



TNO-rapport

Arbeid
Polarisavenue 151
Postbus 718
2130 AS Hoofddorp

01831019 0108/R0521230

www.tno.nl/arbeid

**Een buddy voor het stimuleren van bewegen bij
werknemers**

T 023 554 93 93
F 023 554 93 94

Datum	23 december 2005
Auteurs	Elsbeth de Korte Marieke Verheijden Mariëlle Jans Vincent Hildebrandt

Alle rechten voorbehouden. Niets uit dit rapport mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van TNO.

Indien dit rapport in opdracht werd uitgebracht, wordt voor de rechten en verplichtingen van opdrachtgever en opdrachtnemer verwezen naar de Algemene Voorwaarden voor Onderzoeks- opdrachten aan TNO, dan wel de betreffende terzake tussen partijen gesloten overeenkomst. Het ter inzage geven van het TNO-rapport aan direct belanghebbenden is toegestaan.

© 2005 TNO

Inhoudsopgave

1	Inleiding.....	3
2	Methode.....	3
3	Resultaten literatuuronderzoek	4
3.1	Sociale steun voor gezond beweeggedrag	4
3.2	Vormen van sociale steun voor gezond beweeggedrag.....	5
4	Resultaten brainstorm	9
4.1	Ideeën uit de brainstorm	9
4.2	Het beste idee: beweegmaatjes als spel met spelregels	10
5	Experiment idee: lasersquash.....	11
6	Conclusies.....	12
6.1	Wat is er bekend over buddy's of beweegmaatjes bij werknemers?	12
6.2	Inzetten van buddy's of beweegmaatjes bij werknemers?	12
6.3	Leidt de inzet van buddy's of beweegmaatjes tot meer bewegen bij werknemers?	12
7	Literatuur.....	13

1 Inleiding

Werk is voor veel mensen de grootste tijdsbesteding van de dag. In toenemende mate leidt werk tot inactiviteit, doordat de werkdag voornamelijk zittend wordt doorgebracht. Van de Nederlandse beroepsbevolking voldoet 52% (Hildebrandt et al., 2004) niet aan de Nederlandse Norm Gezond Bewegen (Kemper et al., 1999). Deze inactiviteit wordt onvoldoende gecompenseerd buiten het werk om. Lichamelijke inactiviteit is niet alleen geassocieerd met tal van chronische ziekten, maar ook met een hoger ziekteverzuim en een lagere productiviteit (Van den Heuvel et al., 2005). Het loont dan ook om actief lichaamsbeweging te stimuleren bij werknemers, zodat zij optimaal inzetbaar en productief blijven.

Het is niet gemakkelijk om werknemers aan te zetten tot het veranderen van hun beweggedrag. Veel mensen hebben wel de intentie om meer te gaan bewegen, maar dit betekent niet dat ze het daadwerkelijk doen. In het onderzoek dat gekoppeld is aan de Nationale Gezondheidstest (NGT) van 2004 zijn deelnemers bevraagd naar de activiteiten die zij het liefst zouden verrichten wanneer zij het advies zouden krijgen om meer te bewegen en naar factoren die hen zouden stimuleren om meer te gaan bewegen. Daaruit kwam naar voren dat fietsen, wandelen, huishoudelijk werk en recreatiesporten worden gezien als belangrijkste opties om meer te bewegen. De belangrijkste stimulerende factoren zijn volgens de deelnemers aan de NGT individueel advies over gemiddeld tot zware lichamelijke activiteit en het hebben van een buddy of 'beweegmaatje' (Jans et al, 2004). Het is nog onduidelijk of het hebben van een buddy of 'beweegmaatje' inderdaad stimulerend werkt en bovendien is het nog onduidelijk of het ook werknemers kan stimuleren om meer te bewegen.

Vraagstellingen

1. Wat is er bekend over buddy's of beweegmaatjes bij het stimuleren van gezond beweeggedrag, in het bijzonder het stimuleren van meer bewegen bij werknemers?
2. Hoe zouden buddy's of beweegmaatjes kunnen worden ingezet bij het stimuleren van bewegen bij werknemers?
3. Leidt de inzet van buddy's of beweegmaatjes tot meer bewegen bij werknemers?

2 Methode

Allereerst is een literatuuronderzoek verricht om na te gaan wat bekend is over buddy's of beweegmaatjes. Via Pubmed is literatuur gezocht met behulp van (combinaties van) de volgende zoektermen: buddy, social support, behaviour, physical activity, employees. Volgens de zogenaamde sneeuwbalmethode en via navraag bij experts op het gebied van bewegen en beweeggedrag is meer literatuur verzameld.

