



# Op Eigen Kracht-training: financiële educatie en empowerment



Msc Hille Hoogland  
Bsc Jonathan Berg

13 november 2014



## Op Eigen Kracht van 2007 tot heden

2007: Meer dan Voedsel Alleen Programma bij Voedselbank Amsterdam

→ Voedselhulp is tijdelijke noodhulp

2007: eerste Op Eigen Kracht-training ism met MaDiZo

2010: trainingen in heel Amsterdam (sponsoring Delta Lloyd Foundation)

2012-2014: doorontwikkeling van de werkwijze en praktijkgestuurd onderzoek.

Nu 650 gecertificeerden in 79 groepen



## Wie zit er in de zaal?

-hulpverleners

-docenten

-studenten

-onderzoekers

-ervaringsdeskundigen

-beleidsmedewerkers

Iemand vergeten?



**Wie werkt met/voor mensen in armoede?**

**Wat weet je over hun leefwereld?**



# De leefwereld van voedselbankklanten: Een aantal kenmerken (n=321)

Geslacht	OEK (n=293)	VB*
Man	21%	35%
Vrouw	79%	65%

Leeftijd	OEK (n=94)	VB
<30	4%	6%
=>30 <50	36%	54%
=>50 <65	56%	26%
=>65	4%	14%

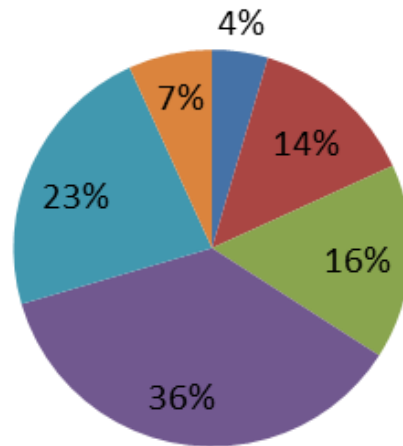
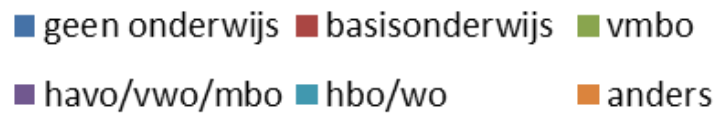
Gezinssamenstelling	OEK (n=221)	VB
Alleenstaand	46%	41%
Alleenstaande ouder	34%	39%
Gezin	14%	16%
Stel	4%	4%

\*bron cijfers VB: Voedselbank Amsterdam De Verhalen, 2013



- Opleiding

## Hoogst voltooide onderwijs





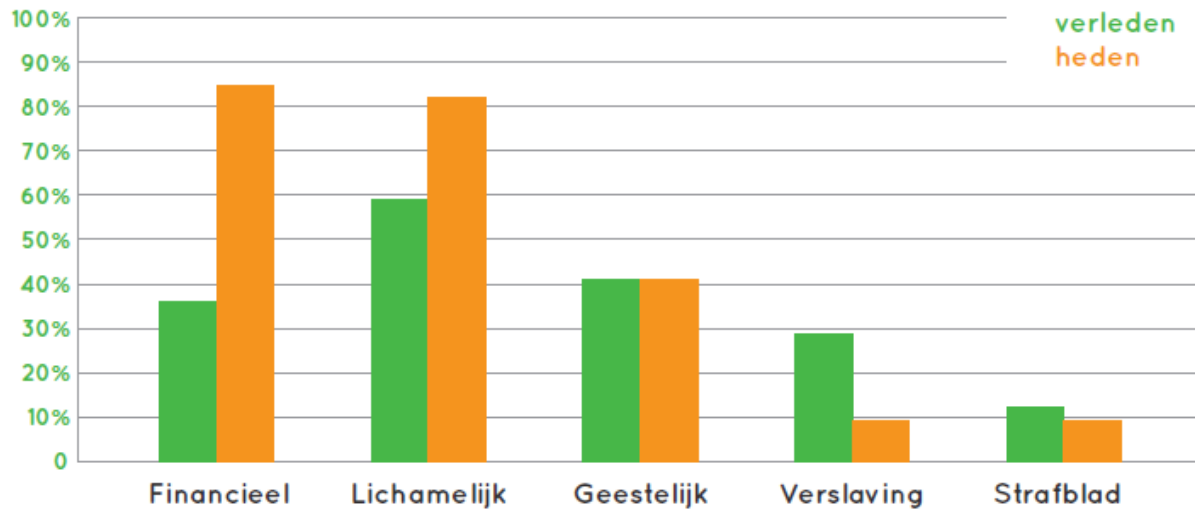
## Overige kenmerken van voedselbankklanten (n=46)

