



GEBRUIK JE KRACH-T

Leidraad voor zorgverlener

Jij hebt KRACH-T

Elke dag ga je in gesprek met mensen. Over verschillende onderwerpen. Als professionals heb jij impact. Een gesprek met een professional over gezondheid kan mensen hun gedrag veranderen en gezonder gaan leven. Ook een kort gesprek. Start vandaag het gesprek. KRACH-T geeft handvaten hoe je zo een gesprek opbouwt.

Gebruik je KRACH-T als zorgverlener

- 1) **K** kaart het aan via een persoonlijke en positieve insteek
- 2) **R** Relevante vraag stellen die aanzet tot reflectie of actie *
- 3) **A** Advies op maat geven: duidelijk en persoonlijk
- 4) **C** Creëer motivatie: plant een zaadje *
- 5) **H** Helpen bij de volgende stappen: verwijst (warm) door

Tijd. Zichtbare gedragsverandering vraagt tijd, via KRACH-T werk je aan motivatie, en volgt de gedragsverandering op het ritme van de persoon. Neem tijd om KRACH-T volledig te doorlopen en kom bij een volgend consult hierop terug om een ondersteunende manier.

* kan door tijdsgebrek overgeslagen worden. Ga voor een 5 minuten gesprek als het kan en voor een 1 minuut gesprek als het moet.

KRACH - T

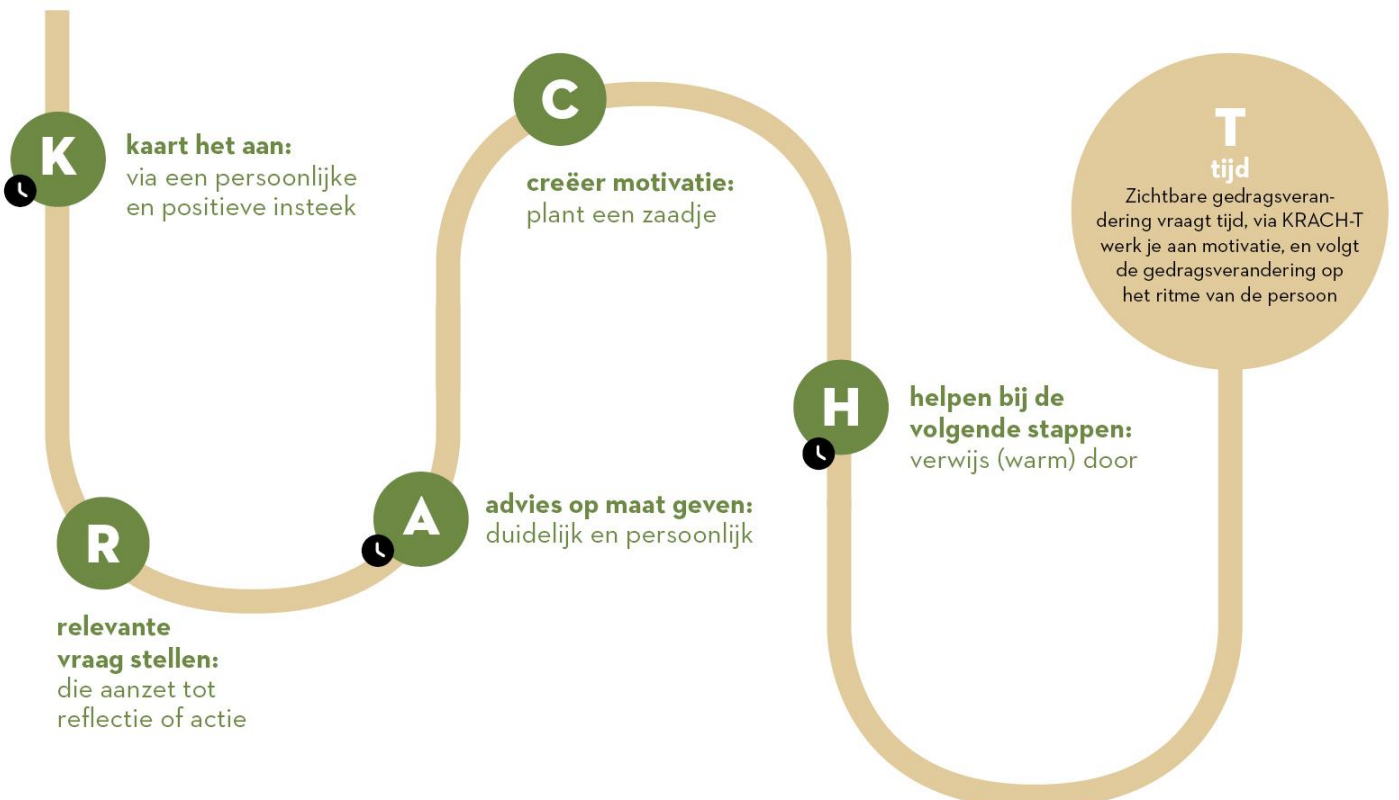


heel weinig tijd
(1 min.)



iets meer tijd
(4min.)