Vervolgens is een brainstormsessie georganiseerd met experts van TNO rond de centrale vraag: Wat zijn de meest kansrijke vormen voor het inzetten van beweegmaatjes om werknemers te stimuleren meer te bewegen op het werk?

Aan de gestructureerde brainstorm (Byttebier, 2005) hebben vier TNO experts op het gebied van beweeggedrag bij werknemers deelgenomen. De brainstorm duurde twee uur en bestond uit de volgende fasen:

1. startfase: Uitleg spelregels, opwarmingsoefening (associatie oefening), briefing, probleemverkenning, probleemformulering;
2. divergentie: techniek waarbij de aandacht eerst van het probleem af wordt gebracht (verwijderen) en vervolgens weer naar het probleem toe (resociatie). De techniek maakt gebruik van het omzeilen van vaste denkpatronen en het maken van nieuwe verbindingen via een onderwerp dat op het eerste gezicht niets te maken heeft met het probleem;
3. convergentie: uit de ideeën die zijn gegenereerd in de divergentiefase worden ideeën geselecteerd en geprioriteerd. De geselecteerde ideeën zijn ingedeeld in één van de volgende categorieën:
 - rood: vernieuwend, innovatief, prikkelend, leuk, warm gevoel gevend, haalbaar;
 - geel: subliem, voor de toekomst, uitdaging, droom;
 - blauw: gangbaar, direct haalbaar, logisch, weinig risico's, hoge aanvaardbaarheid, niks verkeerd, nuttig.Het beste rode idee is verder uitgewerkt als meest kansrijke idee.

De in de brainstormsessie meest kansrijke idee om bewegen te stimuleren met beweegmaatjes is uitgewerkt tot een plan voor een experiment om het effect van het inzetten van beweegmaatjes op het beweeggedrag van werknemers te onderzoeken.

3 Resultaten literatuuronderzoek

De literatuur over de inzet van buddy's of maatjes bij het stimuleren van gezond beweeggedrag is zeer beperkt en er is niets bekend over de inzet van buddy's of maatjes bij het stimuleren van bewegen bij werknemers. Er is wel meer bekend over de rol van sociale steun bij gedragsverandering in het algemeen.

3.1 Sociale steun voor gezond beweeggedrag

Sociale steun is belangrijk om risicofactoren voor ongezonde leefstijlen te verminderen. In de literatuur wordt de term gebruikt in het kader van gedragsverandering gericht op voedings- en dieetprogramma's, leefstijlprogramma's en programma's om te stoppen met roken. Er is weinig literatuur bekend over de rol van sociale steun specifiek in relatie met bewegingsstimulering.

De term sociale steun wordt gebruikt in het kader van verschillende concepten en functies, zoals emotionele steun, materiele steun (met behulp van instrumenten/apparaten) of informatieve steun (Verheijden, 2004). Er wordt een onderscheid gemaakt tussen:

- Structurele steun: belangrijke personen uit de omgeving zijn structureel *beschikbaar* voor het verlenen van steun, afgezien van of er nu wel of niet daadwerkelijk steun wordt gegeven. Voorbeelden van belangrijke personen zijn echtgenoten, vrienden, familie, collega's, sociale en religieuze groepen. Deze personen maken deel uit van een natuurlijk netwerk van sociale steun. Natuurlijke steun kan de effectiviteit van een gedragsveranderingprogramma bevorderen, maar ook negatief beïnvloeden. In dat geval is sprake van sociale druk.
- Functionele steun: er wordt daadwerkelijk functionele steun *ervaren*. De mate waarin sociale steun wordt ervaren wordt sterk beïnvloed door persoonlijke kenmerken van een individu.

Voor het bereiken van gedragsverandering dienen interventies vooral gericht te zijn op het stimuleren van functionele steun en niet zozeer op structurele steun, aangezien *ervaren* sociale steun sterker gerelateerd is aan het welzijn dan het *beschikbaar* zijn van sociale steun (Verheijden, 2004). In de praktijk wordt meestal structurele steun gestimuleerd, omdat het praktisch makkelijker uitvoerbaar is belangrijke personen beschikbaar te maken voor sociale steun (bijvoorbeeld in de vorm van een gezondheidsadviseur met spreekuur) dan de perceptie van ervaren steun te beïnvloeden.

