



## Opdracht: Waar sta ik nu? Waar wil ik naartoe?

### Doel

Met deze opdracht wordt met de klant stilgestaan waar hij/zij nu staat en waar hij/zij graag naar toe wil werken. Doelstelling is vooral om te bekijken wat de klant kan vooruit helpen in het bereiken van zijn doelstellingen en te praten over zaken die hem/haar belemmeren (zijn dit correcte veronderstellingen? wat kan hiervoor gebeuren of worden aangepast? ...). De bemiddelaar kan – in overleg met de klant – bepalen welke acties kunnen worden genomen.

### Materiaal

Invulformulier

### Vragen bij verschillende luiken van het invulformulier

#### Waar sta ik nu?

Moedig de klant aan alles te noteren wat bij het horen/lezen van deze vraag in hem/haar opkomt. Indien de klant het moeilijk vindt om dit neer te schrijven, kan ook gevraagd worden om dit mondeling toe te lichten. Ook zaken die niet met arbeidsre-integratie te maken hebben, mogen worden genoteerd.

- Wat gaat er op dit moment wel (nog) goed?

MEDEFINANCIERING  
DOOR:



PARTNERS





- Zijn er momenten waarop je minder problemen ervaart?

### **Waar wil ik naartoe? Wat kan (nog) beter?**

- Wat hoop je te kunnen doen op werkvlak? Waar hoop je binnen zes maanden te staan?
- Waar droom je van?
- Wat zijn jouw ambities?
- Wat hoop je (opnieuw) te kunnen?
- Wat stel jij als doel voorop?
- Welk verschil zal dit maken voor jou?
- Wat wil je graag anders?

Probeer met de klant te bewaken dat dit zo concreet mogelijk wordt gemaakt.

### **Wat kan mij hierbij helpen? Wat heb ik hiervoor al gedaan?**

- Wat kan maken dat je een stap dichterbij komt bij wat je graag wil?
- Wat kan je hiervoor zelf doen?
- Wat heb je hiervoor al gedaan?
- Zijn er anderen die jou hierbij helpen of steunen?
- Wat heeft je al geholpen hierbij?
- Wat zal/kan een stapje in de goede richting zijn?
- Wat zal een teken van vooruitgang zijn?
- Hoe heb je voor elkaar gekregen dat iets gelukt is?



- Welke persoonlijke bronnen of krachten kan jij inzetten om dichterbij je doel te raken?

### **Zijn er obstakels die ik moet overwinnen om dichterbij mijn doel te komen?**

- Zijn er obstakels die ik moet overwinnen om dichterbij de gewenste situatie te raken?
- Zoja, welke?
- Zijn er zaken die mij (af)remmen?

Besprek met de klant dat het begrijpelijk is dat er zaken kunnen zijn die hem afremmen of doen twijfelen en dat het belangrijk is om deze ook binnen het gesprek te benoemen.



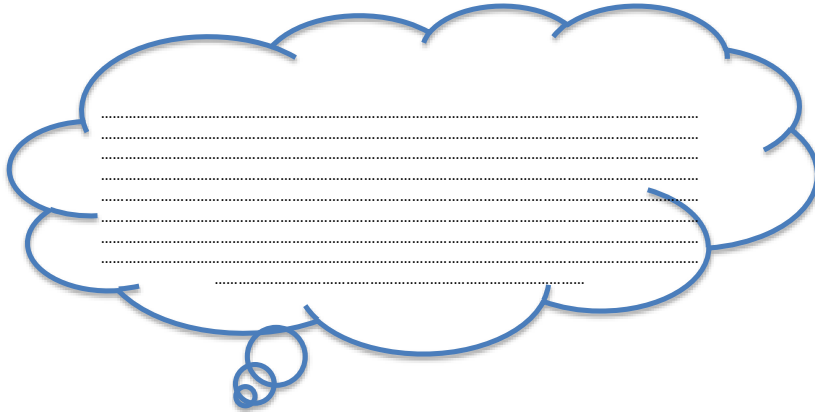


## Invulformulier voor de klant

Wat kan mij hierbij helpen?

Wat heb ik hiervoor al gedaan?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....



Zijn er obstakels die ik moet overwinnen om dichterbij mijn doel te komen?  
Zijn er zaken die mij (af)remmen?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Waar sta ik nu?  
Wat gaat er nog goed?

.....  
.....  
.....