



Enkele ervaringen van medewerkers die in Hoogeveen en Zwolle met hulpmiddelen uit de werkmethode aan de slag zijn gegaan:

*"We worden geprikkeld om met een 'andere bril' naar onze dagelijkse contacten met klanten te kijken. Ook realiseren we ons dat we snel handelen en (te?) snel met onze oplossing komen."*

*"Waarom bieden we nog zorg?"*

*"Zouden we vanaf het begin af aan niet alerter moeten zijn om niet teveel zorg te bieden, maar alleen dat te doen wat nodig is?"*

*"Hebben we voldoende oog voor de zelfstandigheid van onze klanten?"*

*"Het geeft mij ideeën hoe ik met de klant in gesprek kan gaan over wat ik signaleer."*

*"Ik dacht dat ik al veel aandacht had voor leefstijl maar door het project ben ik me ervan bewust geworden dat dit nog meer mogelijk is en weet ik ook beter hoe ik dat kan doen."*

# Aandacht voor (on)gezonde leefstijl in zorg en welzijn

Voor medewerkers uit zorg en welzijn is een werkmethode opgesteld om in de dagelijkse contacten met klanten aandacht te hebben voor de leefstijl. Voor je ligt het zakboekje met een beknopte weergave van de werkmethode voor medewerkers in de (thuis)zorg.

In de 'visie op zorg' van Icare komt aandacht voor welbevinden naar voren bij de thema's kwaliteit van leven, zelfmanagement en preventie. We willen hier in onze dagelijkse zorgverlening aandacht voor hebben. Maar hoe doe je dat nou? Hoe signaleer je bewust? Hoe pak je dat als team op? Hoe pas je dat in in het zorgplan?

Een praktisch handvat is de werkmethode 'Aandacht voor leefstijl in zorg en welzijn', waarin in zeven stappen beschreven is hoe je aandacht kunt hebben voor preventie in de zorg, samen met je collega's en klanten. Met dit zakboekje word je uitgenodigd om na te denken over toepassing van deze stappen in je dagelijkse praktijk.

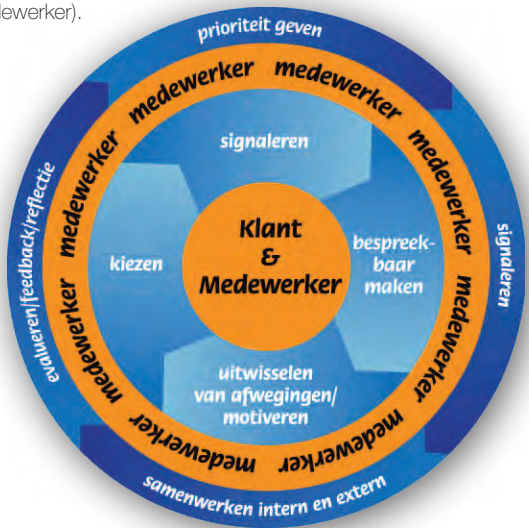
# De zeven stappen van de werkmethodiek

In de werkmethodiek staat het contact tussen de klant en de medewerker centraal. De stappen die je daarbij als klant en medewerker zet, staan rondom de oranje binnencirkel (klant en medewerker).

- signaleren
- bespreekbaar maken
- uitwisselen van afwegingen, motiveren
- kiezen

Om daadwerkelijk deze gesprekken te voeren en ook te blijven voeren is afstemming met je collega's van belang. De stappen die je samen met collega's zet, zie je weergegeven rondom de buitenste oranje cirkel (medewerker medewerker).

- prioriteit geven
- samenwerken
- evalueren, feedback, reflectie



## **Hoe werkt het zakboekje?**

Verderop in het zakboekje is per stap beschreven hoe je er mee aan de slag kunt gaan. Je ziet daarin ook gekleurde regels staan. Dit zijn de hulpmiddelen die je bij de stappen kunt gebruiken. Deze hulpmiddelen staan in de 'werkmethoediek aandacht voor leefstijl in zorg en welzijn'. De citaten aan het eind van elke stap zijn ervaringen van Icare medewerkers uit Zwolle en Hoogeveen die hulpmiddelen van de werkmethoediek gebruikt hebben.