Sociale ondersteuning bij beweegprogramma's richt zich op het bouwen, verstevigen en behouden van sociale netwerken die voorzien in ondersteuning bij het veranderen van beweeggedrag. Deze netwerken kunnen op twee manieren worden gecreëerd, enerzijds door nieuwe netwerken op te bouwen anderzijds door bestaande netwerken te verstevigen (Kahn et al., 2002; Koplan et al., 2001), bijvoorbeeld op de werkplek.

Sociale steun bij beweeginterventies heeft gunstige effecten op het niveau waarop fysieke activiteit wordt verricht, het aantal deelnemers aan beweeggroepen, individuele energieverbruik, de aërobe capaciteit, de tijdsduur die wordt besteed aan beweegactiviteiten en de frequentie dat wordt deelgenomen aan beweegactiviteiten (Kahn et al., 2002; Koplan et al., 2001). Daarentegen komt uit de review van Lewis et al (2002) naar voren dat er ook een negatief verband kan bestaan tussen sociale steun en lichamelijke activiteit (1 studie). De mogelijke redenen van dit negatieve verband worden niet beschreven.

Voorbeelden van interventies met sociale steun zijn het opzetten van een buddysysteem, een contract afsluiten met een ander persoon om bepaalde activiteitsniveaus te behalen of het opzetten van wandelgroepen die voorzien in vriendschap en/of steun (Koplan et al, 2001).

Uit TNO-onderzoek door Stiggelbout & Hopman-Rock (2002) komt naar voren dat het sociale aspect, steun krijgen van partner, burens, collega's of medesporters, zeker zo belangrijk is bij het deelnemen aan bewegingsprogramma's als de lichamelijke activiteit zelf. Het wegvallen van een beweegmaatje blijkt namelijk één van de redenen te zijn om te stoppen met een bewegingsprogramma.

3.2 Vormen van sociale steun voor gezond beweeggedrag

Buddysysteem/ beweegmaatje

Stiggelbout & Hopman-Rock (2002) noemen als methoden voor uitvalpreventie uit bewegingsprogramma's voor ouderen onder andere het opzetten van een buddysysteem. Binnen een groep die gezamenlijk beweegactiviteiten verricht, worden twee personen aan elkaar gekoppeld die elkaars beweegmaatje zijn. Dit kan zelfs worden vastgelegd in een contract.

Een beweegmaatje heeft de volgende eigenschappen: hij/zij gaat met je op pad, stimuleert je, verwacht je, rekent op je, helpt je en is je geweten. En het aardige is dat het ook omgekeerd is.

Binnen het buddysysteem wordt aan ieder nieuw groepslid een ander lid gekoppeld die al wat langer meeloopt. Beiden stimuleren elkaar om naar de activiteiten te komen. Op deze wijze hebben beide personen stimulans van de ander en gezamenlijk bevorderen ze de deelname van elkaar. Hoe komt men aan een buddy?

- De (on)vrijwillige aanwijzing. Een nieuw lid van een club of groep krijgt een mentor of mentrix. Het contact kan tijdelijk fungeren in het kader van inburgering in de groep. Klikt het, dan is het vaak het begin van een lang beweegcontact.

- Kijk om je heen en vraag. Zoek buurman/-vrouw, straat-, kerk-, club-, stads- dorpsgenoot om mee op pad te gaan. Men kan van hetzelfde maar ook van verschillend niveau zijn.

Stiggelbout & Hopman-Rock (2002) noemen in hun rapport twee buddysysteem-modellen:

- model watchdog. In een groep houdt een persoon de absenten bij en is stimulator en praatpaal. Hij/zij belt de afwezigen direct na de vorige of even voor de volgende bijeenkomst. Dit moet een bovengemotiveerd mens zijn. Deze vindt men vaak op de achtergrond en niet in het grote monden circuit. Het watchdog model leverde in een seizoen voor 6 groepen van ca. 16 deelnemers een opkomst van 84% op (vakantieperiode meegerekend!); dat is hoog vergeleken bij beschreven opkomst van 60-65%;
- carpoolbuddy's. Bij verplaatstingsnoodzaak is dit zeer geschikt. Reiskostendeling schept verplichtingen. Het Carpool Bergambacht-model (3 auto's, 14 deelnemers) gericht op zwemactiviteiten voor hartpatiënten leidde in een seizoen tot een opkomstpercentage van 90%.

Het aardige van een buddysysteem is dat de oorspronkelijke activiteit door het buddysysteem soms wordt uitgebreid met, of vervangen wordt door andere sport-/beweeg-activiteiten (Stiggelbout & Hopman-Rock, 2002).

