

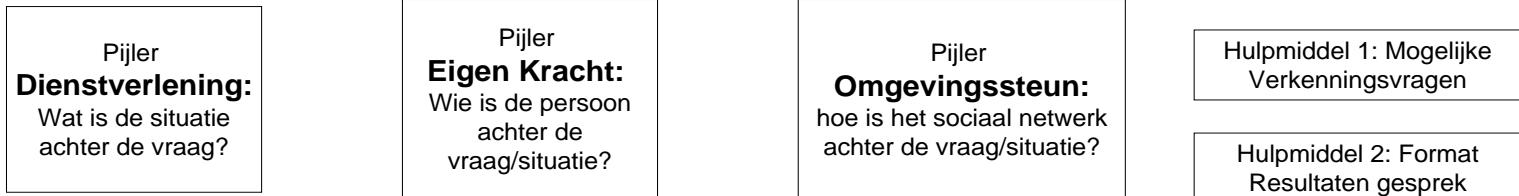


Het **DOEL** van de activeringsmethodiek (Haags) ZOEKEN is dat door het **samenspel** tussen gespreksvoerders en klanten in het sociaal domein de kans zo groot mogelijk wordt dat de klant met diens vragen zoveel mogelijk **in het spoor** komt van de eigen kracht en het sociaal netwerk. Een van de onderdelen van dit samenspel is de fasegewijze gespreksvoering, die in het trajectschema hieronder kort wordt weergegeven.

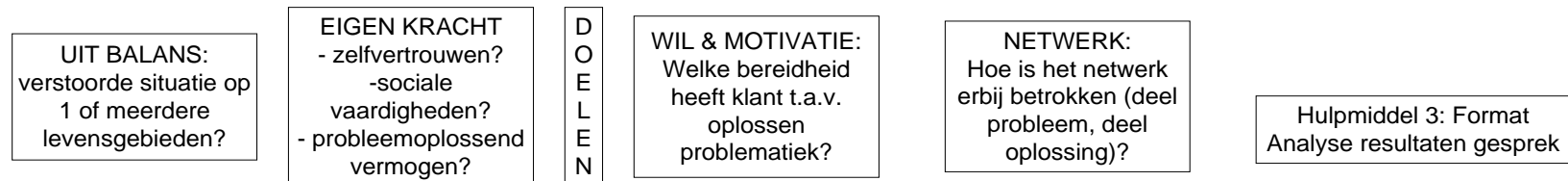
## Trajectschema Vraagverheldering & Empowerment in Haags ZOEKEN

### EMPOWEREND VRAAGVERHELDEREN

#### Fase I. Verhelderen



#### Fase II. Analyseren



### EMPOWEREN

#### Fase III. Actie- planning

