

CSEP-PATH: STRUMENTI DI CONSULENZA SUL MOVIMENTO

PER GLI ADULTI DI ETÀ COMPRESA TRA 18 E 64 ANNI

Le linee guida canadesi sul movimento di 24 ore per gli adulti integrano tre raccomandazioni fondamentali sul comportamento di movimento per ottenere benefici ottimali per la salute:

MUOVERSI DI PIÙ

**RIDURRE LA
SEDENTARIETÀ**

DORMIRE BENE

Utilizzate questo strumento per guidare la conversazione con i clienti che esprimono interesse per cambiare un comportamento di movimento.

PASSO 1: CHIEDERE al cliente il permesso di parlare dei suoi comportamenti di movimento (attività fisica, sedentarietà, sonno).

- "Posso discutere con lei le raccomandazioni del Canada sul movimento quotidiano?"
- Discutete con il vostro cliente le Linee guida canadesi per l'attività fisica nelle 24 ore.

PASSO 2: VALUTARE attività fisica, sedentarietà e sonno del cliente.

- Porre domande aperte come "Mi parli dei suoi attuali livelli di attività fisica?" o "Come descriverebbe il suo programma di sonno?"
- Utilizzate le informazioni raccolte e le raccomandazioni sul movimento riportate di seguito per orientare la definizione degli obiettivi e la pianificazione delle azioni (FASE 4).

DELLE 24 ORE SANE COMPREDONO:

ATTIVITÀ FISICA



150 minuti alla settimana di attività fisica aerobica da moderata a intensa



Attività di rafforzamento muscolare almeno due volte alla settimana



Diverse ore di attività fisiche leggere, compresa la posizione eretta

SEDENTARIETÀ



Limitare la sedentarietà a 8 ore o meno



Non più di 3 ore di tempo libero davanti allo schermo



Interrompere il più spesso possibile i lunghi periodi in cui si sta seduti

DORMIRE



Dormire regolarmente dalle 7 alle 9 ore con un sonno di buona qualità



Orari coerenti per andare a letto e svegliarsi

Sostituire il comportamento sedentario con un'attività fisica aggiuntiva e scambiare l'attività fisica leggera con un'attività fisica più moderata o intensa, pur mantenendo un sonno sufficiente, può fornire maggiori benefici per la salute.

PASSO 3: CONSIGLIARE al cliente come attuare i comportamenti di movimento.

- Discutere i benefici e/o i rischi per la salute del suo stato attuale, se necessario.

PASSO 4: CONCORDARE un obiettivo realistico con il cliente.

- Chiedere al cliente su quale/i comportamento/i di movimento desidera concentrarsi. Creare con il cliente un obiettivo SMART che lo aiuti a raggiungere le raccomandazioni della linea guida (vedere il Foglio di lavoro per la definizione degli obiettivi). (di seguito sono riportati esempi di strategie per ciascun obiettivo)
- Ricordare al cliente che progredire verso **uno qualsiasi** degli obiettivi di movimento comporta comunque dei benefici per la salute.

ATTIVITÀ FISICA



Discutere i modi per aumentare il tipo e l'intensità dell'attività aerobica svolta ogni giorno.



Sviluppare un programma di allenamento di resistenza adeguato per il tuo cliente.



Discutere su come sostituire i periodi sedentari della giornata con attività leggere come stare in piedi.

SEDENTARIETÀ



Individuare i periodi della giornata in cui si è sedentari e discutere come sostituirli con altri comportamenti di movimento (ad esempio, in piedi).



Incoraggiarlo a tenere gli schermi lontani dalle camere da letto e dalle zone pranzo.



Incoraggiarlo ad alzarsi e a prendere un bicchiere d'acqua durante la giornata, oppure a usare la tecnologia per ricordarsi di fare delle pause.

DORMIRE



Fare in modo che sviluppi una routine rilassante per andare a letto, evitate il consumo di caffeina nel pomeriggio, niente tempo davanti allo schermo 30-60 minuti prima di andare a letto.



Incoraggiatelo ad andare a letto alla stessa ora ogni giorno.



Rendere importante l'intera giornata.

Obiettivo SMART:

PASSO 5: ASSISTERE il cliente ad aumentare la fiducia in se stesso e a superare le barriere.

- Per facilitare la discussione prendete in considerazione l'utilizzo di strumenti quali il foglio di lavoro "Decision Balance" (Bilancio decisionale) o lo strumento "Barriers to Physical Activity" (Ostacoli all'attività fisica).

PASSO 6: PROGRAMMARE un follow-up con il cliente (ad esempio, dopo 2 settimane).

Data e ora del follow-up: