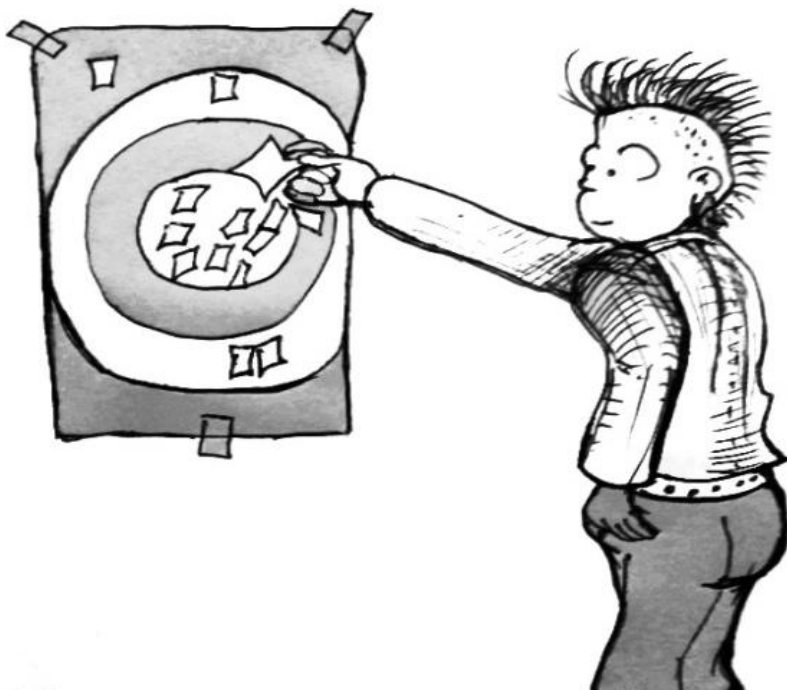




# Samenvatting van de werkwijze



**Ontmoeten ~ Netwerkatlas ~ Meedenkbijeenkomst ~ Basisteam**



# Samenvatting van de werkwijze

*Professionele hulpverleners zijn altijd passanten. Ze zijn niet 24 uur per dag, levenslang en levens-breed in de directe omgeving van de klant aanwezig. Hierdoor bieden zij geen echte continuïteit. Familie en vrienden zijn vaak langduriger met elkaar verbonden en staan dichterbij de klant. De motieven en perspectieven van belangrijke personen uit het sociaal netwerk, verschillen doorgaans ook van de professional.*

## Basishouding

Binnen de werkwijze Sociale Netwerk Versterking verkennen en versterken klanten hun reeds aanwezige zelf- en samenredzaamheid.

Mensen zijn heel goed in staat om met hun sociale omgeving zélf besluiten te nemen, passende oplossingen te vinden en plannen te maken voor de kwesties in hun leven.

In de samenwerking met de klant beperkt de basishouding van de professional zich tot die van procesbegeleider. Iedere klant wordt vanuit deze basishouding tegemoet getreden.

Omdat Sociale Netwerk Versterking soms om een kanteling vraagt in de basishouding, attitude en verwachtingen van zowel de klant als de professional, spreken we niet van een methodiek, maar van een manier van werken.

## De werkwijze

Vier fasen Sociale Netwerk Versterking:

1. Ontmoeten
2. Netwerkatlas
3. Meedenkbijeenkomst
4. Basisteam

De klant verkent en werkt samen met zijn sociale netwerk. Samen met het netwerk neemt hij besluiten en maakt hij, zonder de aanwezigheid van professionals, een plan voor de toekomst. In het plan staat wie welke taken uitvoert. Een klein team, bestaande uit de klant, mensen uit het netwerk en eventuele professionals, volgt de uitvoering en borging van de plannen

en stelt deze waar nodig bij.

### 1. Ontmoeten

Vijf kernwaarden Sociale Netwerk Versterking:

1. Transparantie
2. Verantwoordelijkheid
3. SamenRedzaam
4. Mensgericht
5. Veiligheid

De focus ligt bij de eerste ontmoeting op het contact met de klant en zijn aanwezige krachten, en is niet gericht op het onderzoeken van de precieze hulpvraag. Wat lukt al wel?

