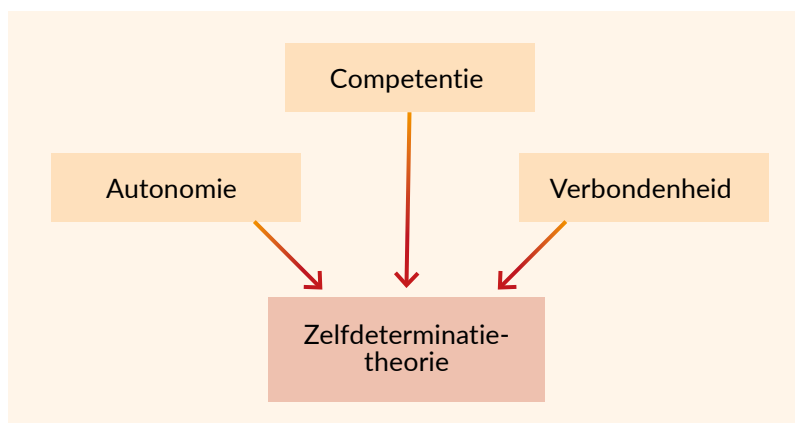
Om gedrag te veranderen en het nieuwe gedrag vol te houden hoeft motivatie niet perse intrinsiek te zijn. Geïdentificeerde of geïntegreerde motivatie zijn in veel gevallen ook voldoende om bepaald gedrag te (blijven) vertonen.

Ondersteunen van motivatie

Om gedrag te veranderen is het belangrijk rekening te houden met het type motivatie. Dit bepaalt hoe je iemand het best kunt ondersteunen bij meer gaan bewegen. Als iemand bijvoorbeeld geïdentificeerde motivatie heeft om te bewegen, is het belangrijk dat hij een beweegactiviteit onderneemt waarvan hij inziet dat het positieve effecten heeft [11].

De zelfdeterminatietheorie gaat ervan uit dat iedereen drie basisbehoeften heeft voor motivatie, namelijk:

- **Autonomie:** iemand heeft de vrijheid om gedrag naar eigen inzicht te kunnen uitvoeren en heeft invloed op wat hij/zij doet.
- Gevoel van **competentie:** het vertrouwen van een individu dat hij/zij het gedrag kan uitvoeren. Vertrouwen in eigen kunnen.
- **Verbondenheid:** de verbondenheid met de omgeving, ofwel het vertrouwen dat iemand voelt te hebben van anderen.



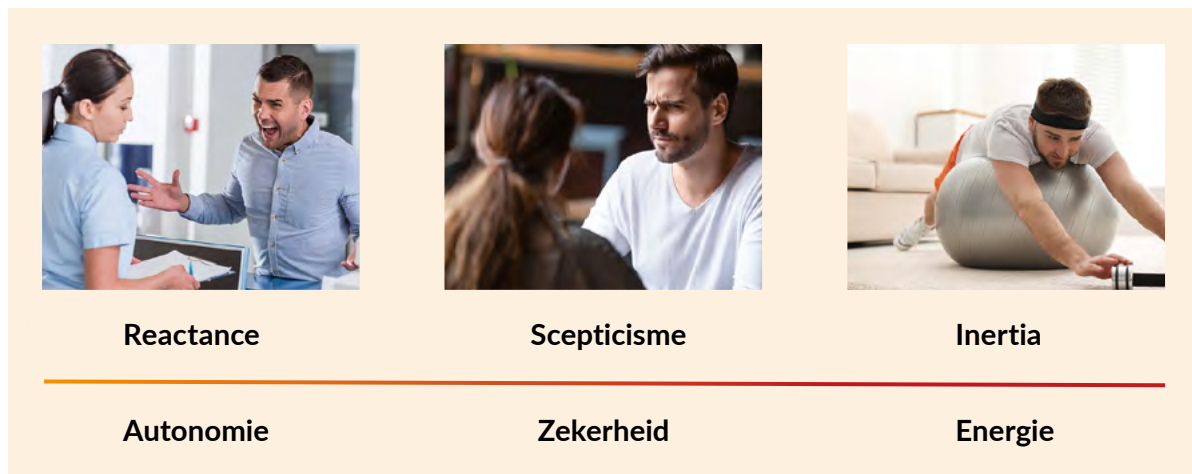
Figuur 4: Zelfdeterminatietheorie [11]

De mate van voldoening in deze basisbehoeften bepaalt welk type motivatie iemand ervaart voor bepaald gedrag. Dus: hoe meer doelgedrag voldoet aan deze drie basisbehoeften, hoe meer iemand gemotiveerd zal zijn om het gedrag uit te voeren [11].

