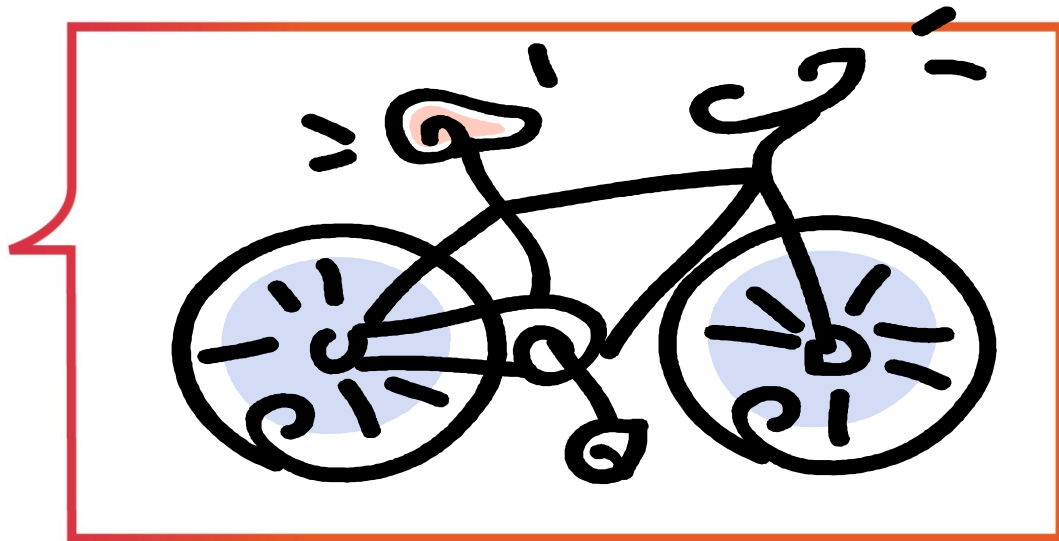


# INTRODUCTIE



## ONTSTAAN VAN HET AANBOD

### **“ SAMEN STERK, MET UW EIGEN NETWERK ”**

- IDEE ONSTAAN ZOMER 2012 n.a.v. WELZIJN NIEUWE STIJL
- AANBOD REGULIER AMW
- GROEP: - 5 BIJEENKOMSTEN
  - WERKEN AAN VERSTERKEN EIGEN KRACHT  
IN KAART BRENGEN NETWERK
  - GROEPSGESPREK, OEFENINGEN EN  
THUISOPDRACHTEN

## WAT IS NIEUW?

**NIEUW =**

CENTRAAL STAAT **NIET** DE HULPVRAAG VAN DE CLIENT,  
MAAR **EXPLICIET** HET VERSTERKEN VAN **EIGEN KRACHT**  
EN HET IN KAART BRENGEN EN INZETTEN VAN HET  
SOCIALE **NETWERK**

## DE PRAKTIJK

- GROEP EIND 2012 ALS PILOT in NIEUWEGEIN
- 8 DEELNEMERS
- VERWIJZING DOOR INTERNE COLLEGA'S,  
m.n. op “ deze client heeft geen netwerk”
- GROEPSINTAKE : 1 DEELNEMER
- AANWEZIGHEID : gemiddeld 4 deelnemers

## ONTDEKKINGEN

### - VOOR AANVANG VAN DE GROEP:

VAN BELANG OM HELDER TE ZIJN (naar cliënten en verwijzers)  
WAAROM *DIT* AANBOD *NU* ?

UITGESTELDE BEHOEFTE BEVREDIGING

## VERVOLG ONTDEKKINGEN

### **TIJDENS DE BIJEENKOMSTEN:**

- DE ' FIETS' IS PROMINENT AANWEZIG
- VOOR DEELNEMERS WAS HET DOEL NOG ONVOLDOENDE HELDER ( VERBINDING!)
- HET DRAAIBOEK VOOR DEZE GROEP TIJDENS DE 1ste BIJEENKOMST AL LOSGELATEN
- DE GROEP FUNGEERT ALS ' OEFEN' NETWERK
- KRACHT VAN DE GROEP

## METHODISCH

### **OP 2 SPOREN REAGEREN:**

- AANDACHT VOOR HET VERHAAL VAN DE CLIENT**
- EIGEN KRACHT EN NETWERK**

**STEEDS TERUG VAN INDIVIDUEEL VERHAAL NAAR  
VERBINDING MET DE GROEP EN HET THEMA (EIGEN  
KRACHT/NETWERK)**

**DREMPELS NEMEN (: JA,MAAR....)**

**CONCENTRATIE, FLEXIBILITEIT, IMPROVISEREN**

## VRAGEN VOOR DE ZAAL

**WAT KAN EEN GOEDE TITEL ZIJN VOOR DEZE GROEP?**

**HOE MAAK JE CLIENTEN ENTHOUSIAST VOOR DIT AANBOD?**

**WAT IS VAN BELANG OM ALS VERWIJZER OVER DIT AANBOD TE WETEN?**