VLAAMS INSTITUUT
**GEZOND
LEVEN**





K

Kaart het aan via een persoonlijke en positieve insteek

Waarom?

Een eerste stap is om het thema waarover je het graag wil hebben, ter sprake te brengen. Door het gesprek te starten via een persoonlijk aanknopingspunt, zorg je ervoor dat je gesprekspartner zich aangesproken voelt: “Dit gaat over mij.”. Het is belangrijk zoveel mogelijk te kiezen voor een neutrale of positieve insteek. Op die manier verklein je de kans op weerstand door belerend of veroordelend over te komen.

Hoe?

Hoe beter je iemand kent, hoe makkelijker het is om via een persoonlijk aanknopingspunt het gesprek te starten. Weet je bijvoorbeeld wat iemands hobby's zijn? Dan kan je van daaruit een aanknopingspunt zoeken. **Bijvoorbeeld:**

- “Deelgenomen aan de quiz van de oud-leiding van de scouts vorige week? Was het leuk? Zeg, trouwens, dat is een prima activiteit om je risico op dementie op latere leeftijd te verkleinen.” (om het thema preventie van dementie ter sprake te brengen)
- “Hoe gaat het met de kleinkinderen? Komen ze logeren tijdens de vakantie? Wat fijn dat jullie hen opvangen wanneer hun ouders moeten werken! Ik kan me wel voorstellen dat het best vermoeiend is, hele dagen met hen spelen en achter hen aan rennen...” (om het thema beweging ter sprake te brengen)

Ook wanneer je iemand vanuit een bezorgdheid over diens gedrag wil aanspreken (bv. onvoldoende beweging, overgewicht, ...) kan je best een positief aanknopingspunt zoeken (bv. een compliment aan een grootouder voor de opvang van de kleinkinderen).

Wanneer je iemand niet goed kent, kan je alsnog een persoonlijk aanknopingspunt zoeken door het huidige gedrag of een huidige situatie te observeren. **Bijvoorbeeld:**

- “Ik zie dat je met de fiets bent gekomen.”
- “Ik merk dat je een beetje buiten adem bent.”
- “Oh, is dat een foto van je kleindochter in je portefeuille?”

Als het niet mogelijk is om het gesprek via een persoonlijk aanknopingspunt te starten, dan is het nog altijd een optie om iets persoonlijks van jezelf te delen. Daarna kan je de brug maken naar de situatie van je gesprekspartner. **Bijvoorbeeld:**

- “Ik was gisteren op de quiz van de gemeente, dat was leuk. Ben jij een quizzer?”
- “Vandaag heb ik mijn auto wat verder geparkeerd zodat ik een beetje stap. Want het is zo moeilijk om doorheen de dag te bewegen”.

Of je kan vanuit je rol als zorgverlener, bijvoorbeeld huisarts, apotheker, ... het gezondheidsthema aansnijden.

R

Relevante vraag stellen die aanzet tot reflectie of actie

Waarom?

Voer deze stap uit als je iets meer tijd hebt voor een gesprek. Weet wel dat een activerende vraag het makkelijker maakt om mensen te motiveren. Het doel is:

- De persoon laten nadenken over zijn eigen gedrag
- Achterhalen welke kennis van, opvattingen over en ervaringen de persoon heeft met het thema.

Hoe?

Een activerende vraag nodigt mensen uit om hun ervaringen te vertellen of geeft inzicht in de kennis die ze hebben. Voorbeelden van activerende vragen zijn:

- Hoeveel water drink je? Wat vind je daarvan?
- Heb je ooit al geprobeerd om te stoppen met roken? Wat heb je toen gedaan?
- Denk jij dat meer bewegen/minder stilzitten je zou kunnen helpen (bij pathologie x)?
- Wat betekent gezond zijn voor jou? Is er iets wat je wilt doen om je gezonder te voelen?