Ieder mens heeft een verhaal. Zónder pen, papier, dossier- of voorkennis luistert de procesbegeleider bij het eerste contact zo open mogelijk naar dit verhaal.

In ieders leven zijn er mensen die belangrijk zijn, mensen die je leven beïnvloeden, je verleden, heden en toekomst meeschrijven. Sommige van deze mensen zie je dagelijks, jaar in jaar uit, sommigen minder langdurig en minder frequent. Je hebt hierin je gezin en je familie, maar ook je burens, je voetbalcoach, je collega, de dominee, de winkeljuffrouw, .... Dit noemen wij ons sociale kapitaal.

Belangrijke mensen in het leven van de klant kunnen aan de hand van hun perspectieven het verhaal aanvullen en verrijken. Zij kennen de klant over het algemeen veel langer en op een andere manier dan de professional: Hij is slechts een passant.

Wanneer het verhaal direct bij het eerste contact wordt gereduceerd tot een 'hulpvraag', worden verantwoordelijkheid,

creativiteit en eigenaarschap van de klant al bij voorbaat buitenspel gezet. Een passend 'hulpaanbod' is snel door de professional gevonden en ingeregeld. Daarnaast herkennen veel klanten hun verhaal niet meer in een statig geformuleerde hulpvraag.

## 2. Netwerkatlas

Vijf instrumenten:

1. De basisposter
2. De familiekaart
3. De relatiekaart  
De digitale relatiekaart
4. Het contactschema
5. De gebeurteniskaart

De netwerkatlas bevat praktische instrumenten waarmee de klant, samen met steunfiguren, zijn verhaal en kwesties kan verhelderen. Hij kan met behulp van de instrumenten zijn vragen en sociaal kapitaal verder verkennen. Dit als voorbereiding op de meedenkbijeenkomst, waarin aan een ruimere kring binnen het netwerk wordt gevraagd mee te denken over een plan voor de toekomst.

Het maken van de netwerkatlas heeft als effect dat de klant en zijn omgeving echt eigenaar zijn en blijven van de wensen en vragen die centraal staan.

Bij het samen maken van de netwerkatlas blijkt ook het proces al tot netwerkversterking te leiden: klanten visualiseren hun netwerk en levensgebeurtenissen op eigen wijze op grote posters en komen letterlijk in beweging. Deelnemers vinden het soms confronterend, maar dikwijls ook leuk om dit te doen. Het samen doelgericht actief zijn, versterkt onderlinge relaties en banden.

## 3. Meedenkbijeenkomst

De meedenkbijeenkomst kent over het algemeen de volgende stappen:

- Opening en welkom
- Voorstellen en verwachtingen
- Vragen voor het plan
- Informatieronde
- Privétijd

- Presentatie van het plan
- Samenstellen basisteam

*Opening en welkom:*

Gezinsleden, familieleden, vrienden, collega's, burens en andere belangrijke mensen worden door de klant uitgenodigd op de meedenkbijeenkomst om mee te denken over een plan voor de toekomst. Ook kinderen doen mee.

Bij het werken vanuit Sociale Netwerk Versterking wordt in principe altijd een meedenkbijeenkomst georganiseerd aangezien de werkwijze een besluitvormingsmodel voor de klant is.

*Vragen voor het plan:*

In de meedenkbijeenkomst staan de vragen van de klant centraal, waarvoor besluiten, oplossingen en plannen worden gemaakt. De vragen heeft de klant al van tevoren opgesteld met behulp van de basisposter.

Tijdens de meedenkbijeenkomst denkt iedereen mee over een plan voor de toekomst. Het ervaren van gezamenlijke verantwoordelijkheid en eigenaarschap is cruciaal bij de uitvoering en duurzaamheid van het plan.

*Informatieronde:*

Om een plan succesvol te laten zijn, kan bepaalde informatie voor het uitwerken van het plan noodzakelijk zijn. Denk hierbij aan onderwerpen als: de mogelijkheden van professionele ondersteuning of extra uitleg over een beperking. De deelnemers kunnen aan de klant en de professionals vragen stellen.