## **Hoe kun je aan de slag met de werkmethoediek?**

Ga als team met de zeven stappen aan de slag. Tijdens een teamoverleg of weekstart kun je met elkaar in gesprek gaan over jullie huidige aanpak. Daarbij kun je verbeterpunten vaststellen en met deze verbeterpunten aan de slag gaan. Een methode om dit als team op te pakken is door middel van ontwikkeling in de praktijk. In de 'Toelichting bij de werkmethoediek' is uitgewerkt hoe je dat als team op kunt pakken.

## **Waar vind je de werkmethoediek?**

De 'werkmethoediek aandacht voor leefstijl in zorg en welzijn' en de 'toelichting bij de werkmethoediek' vind je op het kantoor, op intranet en via [www.awtgezondheidichtbij.nl](http://www.awtgezondheidichtbij.nl).

## Open deuren?

De beschrijvingen bij de stappen en bij de hulpmiddelen lijken soms open deuren. Je zult bij het lezen af en toe denken 'maar dat doen we toch al?'. Bij het ontwikkelen van de stappen en de hulpmiddelen kwam echter naar voren dat we vaak 'denken dat we het doen' zonder dat we het ook 'echt doen'. Dit klinkt waarschijnlijk nog wat vaag. We geven enkele voorbeelden.

### **Wat zijn de behoeften van mijn klanten?**

We zijn ons er allemaal van bewust dat we zorg willen verlenen die bijdraagt aan het versterken van de eigen kracht van de klant (zelfmanagement). We willen daarbij ook aansluiten bij de behoeften van de klant. Maar weet je ook echt wat de persoonlijke behoeften van de klant daarbij zijn? Hoe weet je dat dan? Weet je dit omdat je dat gevraagd hebt? Of denk je dit te weten op basis van je ervaringen met andere klanten? De 7 stappen prikkelen je als medewerker of team om bewuster bij het perspectief van de klant stil te staan.

## **Reparatiereflex**

Vaak is het voor ons als medewerkers heel duidelijk wat het probleem bij de klant is. We komen als medewerkers ook al snel met oplossingen voor de klant. Maar is er in de beleving van de klant ook sprake van een probleem? Wat is in de beleving van de klant dan het probleem? Komt het probleem van de klant overeen met het probleem van de medewerker? De 7 stappen stimuleren je om hierover na te denken. Hiervoor zijn bij de stappen de principes van gedeelde besluitvorming gebruikt.

## **Wiens afspraak is het?**

Soms doen klanten niet wat er afgesproken is. Herken jij dat ook? Wanneer klanten afspraken niet nakomen, kun je dan ook aangeven wiens afspraak het is? Weet je ook nog hoe de afspraak tot stand gekomen is? Welke afspraak heeft de klant met jou?

Is de afspraak ontstaan na uitwisseling van afwegingen tussen klant en medewerker? Heb je als medewerker samen met je klant verschillende oplossingen verkend? Of is de afspraak vooral voortgekomen uit jouw advies, waarbij jij jouw advies tot afspraak hebt gemaakt? De 7 stappen dagen je uit om kritisch te kijken naar je eigen manier van werken.

# Een voorbeeld uit de praktijk van de thuiszorg

Een mevrouw van 72 jaar die alleen thuis woont. Zij ontvangt dagelijks thuiszorg vanwege haar incontinentie en regelmatig terugkerende wonden aan haar benen.

## ► **Prioriteit**

Geef je als team ook prioriteit aan aandacht voor (on)gezonde leefstijl bij klanten?

## ► **Samenwerken**

Ben je er als team ook op gericht om met de klant samen te werken? Heb je als medewerker en als team inzicht in de mogelijkheden die in de wijk beschikbaar zijn voor het bevorderen van een gezonde leefstijl?

## ► **Signaleren**

Wat valt je feitelijk op als medewerker? Gebruikt mevrouw haar rollator? Hoe doet ze dat? Je ziet dat uit de glazen met drinken weinig gedronken is. Hoe reageert mevrouw op deze glazen met drinken?

