










Matrix ZOEKEN-gesprek op basis van de leefgebieden¹

Naam Klant:

Naam medewerker:

Naam Locatie.....



 Situatie Fysieke/mentale gezondheid	 Situatie Opvoeding, relaties en sociale verbanden	 Situatie Administratie en financiën
 Situatie Algemene dagelijkse en huishoudelijke levensverrichtingen	 Situatie Eigen kracht en sociaal netwerk	 Situatie Wonen, woonomgeving en veiligheid
 Situatie Mobiliteit binnen/buitenshuis - vervoer	 Situatie Zingeving en inspiratie	 Situatie werk, opleiding en bezigheden

Welke organisaties zijn al in beeld?

Ruimte voor verdere aantekeningen:

¹ Het is aan de gespreksvoerder om in te schatten 'hoe diep en hoe breed' men in de leefgebieden met een ZOEKEN gesprek gaat. Wel altijd alert zijn op de eigen kracht van de klant en diens sociaal netwerk en hoe die 'verborgen krachten' aanbeoordeld kunnen worden.