Inspelen op weerstand

Wanneer je iemand ondersteunt bij het veranderen van gedrag kan het voorkomen dat er weerstand ontstaat. Dit kan zowel tegen jou als boodschapper, de boodschap dat iemand meer moet gaan bewegen, of tegen het veranderen van gedrag op zich, bijvoorbeeld omdat huidig gedrag makkelijk is en het energie kost om gedrag bewust anders te moeten doen. Toch is het essentieel om, naast iemands motivatie, oog te hebben voor de weerstand. Het voorkomen of verkleinen van weerstand heeft namelijk groot effect op de kans dat iemand gedrag verandert.

Welke typen weerstand zijn er en hoe kun je ze herkennen? Grofweg bestaan er drie typen weerstand: reactance, skepticism en inertia. In dit hoofdstuk vind je meer informatie over de kern van deze drie vormen van weerstand, hoe jij ze als professional kunt herkennen, en hoe je erop in kunt spelen [12].



➔ **Reactance - weerstand gericht op autonomie**

Kern: Reactance ontstaat wanneer iemand het gevoel heeft autonomie over eigen gedrag of keuzevrijheid te verliezen.

Reactie: Iemand reageert in een zogenoemde 'fight'-reactie en wordt bijvoorbeeld heel boos, tegendraads, passief-agressief of koppig. Een bekende uitspraak van een reactie wanneer iemand reactance ervaart is dan ook: 'ik moet helemaal niks!'. Deze reactie heeft vaak weinig te maken met de boodschap maar is vooral gericht op de boodschapper.

Zo speel je hierop in: De meest effectieve methode bij reactance is om het te voorkomen en het gevoel van autonomie te behouden. Mocht toch reactance optreden, dan speel je hier als professional op in door het gevoel van autonomie te herstellen. Omdat reactance met name gericht is op de boodschapper heeft het weinig zin om de inhoud van je boodschap aan te passen [12]. Voorbeelden van gedragstechnieken om in te spelen op reactance:

- *Herdefiniëren van de relatie*: creëer als professional een wij-gevoel in plaats van ik-jij en ga op die manier in gesprek. Bijvoorbeeld: 'Wat wij kunnen doen is...'. Zo heeft de persoon die je ondersteunt het gevoel dat jullie samen de gedragsverandering aanpakken in plaats van dat hem iets opgelegd wordt. Ook geeft het vertrouwen dat het niet een eenmalig advies is maar dat je gezamenlijk naar een doel werkt.
- *Weerstand erkennen*: hoewel het als professional vreemd kan voelen om boosheid te erkennen, kan het jouw cliënt helpen om zich gesteund te voelen in de weerstand. Dit zorgt voor empathie en een gevoel van erkenning van eigen autonomie. Voorbeeld: 'ik snap dat je het lastig vindt om meer te gaan bewegen naast alle stress die je misschien al hebt'. Let wel op dat je de juiste weerstand benoemt en niet nog meer weerstand oproept.
- *Minimaliseren van het verzoek*: ook wel de voet-in-de-deur techniek genoemd is erop gericht iemand tot een verandering te brengen door hem eerst te laten instemmen met een bescheiden verzoek (af en toe een rondje wandelen). Wanneer iemand ingestemd heeft met een kleiner verzoek is hij of zij daarna eerder geneigd om mee te gaan in een groter verzoek of advies (meedoen aan een beweegprogramma). Iemand voelt zich niet bedreigd in autonomie over eigen gedrag door het kleine verzoek, en is daardoor eerder geneigd het grotere verzoek te accepteren. Hij of zij heeft immers het kleine verzoek ook geaccepteerd.
- *'But you are free...'*: een manier om het gevoel van autonomie terug te brengen is iemands keuzevrijheid te benadrukken. Zo kun je als professional een advies geven maar benadruk je iemands eigen keuze hierin. Bijvoorbeeld: 'je zou wat meer kunnen gaan wandelen, maar je bent er vrij in of je dit wilt.' [13].



