

Gezond en effectief

Sportief wandelen

Wandelen is een uiterst effectieve, gezondheidsbevorderende manier van bewegen. Het is bovendien iets wat dagelijks beoefend kan worden. Wandelen versterkt de spieren van de benen en de romp, waardoor gewrichten worden ontlast. Daarnaast is het goed voor het hart en het bloedvatstelsel, vermindert het botontkalking en verbetert het uithoudingsvermogen.

Een indirect gevolg van wandelen is het bevorderen van sociale contacten. In veel gevallen groeit er een band tussen deelnemers en dit komt ondermeer de motivatie weer ten goede. Dit is al het geval bij normaal wandelen, laat staan bij het flink doorwandelen. Denk hierbij aan het lopen van wandeltochten tot wel vele kilometers lang. Wandelsport is één van de makkelijkst te beoefenen sporten. Je kunt overal starten en je kunt het doen op het moment dat het je uitkomt of er zin in hebt. Een andere manier van wandelsport bedrijven is sportief wandelen.

Sportief wandelen

Sportief wandelen is wandelen met wisselende tempo's, met oefeningen tussendoor en een stukje loopscholing. Een training bestaat uit een warming-up, een kern en een cooling-down. Verder wordt er bij elke training gelet op de wandeltechniek. Tijdens een training wordt het gehele lichaam getraind. Denk hierbij aan arminzet en rotatie van de rug en het bekken.

Kleding

Het belangrijkste kledingstuk zijn de schoenen. De dienen goed te passen en zeker niet te klein te zijn (1 maat groter dan je normale schoenmaat). Verder zijn ook de sokken van groot belang (naadloos). De rest van de kleding is van minder belang.

Links

- www.nwb-wandelen.nl
- www.atletiekunie.nl



De praktijk

Volle agenda in rusti

Toen ik dit artikel schreef was het zomervakantie in Nederland. Dit inspireerde mij om het onderwerp van dit artikel te kiezen: tips en zelfmotivatie voor in deze periode, die door de meeste masseurs en therapeuten als rustig wordt ervaren.

DE PRAKTIJK

Marja van der Ende

Sinds de start van mijn eigen praktijk in 2005 is de zomervakantie elk jaar de meest rustige periode in mijn praktijk. Om die reden heb ik er steeds voor gekozen om drie van de zes weken waarin de zomervakantie in mijn regio valt, zelf vrij te nemen en op vakantie te gaan. De andere drie weken zijn dan toch redelijk gevuld met afspraken met de mensen die dan zelf niet op vakantie gaan. Het nadeel van deze planning is wel: als je daadwerkelijk op vakantie gaat, dan ga je in de duurste periode.

In de begintijd van mijn praktijk verdeelde ik de drie weken vakantie (eerst twee weken

en dan later nog een week of andersom), zodat mijn praktijk niet te lang achter elkaar dicht was. De cliënten die niet lang achtereen zonder behandeling konden, hoefden zo niet te lang te wachten op een volgende afspraak. Ik verwees ook regelmatig mensen door naar collega-masseurs, zodat ze toch geholpen konden worden als ik niet aanwezig was.

Het risico aan deze doorverwijzing is uiteraard wel dat de cliënt zich prettiger voelt bij de ander en je een klant kwijtraakt. Hierover kun je natuurlijk ook duidelijke afspraken met zowel collega als cliënt maken.



Marja van der Ende runt een succesvolle praktijk en is in 2007 afgestudeerd als massagetherapeut. Marja is ervaringsdeskundige in het overwinnen van de angsten en het loslaten van de overtuigingen die haar ooit belemmerden een eigen praktijk te starten of een grote groep mensen toe te spreken. In haar rubriek deelt ze haar ervaring(en).

ge tijden

Dit jaar heb ik voor het eerst zonder er bewust bij stil te staan, een andere planning aangenomen: vijf weken in de zomervakantie open, de laatste week van en twee weken na de zomervakantie dicht. Financieel aantrekkelijker wat betreft de geboekte vakantie, maar mijn praktijkagenda valt nu behoorlijk stil. Daarbij komt kijken dat ik veel kinderen met ADHD behandel en de ouders van deze kinderen op voorhand al aangeven in de vakantie niet te zullen komen voor een behandeling. Heel begrijpelijk natuurlijk, de aandacht van kinderen is gewoon ergens anders, zeker als het lekker strandweer is.

Tips voor een vollere agenda

Een tip om ervoor te zorgen dat je cliënten blijven komen, is: plan zoveel mogelijk de afspraken 's-ochtends in en start de dag eerder, bijvoorbeeld 7:30 uur. De kans is groot dat men dan, ondanks andere weersafhankelijke plannen die dag, toch komt voor een massage. Je kunt ook aan je cliënten voorstellen om andere massagevormen te geven die beter passen bij het weer: geen ayurvedische massage met warme olie

of hotstone, maar bijvoorbeeld coldstone en voetreflexmassage. Daarnaast kun je eraan denken om de setting van je praktijk een zomers tintje te geven door bijvoorbeeld in een tuinhuisje of tent in de tuin te gaan masseren. Let daarbij wel op de privacy wanneer gesproken wordt over persoonlijke (gezondheids)zaken.

