

19.2 ONDERSTEUNENDE ASPECTEN BIJ HET OPSTELLEN VAN DE STARTFORMULERING

- Formuleer het doel in één zin. Wees beknopt en kom tot de kern van de zaak.
- Formuleer het doel niet te breed of te algemeen, maar houd een concrete focus. Wees niet te abstract, anders krijg je te algemene en nietszeggende oplossingen.
- Vermeld een eigenaar in de formulering, bijvoorbeeld: hoe kan onze afdeling een bijdrage leveren aan de verhoging van de medewerkertevredenheid?
- Een vraag die begint met *hoe* of *bedenk* nodigt uit tot het aanbrengen van ideeën. De *hoe*-vraag focust op de manier waarop je iets wilt realiseren. De *bedenk*-vraag focust op het eindresultaat.
- Formuleer het doel uitdagend en aantrekkelijk, bijvoorbeeld: hoe kunnen we onze verkoop van product X met twintig procent doen stijgen?