



sport  
apeldoorn

# VAN BEWEEG- ANGST NAAR BEWEEGPLEZIER

De geduldige aanpak van Apeldoorn



De groep Nederlanders die te weinig beweegt is omvangrijk. Veel van deze beweegarmoede kan worden verholpen door het plezier in het bewegen terug te brengen. Eenmaal aan het wandelen of sportief bewegen gebracht, begint het lichaam vaak al snel zichzelf te belonen en wordt een positieve spiraal in beweging gezet. Maar er is ook een groep die last heeft van beweegangst. Door slechte ervaringen in de jeugd of zelfs een ooit doorstane psychische kwetsbaarheid, is de weerzin om te bewegen bij deze mensen geworteld in schrik en dus veel moeilijker te overwinnen. Kitty Glazenburg, beweegmakelaar bij Sportservice Apeldoorn, ontwikkelde een methode om beweegangst alsnog om te zetten in beweegplezier.

Tekst: **Jeroen Kuypers**

De demografische statistieken laten er geen twijfel over bestaan: als de helft van de Nederlandse bevolking rustig op de bank blijft zitten terwijl ze jaar na jaar veroudert, lopen we het risico dat tegen 2040 een

derde van de Nederlanders chronisch ziek is. Wat dat betekent voor de toch al exploderende zorgkosten is duidelijk, maar belangrijker dan dit kostenplaatje is

# “Het heeft geen zin deze mensen erop te attenderen dat sporten en bewegen goed voor ze is, dat weten ze zelf ook wel”

Kitty Glazenburg

natuurlijk het fysieke en mentale leed dat één op de drie landgenoten tegen die tijd zullen ervaren. Lokale overheden moeten dus alles op alles blijven zetten om die ene helft die te weinig sport en beweegt alsnog de benen te laten strekken. Dagelijks voldoende bewegen helpt om een breed scala aan kwalen te voorkomen of terug te dringen. Diabetespatiënten hoeven minder medicijnen te nemen, depressieve klachten verminderen, hoge bloeddruk gaat omlaag. Buurtsportcoaches spelen een belangrijke rol in het implementeren van beweegprogramma's, bijvoorbeeld voor ouderen. In tal van steden en dorpen worden kleinere en grotere successen geboekt op

dit vlak. Maar toch blijven er groepen over die zich maar heel moeilijk in beweging laten krijgen en waar zelfs de meest volhardende buurtsportcoach geen poot aan, of beter gezegd: van de grond krijgt. Het is die categorie waar Kitty Glazenburg zich figuurlijk in heeft vastgebeten.

## ‘Wat beweegt jou?’

“Er zijn allerlei redenen om beweegangst te hebben,” zegt Glazenburg. “Er zijn mensen die eenvoudigweg te zwaar zijn en zich daardoor slecht in hun vel voelen en niet durven te bewegen in het openbaar. Er zijn er ook die op school nare ervaringen hebben opgedaan met sport en bewegen. Ze werden altijd als laatste gekozen en hebben geen handigheid in bijvoorbeeld het balspel kunnen ontwikkelen. Als er een bal naar ze wordt gegooid, hebben ze de neiging die te ontwijken in plaats van te vangen. Weer anderen hebben ooit een psychose gehad en zijn daardoor bang geworden rare bewegingen te gaan maken als ze de straat op gaan. Er zijn ook oorlogsvluchtelingen die zeer traumatische ervaringen hebben opgedaan en daardoor de sterke neiging hebben veilig binnen te blijven. Er is, kortom, een breed scala aan oorzaken. Het heeft geen zin deze mensen erop te attenderen dat sporten en bewegen goed voor ze is. Dat weten ze zelf ook wel. Het punt is dat ze uit zichzelf niet in beweging kunnen komen of blijven. Je moet eerst met ze in gesprek gaan over het achterliggende probleem en zo samen een antwoord zien te vinden op de vraag: wat beweegt jou?”

## Schot in de zaak

Voordat iemand in beweging komt, is het nodig te achterhalen waar deze persoon tegenaan loopt. Er zijn onzichtbare drempels





Kitty Glazenburg

en muren die eerst geslecht en gesloopt moeten worden. “Wij gaan eerst met mensen in gesprek om hun vertrouwen te winnen,” zegt Glazenburg. “Dat kost tijd. Met één kennismakingsgesprek ben je nog nergens. Als we na een aantal gesprekken tot de conclusie komen dat zwemmen de best passende vorm van bewegen is, moeten we de kandidaat niet simpelweg toevertrouwen aan de begeleiding vanuit het zwembad, maar de eerste keren ook zelf meegaan. Je moet geduld hebben, en soms ook veel. Er kunnen bij wijze van spreken twintig contactmomenten zijn geweest waarna je het gevoel hebt dat er nog steeds niets wezenlijks is gebeurd. Toch bouw je ondertussen een vertrouwensrelatie op en op een bepaald moment komt er schot in de zaak.” Een vertrouwensrelatie is echter niet hetzelfde als een therapeutische setting, waarschuwt Glazenburg. “Het is belangrijk dat je voortdurend voor ogen houdt dat je geen psychotherapie aan het

toepassen bent en dat kandidaten dus ook niet te zwaar op je mogen leunen. Houd de focus op het einddoel gericht, namelijk het in beweging krijgen van de ander. Als je dat consequent doet, heb je ook de meeste kans op succes.”

