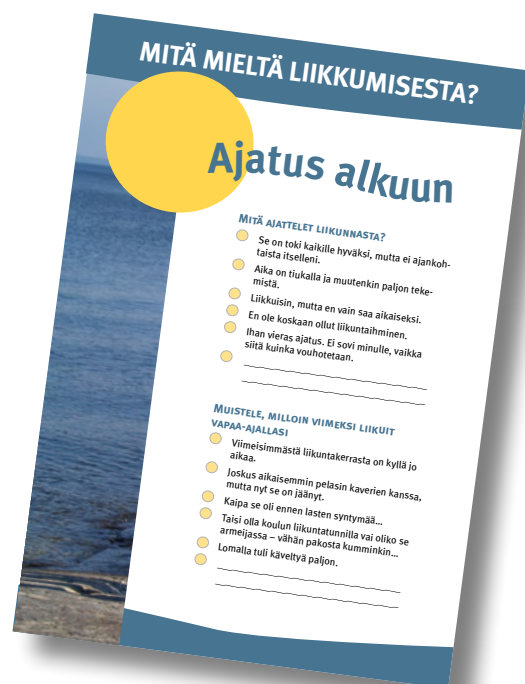


MITÄ MIELTÄ LIKKUMISESTA? Ajatus alkuun

Lehtinen on tarkoitettu virittävään työskentelyyn sellaisten asiakkaiden kanssa, jotka vaikuttavat liikkumisen suhteen välinpitämättömiltä, saamattomilta tai vastustelevilta. Heidän kanssaan ei kannata aloittaa varsinaisesta liikuntaneuvonnasta, vaan liikkumisajatuksille on ensin luotava maaperää.



Tunnista asiakkaan lähtökohdat

Oletko terveydenhuollon ammattilaisena sitä mieltä, että asiakkaasi tulisi saada liikkeelle? Ennen kuin puhut liikkumisen, selvitä:

1. Miten asiakas liikkuu nykyisin? Miten hän kulkee töihin, miten hoitaa kauppa-asioitaan, miten ulkoilee lastensa kanssa jne.? Käytä sanaa ”liikkuminen”, ei ”liikunta”.
2. Mitä asiakas ajattelee nykyisestä liikkumisestaan? Pitääkö hän sitä riittävänä oman terveytensä kannalta – entä jaksamisensa tai virkistytensä takia? Haluaisiko hän muuttaa jotakin liikkumisestaan, mitä se voisi olla?
3. Mitä asiakas kertoo aikaisemmasta liikkumisestaan? Onko hän esimerkiksi joskus kulkenut työmatkansa pyörällä? Onko hänellä ollut liikuntaharrastuksia?

Virittävää työskentelyä tarvitseva asiakas liikkuu nykyisin hyvin vähän, ei ole aikaisemminkaan juuri liikkunut eikä osaa sanoa, miten voisi lisätä liikkumista. Monesti sellaisella asiakkaalla on oireita, sairauksia tai ylipainoa. Ne sitovat ajatuksia ja tuntuvat hänestä liikkumisen esteiltä.

Miten etenet?

Kokoa haastattelussa esille tulleet asiat ja totea: ”Meidän ei kannata vielä päättää mitään liikkumisestasi.” Sovi asiakkaan kanssa seuraava tapaaminen ja esittele sivut 1–2 lehtisestä ”Mitä mieltä liikkumisesta?”. Pyydä asiakasta kotona pohtimaan, mitä niistä tulee mieleen.

Aloita seuraavalla kerralla keskustelu lehtisen herättä- mistä ajatuksista. Auta kertomaan mielipiteitä, mutta älä

arvioi, älä ehdota äläkä puhu liikkumisen hyödyistä. Tar- kastelkaa lehtisen sivuja 3 ja 4 yhdessä asiakkaan kanssa ja vertaillkaa erilaisia liikkumismuotoja: Mitä tuttua tai vierasta hän niissä näkee? Mitä tuntemuksia hän niissä ennakoii? Millä eri tavoilla samaakin liikkumismuotoa voi toteuttaa? Voit käyttää apuna muitakin kuvia liikkumisesta. Anna lehtinen asiakkaalle ja pyydä häntä miettimään sivulla 3 olevia liikkumismuotoja omalta kannaltaan seuraavaan tapaamiseen mennessä.