Kahn et al (2002) beschrijven in hun systematische review over effectiviteit van sociale steun bij het stimuleren van bewegen het 'buddysysteem' als één van de mogelijkheden. Het buddysysteem uit dit onderzoek bestaat uit het tekenen van een contract met anderen waarin doelstellingen worden afgesproken, zoals het behalen van een bepaald fysiek activiteitsniveau. In principe kan er dus een buddysysteem worden opgericht, terwijl de buddy's onafhankelijk van elkaar fysieke activiteit verrichten. Bij dit buddysysteem gaat het met name om het nakomen van afspraken en kan misschien beter worden gesproken van 'sociale controle'.

Ook Wankel et al. (1985) zijn te spreken over het buddysysteem. Zij hebben experimenten uitgevoerd rond aerobicslessen voor gezonde volwassenen. Het bleek dat de deelname in de groepen die sociale steun kregen van de aerobicsleraar en via een buddysysteem aan 1 of 2 andere deelnemers waren gekoppeld hoger was. De belangrijkste factoren om deel te nemen aan de aerobicsles waren ervaren support van de leraar, het bestaan van een aanwezigheidslijst, de ervaren buddy support van andere deelnemers en ervaren steun vanuit de groep in het algemeen. Overigens bleek de intrinsieke motivatie niet uit te maken voor aanwezigheid in de les, er waren geen verschillen gevonden tussen de hoog en de laag intrinsiek gemotiveerde groepen. Uit dit onderzoek zou geconcludeerd kunnen worden dat zelfs zeer ongemotiveerde mensen toch meer gaan bewegen door een beweegbuddy.

Jason et al. (1991) vergeleken twee groepen volwassenen aan een leefstijlprogramma, de controlegroep kreeg een televisieprogramma (15 afleveringen) met een bijbehorend handboek over leefstijl aangeboden, de experimentele groep kreeg hetzelfde aangeboden én nam deel aan een zelfhulpgroep met ondersteuning van een buddy in de vorm van een onderzoeksassistent. De rol van de buddy was helpen bij het vinden van een geschikte zelfhulpgroep in de omgeving van de deelnemer. De buddy heeft dan meer een rol als bemiddelaar. De deelnemers kregen gedurende het programma iedere week telefonische ondersteuning van de buddy, in de maanden na afloop van het programma nam de frequentie van telefoontjes af. Wanneer een zelfhulpgroep niet effectief bleek,

dan hielp de buddy om een andere zelfhulpgroep te vinden. De experimentele groep viel 9 pond af in tegenstelling tot nog geen 1 pond in de controlegroep. De deelnemers aan de zelfhulpgroep hadden een afgenomen vetinname, toegenomen fysieke activiteit, meer hoop, hogere motivatie en hogere stimulus control.

Contract

Ureda et al (1980) lieten bij een dieetprogramma een contract mede ondertekenen door een getuige (vriend, familielid of mededeelnemer). Dit leidde tot een hogere mate van intentie tot gedragsverandering en een snellere gewichtsafname tot en met 10-15 weken na beëindiging van het programma, vergeleken met het alleen door de deelnemer laten ondertekenen van een contract. In totaal werden drie soorten contracten ondertekend, één over programmadeelname, één over leren met voedingseducatie werkboek en één over het volgen van een dieet. Ook Olridge & Jones (1983) in: Wankel et al (1985) vonden dat het tekenen van een contract over deelname aan hartrevalidatie leidde tot betere beklijving dan de controlegroep en de mensen die weigerden een contract te tekenen.

Epstein et al (1980) in: Wankel et al (1985) gingen nog iets verder. Zij lieten een contract tekenen over wekelijkse aanwezigheid bij een beweegprogramma in combinatie met 1 USD borg. De borg werd teruggegeven wanneer de deelnemer inderdaad aanwezig was. Tot slot werd er nog een loterij georganiseerd waarin meer kans werd gemaakt naarmate men meer aanwezig was. Dit alles leidde tot een toename in de deelname aan een hardloopprogramma.

De deelnemers aan het beweegprogramma van Wysocki et al (1979) in: Wankel et al (1985) kregen een contract waarbij ze ook een persoonlijk item in bewaring moesten geven. Dit item kon alleen worden terugverdiend door punten te halen op de Cooper's test. Het tekenen van het contract leidde tot het bereiken van hogere niveaus van lichamelijke inspanning.

