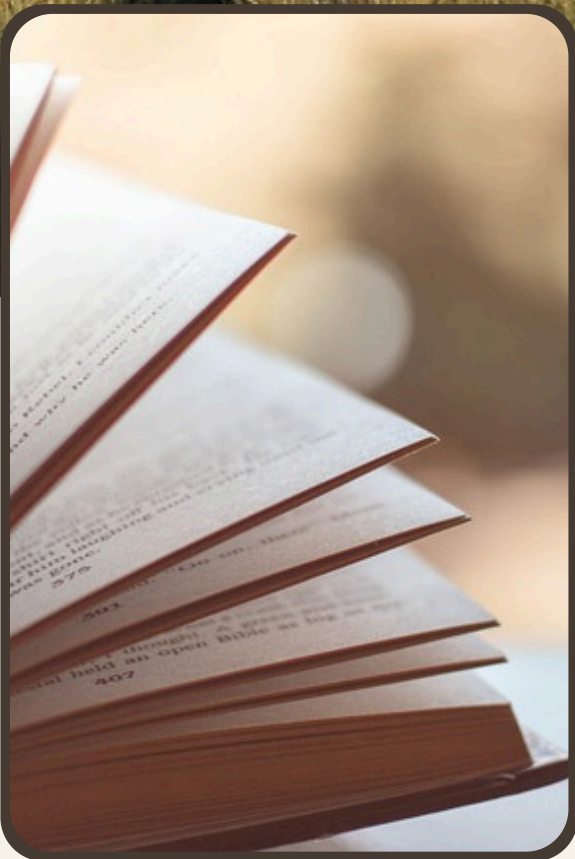


# Schaalmethode voor groei in Spoor 2



Voor iedereen die werkt in spoor 2 begeleiding biedt deze aanpak structuur, helderheid en concrete stappen om cliënten richting passend werk te begeleiden.

Nadeche van Veen

---

# Introductie

Schaalvragen zijn een eenvoudig maar effectief hulpmiddel uit de oplossingsgerichte gespreksvoering. Door cliënten zichzelf een cijfer te laten geven op een schaal van 0 tot 10, krijgen ze direct inzicht in hun situatie. Het dwingt tot reflectie en maakt mogelijkheden concreet: "Wat maakt dat je dit cijfer geeft en wat heb je nodig voor een hoger cijfer?"

**Briljant in zijn eenvoud, krachtig in zijn resultaat.**



*Waarom zijn schaalvragen zo effectief?*

*Schaalvragen prikkelen tot nadenken, geven de cliënt regie en richten zich op haalbare vooruitgang. Ze maken complexe situaties overzichtelijk en zetten aan tot actie. Hierdoor ontstaat niet alleen inzicht, maar ook motivatie om stappen te zetten.*

## **Hoe passen schaalvragen in spoor 2 trajecten?**

Simpel: ze helpen cliënten helderheid te krijgen over hun situatie en doelen. In een proces dat vaak als overweldigend wordt ervaren, bieden schaalvragen structuur en focus. Ze maken inzichtelijk wat motiveert, geven grip op de voortgang en zorgen ervoor dat cliënten bij de afsluiting kunnen terugkijken op hun groei. Door de eenvoud van een cijfer en een paar gerichte vragen ontstaat een diepgaand gesprek.

**Geen poespas, maar praktisch, inzichtelijk en effectief.**

---



## Schaalvragen in het spoor 2 traject

- 1. Schaalvragen tijdens de intake:**  
Doel: Inzicht krijgen in de beginsituatie.  
Voorbeeld: 'Hoe duidelijk is het voor jou wat je nodig hebt in een nieuwe functie?'
- 2. Schaalvragen in voortgangsgesprekken:**  
Doel: Reflecteren op vooruitgang en bijsturen.  
Voorbeeld: 'Hoe zou je jouw voortgang beoordelen?'
- 3. Schaalvragen bij evaluatie en afsluiting:**  
Doel: Reflecteren op groei en succes vieren.  
Voorbeeld: 'Hoe tevreden ben je met het traject?'