➔ **Scepticisme - weerstand gericht op zekerheid**

Kern: Scepticisme is in de kern gericht op het behoud van zekerheid. Deze vorm van weerstand ontstaat dan ook wanneer iemand de boodschap, bron of strategie niet gelooft.

Reactie: Scepticisme herken je doordat mensen met tegenargumenten komen of de bron of boodschap in twijfel trekken of belachelijk maken (een 'flight'-reactie). Iemand reageert bijvoorbeeld heel sceptisch met uitspraken als 'ja maar..' en 'ik twijfel..'. Deze weerstand is specifiek gericht op het wegvlugten van de boodschap.

Zo speel je hierop in: Als professional speel je op deze reactie in door het gevoel van zekerheid te geven [12]. Voorbeelden van gedragstechnieken om in te spelen op scepticisme:

- **Garanties:** het geven van een garantie is de meest eenvoudige, effectieve en directe methode voor het wegnemen van onzekerheid of scepsis. Garandeer dat wanneer het nieuwe gedrag (meer bewegen) niet bevalt, of voor negatieve consequenties zorgt, iemand zonder problemen kan stoppen of iets anders kan gaan doen. Op deze manier ervaart iemand dat de verandering nog niet definitief is en er altijd nog de weg terug is naar het 'oude' gedrag in het geval dat negatieve effecten optreden. Hierdoor verkleint de drempel naar de eerste stap, bijvoorbeeld: 'laten we gewoon proberen om meer te bewegen door eenmaal te wandelen per week, mocht je na een tijdje niet beter voelen dan kun je altijd weer stoppen of iets anders gaan doen'.
- **Zelfovertuiging:** wanneer iemand sceptisch staat tegenover jouw argumenten kun je diegene zelf argumenten laten aandragen. Zo overtuigt iemand zichzelf van het nieuwe gedrag, mensen hebben namelijk geen weerstand tegen eigen argumenten. Bijvoorbeeld: 'bedenk wat het jou zelf oplevert als je één keer in de week gaat wandelen'. Deze methode is met name effectief bij het starten van nieuw gedrag [13].

➔ **Inertia - weerstand gericht op energie**

Kern: Inertia is gericht op de verandering zelf, de wens om niet te hoeven veranderen en daarmee energie te besparen. Daarmee is de weerstand vooral op het verleden gericht in plaats van de toekomst.

Reactie: Omdat deze weerstand specifiek gericht is op de verandering zelf, reageert in een zogenoemde 'freeze'-reactie. Iemand reageert bijvoorbeeld heel passief of ontwijkend. Ook kan iemand het gevoel hebben dat al zoveel 'moet', en daarom passief reageert en niet wil veranderen.

Zo speel je hierop in: Inertia is een lastige vorm van weerstand omdat iemand het met jou eens kan zijn, maar niet wil veranderen. Simpelweg omdat dit energie kost. Als professional speel je hierop in door mensen het gevoel te geven dat de verandering haalbaar is en dat ze het echt willen [12]. Voorbeelden van gedragstechnieken om in te spelen op inertia zijn:

- *Commitment*: ga in gesprek over wat iemand wil veranderen en waarom. Wanneer iemand zelf uitspreekt wat hij of zij wil veranderen en waarom, is de kans groter dat hij/zij het gedrag ook daadwerkelijk gaat vertonen. Het mechanisme dat hieraan ten grondslag ligt is dat wij mensen ons consistent willen gedragen om betrouwbaar over te komen. Laat bijvoorbeeld iemand zelf een beweegplan benoemen: 'ik kan wel eenmaal per week wandelen, op woensdagochtend'.
- *Implementatie intenties*: ook wel 'als-dan-plannen' genoemd, helpen iemand om heldere doelen te maken die haalbaar voelen. Implementatie intenties kunnen heel simpel voelen maar zijn een effectieve methode om van een intentie een concreet plan te maken. Niet alleen geeft het aan wat iemand gaat doen, maar ook wanneer. Wanneer je een 'als-dan-plan' koppelt aan een dagelijkse activiteit zorgt dit bovendien voor een herinnering om het nieuwe gedrag uit te voeren. Bijvoorbeeld: 'als ik maandag avond gegeten heb, dan ga ik eerst een rondje wandelen voordat ik op de bank ga zitten' [13].



4 Beweegplan

Wanneer iemand er eenmaal van overtuigd is meer te willen bewegen, maak je samen een beweegplan. Bespreek samen naar welk doelgedrag diegene toe wil werken. Maak dit zo concreet mogelijk en probeer niet te veel tegelijkertijd te veranderen. Veel nieuwe dingen tegelijkertijd proberen maakt het lastig om nieuw gedrag vol te houden en roept de weerstand inertia op.

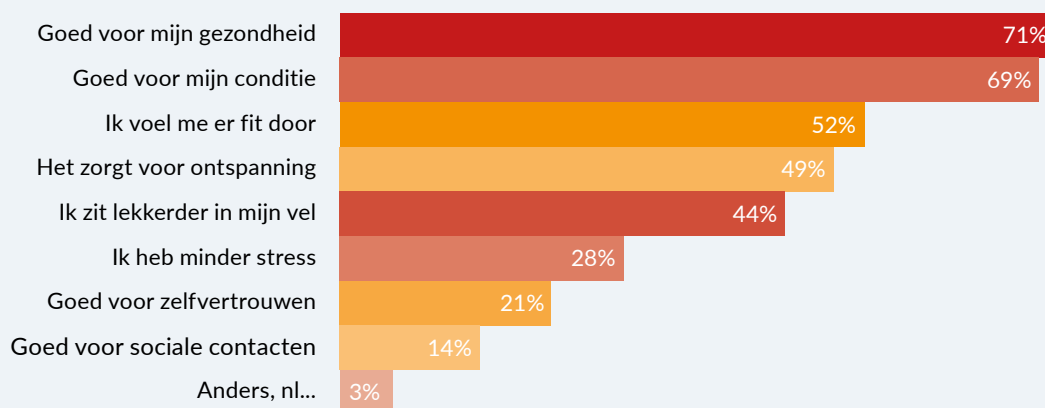
Bespreek overigens niet alleen naar welk nieuw gedrag iemand toe wil werken, maar vooral ook waarom. Wat is de drijfveer of motivatie? Deze drijfveren benoemen helpt cliënten zichzelf te overtuigen en onthouden waar ze het voor doen [13].

Effecten van sport en bewegen volgens Nederlanders

Wist-je-dat... Nederlanders 'een goede gezondheid' (71%) en 'een goede conditie' (69%) de belangrijkste effecten van sport en bewegen vinden? Dit gaven zij aan in een peiling van Motivaction (2021), i.s.m. Kenniscentrum Sport & Bewegen. Opvallend: jongvolwassenen (18 t/m 34 jaar) geven vaker aan dat sport en/of bewegen goed is voor hun zelfvertrouwen (32%) ten opzichte van andere leeftijdsgroepen.

Wat zijn voor jou de effecten van sport en/of bewegen?

(Basis - Kan sporten, n = 947)



Figuur 5: Effecten van sport en bewegen volgens Nederlanders [14]

Doelen stellen

Zodra je weet welk gedrag je cliënt wil veranderen en waarom, is het van belang om een concreet doel te stellen. Een veel gehoord doel wanneer mensen beginnen met bewegen is 'fit worden'. Maar dit doel is niet erg concreet. Want wanneer ben je precies fit? Bovendien levert dit doel in de tussentijd waarschijnlijk weinig voldoening op, de voortgang is namelijk lastig te meten. Terwijl het juist motiverend werkt wanneer je tussentijds resultaat ziet en doelen behaalt. Stel dus samen een concreet doel, bijvoorbeeld: vijf kilometer kunnen wandelen of de trap oplopen zonder helemaal buiten adem te raken. Dat zijn concrete doelen, die makkelijk zelf in de gaten te houden zijn en waarbij je snel progressie ziet. Dit werkt motiverend.