Feedback

Lombard et al (1995) hebben de effecten onderzocht van de frequentie en de structuur van 'aansporing' bij het stimuleren van werknemers om deel te nemen aan een wandelprogramma (doelstelling: tenminste 20 minuten, tenminste 3 keer per week). De frequentie van aansporing was één keer per week óf één keer per drie weken een telefoongesprek met een assistent. De structuur bestond uit lage structuur: alleen de telefonische vraag hoe het met het wandelprogramma ging en geen feedback over de door de deelnemers aangeleverde wandelinformatie; of hoge structuur: een gestructureerd telefoongesprek met feedback over de door de deelnemers aangeleverde wandelinformatie, positieve bekrachtiging als het goed ging en negatieve als het niet goed ging. Er werd een duidelijk effect op frequentie van aansporing gevonden en niet op structuur. In de groep met hoge frequentie voldeed 46% aan de doelstelling van het wandelprogramma. In de groep met lage frequentie voldeed 13%.

Martin et al (1984) in: Wankel et al (1985) onderzochten het verschil tussen het geven van individuele feedback en groepsgewijze feedback tijdens een oefenprogramma voor gezonde volwassenen. Individuele feedback en lof leidde tot meer aanwezigheid bij oefenprogramma en meer zelfstandige training dan groepsgewijze feedback en lof.

Beweeggroepen

Kahn et al (2002) noemen in hun systematische review verschillende mogelijkheden om beweeggroepen te organiseren. Het doel van het organiseren van groepen, zoals wandelgroepen, is te voorzien in gezelschap en ondersteuning tijdens beweegactiviteiten. Voorbeelden zijn:

Recrutering van mensen in groepen, op vrijwillige basis, waarvan de leden elkaar gezelschap en ondersteuning geven bij het bereiken van zelf geselecteerde doelen. Elke deelnemer ontvangt telefoontjes van andere deelnemers en van de begeleiding om voortgang te monitoren en om continuïteit van de activiteiten te waarborgen.

Formele discussiegroepen waarin drempels om fysiek actief te worden en negatieve percepties van fysieke activiteit worden besproken.

Stiggelbout & Hopman-Rock (2002) opperen om na afloop van een gezamenlijk uitgevoerde bewegingsactiviteit een 'after-sport' activiteit te organiseren, dit geeft veelal een goede groepsbinding. Ook geeft het begeleiders de mogelijkheid verschillende aspecten van deelname en tevredenheid te inventariseren. Als er iets leeft bij mensen (of zelfs de groep) kan dat snel worden opgespoord. Met name de eerste 3 tot 6 maanden dat een deelnemer deelneemt aan een bewegingsprogramma bestaat er kans op uitval. Personen die sociale contacten en het met anderen deelnemen belangrijk vinden, lopen minder risico om uit te vallen. Wanneer men wil voorkomen dat mensen gedurende kortere tijd uitvallen, dan kan huiswerk worden meegegeven, zodat mensen thuis aan het bewegen kunnen gaan of blijven. Zorg ervoor dat er een verwachting wordt gecreëerd om te komen. Wanneer deelnemers besluiten om toch te stoppen met deelname is het goed om een exit interview te houden. Daarbij kan worden nagegaan wat de motieven zijn om te stoppen. Indien het aan het aanbod of de begeleiding ligt, geeft dat houvast om de zaak te verbeteren.

Overig

Uit Wing & Jeffrey (1999) in: Verheijden (2004) blijkt dat financiële prikkels (geld bij volbrengen van een deel van of het totale leefstijlprogramma) vaak worden gebruikt en dat dit waarschijnlijk leidt tot hogere motivatie. Ook Stiggelbout & Hopman-Rock (2002) geven aan dat wanneer bijvoorbeeld een jaar vooruit moet worden betaald voor een abonnement, de deelname aan een beweeggroep beter beklijft.

Social support bij een dieetprogramma via een internetgroep bleek tot lagere deelname te leiden dan via de traditionele groepssupport met een therapeut. Dit kwam waarschijnlijk door de relatieve anonimiteit van de deelnemers via internet (Harvey-Berino et al, 2002 in: Verheijden, 2004).

Uit Wing & Jeffrey (1999) in: Verheijden (2004) blijkt dat er minder drop-outs zijn wanneer een persoon met een groep vrienden meedoet aan een leefstijlprogramma.

Kau & Fischer (1974) in: Wankel et al (1985) lieten in een case-study de echtgenoot de lichamelijke activiteit bijhouden van de echtgenote, dit leidde tot een toename van lichamelijke activiteit.