## ► **Bespreekbaar maken**

Maak je dat wat je feitelijk signaleert ook bespreekbaar? Hoe ervaart mevrouw het om met de rollator te lopen? Wat vindt mevrouw ervan dat elk zorgmoment meerdere glazen met drinken voor haar gevuld worden?



**Onlangs is zij gevallen. Zij loopt sindsdien met een rollator. Bij het zorgcontact staan glazen met drinken vaak nog gevuld voor mevrouw op tafel.**

Nodig je mevrouw ook uit om met jou in gesprek te gaan over wat haar opvalt?

### ► **Uitwisselen van afwegingen/motiveren**

Wat zijn de afwegingen van mevrouw? Worden de persoonlijke afwegingen van mevrouw en de professionele afwegingen van de medewerker met elkaar uitgewisseld? Is mevrouw gemotiveerd om met het gebruik van de rollator of het drinken aan de slag te gaan?

### ► **Kiezen**

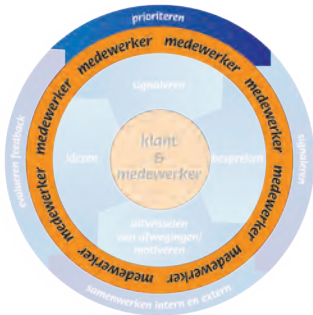
Wat zijn mogelijke acties of interventies voor een juist gebruik van de rollator of het stimuleren van het drinken, die bij mevrouw passen? Tot welke keuze komen mevrouw en de medewerker?

### ► **Evalueren**

Zijn er tussen mevrouw en medewerker afspraken gemaakt over de manier waarop de keuzes geëvalueerd worden en op welk moment? Worden aandachtspunten uit evaluaties ook op het niveau van het team met elkaar gedeeld?

# Prioriteit geven

**Niveau:**  
**medewerker - medewerker**



## Doel

Ik heb in mijn dagelijkse werk aandacht voor het bevorderen van een gezonde leefstijl van mijn klanten op een manier die aansluit bij de doelen en waarden van de klant.

## Vragen

In hoeverre:

- vindt ons team het belangrijk om aandacht te hebben voor leefstijl en doelen en waarden van onze klanten?
- vinden onze klanten het belangrijk dat wij aandacht hebben voor leefstijl?
- hebben we op dit moment daadwerkelijk aandacht voor leefstijl?
- beschikken we over de juiste kennis en vaardigheden?

## Hoe prioriteer je aandacht voor leefstijl binnen het team?

Er zijn verschillende mogelijkheden om het draagvlak voor aandacht voor leefstijl te vergroten. Hierbij kan gebruik gemaakt worden van verschillende hulpmiddelen (zie gekleurd weergegeven).

- Met elkaar bespreken welke thema's je als team onder aandacht voor leefstijl vindt vallen. Thema's kunnen zijn: bewegen, roken, alcohol,

- voeding, ondergewicht, overgewicht, psychisch welbevinden en vallen.
- Stimuleren van de aandacht voor leefstijl in zorg en welzijn (agendasetting).
  - **Workshop ‘Aandacht voor leefstijl in zorg en welzijn’**
  - Verhelderen van de meningen van de afzonderlijke teamleden.
  - **Claims (krachten), concerns (zorgen) en issues (vraagstukken)**
  - Gezamenlijke doelbepaling.
  - **Het verhelderen van waarden en overtuigingen**
  - In kaart brengen van de leefstijlthema's die spelen bij de huidige klanten.
  - **Vragenlijst leefstijlgerichte preventie in zorg en welzijn (versie klant)**
  - In kaart brengen van de mate waarin medewerkers ervaren dat zij in hun dagelijks werk aandacht hebben voor leefstijl.
  - **Vragenlijst leefstijlgerichte preventie in zorg en welzijn (versie medewerker)**

*“Door de claims, concerns en issues en het invullen van de klantenvragenlijsten zijn we met elkaar in gesprek gekomen over aandacht voor leefstijl. Het heeft mij er bewuster van gemaakt dat ik weer geprikkeld word om na te denken over waarom ik de dingen doe die ik doe. Dat vind ik erg leuk, want ik beseft dat we onszelf deze vraag eigenlijk niet meer stellen. Ik realiseer me ook dat ik meer aandacht voor leefstijl kan hebben, terwijl ik dacht dat ik er wel aandacht voor had.”*

# Samenwerken

**Niveau:**  
**medewerker - medewerker**

## Doel

Ik weet:

- welke professionals en/of vrijwilligers betrokken zijn bij de zorg en het welzijn voor mijn klanten;
- wie welke rol heeft;
- hoe wij informatie delen met elkaar;
- welke professionals van andere organisaties belangrijk (kunnen) zijn voor mijn klanten.