“Hoe duidelijk is het voor jou wat je nodig hebt in een nieuwe functie?” vroeg de coach aan Anna tijdens de intake. Ze gaf zichzelf een 3 en legde uit dat ze wist wat haar vaardigheden waren, maar geen idee had hoe deze in een andere functie toepasbaar zouden zijn. Samen met haar coach verkende ze haar talent voor organiseren, wat een stevige basis bleek voor verdere stappen in het traject



## Verdieping

*Vraag door naar wat het huidige cijfer mogelijk maakt, want daarin liggen vaak al de eerste stappen.*

*Bespreek vervolgens wat nodig is om een hoger cijfer te bereiken - concreet en haalbaar. Stel samen een actieplan op, zodat de cliënt direct weet waar te beginnen.*

## Praktische toepassing

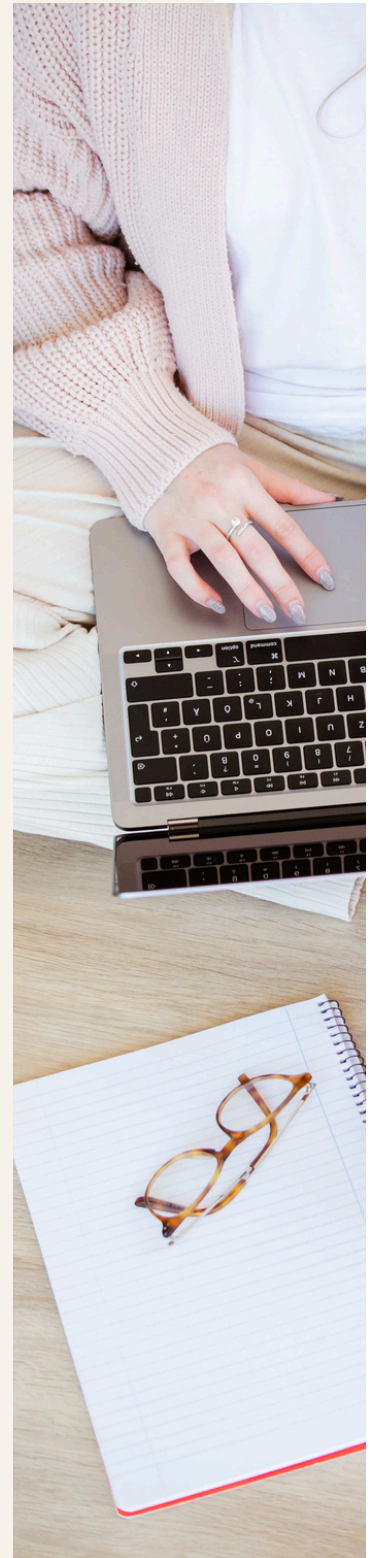
Schaalvragen zijn simpel, direct en vooral praktisch – precies wat nodig is in complexe situaties. Je begint met een **eenvoudige vraag**: "Waar sta je op een schaal van 0 tot 10?" Daarna verdiep je het antwoord met: "Waarom dit cijfer en niet lager?" Dit geeft **inzicht** in wat al goed gaat. Vervolgens richt je het gesprek op **actie**: "Wat zou je kunnen doen om een punt hoger te scoren?" Het briljante aan schaalvragen is dat ze inzicht en actie combineren. Ze brengen **focus** in gesprekken, maken doelen **concreet** en zetten cliënten aan tot stappen die haalbaar en logisch voelen. Geen eindeloze analyses, maar meteen aan de slag – **praktisch, effectief en resultaatgericht**.

---



## Casussen

- 1. Motivatie bij werkhervatting:**  
*"Linda gaf zichzelf een 4 op motivatie en voelde zich onzeker over haar volgende stappen. Met schaalvragen ontdekte ze dat een helder plan haar vertrouwen en motivatie aanzienlijk zou verbeteren."*
- 2. Vertrouwen in sollicitaties:**  
*"Peter scoorde een 3 op zelfvertrouwen in sollicitaties en vond het lastig om zichzelf goed te presenteren. Samen met zijn coach werkte hij aan een sterke voorbeeldbrief, wat zijn zelfvertrouwen direct versterkte."*
- 3. Vooruitgang in netwerken:**  
*"Ahmed gaf een 5 op zijn netwerkvaardigheden en merkte dat hij moeite had om het gesprek aan te gaan. Met oefensessies en praktische tips groeide zijn score naar een 7, waarmee hij succesvol nieuwe contacten legde."*



Een goed geplande **schaalvraag**, zoals ‘Wat heb je nodig om van een 4 naar een 5 te gaan?’, is het **startpunt** van echte verandering. Het helpt cliënten om niet alleen te reflecteren, maar ook concrete stappen te zien die ze kunnen zetten.