Advies op maat geven: duidelijk en persoonlijk

Waarom?

Met een kort to the point praktisch advies help je de persoon na het gesprek zelf aan de slag te gaan met het relevante gezondheidsthema.

Hoe?

- Leg op basis van het aanknopingspunt en/of het antwoord op de activerende vraag kort het basisprincipe uit van het relevante gezondheidsthema.
- Voorzie bij je toelichting ook een concreet advies of tool waarmee de persoon aan de slag kan gaan.
- Geef een brochure of betrouwbare bron(nen) mee, zoals een webpagina die op eigen tempo nog eens kan gelezen worden.
- Je kan het advies ook uit de persoon zelf laten komen door vragen te stellen.
- KISS: Keep It Super Simple

Voorbeelden:

- Elke dag een portie groenten, volkoren granen, water en fruit draagt bij tot de algemene gezondheid. Benieuwd hoe gezonder te eten? Met de **voedingsdriehoek** ben je al een stuk op weg, ik geef je hier graag een folder van mee. Voor meer informatie kan je een kijkje nemen op gezondleven.be. Wil je zelf aan de slag en persoonlijke tips krijgen, surf dan naar mijngezondleven.be of ontdek recepten op zekergezond.be.
- Een actief leven zorgt voor een betere nachtrust en omvat een gezonde mix van bewegen, staan en zitten. Elke stap telt, elke dag. Hoe je dat het best aanpakt, geeft de **bewegingsdriehoek** je heel helder weer. Ik geef je hier graag een folder van mee. Voor meer informatie kan je een kijkje nemen op gezondleven.be. Wil je zelf aan de slag en persoonlijke tips krijgen, surf dan naar mijngezondleven.be.
- Regelmatig last van een dipje? Ga aan de slag met kleine oefeningen op www.geluksdriehoek.be om je geluksgevoel te vergroten en je beter in je vel en je hoofd te voelen. Ik geef je graag een folder mee van de **geluksdriehoek**.
- Al gedacht om een rookstoppoging te ondernemen? Dé manier van stoppen met roken bestaat niet. Het is voor iedereen anders, maar hier vind je 6 erkende [rookstopmethoden](#).

C

Creëer motivatie: plant een zaadje

Motivatie kan je niet zomaar maken bij een ander, maar je kan wel een aanzet doen. Gebruik in deze stap tools om motivatie bij de patiënt te ontlokken of anders gezegd te laten groeien vanuit de patiënt zelf.

Waarom?

Deze stap neemt meer tijd in beslag. Tijd die je misschien niet altijd hebt. Toch is het nuttig om die tijd soms wel te nemen, want:

- mensen hebben motivatie nodig om iets nieuws uit te proberen en vol te houden;
- wat mensen zelf benoemen als reden/motivatie blijft vaak beter hangen dan wanneer jij hen deze reden zou geven;
- door samen te vatten voelen mensen zich beter begrepen;
- je komt te weten welke moeilijkheden en/of mogelijkheden er zijn.

Hoe?

Ontlok motivatie

Neem een **oprecht nieuwsgierige houding** aan en stel een vraag (of vragen) waarmee je jouw gesprekspartner **uitnodigt om na te denken over de eigen motivatie**. Laat jouw gesprekspartner nadenken over een concreet en specifiek gedrag.

Een andere manier om motivatie te creëren, is door jouw gesprekspartner uit te nodigen om **zichzelf te verkennen** over het thema dat jij aangesneden hebt. Dit kan bijvoorbeeld door het bijhouden van een **dagboek**. Al is in de praktijk een **korte vragenlijst** vaak makkelijker toepasbaar.

Samenvatten

Benoem in je samenvatting de zaken die je gehoord hebt. Dat kunnen zowel de moeilijkheden zijn als de redenen om dat gedrag te veranderen. Probeer jouw samenvatting te eindigen met de meest positieve punten.