Naast dat doelen concreet moeten zijn, is het ook essentieel dat doelen haalbaar voelen. Lijken doelen niet haalbaar, dan is het moeilijk om de motivatie te behouden. Zodra doelen wel haalbaar voelen, vergroot ook het gevoel van controle en geloof in eigen kunnen (self-efficacy). Hierdoor ontstaat eerder het gevoel dat iemand het wél kan en is de kans op teleurstelling een stuk kleiner. Bedenk daarom niet alleen een einddoel maar ook tussentijdse haalbare doelen, bijvoorbeeld: elke week dagelijks duizend stappen extra zetten.

De stap om te starten of te veranderen voelt minder groot omdat deze tussentijdse doelen haalbaarder voelen. Bovendien zorgt het behalen van tussentijdse doelen voor succeservaringen door de aanmaak van dopamine in het brein. Echter neemt dopamine na verloop van tijd ook weer af. Schrijf daarom samen met je cliënt zowel een groter doel, als kleine tussentijdse doelen op. Iedere keer dat iemand zo'n tussentijds doel heeft behaald, vinken jullie deze af. Dit laat vooruitgang zien en zorgt voor een goed gevoel.

Plannen maken

Zodra je samen een doel hebt gesteld, komt de volgende stap: concrete plannen maken. Deze stap wordt vaak overgeslagen met als gevolg dat iemand in al het enthousiasme en motivatie start met het nieuwe gedrag, maar na enkele weken volledig terugvalt in het oude gedrag [13]. Herkenbaar?

Plannen maken werkt goed via implementatie intenties, ofwel 'als-dan-plannen'. Uit onderzoek blijkt dit een hele gemakkelijke en effectieve methode om gedrag te veranderen. Een als-dan-plan ziet er als volgt uit: 'Als ik in situatie X beland, dan doe ik Y'. Bijvoorbeeld: 'Als ik op maandag thuiskom van mijn werk, dan ga ik eerst een halfuur wandelen.' Dit soort plannen zorgt ervoor dat op het moment dat de situatie zich voordoet (wanneer je maandagavond thuiskomt van je werk), iemand herinnerd wordt aan het geplande gedrag (halfuur wandelen). Het gevolg? In plaats van automatisch op de bank te ploffen, stapt jouw cliënt de deur weer uit voor een wandeling [13, 15]. Formuleer samen met degene die je begeleidt een als-dan-plan.

Ook hierbij geldt dat het belangrijk is dat plannen haalbaar voelen. Begin dus in kleine stapjes en maak niet te veel plannen tegelijk. Wanneer iemand de plannen een tijd volhoudt, kunnen jullie meer plannen maken of bestaande plannen uitbreiden.

Committeren aan plannen

Laat degene die je begeleidt het doel en de als-dan-plannen zelf formuleren en hardop uitspreken. Geef aan dat je cliënt de plannen ook kan delen met partner, familieleden of vriend/vriendin. Dit vergroot de kans dat het geplande gedrag ook daadwerkelijk uitgevoerd wordt. Dit komt omdat mensen graag betrouwbaar en consistent willen overkomen naar anderen. Wanneer we uitgesproken hebben dat we iets van plan zijn te doen, is de kans dus groter dat we consistent willen handelen met wat we gezegd hebben, en het nieuwe gedrag dus uitvoeren [13].

Ga ervoor!

Zodra de plannen staan, is het tijd om aan de slag te gaan. Meer bewegen, en dus gedrag veranderen gaat alleen niet zonder tegenslagen en moeilijke momenten. Wees hierop voorbereid. Bespreek van tevoren met iemand welke momenten hij of zij moeilijk vindt. Vind jouw cliënt het lastig om zichzelf te motiveren alleen te gaan wandelen? Opper dan om een vriend mee te vragen en samen te gaan. Zijn de kinderen thuis en kan iemand niet weg om te bewegen of te sporten? Pas plannen om te bewegen dan aan aan de situatie, stel voor om te gaan dansen met de kinderen. Het (h)erkennen van zulke moeilijke momenten helpt jouw cliënt te bedenken hoe ermee om te gaan op het moment dat deze voorkomen [16].