Seuraavassa tapaamisessa kertaa, millaisten asiakkaalle tärkeiden asioiden vuoksi liikkumisesta ruvettiin puhu- maan. Siirry sitten lehtiseen ja kotitehtäviin. Lopeta poh- tiva keskustelu kysymykseen, mitä asiakas ajattelee nyt omasta liikkumisestaan, mitä ehdotuksia hänellä on liik- kumisensa lisäämiseksi ja millaista itselleen mahdollista liikkumista asiakas olisi nyt valmis kokeilemaan.

Jos asiakas haluaa kokeilla

Selosta, mitä kokeilu tarkoittaisi. Jätä tilaa asiakkaan ky- symyksille ja ehdotuksille. Muistuta, että kaikkea ei tarvit- se eikä ehkä pidäkään muuttaa. Ensin selvitetään tarkem- min, miten hän liikkuu jo nyt. Milloin asiakas aloittaisi?

Ellei asiakas halua kokeilla

Jätä asia hautumaan. Sovi 2–3 kk:n sisälle päivä ja kel- loaika, jolloin asiakas soittaa sinulle. Silloin katsotaan uudelleen, palataanko kokeilusaan vai ei. Muistuta, että asiakas voi kyllä ottaa asiassa yhteyttä jo aikaisemmin.

LIIKKELEKÖ? Jospa kokeilisit

Lehtisessä ajatellut asiakkaat ovat jo jollakin tavoin virittyneitä liikkumisasioihin: He pitävät liikkumisen lisäämistä tai muuttamista periaatteessa itselleen mahdollisena. Heillä on mielipiteitä omasta liikkumisestaan, mutta he epäröivät aloittamista ja epäilevät omien yritystensä kestävyyttä. Heiltä puuttuu tuoreita liikkumiskokemuksia tai heidän aikaisemmat aloittamisyrityksensä ovat sammuneet.

Heidän neuvonnassaan etusijalla ovat oman liikkumisen kokeilut ja ohjaus oppimaan näistä kokemuksista. Siten asiakas hankkii vähitellen taitoja, rohkeutta ja tilaisuuksia liikkumiseen, joka tuntuu omalta.



Tunnista asiakkaan lähtökohdat

Keskustelu liikkumisesta voi alkaa asiakkaan kysymyksistä tai omista havainnoistasi esimerkiksi terveystarkastus-, seulonta- tai hoitokäynnillä. Ennen kuin puhut liikkumisesta, selvitä:

1. Mitä asiakas ajattelee liikkumisesta?
2. Miten asiakas liikkuu nykyisin? Miten hän kulkee töihin, miten hoitaa kauppa-asioitaan, miten ulkoilee lastensa kanssa tms.? Käytä sanaa ”liikkuminen”, ei ”liikunta”.
3. Mitä asiakas kertoo aikaisemmasta liikkumisestaan? Onko hän joskus kulkenut työmatkansa säännöllisesti pyörällä, osallistunut pallopeleihin tms.? Onko hänellä ollut varsinaisia liikuntaharrastuksia? Millaisia muistoja näistä jäi? Mitä hän ajattelee liikkumistaidoistaan?
4. Pitääkö asiakas nykyistä liikkumistaan riittävänä oman terveytensä tai hyvinvointinsa kannalta? Mitä hän haluaisi muuttaa? Mihin hän arvelee pystyvänsä? Milloin hän aloittaisi?

Miten etenet?

Kertaa asiakkaan kertomaa, varsinkin sellaista, mikä perustelee liikkumisen muuttamista. Kerro hänelle, millä perusteella itse pidät tarpeellisena jatkaa liikkumisasiata tämän asiakkaan kanssa. Kysy, olisiko asiakas valmis kokeilemaan esimerkiksi neljän viikon ajan jotakin muutosta nykyiseen liikkumiseensa.

