

# Project-Fit

## Lenzen

### Gebruikers tips



**Care for Creativity**  
arts and culture

# Introductie

De Project Fit-lenzen helpen je bij het verkennen, verhelderen en managen van verwachtingen in elke creatieve samenwerking, of je nu met een klant werkt, binnen een team of zelf aan een nieuw project begint.

Elke kaart vertegenwoordigt een andere lens die verborgen aannames kan onthullen en je helpt de juiste vragen op het juiste moment te stellen. De Project Fit-lenzen vertegenwoordigen twee perspectieven: de verwachtingen van de klant en de reflectie van de ontwerper.

Je kunt beide perspectieven combineren of één perspectief specifiek kiezen, afhankelijk van je behoeften.

## Wanneer de Reflectie lenzen te gebruiken

- Voor zelfreflectie aan het begin van een nieuw project of een nieuwe rol
- Vóór een intakegesprek met een klant
- Bij twijfel of een opdracht bij je past
- Als teamactiviteit om elkaars werkvoorkeuren te begrijpen
- Voor je portfolio of om je biografie aan te scherpen

## Wanneer de Prospect lenzen te gebruiken

- Aan het begin van een project (intake- of briefingfase)
- Wanneer rollen of doelen onduidelijk zijn
- Tijdens teamreflectie of -evaluatie
- Ter voorbereiding op of nabespreking met de klant

# Vijf Reflectie Lenzen

De Reflectie Lenzen helpen je je eigen werkstijl, voorkeuren en randvoorwaarden te verhelderen.

Door gebruik te maken van vijf Reflectie Lenzen (elk met een eigen kleur) krijg je inzicht in wat je nodig hebt om goed te functioneren in ontwerpprojecten. Zo creëer je jouw design-profiel wat helpt om beter te communiceren met klanten, projecten te kiezen die bij je passen en bewuster te werken aan je professionele groei.

Groen – Klantvraag & Doel

Werk je liever met duidelijke kaders, of floreer je juist bij open vragen?

Blauw – Context & Impact

Wil je maatschappelijke impact maken, of geef je de voorkeur aan kleine en concrete projecten?

Geel – Ontwerpbehoeften & Sterke Punten

Waar ligt je kracht als ontwerper, bijvoorbeeld visualiseren, faciliteren, analyseren?

Rood – Samenwerking & Rollen

Werk je liever zelfstandig of in teamverband? Hoe ga je om met klanten?

Zwart – Hiaten & Randvoorwaarden

Wat zijn voor jou rode vlaggen in een project? Wat heb je nodig om goed te werken?

# Hoe gebruik je de Reflectie Lenzen?

## 1. Reflecteer individueel

Lees de vragen op elke kaart en schrijf je antwoorden in kernwoorden of zinnen. Gebruik het werkblad of post-its.

## 1. Maak je design-profiel

Vat je reflecties samen in uitspraken zoals:

"Ik werk het liefst aan projecten die..."

"Ik neem afstand als..."

"Mijn kracht ligt in..."

"Ik floreer als..."

## 1. Toets of je profiel matcht bij een project

Gebruik je profiel als checklist voor nieuwe opdrachten. Herken je voldoende overeenkomsten? Zie je risico's in de zwarte gebieden?

## 1. Gebruik het in communicatie

Neem delen van je profiel op in je portfolio, biografie of gesprekken met klanten: dit positioneert je zowel krachtig als persoonlijk.

## Tips

- Werk aan één kleur tegelijk, kies er een die past bij je huidige vraag
- Je hoeft niet alle kaarten tegelijk te gebruiken, bouw het op.
- Deel je profiel met een collega voor feedback of diepere inzichten.