Voorbeelden om motivatie te ontlokken

Voorbeelden:

- Ik heb je net advies gegeven, **wat** is daarvan **belangrijk** voor jou?
- Schaalvraag met opvolgvragen over **belang**
 - Op een schaal van 1 'helemaal niet belangrijk' tot 10 'enorm belangrijk', hoe belangrijk is het voor jou om ...
 - meer te bewegen?
 - gezonder te eten?
 - te stoppen met roken?
 - ...
 - Waarom geef je geen x-1?
 - Wat kan ervoor zorgen dat je naar x+1 zou gaan?
- Schaalvraag met opvolgvragen over **haalbaarheid**

- Op een schaal van 1 'enorm moeilijk' tot 10 'enorm makkelijk', hoe makkelijk is het voor jou om ...
 - meer te bewegen?
 - gezonder te eten?
 - te stoppen met roken?
 - ...
- Waarom geef je geen x-1?
- Wat kan ervoor zorgen dat je naar x+1 zou gaan?
- Waarom zou ... (een **belangrijke persoon uit het netwerk** bv. je kind) het **belangrijk** vinden dat jij ...
 - stopt met roken?
 - buiten gaat roken?
 - gezonder gaat eten?
 - ...
- Wat zouden **3 belangrijke redenen** zijn om ...
 - te stoppen met roken?
 - meer te bewegen?
 - gezonder te gaan eten?
 - ...
 - Algemeen
 - En specifiek voor jou?
- Om voor jezelf een beeld te krijgen over ... (jouw leefstijl, jouw eetgedrag, jouw beweeggedrag, jouw rookgedrag, ... is hier een **vragenlijst** (bv. Gezondheidskompas.be, mijngezondleven.be) die je kan invullen. Uit deze vragenlijst komt specifiek advies waar jij concreet mee aan de slag kan gaan. Als je nog met vragen zit, help ik je graag verder.
- **Samenvatten**
 - Ik hoor je zeggen dat
 - Wat je me vertelt, is dat ...



H

Helpen bij de volgende stappen: verwijfs (warm) door

Waarom?

Wanneer je alle stappen van het korte, motiverende gesprek hebt doorlopen, ga je tot slot de persoon doorverwijzen naar het geschikte aanbod: een Bewegen Op Verwijzing-coach, een tabakoloog, een diëtist, een vereniging in de buurt, ...

Deze doorverwijzing betekent niet per se dat jij alle opvolging loslaat, maar wel dat je zelf geen hoofdrol speelt in het begeleiden naar een gezonde(re) leefstijl. Een *warme* doorverwijzing impliceert dat je meer doet dan enkel een telefoontje plegen of een adres of briefje meegeven. Een warme doorverwijzing kost soms iets meer tijd, maar heeft vaak meer effect.

Niet helemaal mee naar waar je kan doorverwijzen voor een bepaald thema? Op www.preventiewijzer.be vind je het overzicht.

Een andere manier om motivatie te creëren, is door jouw gesprekspartner uit te nodigen om zichzelf te verkennen over het thema dat jij aangesneden hebt. Dit kan bijvoorbeeld door het bijhouden van een dagboek. Al is in de praktijk een korte vragenlijst vaak makkelijker toepasbaar.

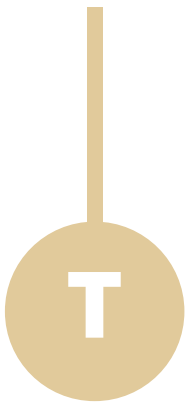
Hoe?

Enkele tips om warm door te verwijzen:

- Verwijs door naar een persoon, niet naar een anonieme dienst.
- Ga na of er een wachtlijst is.
- Niet iedereen heeft dezelfde ondersteuning nodig bij een warme doorverwijzing: de contactgegevens van iemand meegeven volstaat voor de één, maar niet voor de ander. Durf een stapje verder te gaan als dat mogelijk is: samen een afspraak maken, nadien nog even checken of de persoon goed is 'aangekomen', ...

Voorbeelden:

- “Ik denk dat tabakoloog/diëtist/Bewegen Op Verwijzing-coach/... X echt een goeie match zou zijn met jou, ik geloof dat het zal klikken. Ze zit hier vlakbij, trouwens. Wat denk je, zal ik vragen of ze jou belt om een afspraak te maken?”
- “Hier in de buurt is een toffe vrouwenclub. Zij doen allerlei leuke activiteiten. Wandelen en fietsen, maar ook koken, uitstapjes maken ... Je aansluiten is volledig gratis. Ik ken de begeleidster van de club een beetje. Wat denk je? (...) Zullen we haar samen even opbellen? Misschien kan je volgende vrijdag gewoon al een keertje aansluiten en dan kan je zien of het iets voor jou is?”
- “Vind je het oké dat ik je volgende week even opbel om te vragen of je eerste afspraak goed is verlopen?”



Tijd

Waarom?

Gedragsverandering vraagt tijd.