Naast je werkzaamheden in je praktijk kun je ook op zoek gaan naar andere plaatsen waar je jouw diensten kunt aanbieden. In de zomerperiode worden vaak evenementen georganiseerd waar je met een massagestoel of -tafel een plek kunt innemen, zoals braderieën, sportevenementen, muziek- en cultuurfestivals en feesten. Soms is dit alleen gunstig voor het vergroten van je naamsbekendheid, soms is het ook mogelijk om inkomsten uit te genereren.

Toen ik in 2006 een opleiding deed voor stoelmassage en voor het examen op 100 proefpersonen moest oefenen, heb ik deze bewust in de zomerperiode in mijn eigen praktijk ingepland. Hierdoor had ik leven in de brouwerij en kon ik mijn praktijk laten zien aan mensen die er nog niet geweest waren. Ik heb daar behoorlijk veel cliënten en een stoelmassage-opdracht bij een kapsalon aan overgehouden.

Naast de op vakantie gaande meute, is er in de zomervakantie ook een grote groep mensen die buiten de schoolvakanties weggaan. De 'grijze golf' waarmee de campings in het buitenland overspoeld worden na eind augustus, is in juli en augustus gewoon in Nederland. Kijk eens of deze doelgroep bij jou past en laat jezelf zien op plaatsen waar deze mensen rondlopen.

Zoals je hierboven leest, kan er voldoende werk zijn om de rustige zomerperiode te overbruggen. Belangrijk hierbij is dat je erop voorbereid bent en duidelijk communiceert dat je ruimte in je agenda hebt. Om deze tips door te kunnen voeren, zou je in de voorafgaande winter en het voorjaar al kunnen onderzoeken hoe je de zomerperiode gaat inplannen en waar je het werk vandaan kunt halen. Hoe eerder je de contacten legt en de zaadjes plant, hoe voller je agenda in de zomer is.

Jezelf motiveren

Als zelfstandig professional en ondernemer moet je hierop dus voorbereid zijn, om niet teveel inkomstenderving te hebben en je doelstellingen te kunnen halen. Daarnaast blijkt het voor veel collega-ondernemers, inclusief mijzelf, lastig om gemotiveerd te blijven om werkzaamheden naast de cliëntafspraken in de praktijk te blijven volhouden. Het lijkt alsof zaken als

administratie en marketing in een periode waarin het al druk is, veel gemakkelijker gedaan worden. Dit is een punt waarmee ik behoorlijk geworsteld heb de afgelopen weken, door mijn niet-zo-handige planning. Ik zit maar te staren naar een lijstje met taken die ik eigenlijk nog af wil hebben voor mijn vakantie, maar de zin is er niet. Ondertussen is er ook de gedachte dat ik de afgelopen anderhalf jaar al zo hard gewerkt heb, dat ik het ook verdien om meer vrij te zijn dan ik gewend ben en mezelf normaal gesproken gun. Ik hobbel tussen de gedachte "Aan het werk!" aan de ene kant en het vertrouwen dat ik het toch allemaal wel af krijg, aan de andere kant. En grappig genoeg... de zin om er dit artikel over te schrijven, is er wel! Toch nog een actie-puntje van mijn lijstje afgevinkt...

Tien maanden

Een oplossing voor dit hele 'probleem' kan ook zijn: je financiële doelstellingen halen in tien maanden in plaats van verdeeld over twaalf maanden. Dan kun je gewoon zes weken vrij zijn in de zomervakantie en met kerst ook nog eens twee. Praktijkhouders met schoolgaande kinderen berekenen hun aantal vereiste afspraken per week meestal op basis van 40 werkbare weken. Dan hebben ze zichzelf alle schoolvakanties vrij gegund en nog een beetje ziekte ingecalculeerd. Afhankelijk van jouw minimale financiële inkomstenplaatje is de kans wel groot dat je dan heel hard moet werken in die 40 weken. Reken het voor jezelf maar eens uit. Voor mensen (zoals ondergetekende) die workaholic zijn en/of het vreselijk onprettig vinden om zich te vervelen, kan deze oplossing wel een behoorlijke uitdaging zijn!

Mijn agenda is de afgelopen weken toch nog behoorlijk gevuld geweest met declarabel werk, dus over inkomsten mag ik niet klagen. Weliswaar ontving ik minder cliënten in mijn praktijk, des te meer collega-ondernemers die individueel getraind en gecoacht wilden worden. Blijkbaar nemen ze in deze periode zelf de tijd om hun ondernemersvaardigheden te ontwikkelen, zodat ze fris aan een nieuw seizoen kunnen beginnen.

Eigenlijk had dit artikel natuurlijk al vóór de zomer in de Message kunnen staan, ware het niet dat ik toen de inspiratie niet had om dit te schrijven. Neem de inhoud maar mee in je achterhoofd naar de winterperiode, zodat je dan alvast kunt onderzoeken met welke activiteiten je jouw praktijk de volgende zomer gaat vullen.

Reageren?

• info@bms-belangenvereniging.nl