Addy et al (2004) deden telefonische interviews met mensen die in landelijk gebied woonden, ze ontdekten dat het hebben van fysiek actieve burens gerelateerd was aan toegenomen wandelgedrag. Het is niet duidelijk of er dan ook activiteiten samen met de burens werden ondernomen.

4 Resultaten brainstorm

4.1 Ideeën uit de brainstorm

In een gestructureerde brainstorm (Byttebier, 2005) zijn ideeën gegenereerd rond de centrale vraag: Wat zijn de meest kansrijke vormen voor het inzetten van beweegmaatjes om werknemers te stimuleren meer te bewegen op het werk?

De resultaten zijn weergegeven in tabel 4.1.

De ideeën die uit de brainstorm naar voren zijn gekomen staan gerangschikt naar meeste aantal voorkeursstemmen. De ideeën die bovenaan staan zijn de ideeën die de meeste voorkeur hadden. De volgorde in de categorie 'overig' is willekeurig.

- Rood: vernieuwend, innovatief, prikkelend, leuk, warm gevoel gevend, haalbaar;
- Geel: subliem, voor de toekomst, uitdaging, droom
- Blauw: gangbaar, direct haalbaar, logisch, weinig risico's, hoge aanvaardbaarheid, niks verkeerd, nuttig.

Tabel 4.1 Ideeën uit brainstorm, gerangschikt op volgorde van prioriteit in rode, gele, blauwe of overige categorie. Tussen haakjes staat het aantal maal dat een idee gekozen is door de deelnemers aan de brainstorm.

Rood	Geel	Blauw	Overig
Beweegmaatjes als spel met spelregels (4)	De organisatie geeft financiële prikkels voor werknemers die voldoende bewegen (4)	Elkaar steunen en motiveren, blijvend (4)	Een beweegmaatje zoeken waarmee je iets kan doen wat je zelf leuk vindt, iets bedenken hoe je dat van collega's onder elkaar te weten kan komen.
Beweegmaatjes zoeken via dating-systeem op intranet (3)	Contracten afsluiten waarin beweegafspraken worden gemaakt (4)	Benadrukken van rust en ontspanning door bewegen (3)	Dreiging: als je niet gezond leeft, dan overleef je niet
Beloning hangt af van de teamprestatie (3)	'Japanse aanpak': iedereen in het zelfde pakje iedere dag op hetzelfde tijdstip gymnastische oefeningen doen (3)	Inwisselen van auto voor fiets en met elkaar poolen: (laats-te stukje) samen fietsen naar het werk (3)	Wandelen met je maatje
Via de computer in een puntensysteem bijhouden hoeveel je samen hebt bewogen (3)	Een trainer of coach op het werk om te motiveren (2)	Zet kracht in van personen die al meer bewegen (voorbeeld-functie) (2)	Zwemmen met je maatje
Niet maatje worden met directe collega's maar maatjes zoeken buiten je team, zodat je minder snel over werk zal praten en de beweegactiviteit als ontspannend	Boksballen plaatsen in de hal, ook goed om af te reageren van stress (2)	Iets lekkers voor je collega (maatje) meenemen als beloning (2)	Groepen van buddy's of maatjes organiseren

Rood	Geel	Blauw	Overig
wordt ervaren (2)			
Belonen als je met beweegmaatje stapje dichterbij je doel bent gekomen in de vorm van bijvoorbeeld vakantie, dagje naar de dierentuin (2)	Survival of the fittest (2)	Gezellig met elkaar bezig zijn is de beloning (2)	Verzin een 'stok achter de deur'
Een competitie opzetten waarmee je de beste kan worden (1)	Bij behalen van doel een bonus op je bankrekening (1)	Beloning voor het bedrijf is dat het verzuim terugloopt als werknemers voldoende bewegen (1)	Maak een klimrek
	Iemand die in de gaten houdt of er afspraken worden nagekomen, een soort scheidsrechter (1)		Afspraken maken/ doen stellen met je beweegmaatje, eventueel op papier vastleggen

Als randvoorwaarden voor het toepassen van een systeem met beweegmaatjes om werknemers te stimuleren meer te bewegen zijn naar voren gekomen:

- je moet je sociaal verplicht voelen om mee te doen aan beweegactiviteiten;
- indrukwekkend resultaat behalen met iets simpels;
- omarming door het management;
- wanneer je meer bewegen wilt stimuleren binnen een organisatie, houdt dan rekening met een 'lange adem';
- bewegen moet geassocieerd worden met plezier maken, desnoods gek doen, uit de band springen, niet serieus doen. Het mag niet als een verplichting voelen.