Jos asiakas haluaa kokeilla

Sovi uusi tapaaminen kokeiluasioihin paneutumista varten tai järjestä hänelle tapaaminen liikunta-alan ammattilaisen kanssa. Anna asiakkaalle lehtinen ”Liikkeellekö? Jospa kokeilisit”. Pyydä häntä miettimään asiaa ja ottamaan lehtinen mukaansa seuraavalla kerralla.

Seuraava tapaaminen aloitetaan lehtisen herättämistä ajatuksista. Keskustele asiakkaan kanssa hänen liikkumishistoriastaan ja siitä jääneistä muistituvista: Mihin aikaisemmat liikkumiset katkesivat – oliko syynä muutto paikkakunnalta, perhe vai ehkä kyllästyminen? Mitä hän katsoo oppineensa aikaisemmista kokemuksista? Mitä aikaisempaa liikkumista asiakas voisi ajatella nyt kokeilevansa, mitä ei? Voisiko asiakas kokeilla jotakin uutta? Mikä tuntuisi tarpeeksi helpolta ja turvalliselta? Mitä voisi tehdä nyt toisella tavalla? Pyydä miettimään 2–3 liikkumismuotoa, jotka tuntuisivat mahdollisilta.

Päätä asiakkaan kanssa kokeilukaudesta. Kokeilu on aina määräaikainen ja se kannattaa jakaa parin viikon jaksoihin. Ensimmäisen osan aikana asiakas kirjaa, miten hän jo liikkuu ja miten liikkuminen niveltyy hänen päivä- ja viikko-ohjelmaansa. Seuraavan jakson aikana tehdään pieniä, helposti seurattavia muutoksia liikkumiseen. Mitä asiakas aikoo tehdä, missä, milloin ja miten se tapahtuu? Asiakas myös kirjaa toteutumisen.

Sovi tästä lähtien kahdeksi, kolmeksi viikoksi kerrallaan kokeiltava liikkuminen, kirjaaminen ja kontaktit kokemusten käsittelyä varten. Asiakkaan elämäntilanteesta, sinnikkyydestä ja oppimisesta riippuu, miten pitkä kokeilukausi tarvitaan. Käsittelyyn voi välillä riittää 15 minuutin puhelukin. Asiakas tarvitsee ammattilaisen palautetta mm. oppiakseen, mitä oman keho kertoo liikkumisesta ja liikkumisen jälkivaikutuksista. Ammattilaisen tuella hän voi oppia suunnittelemaan liikkumistilanteitaan ja sijoittamaan ne sopivaan väliin päivä- tai viikko-ohjelmassaan.

Jos asiakas ei osaa sanoa, milloin aloittaisi

Sovi, milloin asiaan palataan, tai jos käytettävissäsi on liikkumiseen virittävä ryhmä, ohjaa hänet sinne.

TERVEYTTÄ JA MIELIHYVÄÄ Liikkuminen tavaksi

Tämä lehtinen tukee liikuntaneuvontaa sellaisilla asiakkailla, jotka jo liikkuvat jonkin verran ja jotka haluavat kehittää liikkumisestaan terveyttä tai kuntoa kohentavan tavan. Heillä on jo kokemuksia liikkumisesta ja moni on osallistunut ohjattuun liikuntaan tai harrastanut jotakin lajia. Ammatilainen voi kuitenkin havaita liikkumisen lisäämisen tai monipuolistamisen tarvetta tai muutostarvetta ilmenee ikääntymisen, oireiden tai sairauden vaaratekijöiden vuoksi. Asiakas saattaa kiinnostaa sellaisiin seikkoihin huomiota itsekin.

Näiden asiakkaiden neuvonnasta suuri osa on henkilökohtaisen liikkumisohjelman suunnittelua ja toteutuksen tukemista. Arvioimalla kokemuksia yhdessä ohjelmaa muotoillaan sellaiseksi, että asiakas noudattaa sitä säännöllisesti ja saavuttaa tavoittelemiaan hyötyjä.

Tunnista asiakkaan lähtökohdat

Jo liikkumisen makuun päässeet asiakkaat erottuvat vastaalkajista ja kokemattomista lyhyessäkin haastattelussa. He ovat yleensä halukkaita neuvottelemaan liikkumisesta ammattilaisen kanssa ja heillä on omia ehdotuksia ja kysymyksiä. Osa näistä asiakkaista tulee itse ammattilaisen puheille.