## Vragen

- Hoe hebben we als team contact met de andere professionals en vrijwilligers die naast ons betrokken zijn bij onze klanten?
- Wanneer vinden we dat er sprake is van samenwerking?
- Wat verwachten we in de samenwerking van elkaar als team en van de andere betrokkenen waarmee we samenwerken?



## Hoe aandacht voor samenwerken?

Om zicht te krijgen op de manier van samenwerken kan gebruik gemaakt worden van verschillende hulpmiddelen (zie gekleurd weergegeven).

- Met elkaar bespreken wat onder samenwerking verstaan wordt.

- **Basisprincipes van samenwerken**

- Het inzichtelijk maken van de bestaande samenwerkingscontacten.

- **Netwerkanalyse**

*“Door in de cirkel in te vullen met wie ik allemaal contact heb, realiseer ik me dat ik inmiddels veel contacten in de wijk heb opgebouwd. De contacten zijn heel divers, niet alleen met de zorg, maar ook met wonen en welzijn. Ik heb ook de niet professionele samenwerkingspartners in kaart gebracht aangezien zij veelal belangrijke sleutelfiguren zijn.”*

*“Deze netwerkanalyse heeft mij duidelijk gemaakt dat er in een aantal gevallen sprake is van eenrichtingsverkeer in de samenwerking. Bijvoorbeeld met de huisartsen. Ik heb dat ook door middel van de pijlen aangegeven. Het contact dat er nu is bestaat uit klantgericht contact dat ik oppak. Ik mis de lijn vanuit de huisartsen naar mij toe.”*

# Signaleren

## Niveau:

- medewerker - medewerker
- klant en medewerker

## Doel

Ik herken:

- (on)gezond gedrag bij mijn klanten;
- de context waarbinnen dit gedrag plaats vindt.

## Vragen

- Weet ik op welke signalen ik alert kan zijn om (on)gezonde leefstijl te signaleren?
- Deel ik signalen die ik tegenkom met mijn collega's?
- Krijg ik input van mijn collega's over de signalen die zij ervaren?
- Leren we als team ook van de signalen die we tegenkomen en wat we er mee kunnen doen?

## Hoe aandacht voor signaleren?

Om bewuster te signaleren kan gebruik gemaakt worden van verschillende hulpmiddelen (zie gekleurd weergegeven).



Op teamniveau (medewerker - medewerker):

- Stimuleren van het bewust kijken naar een leefstijlthema.
- **Boekenlegger met een leefstijlthema (bv. bewegen, psychisch welbevinden)**
- **Themacampagne gekoppeld aan een leefstijlthema**
- **Spiekbriefje voor casuïstiekbepreking aandacht voor leefstijl**

Op klantniveau:

- Stimuleren van het bewust signaleren van een leefstijlthema/risico's.
- **Vragenlijst Leefstijlgerichte preventie in zorg en welzijn (versie klant)**
- **Hoe kun jij gezondheidsrisico's beperken?**
- **Signalen niet pluisgedrag**
- **Screening verhoogd valrisico**
- **Snaq**
- **Bureaublad Zorgprogramma Gezond gewicht senioren**

*“Door met elkaar in gesprek te gaan over wat we signaleren en hoe we signaleren, ben ik me ervan bewust geworden dat ik vanuit mijn professionele blik signaleer. Ik zie iets, haal daar de risico's uit en denk al na over wat daarmee te doen. Het is een uitdaging om vooral stil te staan bij wat ik feitelijk hoor, zie, ruik en voel.”*

# Bespreekbaar maken

**Niveau:**  
**klant en medewerker**

## Doel

Ik bespreek samen met mijn klanten de signalen van (on)gezonde leefstijl. Ik sluit daarbij aan bij de doelen en waarden van de klant.