Als belemmeringen zijn genoemd:

- geur, zweten door bewegen;
- het is eng om naar je collega's toe te stappen met het voorstel om iets te ondernemen om meer te bewegen.

4.2 Het beste idee: beweegmaatjes als spel met spelregels

Als beste idee werd gewaardeerd 'beweegmaatjes als spel met spelregels'. Stimulerende factoren zijn:

- competitie;
- beloning, punten verdienen;
- spelregels;
- samen met een team, sociale druk voelen vanuit team;
- teamspirit;
- kan op en om het werk.

Als mogelijke nadelen zijn naar voren gekomen:

- veel tijd om op te zetten;
- moeilijk om spelregels vast te stellen in arbeidssituatie;
- houdt geen rekening met individuele voorkeuren.

Als mogelijke invulling van een spel met beweegmaatjes is genoemd 'Lasersquash'. De mogelijkheden die dit spel kan bieden zijn:

- het is mogelijk dit spel te plaatsen in een bedrijf;
- het wordt met twee spelers tegelijk gespeeld;
- rond het spel is een competitie op te zetten, op basis van scores, met prijzen.

5 Experiment idee: lasersquash

Lasersquash, een product van Laserpromotions BV, is een spel waarin een matig-intensieve vorm van bewegen gecombineerd wordt met de spanning van competitie, de 'fun' van games en de magie van laser. Spelers kunnen punten verdienen door in en hoog tempo met een stick laserstralen te 'raken' die in willekeurige richting worden uitgezonden. Tot nu toe wordt het spel vooral ingezet in pretparken bij evenementen. Het is echter de verwachting dat het spel in aangepaste vorm ook aantrekkelijk kan zijn als kantoor sport voor bedrijven die personeel willen stimuleren om meer te bewegen.

Bij TNO (locatie Hoofddorp) wordt eind 2005 een interne pre-pilot uitgevoerd om te onderzoeken in hoeverre een competitie waarbij naast individuele prijzen ook prijzen voor groepsprestaties (team, business unit) worden uitgereikt, geschikt kan zijn om werknemers het spel duurzaam enkele malen per dag te laten spelen.

Het doel van de prijzen op groepsniveau is hierbij om werknemers te stimuleren elkaar aan te moedigen het spel duurzaam regelmatig te spelen en zo sociale steun/druk te creëren. In een later stadium zal één en ander extern getest worden in een pilot. Hiertoe zal het softwarepakket van Lasersquash uitgebreid en aangepast worden. Bij het inzetten van het programma zullen daarna de onderzoeksvragen op het gebied van sociale steun bij de implementatie van het spel beantwoord worden. Wanneer een competitie-module geschikt blijkt om het spel bij werknemers in te zetten, kan tevens onderzoek gedaan worden naar de effectiviteit van het spel in termen van conditie en fitheid.

6 Conclusies

6.1 Wat is er bekend over buddy's of beweegmaatjes bij werknemers?

De literatuur over de inzet van buddy's of maatjes bij het stimuleren van gezond beweeggedrag is zeer beperkt en er is niets bekend over de inzet van buddy's of maatjes bij het stimuleren van bewegen bij werknemers. Er is wel meer bekend over de rol van sociale steun bij gedragsverandering in het algemeen. De belangrijkste conclusies uit het literatuuronderzoek die kunnen als volgt worden vertaald naar de werksituatie:

- bij het stimuleren van bewegen bij werknemers is het belangrijk dat de werknemers daadwerkelijk sociale steun *ervaren*. Aansluiten bij de individuele kenmerken en voorkeuren van de werknemers is hierbij een voorwaarde;
- de inzet van buddy's of beweegmaatjes is kansrijk om in te zetten in of rond de werksituatie. Mogelijkheden om dit vorm te geven zijn:
 - het koppelen van collega's aan elkaar, op basis van (on)vrijwillige aanwijzing of op eigen initiatief;
 - een verantwoordelijke aanwijzen die een groep collega's aanspreekt op het beweeggedrag. Regelmatige feedback ondersteunt bij het volhouden van gezond beweeggedrag. In de werksituatie zou een coach of leidinggevende de rol kunnen vervullen van buddy om werknemers regelmatig van feedback te voorzien op het beweeggedrag;
 - collega's overleggen persoonlijke doelstellingen rond bewegen met elkaar en spreken elkaar aan op de inzet om de doelstellingen te halen;
 - werknemers tekenen contracten met collega's als getuigen. In de contracten staan persoonlijke afspraken over het beweeggedrag. De inzet van borg (financieel of persoonlijk item) kan dit nog extra ondersteunen;
 - het stimuleren van beweeggedrag in groepsverband ondersteunt bij het stimuleren van gezond beweeggedrag. In of rond het werk kan dit georganiseerd worden door bijvoorbeeld competities op te zetten of door te bewegen in groepsverband zoals wandelen tijdens de lunch.

