

# Doelen stellen

## Praktijkoefening

In deze praktijkoefening willen we je uitnodigen om eens te oefenen met het stellen van concrete **doelen** samen met de klant. Het stellen van een doel geeft de klant en jou structuur en handvatten. Daarnaast helpt het met het versterken van de **intentie**.



In deze praktijkoefening gaan we kijken naar een manier om tot een **doel** te komen, namelijk een visualisatie. Deze visualisatie helpt met het versterken van de **intentie**. De doelen en dromen door de klant zelf bedacht worden. Dit versterkt de motivatie en **intentie** van de klant om ermee bezig te gaan.

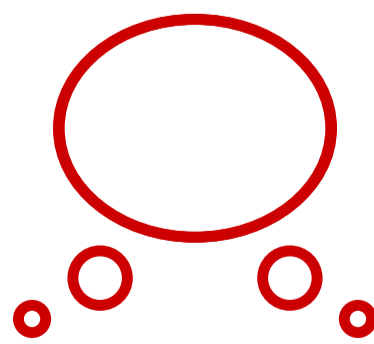
## Stap 1: visualiseren

Het stellen van een doel kan op verschillende manieren. Hieronder staat een visualisatieoefening die gebruikt kan worden om samen met een klant tot een doel te komen. Dit is een voorbeeld van hoe je samen met de klant tot doelen en acties kan komen. Heb jij een manier die goed voor jou werkt, blijf dit vooral doen!

Lees de onderstaande tekst voor aan de klant. Vraag de klant zich helemaal in te leven!

*Ik wil jullie vragen je volledig in te leven in de volgende situatie: Je hebt zojuist de Staatsloterijjackpot gewonnen. Je ontvangt 20 miljoen euro! Het is geweldig! Je kunt van alles realiseren waar je altijd naar verlangde: Je koopt een mooi huis, doet je familie ook een prachtig huis cadeau, je gaat heerlijk, maandenlang op vakantie, maakt een wereldreis, deelt veel uit aan familie, vrienden, je geniet enorm – hebt geen enkele geldzorgen meer, alle rekeningen kun je betalen. Je schenkt aan vele goede doelen en nog heb je geld genoeg om nooit meer te hoeven werken voor een goed inkomen. Nadat je alle reizen hebt gemaakt, aan iedereen die je wilt hebt geschonken, hebt genoten van niets doen, je hebt alles gekocht waar je altijd naar hebt verlangd ga je nadenken over de toekomst. Wat ga je dan doen?*

Dromen zonder belemmeringen is niet alleen leuk om te doen, het heeft ook een functie: het maakt prioriteiten inzichtelijk. Neem de klant hierin mee.



Laat de klant zijn dromen of toekomstplannen opschrijven. Vraag door waar ze vandaan komen en wat de klant eruit haalt als hij deze droom kan realiseren.

# Doelen stellen

## Praktijkoefening

### Stap 2: terug naar de realiteit

Helaas wint de klant natuurlijk niet echt €20 miljoen. De tweede stap is erop gericht te kijken welke onderdelen of achterliggende aspecten van de dromen wel blijven staan. Welke kunnen meegenomen worden in de zoektocht naar werk bijvoorbeeld?

Lees de onderstaande tekst voor aan de klant. Vraag de klant zich helemaal in te leven!

Helaas, de vlieger gaat niet op! Het lotnummer van je staatslot klopte toch niet. De dromen zoals je ze hebt genoteerd zijn niet te realiseren. De grote vraag is nu: Kijk eens naar de dromen die je in je wolk hebt genoteerd. Welke onderdelen/ aspecten van je dromen kun je wel realiseren. Wat vertellen jouw dromen over je wensen, over je belangstelling? Over wat je echt wilt? Wat je echte, misschien wel stiekeme doel is? Je dromen krijg je niet voor niets. Elke fantasie/ droomwens van jou heeft je iets te vertellen. Een droom kan je op heel veel dingen wijzen en voor veel dingen symbool staan. Daarom is het niet alleen leuk, maar ook belangrijk om je droomwensen eens nader te bekijken. Je kunt er een schat aan inspiratie, enthousiasme en onvermoede inzichten mee opgraven!

Laat de klant de toekomstplannen opschrijven zonder de loterij te hebben gewonnen. Vraag door naar de onderliggende waarden en hoe deze inzetbaar kunnen zijn in andere situaties. Bijvoorbeeld een persoon die aangeeft een buurthuis te openen, waar iedereen altijd welkom is. Daaruit blijkt dat hij sociaal werk en inclusiviteit belangrijk vindt.

### Stap 3: vertalen naar doelen en acties

Bij de laatste stap wordt er concreet gekeken naar welke dromen naar doelen omgezet worden. Hiervoor kan je de onderstaande pagina gebruiken om samen met de klant in te vullen. Denk hierbij aan:

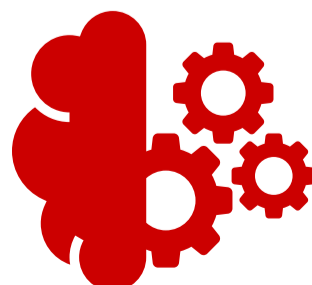
Probeer de doelen en acties concreet te krijgen: SMART



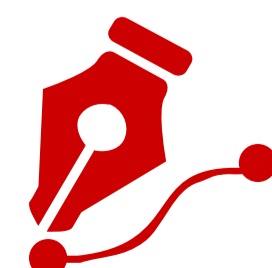
Vraag wat de klant kan helpen de eerste actie te doen



Laat de klant alle doelen en acties terug lezen op het einde



Vraag de klant het te ondertekenen om intentie te versterken





# Doelen formuleren

## Doelen

Mijn einddoel is

---

---

---

---

---

---

---

---

Over 3 maanden wil ik bereikt hebben dat

---

---

---

---

---

---

---

---

Deze week wil ik bereikt hebben dat

---

---

---

---

---

---

---

---

## Acties

Op lange termijn

---

---

---

---

---

---

---

---

Op de middellange termijn

---

---

---

---

---

---

---

---

Op de korte termijn

---

---

---

---

---

---

---

---