## Vragen

- Wat maakt dat ik het belangrijk vind om dit signaal met mijn klant te bespreken?
- Wat is de beleving van de klant bij dit signaal?

## Hoe kun je leefstijl bespreekbaar maken?

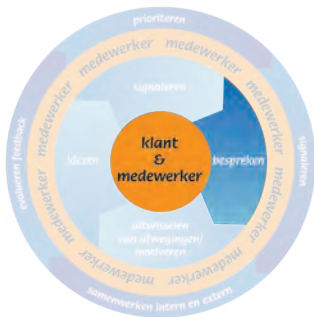
Om leefstijl bespreekbaar te kunnen maken is het van belang om op een respectvolle wijze het gesprek met de klant aan te gaan. Benoem wat je gesignaleerd hebt en nodig de klant uit om aan te geven wat hij of zij van de situatie vindt.

Hiervoor zijn verschillende ondersteunende hulpmiddelen (zie gekleurd weergegeven) mogelijk.

- Inzicht in de fase van gedragsverandering van de klant en van jezelf ten opzichte van het leefstijlthema.

### • Voorlichtingspijl

- De klant uitnodigen om over leefstijlthema('s) in gesprek te gaan; klant inzicht geven in de thema's die bespreekbaar zijn en uitnodigen om





hun vragen te stellen.

- **Spiekbriefje bespreekbaar maken**
- **Bespreekbaar maken psychisch welbevinden**
- **Placemat**
- **Smoezenboekenlegger**

*Meneer heeft veel rommel in huis. De verpleegkundige heeft meerdere malen aangeven dat dit zo niet langer kan. Nu komt het zelfs zover dat de medicijnen (insuline) soms niet meer te vinden zijn. Er moeten echt afspraken gemaakt worden over de rommel.*

*“We hebben in het verbetersteam besproken wie er nu een probleem ervaart, de verpleegkundige of de klant zelf. We komen er op uit dat eerst het gesprek aangegaan wordt over de betekenis van alle spullen en de reden waarom wij vinden dat het zo uit de hand loopt. De verpleegkundige kan wel aangeven welke consequenties dit kan hebben als bv. de medicijnen niet gevonden worden.”*

*“Ik word er enthousiast van. Ik merk dat als ik de signalen bespreekbaar maak, er aandacht voor heb en er op terug kom, dat dit iets doet met de klant. Klanten gaan er over nadenken en daarbij kom ik ook zeker defensieve reacties tegen. Doordat ik al langer bij mensen kom, heb ik een band en durf ik het bespreekbaar te maken, want ik vind het onderdeel van mijn vak. We nemen de afspraken op in het zorgplan.”*

*“Sinds ik de placemat gebruik, krijg ik ineens meer vragen over het thema seksualiteit in relatie tot longproblemen. Ik dacht dat ik daar altijd al wel open voor stond, maar blijkbaar hadden mensen niet het idee dat dat ook een thema was dat ze met mij als longverpleegkundige konden bespreken.”*

# Uitwisselen van afwegingen/ motiveren

**Niveau:**  
**klant en medewerker**

## Doel

Ik werk samen met mijn klanten aan hun motivatie om hun leefstijl te veranderen. Ik sluit daarbij aan bij de doelen en afwegingen van de klant.

## Vragen

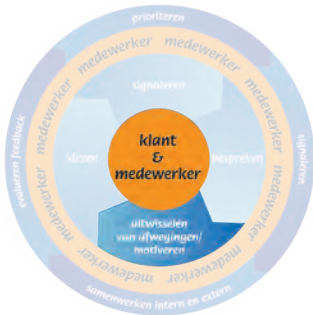
- Sta ik open voor gedeelde besluitvorming met de klant?
- Heb ik aandacht voor de wijze waarop de klant de situatie ervaart?
- Nodig ik mijn klanten uit tot het benoemen van diens wensen, behoeften en afwegingen?