Bewegen volhouden

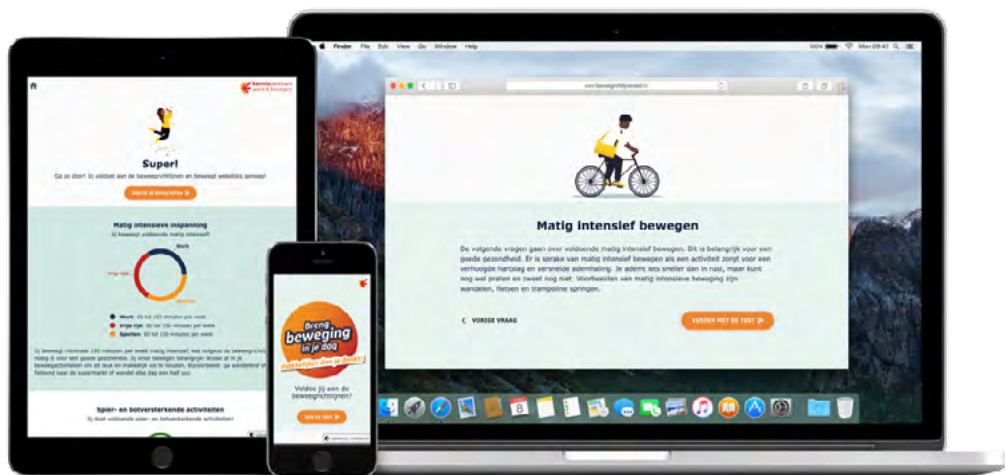
Nieuw gedrag volhouden op de lange termijn is vaak nog het lastigst aan het veranderen van gedrag. Blijf iemand dus begeleiden, ook al gaat het veranderen van gedrag in eerste instantie gewoon goed [16]. Maak na een tijdje samen de balans op. Welke doelen en als-dan-plannen in het beweegplan zijn gehaald? Gaat het goed, dan kun je samen een volgend doel stellen. Is het niet of niet helemaal gelukt? Bespreek dan samen of de lat te hoog lag en doelstellingen bijgesteld moeten worden of bedenk samen een andere manier van bewegen. In kleine stapjes help je anderen zo blijvend meer beweging in de dag te brengen.

5 Aan de slag!

Mensen stimuleren om voldoende beweging in de dag te brengen is belangrijk. De gedragsverandering die daarbij komt kijken is lang niet altijd even makkelijk. Hopelijk heeft dit e-book jou handvatten gegeven om anderen te ondersteunen bij het veranderen van sport- en beweeggedrag. Handvatten met betrekking tot de stappen waarin je iemand begeleidt, gesprekstechnieken, omgaan met weerstand, drijfveren en motivatie. Twee instrumenten die, aanvullend op de kennis vanuit het e-book, jou kunnen helpen bij het begeleiden van anderen zijn de Beweegrichtlijntest en de Beweegcirkel.

De Beweegrichtlijntest

Met de Beweegrichtlijntest weet je binnen enkele vragen of iemand aan de beweegrichtlijnen voldoet. Een handig middel om het gesprek over bewegen op gang te brengen en een startpunt te bepalen. Ook helpt de Beweegrichtlijntest iemand om bewust te worden van eigen sport- en beweeggedrag. Zodra je het huidige beweeggedrag in kaart hebt, kun je bepalen hoe je jouw cliënt helpt meer beweging in de dag te brengen. Daarvoor gebruik je bijvoorbeeld de Beweegcirkel.



