










# Informatie over activeringsmethodiek ZOEKEN voor het klantgesprek in het sociaal domein in 9 vragen & antwoorden.

I. Mouris, november 2017 | [info@mourispb.nl](mailto:info@mourispb.nl) ZOEKEN staat voor Zicht Op Eigen Kracht En Netwerk.

 <p><b><u>Op welk probleem geeft ZOEKEN antwoord?</u></b></p> <p>Door omstandigheden als een terugtrekkende overheid (Participatiesamenleving!) en een complexere/digitale wereld, groeit de groep kwetsbare mensen en neemt dus de druk op het sociaal domein toe. Burgers die hun verantwoordelijkheid wel kunnen maar niet willen nemen, drukken nodeloos op publieke middelen, mogelijk ten koste van burgers voor wie eigen regie echt (nog) een brug te ver is.</p>	 <p><b><u>Wie werken met ZOEKEN?</u></b></p> <p>ZOEKEN wordt in met name Rotterdam en Den Haag gebruikt door sociaal werkers en zorgcoördinatoren. In 5 jaar tijd zijn er in Nederland zo'n 1.300 beroepskrachten en stagiaires getraind in het werken met ZOEKEN. Welzijnsorganisatie Xtra/Den Haag benoemt in 2014 ZOEKEN tot De methodiek voor haar Servicepunten XL. Ook voor gemeenten zijn in het kader van de Wmo en de 3 decentralisaties trainingen verzorgd.</p>	 <p><b><u>Aanleiding: wie heeft ZOEKEN laten ontwikkelen?</u></b></p> <p>ZOEKEN is door Mouris Projecten Bureau ontwikkeld in 2011 in opdracht van de gemeente Rotterdam, vanuit de behoefte aan een gespreksmethodiek voor de VraagWijzers Rotterdam, te vergelijken met de Servicecentra XL in Den Haag. Vraagverhelderen en empoweren stonden daarbij centraal. Vanaf 2013 is ZOEKEN binnen de Haagse welzijnsorganisatie Xtra d.m.v. een traject voor implementatie en borging uitgewerkt tot wat het nu is, DE activeringsmethodiek voor het klantgesprek in het sociaal domein.</p>
 <p><b><u>Is ZOEKEN ook voor de Zorg van waarde?</u></b></p> <p>ZOEKEN is in eerste instantie ontwikkeld voor Welzijn, maar is ook voor de zorg bruikbaar! Ook hier wordt nl. de noodzaak voor het voeren van een goed 'keukentafelgesprek' gevoeld en is het van belang om het zelfmanagement van de cliënt en diens naasten te versterken. Op ZOEK gaan naar de situatie, de persoon en het netwerk achter de zorgvraag is daarbij belangrijk.</p>	 <p><b><u>Wat zijn de Doelen van ZOEKEN?</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Klanten/burgers leunen niet meer onnodig en ongewenst achterover, maar nemen zelf verantwoordelijkheid voor hun eigen situatie en gaan in beweging komen. Zonder beweging geen eigen kracht!</li><li>2. Meer zelf- en samenredzame klanten/burgers: die sterker, zelfverzekerder en beter het leven van alle dag aankunnen, ondersteund waar dat nodig is, en daar gelukkiger van worden.</li></ol>	 <p><b><u>Welke producten heeft ZOEKEN inmiddels in huis?</u></b></p> <p>Methodiekbeschrijving, Werkboeken, trainingsmateriaal, hulpmiddelen (ZOEKEN-matrix, registratiesysteem, banners etc.), trainingen, lesmodules, coaching on the job, interne audits etc. Momenteel wordt gewerkt aan een ZOEKEN-dossier, dat voorjaar 2018 uit gaan komen. Xtra bereidt samen met Ina Mouris een project E-learning en Haags ZOEKEN voor, samen met Menskracht van ROC Mondriaan Den Haag. Streven is om ZOEKEN in 2018 opgenomen te krijgen in de Database van Movisie inzake Goedbeschreven interventies.</p>
 <p><b><u>Waarom streeft ZOEKEN naar activering?</u></b></p> <p>ZOEKEN neemt niet (meer) alles van mensen over, omdat zij wellicht meer kunnen dan zij zelf denken. ZOEKEN biedt ondersteuning om deze uitdaging aan te (durven) gaan. ZOEKEN richt zich eerst op de kracht en de mogelijkheden van mensen. Eigenwaarde en zelfvertrouwen zijn immers belangrijk voor het kunnen aanpakken van ongewenste situaties/problemen en verdere groei en ontwikkeling. ZOEKEN stimuleert mensen om het maximale uit zichzelf te halen, omdat dit niet alleen stimulerend is voor henzelf, maar ook voor hun netwerk, de buurt en voor de samenleving als geheel.</p>	 <p><b><u>Welke resultaten levert ZOEKEN op?</u></b></p> <p>Casuïstiek laat zien dat het gebruik van ZOEKEN zeker bij kan dragen aan de activering van klanten. ZOEKEN wordt volgens bv. recent onderzoek van Movisie succesvol ingezet bij de interventie om eenzame ouderen te koppelen aan bezoekvrijwilligers. Nog meer onderzoek: de hogeschool Den Haag/Leiden + Xtra onderzoeken in het project <i>Op zoek naar de nieuwe professional 2.0</i> in hoeverre de doelen van ZOEKEN bij burgers gerealiseerd worden. Resultaten worden eind 2017 – 2018 verwacht en deze zullen met Xtra worden gedeeld.</p>	 <p><b><u>Wat zijn de Werkzame bestanddelen van ZOEKEN?</u></b></p> <p>Bij ZOEKEN wordt ervan uitgegaan dat eerst de gespreksvoerder (sociaal werker, zorgprofessional etc.) moet kantelen, alvorens de klant in beweging kan komen. ZOEKEN sluit aan bij waar de klant zich bevindt en wat hem/haar interesseert en stimuleert. Wat is het belang voor de klant; het aloude <i>What's in it for me?</i> ZOEKEN verbindt de organisatie, het primair proces, de gespreksvoerders en de klanten met elkaar. ZOEKEN bouwt voort op reeds in Nederland bestaande (gefragmenteerde) kennis en verbindt deze om van 1+1=3 te maken.</p>