Selvitä ensin, miten asiakas liikkuu nykyisin: Mitä fyysisistä ponnisteluja ja liikkeellä oloa sisältyy hänen työhönsä? Miten hän kulkee töihin, hoitaa kauppa-asioitaan tai onko hänellä jokin säännöllinen liikuntaharrastus?

Kysy, mitä asiakas ajattelee nykyisestä liikkumisestaan. Pitääkö hän sitä riittävänä oman terveytensä kannalta? Entä hyvinvointinsa? Vai mikä voisi olla hänen tavoitteen- sa? Mitä hän haluaisi muuttaa ja miksi? Olisiko hänellä tarvetta lisätä määrää, monipuolistaa tai vaihtaa lajeja?

Miten etenet?

Kertaa asiakkaan kertomaa liikkumisesta, liikkumisen lisäämisyrityksistä ja muutostarpeista ”Terveyttä ja mielihyvää – liikkuminen tavaksi” -esitteen sivujen 1–2 avulla. Poimi keskustelusta asiakkaan mahdollisia omia tavoitteita liikkumisen lisäämiselle tai monipuolistamiselle, esim. hyvä uni, fyysisistä ponnisteluista selviytyminen, mielialan ylläpito, painonhallinta ja ulkonäkö. Mieti asiakkaan kanssa myös mahdollisia pitkän aikavälin terveystavoitteita, esim. verenpaineen alentuminen, veren rasva-arvojen korjaantuminen, kunnon kohentuminen.

Arvioi asiakkaan kanssa, olisiko kuntotestauksesta hyötyä tarkemman tavoitteen asettamisessa ja tavoitteen toteutu-

misen seurannassa. Pyydä ja opasta asiakasta sen jälkeen pitämään kirjaa liikkumisestaan päiväkirjan tai jonkun mittarin avulla yhden tavallisen viikon ajan. Sovi uusi tapaaminen ja jätä ”Terveyttä ja mielihyvää – liikkuminen tavaksi”-esite asiakkaan papereiden väliin odottamaan seuraavaa tapaamista.

Seuraavalla tapaamisella tarkastele asiakkaan kanssa kirjaamisen tuloksia ja toteuta kuntotestaus, jos siitä on edellisellä kerralla sovittu. Pohjusta sitten liikkumisen viikko-ohjelman laatimista käymällä läpi sivut 3 ja 4 esitteestä ”Terveyttä ja mielihyvää – liikkuminen tavaksi” ja anna esite asiakkaalle. Asiakas laatii sitten opastuksellasi itselleen kirjallisen liikkumisen viikko-ohjelman. Ohjelmaan kirjataan ensin nykyinen liikkuminen ja sitä täydennetään sellaisilla liikkumismuodoilla, jotka ovat mahdollisia ja mieluisia. Tehtäväsi on opastaa asiakasta realististen valintojen tekemisessä. Sovi sen jälkeen asiakkaan kanssa, miten hän kirjaa viikko-ohjelman toteutumisen, ja sovi tapaaminen toteutumisen seuranta varten.

Seuraavalla käynnillä kerrataan asiakkaan kokemuksia viikko-ohjelman mukaisesta liikkumisesta: Tuntuuko asiakkaasta siltä, että ohjelman mukainen liikkuminen auttaa häntä oman tavoitteen saavuttamisessa? Onko ohjelma toteuttamiskelpoinen? On tärkeää auttaa asiakasta tunnistamaan tavallisimmat esteet ohjelman toteutuksessa. Samalla pohditaan, miten esteisiin voi varautua jo ennalta. Lopuksi sovitaan aika seurantakäynnille tai puhelinsoitolle. Väliajan on oltava sitä lyhyempi, mitä tottumattomammasta liikkujasta on kyse. Seurantakontaktien määrä ja uuden kuntotestauksen ajoitus riippuvat asetetuista tavoitteista ja ohjelmasta sekä asiakkaan kyvystä noudattaa sitä.

