

:CSEP-PATH

الدليل الشامل لتعزيز الحركة

للبالغين (18-64 سنة)

تجمع الإرشادات الكندية للحركة على مدار 24 ساعة للبالغين بين ثلاث توصيات أساسية لسلوكيات الحركة لتحقيق أقصى الفوائد الصحية المرجوة:

نم جيدًا

قلل وقت الجلوس بلا حركة

تحرك أكثر

يمكنك الاستعانة بهذا الدليل ليكون مرجعًا لك عند توجيه محادثاتك مع العملاء، خاصة أولئك الذين يُبدون رغبة في إحداث تغيير في سلوكياتهم الحركية.

الخطوة الأولى: اطلب الإذن من العميل لمناقشة سلوكيات حركته (أي النشاط البدني ووقت الجلوس بلا حركة والنوم).

- "هل تسمح لي بمناقشة توصيات كندا للحركة اليومية معك؟"
- بعد الحصول على الإذن، ناقش إرشادات الحركة الكندية على مدار 24 ساعة مع العميل.

الخطوة الثانية: قيّم النشاط البدني للعميل ووقت جلوسه بلا حركة ونومه.

- اطرح أسئلة مفتوحة مثل: "حدثني عن مستوى نشاطك البدني الحالي؟" أو "كيف تصف نظام نومك اليومي؟"
- استخدم المعلومات المستنتجة من هذا التقييم، بالإضافة إلى توصيات الحركة الموضحة أدناه، كمرجع لتوجيه عملية تحديد الأهداف ووضع خطة العمل المناسبة (الخطوة 4).

يتضمن التصور الشامل لليوم الصحي المتوازن ما يلي:

النوم

احرص على الحصول على مقدار ما بين 7 إلى 9 ساعات من النوم الجيد بانتظام



التزم بأوقات ثابتة للنوم والاستيقاظ



وقت الجلوس بلا حركة

قلل وقت الجلوس بلا حركة إلى 8 ساعات أو أقل:



احرص على ألا يزيد وقت مشاهدة التلفاز الترفيهي عن ثلاث ساعات



افصل فترات الجلوس الطويلة قدر الإمكان



النشاط البدني

مارس 150 دقيقة على الأقل من الأنشطة البدنية الأيروبيك بمعدل معتدل إلى قوي



مارس أنشطة تقوية العضلات مرتين أسبوعيًا على الأقل



خصص عدة ساعات من يومك لممارسة الأنشطة البدنية الخفيفة، بما في ذلك الوقوف



يمكن أن يحقق استبدال السلوكيات الخالية من الحركة بنشاط بدني إضافي وتحويل النشاط البدني الخفيف إلى نشاط بمعدل معتدل إلى قوي إلى جانب الحفاظ على أخذ قسط كافٍ من النوم، العديد من الفوائد الصحية.

الخطوة الثالثة: قدم المشورة للعميل حول سلوكيات حركته الحالية.

- تحدث عن الفوائد الصحية و/أو المخاطر المترتبة على وضعه الحالي إذا لزم الأمر.

الخطوة الرابعة: حدد مع العميل هدفًا واقعيًا يمكن تحقيقه.

- اسأل العميل عن سلوك (سلوكيات) الحركة التي يرغب في التركيز عليها. ضعًا هدفًا من الأهداف يساعده على التحرك نحو توصيات الإرشادات (راجع ورقة عمل تحديد الأهداف). قدم إستراتيجيات عملية عند الطلب. (ستجد أمثلة على الإستراتيجيات لكل هدف موجودة أدناه)
- ذكر العميل بأن إحراز أي تقدم نحو تحقيق أي أهداف لسلوكيات الحركة سيُفرضي حتمًا إلى الحصول على بعض الفوائد الصحية المرجوة.

النوم

ساعده على تطوير روتين مريح قبل النوم وتجنب تناول الكافيين في فترة ما بعد الظهر والامتناع عن استخدام الشاشات قبل 30-60 دقيقة من موعد النوم.



شجّعه على الذهاب إلى الفراش في نفس الوقت كل يوم.



اجعل
يومك كله
مهمًا.



وقت الجلوس بلا حركة

حدّد الأوقات التي يقضيها العميل في الجلوس بلا حركة خلال اليوم، وناقش سبل استبدالها بسلوكيات حركية أخرى (مثل الوقوف).



شجّعه على إبعاد الشاشات عن غرف النوم ومناطق تناول الطعام.



شجّعه على النهوض وتناول كوب من الماء خلال اليوم، أو استخدام التكنولوجيا لتذكيره باستقطاع أوقات للاستراحة.



النشاط البدني

تحدث عن طرق زيادة أنواع النشاط الأيروبيك وشدته الذي يمارسه يوميًا.



طوّر برنامجًا تدريبيًا مناسبًا للتركيز على المقاومة بما يلائم عميلك.



تحدث معه عن إمكانية استبدال أوقات الجلوس بلا حركة خلال يومه بأنشطة خفيفة مثل الوقوف.



الأهداف:

الخطوة الخامسة: ساعد العميل على زيادة ثقته بنفسه والتغلب على العوائق.

- استعن بأدوات مثل ورقة عمل موازنة القرار أو أداة تحديد معيقات النشاط البدني، لتيسير الحوار وتقديم الدعم اللازم للعميل.

الخطوة السادسة: رتب موعدًا للمتابعة مع عميلك (على سبيل المثال، بعد أسبوعين).

تاريخ المتابعة ووقتها: