

# VOORWOORD

## ALS JE 5 MINUTEN PER CONSULT BESTEEDT AAN LEEFSTIJL, OP WELKE TERMIJN LEVERT DAT TIJDWINST OP VOOR DE ZORGPROFESSIONAL?

Recentelijk deed ik een halve dag samen spreekuur in mijn huisartsenpraktijk met een zorgmanager van een eerstelijnszorggroep. Het viel haar op dat het spreekuur niet gevuld was. Een dag later krijg ik de volgende vraag van haar per mail:

“Hoe lang is de aanlooptijd naar een minder druk spreekuur door het bespreken van leefstijl met de patiënt?”

Mijn antwoord: “Een maand.”

Voorbeeld:

Een patiënt heeft overgewicht, te hoog cholesterol en een verhoogde bloeddruk. Medicatie voorschrijven lijkt de snelste weg voor de arts, maar vaak komt de patiënt al vrij snel terug op het spreekuur met bijwerkingen, of vermeende bijwerkingen, van de medicatie; dat kost weer tijd van de arts of POH.

Als je met behulp van het Leefstijlroer in overleg met de patiënt een plan maakt om meer te bewegen en gezonder te eten met behulp van een diëtist, zal niet alleen het risico op hart- en vaatziekten afnemen, maar ook de kans op dementie, kanker, depressie, overspannenheid en nog 200 aandoeningen (er zijn alleen al 200 aandoeningen die kunnen worden veroorzaakt door overgewicht). De patiënt wordt zelfredzamer, krijgt meer gezondheidsvaardigheden en wordt gezonder, zodat deze de huisarts minder vaak nodig heeft.

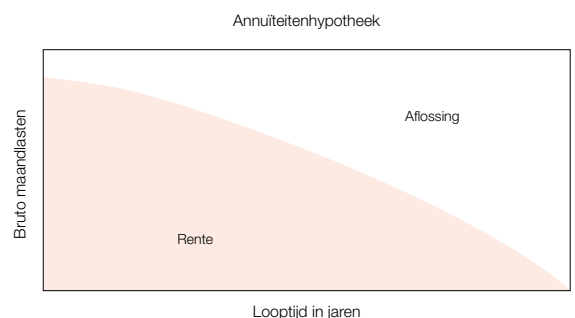
Mijn ervaring is dat het op hele korte termijn (een paar weken) al uitmaakt en dat het effect in de loop der jaren alleen maar toeneemt. Ik vergelijk het met een annuïteitenhypotheek (zie *Figuur 1*). In de eerste jaren investeer je meer in rente en minder in aflossing, en langzamerhand wordt het steeds meer aflossing en minder rente. Maar het bedrag per maand kan het zelfde blijven (lees: 15 min per consult, waarvan 5 min leefstijl). In de loop van de jaren wordt de tijdswinst groter en de tijdinvestering door de zorg kleiner, omdat we steeds minder bezig zijn met brandjes blussen.

Voor de praktijk:

Begin met het Leefstijlroer zichtbaar neer te leggen op je bureau en dan bij elk consult even kijken of er animo is om een stapje te zetten op de weg van fitter worden. Dan ben je veel meer bezig met de oorzaak van aandoeningen. Je kunt simpelweg vragen of iemand fitter wil worden, of fit wil blijven, en hoe? En daar op aansluiten. Dus geen ongevraagde adviezen geven, maar de goede vragen stellen.

Ik ben ervan overtuigd dat het lezen en toepassen van deze uitgave van het Nederlands Tijdschrift voor Leefstijlgeneeskunde in de praktijk al snel tot gezondheidswinst en tijdswinst kan gaan leiden. En als je even tijd over hebt, mag je altijd een beetje extra 'aflossen'.

**Drs. C.K. Bos, huisarts**  
Hoofdredacteur



**FIGUUR 1.** Een annuïteitenhypotheek als metafoor voor leefstijlgeneeskunde in de dokterspraktijk.

*Aflossing = tijdswinst voor de zorg, rente = tijdinvestering door de zorg.*