➔ Meer informatie: www.kenniscentrumsportenbewegen.nl/beweegrichtlijntest



De Bewegcirkel

De Bewegcirkel helpt jou als professional om anderen stapsgewijs te begeleiden en te stimuleren meer te bewegen. Deze gesprekstoel is opgebouwd in de stappen van gedragsverandering zoals beschreven in dit e-book. Je bespreekt hoeveel iemand nu al beweegt en hoe iemand meer beweging in de dag kan brengen. Ook kun je met behulp van de Bewegcirkel samen doelen stellen en bespreken hoe om te gaan met moeilijke momenten. De Bewegcirkel is fysiek en digitaal beschikbaar en dus zowel tijdens fysieke als online consults in te zetten.



➔ Meer informatie: www.kenniscentrumsportenbewegen.nl/bewegcirkel



Literatuur

1. Gezondheidsraad (2017). Beweegrichtlijnen 2017. Gezondheidsraad.
2. © Behavior Change Academy, augustus 2021.
3. Andrews M, van Leeuwen ML, van Baaren RB. Hidden persuasion: 33 psychological influence techniques in advertising.
4. Thaler RH, Sunstein CR. Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness; 2008.
5. Hermsen S, Renes RJ. Ontwerpen voor gedragsverandering. Hogeschool Utrecht; 2014.
6. Hertwig R, Grüne-Yanoff T. Nudging and boosting: Steering or empowering good decisions. *Perspectives on Psychological Science*. 2017 Nov;12(6):973-86.
7. Gellert P, Ziegelmann JP, Lippke S, Schwarzer R. Future time perspective and health behaviors: Temporal framing of self-regulatory processes in physical exercise and dietary behaviors. *Annals of Behavioral Medicine*. 2012 Apr 1;43(2):208-18.
8. Kim K, Kim HS. Time matters: Framing antismoking messages using current smokers' preexisting perceptions of temporal distance to smoking-related health risks. *Health Communication*. 2018 Mar 4;33(3):338-48.
9. Zhao X, Peterson E. Effects of temporal framing on response to antismoking messages: the mediating role of perceived relevance. *Journal of health communication*. 2017 Jan 2;22(1):37-44.
10. Brand R, Ekkekakis P. Affective-reflective theory of physical inactivity and exercise. *German Journal of Exercise and Sport Research*. 2018 Mar;48(1):48-58.
11. Deci EL, Ryan RM. Self-determination theory. 2015.
12. Knowles ES, Linn JA. Resistance and persuasion. Psychology Press; 2004 Feb 26.
13. Pratkanis AR, editor. The science of social influence: Advances and future progress. Psychology Press; 2011 Feb 25.
14. Motivaction Omnibus 2021.
15. Gollwitzer PM. Implementation intentions: strong effects of simple plans. *American psychologist*. 1999 Jul;54(7):493.
16. Prochaska JO, Redding CA, Evers KE. The transtheoretical model and stages of change. *Health behavior: Theory, research, and practice*. 2015 Jul 1;97.

Over Kenniscentrum Sport & Bewegen

Kenniscentrum Sport & Bewegen maakt kennis uit wetenschap, beleid en praktijk beschikbaar en toepasbaar voor professionals in de sport, zorg, welzijn, onderwijs en overheid. Kennis over het belang en de effecten van bewegen. Toepassen van deze kennis vergroot de kwaliteit en effectiviteit van sport en bewegen. Dit draagt bij aan een sociaal, vitaal Nederland. De belangrijkste opdrachtgever en financier van Kenniscentrum Sport & Bewegen is het ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport.

Help jouw cliënten met de juiste kennis en instrumenten verantwoord meer te bewegen. We delen onderbouwde kennis over bewegen voor jong tot oud, inspirerende voorbeelden en ontwikkelen samen met jou producten voor de praktijk. Denk aan handige stappenplannen, factsheets of een e-book zoals deze.

➔ Meer informatie: www.kenniscentrumsportenbewegen.nl



Colofon

Dit e-book is ontwikkeld door Kenniscentrum Sport & Bewegen op basis van wetenschappelijke kennis, artikelen van www.allesoversport.nl en ervaringen uit de praktijk.

Auteur: Noor Willemsen
Eindredactie: Anneloes Leppers
Vormgeving: Birgit Schrama

Utrecht, juli 2022