# Reflectie Lenzen op maat

## De Reflectie Lenzen personaliseren

Nadat je de Reflectie Lenzen een tijdje hebt gebruikt, zul je je patronen en triggers opmerken. Dit kun je gebruiken om de Reflectie Lenzen aan te passen en te personaliseren, zodat ze passen bij je eigen stijl en werkwijze. Hier zijn enkele manieren om dit te doen:

- Voeg je eigen vragen toe: Schrijf terugkerende thema's of triggers op die je in projecten opmerkt en vertaal deze naar extra vragen op de kaarten.
- Herformuleer vragen in je eigen woorden: Pas de taal aan zodat het natuurlijk aanvoelt, waardoor reflectie intuïtiever wordt.
- Benadruk je belangrijkste signalen: Gebruik kleuren, stickers of symbolen om de vragen of stellingen te markeren die voor jou het meest relevant zijn.
- Maak je eigen lens: Als je een belangrijk thema opmerkt dat niet door de vijf lenzen wordt behandeld, ontwerp dan een nieuwe kaart om het vast te leggen.
- Volg veranderingen in de loop van de tijd: Herhaal de oefening om de paar maanden en vergelijk. Welke antwoorden blijven hetzelfde, welke evolueren?
- Link naar echte cases: Voeg voorbeelden uit eerdere projecten toe die je antwoorden illustreren, zodat de lenzen een levend hulpmiddel worden in plaats van abstracte vragen.
- Combineer met copingstrategieën: schrijf strategieën op die je helpen wanneer stresssignalen zich voordoen. Zo kun je de lenzen gebruiken als een hulpmiddel voor actie.

# Vijf Prospect Lenzen

De Prospect Lenzen helpen je de behoeften van je klant beter te begrijpen. Door je in te leven in dit perspectief en je eigen ideeën uit te stellen, krijg je sneller en beter inzicht in wat de opdracht objectief van je vraagt.

Groen – Klantvraag & Doel

Wat vraagt de klant echt? Hoe ziet succes eruit?

Blauw – Context & Impact

Waarom nu? Welke verandering hoopt de klant op de korte/lange termijn?

Geel – Ontwerpbehoeften & Sterke Punten

Gaat het om een concreet ontwerp, een proces of een strategie?

Rood – Samenwerking & Verwachtingen

Welke rol verwachten ze dat je speelt? Wie beslist?

Zwart – Lacunes & Vragen

Wat ontbreekt, is onduidelijk of riskant?

# Hoe gebruik je de Prospect Lenzen?

1. Selecteer een potentieel project of een opdracht voor een klant.  
Denk aan een echt project of een klantsituatie waarbij de verwachtingen onduidelijk zijn. Lees de briefing van de klant goed door.
1. Kies een of meer kaarten.  
Kies één kaart die makkelijk lijkt om mee te beginnen. Wat weet je van de opdracht(gever) en wat niet? Lees de begeleidende vragen en reflecteer en bespreek.
1. Documenteer je inzichten.  
Gebruik post-its of een canvas om doelen, twijfels en rollen vast te leggen.
1. Herhaal dit met een andere Prospect Lens.  
Bekijk hetzelfde project vanuit een andere invalshoek. Gebruik uiteindelijk alle Prospect Lenzen om een compleet beeld te krijgen van de context en wensen van de opdrachtgever..
5. Vertaal je inzichten in afspraken.  
Gebruik je analyse en inzichten om duidelijkere rollen, grenzen of resultaten met klanten te bespreken.

# Prospect Lenzen op maat

## De Prospect Lenzen personaliseren

Nadat je de Prospect Lenzen enige tijd hebt gebruikt, kun je ze aanpassen als diagnostisch hulpmiddel. Dit helpt je te controleren of de verwachtingen van de klant aansluiten bij de waarde die je wil leveren. Hier zijn enkele manieren om de Prospect Lenzen te personaliseren:

- Verwijder vragen die niet relevant zijn voor uw ontwerppraktijk.
- Herformuleer en herformuleer vragen: Pas vragen aan zodat ze beter aansluiten bij uw praktijk.
- Vergelijk de verwachtingen van de klant met die van jou als ontwerper: Gebruik twee kleuren post-its om de antwoorden van de klant en je eigen antwoorden te noteren en ontdek vervolgens de overeenkomsten of hiaten.
- Ontdek patronen in welke verwachtingen vaak verschillen: Bekijk na verschillende projecten welke verwachtingen vaak tot afwijkingen leiden en markeer deze op de lenzen als prioriteit.
- Voeg je eigen vragen toe: Identificeer terugkerende spanningen of discrepanties in eerdere projecten en zet deze om in nieuwe begeleidende vragen.
- Aangepaste criteria maken: voeg je eigen succescriteria toe aan de lenzen, zodat je direct kunt controleren of een projectopzet je in staat stelt om waarde te leveren.