Het kan voorkomen dat bijvoorbeeld een curator of Bureau Jeugdzorg bepaalde randvoorwaarden stelt aan de inhoud van het plan, de zogenoemde piketpaaltjes. Binnen de piketpaaltjes kan de klant met behulp van zijn omgeving zijn eigen plan vorm geven.

*Privétijd:*

De klant neemt met zijn omgeving de besluiten in de privétijd; de procesbegeleider en eventuele professionals zijn niet bij deze besluitvorming aanwezig. De afspraken die worden gemaakt, worden genoteerd en vormen het plan voor de toekomst.

#### *Presentatie van het plan:*

De procesbegeleider sluit weer aan als de klant klaar is om het plan te presenteren. De procesbegeleider oordeelt niet inhoudelijk over het plan; ieder plan is goed. Wel kan de procesbegeleider helpen het plan te concretiseren door vragen te stellen.

Alleen wanneer vooraf piketpaaltjes zijn geformuleerd vanuit een verplicht kader, wordt het plan ter goedkeuring aan de betreffende professionals gepresenteerd.

#### *Samenstellen basisteam:*

In de meedenkbijeenkomst stellen klant en deelnemers een basisteam samen. De personen in dit team bewaken de voortgang van het plan, en stellen waar nodig plannen bij. Na de presentatie van het plan wordt een datum gepland voor de eerste bijeenkomst van het basisteam.

## 4. Basisteam

Twee functies van het basisteam:

1. Het plan borgen en eventueel bijstellen
2. De samenwerking borgen en afstemmen

#### *Het plan:*

Personen en hun situatie zijn veranderlijk. Dit geldt voor zowel de klant als voor de mensen uit zijn netwerk. Vragen kunnen veranderen of er kunnen nieuwe zorgen bij komen. Sommige afspraken binnen een plan zijn op een bepaald moment niet meer nodig of passend.

Het basisteam bespreekt de voortgang van het gemaakte plan met elkaar. Het succes en de duurzaamheid van het plan wordt ervaren als een gezamenlijke verantwoordelijkheid.

Wat gaat al goed en wat heeft nog aandacht nodig? Het basisteam kan het gemaakte plan eventueel bijstellen.

#### *De samenwerking:*

Het basisteam zorgt ervoor dat de samenwerking tussen klant, netwerkleden en eventuele professionals optimaal verloopt: wie doet wat, waar, wanneer en hoe? Zo kan worden voorkomen dat er

voor sommige delen van het plan geen verantwoordelijkheid wordt gedragen of niemand zich eigenaar voelt.

De procesbegeleider neemt niet vanzelfsprekend deel aan het basisteam. Wel biedt hij aan om bij de eerste bijeenkomsten aanwezig te zijn om de klant te faciliteren bij het behouden van de eigen regie.

Het uiteindelijke doel van de procesbegeleider is om zichzelf overbodig te maken en de klant en zijn situatie los te laten.

Dit blijkt niet altijd eenvoudig. Het vraagt om een wezenlijk vertrouwen in de zelf- en samenredzaamheid van het basisteam.

## Vierdaagse basistraining MEE Sociale Netwerk Versterking

Vier trainingdagen:

- Dag 1: Ontmoeting
- Dag 2: Netwerkatlas
- Dag 3: Meedenkbijeenkomst
- Dag 4: Basisteam

De trainingdagen lopen parallel aan de fasen van de werkwijze. Binnen en buiten de training maken deelnemers direct de vertaalslag van de basisvisie naar de eigen praktijk: leren door doen, ervaren en delen.

De trainer reikt instrumenten aan uit de netwerkatlas, maar laat de deelnemers ook hun reeds aanwezige kennis, ervaring en instrumenten met elkaar delen.

De focus ligt tijdens de training niet op de bezwaren of eventuele winst voor de professional. Belangrijker is de open dialoog met elkaar vanuit het perspectief van de klant en zijn/haar sociaal netwerk.

Hoe groot of klein zien professionals zelf de eigen rol als zij deze bekijken vanuit het perspectief van de klant?

*MEE Plus Groep is een erkend opleidingsinstituut en CRKBO-gecertificeerd.*

# Sociale Netwerk Versterking

Het proces in vier fasen