## Hoe heb ik aandacht voor het uitwisselen van afwegingen?

Om met de klant over diens afwegingen in gesprek te gaan heb je basale gesprekstechnieken nodig. Zoals luisteren, samenvatten en reflecteren. Er zijn verschillende ondersteunende hulpmiddelen (zie gekleurd weergegeven) mogelijk.

- Verkennen van ambivalentie ('ik wil wel – ik wil niet') van de klant.

- **Voor- en nadelenoverzicht**
- **Liniaal (scaling)**



- Reflectie op de gesprekstechnieken die je als medewerker toepast.
- **Spiekbriefje Motiverende Gespreksvoering**
- Vergroten van de eigen gespreksvaardigheden als medewerker.
- **Informatie over Gedeelde besluitvorming**
- **Informatie Motivational Interviewing**
- **Training individuele voorlichting op maat**

*Mevrouw is sinds een aantal jaren weduwe, verminderd mobiel en zeer inactief. Mevrouw ligt het liefst de hele dag op de bank. De afgelopen periode lukt het zelfs niet meer om mevrouw 's nachts naar de slaapkamer te krijgen. Mevrouw heeft weinig contact en wacht eigenlijk op het einde. Er zijn al veel pogingen gedaan om mevrouw te activeren maar dat is niet gelukt.*

*We hebben een aantal zaken besproken:*

- *Wat zijn signalen?*
- *Wat is je eigen beeld van de situatie (wat vind jij er van)?*
- *Waar zitten de drijfveren van de klant (dialogoog)?*
- *Kun je je zorgen ook delen met collega's?*

*De verzorgende is het gesprek aangegaan met mevrouw en heeft dit gedeeld met collega's. Stagiaire heeft dit opgepakt, is in gesprek gegaan, is gaan spelen op de piano. Mevrouw is nu zelf een kerstliedje aan het oefenen.*

# Kiezen

## Niveau: klant en medewerker

### Doel

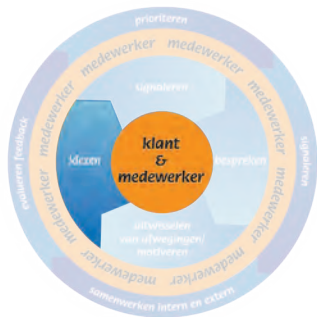
Ik bespreek met mijn klanten keuzemogelijkheden, voorkeuren en afwijkingen voor een eventuele aanpak van zijn of haar leefstijl. Zodat we tot een gezamenlijk gedragen aanpak komen.

### Vragen

- Nodig ik mijn klanten uit om te verkennen welke mogelijkheden er zijn om te gaan werken aan hun leefstijl?
- Nodig ik mijn klanten uit om te benoemen wat de beelden en verwachtingen zijn van de verschillende mogelijkheden?
- Kan ik mijn eigen persoonlijke en professionele voorkeur neutraal voorleggen?
- Kom ik samen met mijn klant tot een gezamenlijk gedragen aanpak?

### Hoe heb ik aandacht voor kiezen?

Om vanuit gezamenlijke besluitvorming aandacht te hebben voor de stap 'kiezen' is het belangrijk om als medewerker de klant te stimuleren om mogelijke activiteiten te gaan verkennen. Hierbij kunnen verschillende hulpmiddelen (zie gekleurd weergegeven) ondersteunend zijn.



- Concretiseren van de keuze.
  - **Werkblad voor een veranderplan**
  - **Persoonlijk voorlichtingsplan**
- Inzicht in beschikbare activiteiten in de regio.
  - **Cursusfolders**
  - **Sociale kaart leefstijlgerichte interventies voor ouderen**
  - **Periodieke nieuwsberichten met agenda van interventies**

*Mevrouw is al lang in zorg met een afnemende gezondheid. Verpleegkundige heeft een evaluatie van de zorg. Mevrouw geeft aan dat ze altijd maar binnen zit. Ze komt nergens meer. In het zorgplan van mevrouw is al opgenomen dat zij naar buiten kan met de verzorgende, maar daar heeft mevrouw vaak geen tijd voor of het komt er niet van. Nu concreet de afspraak gemaakt dat er op ma – wo – vr een rondje rond de flat wordt gelopen met mevrouw. Dit is opgenomen in het zorgplan en er wordt over gerapporteerd. Over een aantal weken wordt de afspraak geëvalueerd.*