## Structuur, reflectie en actie: de kracht van schaalvragen.

Een effectieve schaalvraag begint bij iets heel simpels: **voorbereiding**. Stel vragen die precies aansluiten bij de situatie van de cliënt en vraag door om niet alleen oppervlakkige antwoorden, maar echte helderheid te krijgen. **Waarom dit cijfer?** Wat maakt dat het geen lager cijfer is? En vooral: wat is nodig om vooruitgang te boeken? Eindig elk gesprek met een concreet actiepunt – zonder doel blijft het immers bij praten om het praten. Het **werkblad** op de volgende pagina biedt precies die structuur. Cliënten geven zichzelf een cijfer op een schaal van 0 tot 10, reflecteren op dat cijfer en ontdekken zelf wat er nodig is om verder te komen. Dit is geen ingewikkeld proces, maar een nuchtere, praktische aanpak die precies doet wat het moet doen. **Het resultaat?** Duidelijkheid, eigenaarschap en gerichte stappen die niet alleen motiveren, maar ook echt resultaat opleveren.



# Reflectie en actie met Schaalvragen in spoor 2

**1. Waar sta je nu op een schaal van 0 tot 10?**

Antwoord:

Toelichting:

**2. Wat maakt dat je dit cijfer hebt gekozen?**

Antwoord:

Toelichting:

**3. Wat zou je kunnen doen om een punt hoger te scoren?**

Antwoord:

Toelichting:

**4. Welke hulp of middelen heb je nodig om deze stap te zetten?**

Antwoord:

Toelichting:

**5. Wat is de eerste kleine stap die je kunt nemen?**

Antwoord:

Toelichting:

# Succes verhaal

Marijke, een ervaren administratief medewerker, moest door gezondheidsproblemen afscheid nemen van haar oude functie. In haar spoor 2 traject stond ze voor de uitdaging om passend werk te vinden dat rekening hield met haar beperkingen. Tijdens een intakegesprek met haar coach gaf Marijke zichzelf een 6 op netwerken. Ze vertelde dat ze het makkelijk vond om bedrijven te onderzoeken en relevante vacatures te vinden, maar zich onzeker voelde over hoe ze zichzelf kon presenteren in gesprekken.

De coach vroeg haar: "Wat maakt dat je jezelf een 6 geeft en geen lager cijfer?" Marijke realiseerde zich dat ze al een goede basis had: ze was altijd goed voorbereid en wist welke kwaliteiten ze kon benadrukken. Toen de coach vroeg: "Wat zou je helpen om naar een 7 of 8 te gaan?", gaf Marijke aan dat ze behoefte had aan praktische oefening en meer vertrouwen in hoe ze zichzelf kon profileren. Tijdens oefensessies leerde Marijke hoe ze haar sterke punten helder kon benoemen en haar beperkingen op een positieve manier kon bespreken. Door schaalvragen zoals: "Hoe zou je jouw vertrouwen nu beoordelen?" besefte ze dat ze langzaam maar zeker groeide, van een 6 naar een 8. Uiteindelijk lukte het Marijke om een nieuwe baan te vinden waarin ze haar organisatorische vaardigheden kon inzetten en haar werkbelasting aangepast was aan haar mogelijkheden. Ze voelde zich trots op haar inzet en de stappen die ze had gezet om dit succes te bereiken. Tip: Schaalvragen maken kleine successen zichtbaar en helpen cliënten om stap voor stap hun doelen te bereiken.

---



# Conclusie en inspiratie

Schaalvragen zijn een eenvoudige, bijna bescheiden tool, maar onderschat ze niet. Ze geven cliënten inzicht in hun huidige situatie, leggen de focus op mogelijkheden en helpen om concrete, haalbare doelen te stellen. Het is fascinerend hoe zoiets eenvoudigs zo effectief kan zijn. Door cliënten te laten reflecteren op wat al goed gaat en hen uit te nodigen om kleine stappen vooruit te zetten, versterk je niet alleen hun zelfvertrouwen, maar ook hun grip op hun eigen traject.

## **Eigenlijk laat je ze de regie terugpakken, met een zetje in de juiste richting.**

Wat deze methode zo bijzonder maakt, is dat ze zich aanpast aan elke fase van het proces. Of het nu gaat om een intakegesprek waarin je de situatie verkent, of om een evaluatie waarin successen worden gevierd – schaalvragen passen altijd. En dat is nou het slimme eraan: je werkt niet harder, maar slimmer.

## **De kracht zit in het klein maken van wat groot en overweldigend lijkt.**

En ja, schaalvragen helpen je om successen zichtbaar te maken, hoe klein ze ook zijn. En wat blijkt? Dat maakt al het verschil. Een focus op wat mogelijk is, in plaats van wat niet kan, helpt cliënten om gemotiveerd te blijven en concrete stappen te zetten richting werk dat bij hen past.

## **Eenvoudig, effectief en duurzaam.**



“Een schaalvraag zet een complexe uitdaging terug in overzichtelijke stappen – en dat opent niet alleen deuren, maar ook de blik van je cliënt.”

*Dankjewel!*

Nadeche van Veen

---