### Inhaalbeweging

Geduld kost tijd en tijd is geld. Je kunt je als snel voorstellen dat de aanpak die Glazenburg voorstaat een gemeenteambtenaar nerveus maakt. Alles is immers gebudgetteerd en geen enkele instantie is erop voorzien eindelijk financiële middelen te pompen in

**“Het is belangrijk dat je voortdurend voor ogen houdt dat je geen psychotherapie aan het toepassen bent”**

Kitty Glazenburg

**“Veel standaard beweegprogramma’s hebben met deze doelgroep op termijn een succes van ongeveer 50%; in ons programma ligt dat percentage op 80%”**

Kitty Glazenburg



een doelgroep die maar niet vooruit komt. De methode-Glazenburg kenmerkt zich echter ook door een inhaalbeweging. Het rendement dat maar niet leek te komen, wordt op een bepaald moment alsnog zichtbaar. “Mijn collega’s en ik hebben de gewoonte ontwikkeld onze doelgroep goed en lang te monitoren,” aldus Glazenburg. “Werkelijk alles wat wij doen en hoe de kandidaten daarop reageren, brengen wij via ons dashboard gedetailleerd in kaart. Daaruit blijkt dat de extra inspanning die wij aan de voorkant van het proces leveren zich aan de achterkant terugbetaalt. Veel standaard beweegprogramma’s hebben met deze doelgroep op termijn een succes van ongeveer 50%. Dat wil zeggen: je krijgt veel deelnemers weliswaar in beweging, maar slechts de helft is na een jaar of anderhalf jaar daadwerkelijk nog op datzelfde niveau actief. In ons programma ligt dat percentage op 80%. Daar zit de maatschappelijke winst.”

### **Eigen dynamiek**

Hoe moet dat hoge succespercentage verklaard worden? Die vraag zijn studenten en docenten van een hogeschool zich inmiddels ook aan het stellen, en ook zorgverzekeraars blijken erg

geïnteresseerd in het wetenschappelijk onderbouwde antwoord op die vraag. Het gezond verstand kan echter al een aanzet daartoe geven. In de eerste plaats is er de toegenomen aandacht voor deelnemers en de vertrouwensrelatie. De beweegmakelaar heeft de intrinsieke overtuiging dat er iets moet gebeuren en dat dit ook mogelijk is heel sterk gemaakt. In de tweede plaats is er de kwaliteit van het beweegaanbod. Dat is op maat van de kandidaat, maar bestaat natuurlijk niet alleen uit de aangepaste sport alleen. “De groep waarin hij of zij terecht komt, blijkt een eigen, positieve dynamiek in gang te zetten,” legt Glazenburg uit. “Zo hebben we een dame van begin zeventig begeleid naar het tafeltennissen. Ze was sterk vereenzaamd, kwam de deur niet meer uit, was depressief en fysiek aan het sukkelen. Sinds ze lid is geworden van die club is ze niet enkel lichamelijk opgebloeid maar ook sociaal en mentaal. Ze heeft nieuwe vrienden en kennissen gemaakt, nieuwe activiteiten opgepakt en voelt zich veel energiever dan ze in jaren geweest is. Wat me zelf opviel aan deze casus, is dat we via bewegen blijkbaar in staat zijn een vorm van fysieke en mentale achteruitgang niet alleen een halt toe te roepen maar zelfs gedeeltelijk



## “Sinds een deelnemer lid is geworden van een tafeltennisclub is ze niet enkel lichamelijk opgebloeid maar ook sociaal en mentaal”

Kitty Glazenburg

terug te draaien. En op een bepaald moment zijn de voordelen die kandidaten ervaren zó groot, dat ze in staat zijn zichzelf op de nieuw ingeslagen weg te houden, natuurlijk met steun van de nieuwe sociale omgeving waarin ze terechtgekomen zijn. Die persoon die veel te zwaar was, heeft aanzienlijk veel kilo's verloren maar blijft ook op dat nieuwe gewicht. Degene die erg angstig was, staat minder bang in het leven en valt daar ook niet meer in terug.”

### Gemeentelijke steun

De vertrouwensrelatie is geen therapeutische relatie, maar zonder haar achtergrond als psycholoog en master in coaching zou Glazenburg misschien nooit deze specifieke aanpak ontwikkeld hebben. Ook het feit dat ze in een team werkt waarin tevens een leefstijlcoach, een sociaal werker, een bewegingsagoog en een yogadocent actief zijn, zal hebben geholpen buiten de gebaande paden te treden en bewegen in veel bredere context te zetten. “Maar ook de komst van het GALA akkoord, de ketenaanpak Valpreventie en het vertrouwen van Univé Stad en Land heeft ons team gestimuleerd deze methode in praktijk te brengen. Ik kan bovendien niet anders zeggen dan dat de

gemeente Apeldoorn ons alle ruimte heeft gegeven om te experimenteren. Zonder die steun was dit waarschijnlijk niet mogelijk geweest.” Geduld wordt beloond. Dat geldt niet alleen voor de beweegmakelaar die met ‘beweegangstigen’ aan de slag gaat, maar ook voor de gemeenteambtenaren en bestuurders die bereid zijn in dit geduld te investeren.