*Meneer, alleenstaand, heeft een chronische aandoening. Meneer heeft geen baan meer. Zijn leefstijl is ongezond en hij onderhoudt zijn huishouding slecht. Meneer heeft geen doel meer en zit veel binnen.*

*De wijkverpleegkundige gaat met deze meneer in gesprek. Na het bespreken van de signalen en het uitwisselen van de afwegingen blijkt dat deze meneer graag een vrijwilligersfunctie wil vervullen. Door samenwerking met medewerkers van het welzijn lukt het om met deze meneer een passende rol te vinden. Meneer participeert nu actief in het wijkcentrum.*

# Evalueren/ feedback

## Niveau:

- medewerker - medewerkers
- klant en medewerker



## Doel

Ik bespreek/evalueer:

- met mijn collega's hoe we activiteiten om aandacht te hebben voor leefstijl inpassen in ons dagelijks handelen;
- met mijn klanten het verloop van de eventuele acties.

## Vragen

- Kom ik samen met mijn klant terug op eventuele acties die besproken zijn? Wisselen we onderling uit wat we daarbij ervaren hebben?
- Deel ik mijn succesverhalen en/of leerpunten met mijn collega's?
- Hoor ik van collega's welke sterke punten of verbeterpunten zij ervaren bij aandacht voor leefstijl met hun klanten?

## Hoe aandacht voor evalueren en feedback naar elkaar

Er zijn verschillende mogelijkheden om te evalueren en feedback met de klant en met collega's te stimuleren. Hierbij kan gebruik gemaakt worden van de verschillende hulpmiddelen (zie gekleurd weergegeven).

Op klantniveau:

- Stem verwachtingen tussen klant en medewerker met elkaar af.
- **Delen van ervaringen/waarderingen van de ingezette acties**

- Neem de afspraken op in het zorgplan en koppel dit aan de gebruikelijke evaluatiemomenten.

Op teamniveau:

- (Opnieuw) in kaart brengen van de leefstijlthema's die spelen bij de huidige klanten.

- **Vragenlijst leefstijlgerichte preventie in zorg en welzijn (versie klant)**

- (Opnieuw) in kaart brengen van de mate waarin medewerkers ervaren dat zij in hun dagelijkse werk aandacht hebben voor leefstijl.

- **Vragenlijst leefstijlgerichte preventie in zorg en welzijn (versie medewerkers)**

- Evalueren van de acties die in gang gezet zijn.

- **Delen van ervaringen/waarderingen van de ingezette acties**
- **Jubelmuur en klaagmuur**

*“Door het invullen van de vragenlijsten werden we ons bewuster van de leefstijlthema's die spelen bij klanten. We ontdekten dat er thema's zijn waarvoor we al aandacht hadden. Maar het gaf ons ook inzicht in leefstijlthema's waarvoor we in de zorg (nog) geen aandacht hadden. Uit de resultaten van de vragenlijsten hebben we verbeterpunten gehaald waar we vervolgens mee aan de slag zijn gegaan.”*

*“Goed om na een bepaalde periode opnieuw de vragenlijsten in te vullen. En heel mooi om dan te kijken naar de verschillen.”*

Dit zakboekje is ontwikkeld door Stichting Icare in samenwerking met Christelijke Hogeschool Windesheim, Travers Welzijn, Driezorg Wonen, Welzijn & Zorg en Stichting Welzijnswerk Hoogeveen.

Het zakboekje is, met de werkmethodek 'Aandacht voor leefstijl in zorg en welzijn' en de toelichting bij de werkmethodek, eindproduct van het project 'Aandacht voor leefstijl in zorg en welzijn'.

Dit project is financieel mede mogelijk gemaakt door ZonMw.

**Versie augustus 2012**

**In het najaar van 2012 start Icare met implementatie van de werkmethodek in verschillende rayons van Icare. In december 2012 worden het zakboekje, de werkmethodek en de toelichting herzien op basis van deze ervaringen.**