- Neem tijd om KRACH-t volledig te doorlopen. Als je die tijd niet kan nemen, ga dan voor KAH.
- Laat het onderwerp na verloop van tijd nog eens ter sprake komen.
- Niet elk gesprek zal direct leiden tot het aanpassen van gedrag. Laat je hierdoor niet ontmoedigen. Elke persoon volgt een ander ritme. Dat wil zeggen dat een gesprek over een bepaald gedrag dat je vandaag hebt misschien pas over enkele jaren resulteert in effectieve gedragsverandering. Geef dus vooral niet op en blijf het gesprek aangaan.

Enkele voorbeeldzinnen bij KRACH-T

KRACH - T



heel weinig tijd
(1 min.)



iets meer tijd
(4min.)

VLAAMS INSTITUUT
**GEZOND
LEVEN**

Vlaanderen
is zorgzaam en
gezond samenleven

K

kaart het aan:

via een persoonlijke en positieve insteek

voorbeelden

"Deelgenomen aan de quiz van de oud-leiding van de scouts vorige week? Was het leuk? Zeg, trouwens, dat is een prima activiteit om je risico op dementie op latere leeftijd te verkleinen."

"Ik heb net je wondje verzorgd, ik zou willen vermijden dat je het opnieuw krijgt. Kunnen we het even hebben over een aantal leefgewoonten om te vermijden dat het wondje terugkomt?"

R

relevante vraag stellen: die aanzet tot reflectie of actie

voorbeelden

"Ik las iets frappants vorige week, in het kader van de Werelddag Dementie. Weet jij hoeveel je je risico op dementie kan verkleinen door bijvoorbeeld gezond te eten, te bewegen, goed te slapen, enzoverder?"

"Heb je ooit al geprobeerd om te stoppen met roken? Wat heb je toen gedaan?"

C

creëer motivatie: plant een zaadje

voorbeelden

"Op een schaal van 1 tot 10: hoe belangrijk vind je het om nu op je 40ste al dingen te doen, zoals voldoende slapen en ontspannen, om je risico op dementie op latere leeftijd te verkleinen?"

"Ik heb je net verteld over hoe stoppen met roken een invloed kan hebben op verschillende zaken. Welke daarvan zijn voor jou belangrijk?"

A

advies op maat geven: duidelijk en persoonlijk

voorbeelden

"Mag ik je nog wat meer vertellen over de invloed van een gezonde leefstijl op het risico op dementie? Onderzoek zegt dat ook voldoende slaap en ontspanning belangrijk zijn om dementie te vermijden, zeker als je een veeleisende job hebt met lange dagen, is dat extra belangrijk."

"Zeker als je verhoogde bloeddruk hebt, is het belangrijk om regelmatig te bewegen. Hiervoor kan je kijken naar de bewegingsdriehoek, die geeft duidelijk weer hoeveel je best zou bewegen. Hier heb je de brochure, pak maar mee."

H

helpen bij de volgende stappen: verwijs (warm) door

voorbeelden

"Ik verwijs je nog even naar de website "twee voor de prijs van één", daar vind je meer tips over wat je kan doen om je risico op dementie te verkleinen. Je zal zien: het meeste dat goed is voor je hart, is dat ook voor je hoofd."

"Ik denk dat tabakoloog/diëtist/Bewegen Op Verwijzing-coach/... X echt een goeie match zou zijn met jou, ik geloof dat het zal klikken. Ze zit hier vlakbij, trouwens. Wat denk je, zal ik vragen of ze jou belt om een afspraak te maken?"

T

tijd

Zichtbare gedragsverandering vraagt tijd, via KRACH-T werk je aan motivatie, en volgt de gedragsverandering op het ritme van de persoon

COLOFON

Gebruik je KRACH-T: Leidraad voor zorgverlener'

Deze publicatie is een realisatie van het Vlaams Instituut Gezond Leven vzw met de financiële steun van het Departement Zorg.

Versie maart 2024

Verantwoordelijke uitgever

Vlaams Instituut Gezond Leven vzw
Linda De Boeck
G. Schildknechtstraat 9
1020 Brussel

© 2023 Vlaams Instituut Gezond Leven vzw,
all rights reserved.

Niets uit deze uitgave mag verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt worden door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Voor educatieve, pedagogische en sociale doeleinden die geen commercieel oogmerk hebben, mag al het materiaal vrij gebruikt worden mits correcte bronvermelding van deze publicatie.

Inclusie en toegankelijkheid zijn belangrijk voor het Vlaams Instituut Gezond Leven vzw. Deze tekst is bedoeld voor iedereen, ongeacht genderidentiteit.