6.2 Inzetten van buddy's of beweegmaatjes bij werknemers?

In een gestructureerde brainstorm zijn allerlei ideeën gegenereerd over de wijze waarop de inzet van buddy's of beweegmaatjes kan worden vormgegeven in of rond de werksituatie. De beste drie ideeën waren:

1. beweegmaatjes als spel met spelregels;
2. beweegmaatjes zoeken via dating-systeem op intranet;
3. beloning van het individu hangt af van de teamprestatie.

6.3 Leidt de inzet van buddy's of beweegmaatjes tot meer bewegen bij werknemers?

Het beste idee uit de brainstorm is uitgewerkt tot een idee voor een experiment. Om te evalueren of de inzet van buddy's of beweegmaatjes leidt tot meer bewegen bij werknemers is wordt een pre-pilot opgezet rond het spel lasersquash.

7 Literatuur

Addy CL, Wilson DK, Kirtland KA, Ainsworth BE, Sharpe P, Kimsey D. Associations of perceived social and physical environmental supports with physical activity and walking behaviour. *Am. J. Public Health*. 2004. 94(3), 440-443.

Byttebier I, Creativiteit Hoe ? Zo ! Terra - Lannoo Uitgeverij, 2005.

Heuvel SG van den, Boshuizen HC, Hildebrandt VH, Blatter BM, Ariens GA, Bongers PM Effect of sporting activity on absenteeism in a working population. *British journal of sports medicine*, 39 (3), 1-5. 2005.

Hildebrandt VH, Ooijendijk WTM, Stiggelbout M, Hopman-Rock M. Trendrapport bewegen en gezondheid 2002/2003. TNO Arbeid, TNO PG, 2004.

Jans M, Kraker de H, Verheijden M, Hildebrandt V. From couch potatoe to physically active: the desire for individual advise and buddy's. The 4th annual conference of the international society of behavioral nutrition and physical activity. 16-18th June 2005, Amsterdam.

Jason LA, Greiner BJ, Naylor K, Johnson SP, Egeren van L. A large-scale, short-term, media-based weight loss program. *American Journal of Health promotion*; 1991, 5(6), 432-437.

Kahn EB, Ramsey LT, Brownson RC, Heath GW, Howze EH, Powell KE, Stone EJ, Rajab MW, Corso P. The effectiveness of interventions to increase physical activity. *Am. J. Prev Med*. 2002; 22(4s), 73-95.

Kemper HCG, Ooijendijk WTM, Stiggelbout M, Consensus over de Nederlandse norm voor gezond bewegen. *TSG* 2000, 78, 3:180-183.

Koplan JP, Thacker SB, Ward JW, Hewitt SM, Smith-Akin CK, Holland BJ, Renshaw MD, Shaver ER. Increasing physical activity. A report on recommendations of the task force on community preventive services. *Morbidity and mortality weekly report*. US department of health and human services, Centers for disease control and Prevention. Atlanta. October 26, 2001; vol 50, no. RR-18.

Lewis BA, Marcus BH, Pate RR, Dunn AL. Psychosocial mediators of physical activity behaviour among adults and children. *Am J Prev Med*. 2002; 23(2s), 26-35.

Lombard DN, Neubauer Lombard T, Winett RA. Walking to meet health guidelines : the effect of prompting frequency and prompt structure. *Health psychology*; 1995, 14(2), 164-170.

Stiggelbout M, Hopman-Rock M. Voorkomen van uitval bij bewegingsdeelname door ouderen (50-plussers). Eindrapport t.b.v. ZonMw. Rapport TNO Preventie en Gezondheid. November 2002. Nr 011.40689. ISBN 90-6743-960-6.

Ureda JR. The effect of contract witnessing on motivation and weight loss in a weight control program. *Health education quarterly*, 1980, 163-185.

Verheijden M. Nutrition counselling in general practice: the stages of change model. Thesis Wageningen Universiteit, Wageningen, 27 september 2004.

Wankel LM, Yardley JK, Graham J. The effects of motivational interventions upon the exercise adherence of high and low self-motivated adults. Can J Appl Sport Sci 1985; 10: 147-56.