- Schulden 80%
- 54% geld in eigen beheer
- Sociaal isolement
- Weinig toekomstperspectief
- Problemen op verschillende leefgebieden



# Ervaring van problemen

Ervaring van problemen (n= 46)







# Gevolgen financiële problemen

1. Stress

- Angst
- Slapeloosheid

2. Sociale beperkingen

- Vervreemding

3. Weinig vertrouwen in de toekomst

- Depressie
- Neerslachtigheid

Voedselpakket werkt stigmatiserend → **schaamte & gebrek aan eigenwaarde**





# Omgaan met problemen en emoties

1. Verbergen
2. Delen
3. Verdoven
4. Voorkomen van teleurstelling
5. Vermijden
6. Relativeren
7. Acceptatie en oplossingsgericht handelen



**Hoe motiveer en bereik je de doelgroep?**

Achterhaal waarom mensen wel/niet komen!

→ *noshow* onderzoek en beweegredenonderzoek



## Waarom komen mensen niet? (40-50% noshow)

- Praktische redenen: werk/ziek/zorgtaken/andere activiteiten/taal
- Emmer is vol/overlevingsstand/vergeten
- Wil/kan niet delen met anderen
- Ziet geen nut/doel
  - Levert niets op
  - Niet nodig
  - Vanwege andere deelnemers



# Waarom komen mensen wel?

## Behoeftte aan:

- Dagbesteding
- Leren/ontwikkelen over:
  - Administratie/financiële situatie/bewustwording/kansen benutten/overzicht krijgen/sociale kaart
- Sociale interactie
  - Gezelligheid/lotgenotencontact

## Boodschappengeld/beloning

## Nieuwsgierig !



## Vertaling naar de praktijk: 'Op Eigen Kracht-training'

- Motiveren: investeer in persoonlijke contacten (wervers, gastvrouw, sleutelfiguren) & goede boodschap → rust, overzicht, ruimte voor eigen verhaal, praktische onderwerpen, boodschappenexcursie
- Lokatie: *laagdrempelige, goed bereikbare, bekende, warme* lokatie
- Binnen training: ruimte voor delen van ervaringen, informatie doseren, trainer is faciliterend, geeft het gevoel van ok zijn en pakt signalen op, verwijst door. Deelnemersmap.



## Wat levert het op voor de doelgroep?

- Deelnemersevaluatie
  - Zeer tevreden. Positief over praktische opzet en delen van ervaringen.
  - 80% behoefte aan vervolg: sociale interactie, activiteiten, persoonlijke ontwikkeling → workshop “Werk aan je toekomst”
- Evaluatieonderzoek
  - Trainers verschillende beoogde doelen: consensus



## Doelgebieden (consensus trainers):

- Vergroten van financiële zelfredzaamheid
- Sociale activering en vermindering sociaal isolement
- Vergroten kennis & bevorderen benutten sociale kaart
- Vergroten eigenwaarde & assertiviteit
- Bevorderen bewustzijn van de gezondheid





## Criteria voor goede resultaten

-leer je doelgroep kennen

-stem je training/cursus/dienstverlening af op behoefte en leefwereld

-wat wil je bereiken (doelen, hoe)?

-evalueer de kwantitatieve maar ook de kwalitatieve uitkomsten