

“Ons vak heeft iets magisch”

De Week van de Vaktherapie is dé gelegenheid om jezelf als vaktherapeut te profileren – samen met al je vakgenoten in het land. Laat je inspireren door de aanpak van één van hen. Lees hier wat Jimmie in 2024 samen met zijn collega's heeft gedaan tijdens de Week van de Vaktherapie en welke leuke resultaten dit gaf!

Waar werk je?

“In 2020 ben ik afgestudeerd als muziektherapeut aan de HAN in Nijmegen. Na verschillende banen heb ik in 2023 mijn plek gevonden bij ouderenzorginstelling Attent Zorg en Behandeling.

Attent heeft elf locaties en een eigen behandeldienst met tien vakgroepen. De behandeldienst bedraagt een krappe 100 man, waaronder zeven vaktherapeuten. We hebben bij Attent twee collega's psychomotorische therapie, twee beeldende therapie en drie muziektherapie.”

Hoe stond vaktherapie ervoor in de organisatie?

“Binnen Attent was de bekendheid met vaktherapie nogal wisselend. Volgens de organisatorische structuur dienden de verwijzingen te komen van de hoofdbehandelaar, de arts of specialist ouderengeneeskunde.

Wij als vaktherapeuten merkten echter dat ze niet allemaal even bekend waren met de mogelijkheden van ons vak. Dit zorgde ervoor dat ze vaktherapie vaak niet als optie herkenden bij een complexe casus. Of de vragen waren niet passend op therapeutisch vlak.”

Wat hebben jij en je collega's gedaan?

“We besloten actie te ondernemen: we zijn aan de slag gegaan met het maken van indicatiewijzers. We hebben de indicatiewijzers speciaal in de Week van de Vaktherapie uitgebracht.”

Elke dag van de week belichtten de vaktherapeuten een van de disciplines van vaktherapie. “De daarbij behorende indicatiewijzer konden we op die dag uploaden op het interne netwerk.”

De opmaak van de indicatiewijzers gebeurde in samenwerking met de afdeling communicatie van Attent. En die contacten wierpen ook hun vruchten af. “We zijn in het vizier gekomen van de communicatiemedewerkers die de Attent-podcast maken. Zij vonden het leuk om een podcast te maken over vaktherapie. Dit hebben we ook direct in de Week van de Vaktherapie aangekondigd. De aflevering zelf is uitgekomen in januari.” (Beluister hem [hier!](#))

Vaktherapie



**Niet praten, maar
juist doen en
ervaren!**

Bron: webpagina over vaktherapie van Attent

Dan is de Week van de Vaktherapie voorbij. Wat nu?

“Inmiddels hadden we van elke discipline binnen vaktherapie een vertegenwoordiger gekozen. Zo ontstond ons onofficiële 'PR-team'. Na de Week van de Vaktherapie en het uitbrengen van de indicatiewijzers wilden wij direct doorpakken. Dit hebben we gedaan door met de vakgroep artsen en de vakgroep psychologie afspraken te maken om voorlichting te komen geven over ons vak.”

Hoe hebben jullie je voorbereid op die gesprekken?

“Als voorbereiding hebben we een presentatie gemaakt. We hebben voornamelijk duidelijk proberen te maken wat ons vak inhoudt. We hebben laten zien wanneer welke discipline te indiceren en benadrukt hoe belangrijk het is om de juiste indicatie te stellen.

Dit zorgt ervoor dat er gericht behandeld kan worden. Dit helpt vervolgens om de wachtlijsten zo kort mogelijk te houden, het professioneel werken te verbeteren en zo de soms wat grijze scheidingslijn tussen agogiek en therapie beter te definiëren.”

Wat was het resultaat van de gesprekken?

“Over het algemeen was iedereen positief en nieuwsgierig. Ze stond open om meer te leren over het vak en hoe vaktherapie de cliënten binnen Attent kan helpen. Na de presentaties leken de nieuwe inzichten direct verschil op te leveren. We zagen binnen de disciplines een duidelijke groei in het aantal indicaties dat binnenkwam. Ook waren de hulpvragen vaak gericht en helderder.”



Bron: webpagina over vaktherapie van Attent



De presentaties zijn voorbij – wat dan?

“We benutten ook de mogelijkheden om spontaan in contact te komen met de betrokken artsen. Dat we elkaar al eens gezien en gesproken hebben, al is het kort, helpt hierbij. Op deze manier houden we de lijnen kort.

Het spontane contact met artsen gaat over casussen waarbij we betrokken zijn of over de situatie op een bepaalde locatie. Hierdoor blijft de bekendheid van vaktherapie groeien en ook het gevoel van betrokken samenwerking voor de cliënt.”

Toen kwam de podcast uit. Hebben jullie daar nog iets van gemerkt?

“Ja, de podcast heeft ook geholpen met bekendheid op de werkvloer. In het alledaagse werk zijn er meermaals opmerkingen gekomen van zorgcollega's die aangeven het erg leuk te vinden om over ons vak en de werkwijze van de vaktherapeut te horen.

Het heeft onze zorgcollega's, uiteindelijk de ogen en oren (en misschien ook wel handen) van het expertiseteam, handvatten gegeven om met andere ogen te kijken naar bewoners. Ze zagen vaak dat iemand bijvoorbeeld muziek leuk vond en opperden dan muziektherapie. Nu zie ik met regelmaat dat er juist bij de moeilijker casussen waarbij meer lijdensdruk speelt er aan de muziektherapie gedacht wordt.”



Waarom is profilering van vaktherapie zo belangrijk?

“Vaktherapie heeft constante profilering nodig om de meerwaarde ervan kenbaar te maken.” Uit het oog is uit het hart, dus je wilt in beeld blijven.

“De scheidingslijn tussen therapie en een activiteit is vaak heel dun voor hen die minder bekend zijn met vaktherapie. Daarom moeten wij als vaktherapeuten creatief en enthousiast blijven over het uitdragen van wat ons vak inhoudt.

Profilering kost tijd en er kan veel energie in gaan zitten. Dit moet niet ten koste gaan van tijd voor de cliënt, want dat is natuurlijk onze *core business*.”

Jimmie heeft veel goede tips voor vaktherapeuten. Eén daarvan:

“De Week van de Vaktherapie geeft een mooie gelegenheid voor extra inspiratie en ideeën om profilering op een andere manier aan te pakken.” Ook als je het als vaktherapeut moeilijk vindt om jezelf te profileren, kun je klein beginnen en zo toch meedoen. Jimmie geeft als tips:

“Blijf vertellen, blijf delen en neem je werk serieus. Neem deel aan overleggen en wees aanwezig. Vaak wachten we tot de wereld naar ons komt, maar deze heeft vaak een duwtje in de rug nodig. Weet ambassadeurs voor vaktherapie te vinden binnen je organisatie: mensen die weten wat voor meerwaarde je kunt hebben.

Bedenk dat ons vak iets 'magisch' heeft. Mensen vragen zich vaak af hoe het werkt, waarom het werkt enzovoorts. Gebruik dit in je profilering om de nieuwsgierigheid aan te wakkeren.”

**