

# Bewonersactiviteiten

Een belangrijke vervolgstap in het ontwikkelen van een aanpak voor een buurt zijn laagdrempelige activiteiten waar bewoners aan mee kunnen doen en die ze het liefst mee organiseren.

Je kunt bij bewonersactiviteiten denken aan een **duurzame energie festival**, met workshops door bewoners zelf georganiseerd en gegeven, een vrolijke maar serieuze quiz over duurzame energie, een **inductie-kookworkshop** (allemaal voorbeelden uit ons traject in Gaasperdam), **tupperware party's** bij elkaar thuis of excursies naar woningen van buurtgenoten die al verduurzaamd zijn.

De crux is niet zo zeer de activiteit, als wel:

- de wijze waarop die aansluit bij de uitgangspunt / houding en vragen van bewoners
- de rol die bewoners zelf hebben in de organisatie
- de plek die de activiteit inneemt in je proces: wat gebeurt er voor en wat erna?



Het doel van deze bewonersactiviteiten is:

- op vrolijke manier laten zien wat er allemaal kan, van heel ingewikkeld tot heel simpel. Een **concreet handelingsperspectief** is daarbij cruciaal. Je wilt mensen tenslotte activeren. Het gaat altijd om de vraag: als dit de oplossingen zijn, hoe kan ik daar dan morgen mee aan de slag? Intekenen op werkgroep, intekenen op collectieve inkoop, intekenen op excursie, intekenen op huisbezoek....
- kennis vergroten over de reden **waarom verduurzamen** van onze energievoorzieningen of het overstappen naar gasloos wonen **noodzakelijk is**. En dat koppelen aan thema's waarvan je weet dat die voor bewoners van belang zijn (pensioen, gezondheid, kleinkinderen, Rusland, werk).
- energie genereren om **samen aan de slag** te gaan. Welke **kracht** ontstaat er als we er samen de schouders onder zetten in de wijk? Welke **trots** geeft dat? Of saamhorigheid? Of nog beter, **heel praktisch**: goedkope groene energie van de

voetbalvereniging of de seniorenflat, of op je eigen dak? En eigen coöperatie waarmee ook (beetje) geld voor de wijk of het dorp kan worden verdiend?

Daarnaast is het (wederom) een mooie manier om:

- inzicht te krijgen in **hun houding ten opzichte van een actieplan of campagne**: wie moet van hen in actie komen? Wat verwachten ze van de overheid? Energiebedrijven, woningcorporaties? Zijn ze zelf bereid een steentje bij te dragen? En hoe zien ze dat voor zich?
- **potentiële doeners voor de werkgroep werven**: actieve mensen die het leuk vinden om in een werkgroep mee te bouwen aan een lokale actie.
- **lokale kennis** op te doen: in de gesprekken komen projecten, buurtbewoners en kleine onzichtbare initiatieven ter sprake, maar ook hele noodzakelijke kennis over bijvoorbeeld ketels die vervangen gaan worden in een seniorencomplex, of een school in de buurt die een campagne wil gaan voeren voor zonnepanelen.

## Je activiteit laten aansluiten bij de behoefte van bewoners

Activiteiten hebben **impact** als ze een **goede brug weten te slaan** tussen wat 'wij' - vriendelijke ambtenaren, slimme ingenieurs, duurzame ondernemers - belangrijk vinden en wat bewoners aan vragen hebben, onzeker of nieuwsgierig naar zijn, al zelf oppakken.

Een goed inzicht in bewonersdrijfveren en vraagstukken krijg je door al vroeg in het proces interviews met bewoners te hebben en de inhoud van de gesprekken eventueel te vertalen naar zogenaamde persona's, een aantal archetype bewoners in de wijk die je als referentiebeeld kunt houden bij het nadenken over programma en aanpak.

<p><b>OUDE ROT</b></p>  <p><b>GEERT</b></p> <p>70 jaar - alleenstaand - bewoner Geert woont al 50 jaar in de Noorderplantsoenbuurt en heeft het een en ander zien veranderen. Hij heeft daarbij een mening en verhaal over alles en iedereen. Geert staat beschouwend in het leven en heeft het idee dat er hogere machten aan de knoppen draaien en dat hij zelf niet veel kan veranderen of bijdragen. Typisch als Geert wonen in flinke huizen die in de loop der jaren weinig aangepast zijn - het is nu eenmaal tochtig en gehorig. Door zijn grote kennis van de verschillende sociale transformatiegevolgen in de wijk kan hij nog van grote betekenis zijn.</p> <p>Minder welvarend ————— Welvarend</p> <p>Laag opgeleid ————— Hoog opgeleid</p> <p>Oude bewoner ————— Nieuwe bewoner</p> <p>Afdeling / Buitengewone Zaken</p>	<p><b>BEPALENDE FACTOREN</b></p> <p>Volger ————— Early adopter</p> <p>Slecht energielabel ————— Goed energielabel</p> <p>Individueel ————— Betrokken</p> <p>Gemeenschap</p> <p>Technologie ————— Financiën</p> <p>"Geld bepaalt alles, hier om de hoek woont de voormalig directeur van de basisschool. Die weet wel waar hij moet zijn. Toen ze naast hem buitenlanders wilden huizen, heeft hij er snel voor gezorgd dat dat niet door zou gaan zodat de waarde van zijn huis niet zou zakken."</p> <p>"Het volk in de wijk is divers en er zijn overwegend veel studenten. De woningprijzen zijn gestegen en dat brengt ook veel witspraktijken met zich mee: onbekende huiseigenaren die voor veel geld woningen opknappen waardoor er weinig binding met de wijk ontstaat."</p>	<p><b>INZICHTEN</b></p> <p><b>DE GROTE MACHT</b></p> <p>"Dat soort dingen dat komt wel als het grote geld het wil. Ik zei al twintig jaar terug dat dat anders moest met al die olie enzo, dat gebeurt pas als de politiek en de grote bedrijven dat willen. Zo is dat hier ook, ze kopen op alles op als ze dat willen."</p> <p><b>KENNIS VAN DE WIJK</b></p> <p>"Na de oorlog hebben ze andere wijken gebouwd, toen trok deze buurt helemaal leeg. Er was veel leegstand in de jaren '60, '70. Toen wilden ze hier ook al die kleine huisjes weghalen om nieuwe woningen te bouwen, maar dat hebben de studenten uiteindelijk voorkomen."</p> <p><b>BESCHOUWEND</b></p> <p>"Je moet mensen kennen die iets kunnen regelen. De eigenaren achter alle studentenwoningen hier zijn ook niet te vertrouwen. Daar wordt dan voor een miljoen in zo'n verbouwing gepompt, maar waar komt dat vandaan?"</p> <p><b>HARDNEKKIGE VERANDERAAR</b></p> <p>"Ik heb nog niets gehoord over dat duurzaamheids initiatief. Ik hoef daar zelf ook niet zoveel aan te doen hoor, ik zet alleen de verwarming aan in de kamer waar ik ben. Ik heb enkel glas en een enkele muur naar de burens toe, maar ik leef best zuinig wat dat betreft."</p> <p><b>STRATEGIE</b></p> <p>Oude Rotten hebben levenservaring en wijsheid in pacht maar zijn in de loop der jaren steeds meer langs de zijlijn gaan staan. Zouden ze in hun jongere jaren nog wel aan een protestmars hebben meegedaan, zien ze nu vooral het overkoepelende krachtenveld en de machteloosheid die daarmee gepaard gaat. Het glas half vol. Oude Rotten missen het sprankje naïviteit dat soms nodig is om zelf verandering tot stand te brengen en zijn ook moeilijk te overtuigen. Maar ook Oude Rotten hebben vaak een mobiele telefoon en een emailadres wat betekent dat ze nieuwe technologie omarmen zodra het gemeengoed geworden is. Het heeft weinig zin om Oude Rotten uit te nodigen op een buurtfeest, maar ze floreren in een-op-een-gesprekken wanneer men een beroep doet op hun kennis. De geschiedenis van de wijk is daarbij vanzelfsprekend een belangrijk onderwerp: energieneutraliteit zal niet de eerste transitie van de wijk zijn.</p>
---	--	---

een Persona voorbeeld uit de Noorderparkbuurt in Groningen, van Afdeling Buitengewone Zaken.

Een bewonersactiviteit is gericht op een van de groepen en lost voor hen een vraag op. Als het een bredere bijeenkomst is, let er dan op dat er voor iedereen iets te halen of te brengen is.

### Workshop Inductie koken

In Gaasperdam was er sprake van dat een Hindoestaanse woongroep hun gezamenlijke wooncomplex gasloos wilden maken. Het eerste argument tegen dat bewoners in brachten was het koken:

**‘kan ik dan nog wel wokken? Ik houd niet van inductie koken, dat gaat veel te traag.’**



De beste manier om dat argument te tackelen was een demonstratie te organiseren tijdens een bijeenkomst van hen. We organiseerden een moderne inductieplaat, wat kip en groenten en wokten ter plekke het eten op de inductieplaat.

Voor we het wisten namen de oudere dames het over, schoven de mannen aan met aanbevelingen voor kruiden en stond iedereen te proeven. Missie geslaagd: op een inductieplaat kan je prima wokken.

### Energiequiz

Iets anders dat we in Gaasperdam tegenkwamen was ongemak over het eigen gebrek aan kennis. Mensen maakten zich zelf wat kleiner, vonden het niets voor hen, wat wisten zij nu en wat konden ze er aan doen? De Energiequiz speelde daar op twee manieren op in:

1. het was een hele vrolijke en actieve manier om kennis over te brengen
2. op een manier waarbij mensen ook bevestigd werden in hun eigen (nieuwe) kennis

De quiz vond plaats tijdens de ‘slimme markt’, een bewoners doemarkt over duurzame energie die door de lokale bewonersorganisatie werd georganiseerd in samenwerking met de Green Deal. In het half jaar voor de markt waren er verscheidene kleine bijeenkomsten geweest en zijn bewonersinterviews uitgevoerd. Tijdens de quiz zagen bewoners, die in het begin geïntimideerd waren door het thema (bang waren dat ze het allemaal verkeerd deden en er niets van af wisten), opeens hun nieuwe kennis bevestigd. Ongemerkt waren ze inmiddels behoorlijk thuis in duurzame energie oplossingen en mogelijkheden om te besparen!

De vragen uit de quiz speelden in op de vragen die wij onderweg hadden opgehaald. Bij het stellen van de vragen refereerden we daar ook aan. Dit draagt bij aan het ‘onder ons’ gevoel, wat zo belangrijk is om een bewonersgemeenschap in beweging te krijgen: wij weten iets wat anderen nog niet weten, wij hebben de kans om hier iets bijzonders te doen...

De volledige quiz kun je hier [downloaden](#). De uitvoering is actief: in een grote ruimte waarin alle deelnemers een rood en een groen vel hebben. Iedereen staat, per vraag gaan de afvallers zitten, totdat je een winnaar overhoud (via een schattings vraag).

## **De rol van bewoners in de organisatie van je activiteit**

Een goede manier om er voor te zorgen dat de inhoud en vorm van je activiteit aansluit bij de bewoners is door het **samen te organiseren**. Bepaal samen waar de activiteit over zou moeten gaan, hoe je dat kunt invullen en wie daar van bewoners allemaal voor uitgenodigd kan worden.

Bij workshops is het ook goed om een bewoners de gastheer/vrouw van iedere workshop te laten zijn. Eventuele experts en professionals schuiven dan aan bij de bewoner en niet andersom.

## **Wat gebeurt er voor je activiteit en wat erna?**

Een activiteit staat nooit op zich, maar is altijd **een stap in je proces of projectplan**. De uitkomsten van interviews leiden naar de inhoud van de bewonersmarkt en die uitkomsten leiden weer naar werkgroepen of gericht aanbod voor bewoners.

Bedenk vooraf goed waartoe de activiteit dient en wat er er na gaat gebeuren. Als het daarna stilvalt, is dat niet alleen zonde: het doet ook **afbreuk aan je relatie** en vertrouwenspositie naar bewoners.

**Manage de verwachtingen**: werk vanuit kansen, maar houdt wel in de gaten of er budget voor kan worden gerealiseerd, mankracht klaarstaat of anderszins ondersteuning is of vervolgactie mogelijk is. Als dat niet zo is, is het goed om je af te vragen of het wel zinvol is bewoners te betrekken en/of de activiteit te organiseren.

Mogelijke vervolgacties waar je aan kunt denken:

- de activiteit levert een aantal voorstellen op, bewoners dragen na de activiteit bij aan de kleinere werkgroepjes die de voorstellen gaan uitwerken.
- tijdens de activiteit wordt ingetekend op een collectieve energie-actie, deze wordt actief begeleidt na afronding activiteit zodat bewoners betrokken blijven en hun inzet leidt tot realisatie van een maatregel.

## Hoe pak je zo'n interview aan?

Het sleutelwoord is nieuwsgierigheid!

Belangrijk is dat je weet wat je ongeveer uit het gesprek wilt halen (een stip op de horizon), maar dat je tijdens het gesprek zo open mogelijk blijft en met de geïnterviewde meebeweegt, zijstappen neemt, en open vragen blijft stellen.

Een interviewformat zoals hierboven kan daarbij helpen. Het format bestaat niet zo zeer uit vragen als wel uit praatplaten. Het is ook heel visueel, waardoor het makkelijk aansluit bij de lokale doelgroepen.

Verder:

- spreek bij mensen thuis af, dat geeft veel meer inzichten
- ga samen met een lokaal iemand, en probeer via via de afspraken met mensen te plannen
- ben helder over de manier waarop de inzichten later gebruikt gaan worden
- pas je format aan als vragen niet blijken te werken
- laat het ene gesprek tot het volgende leiden: iemand kent weer iemand enz.
- let wel op diversiteit: maak een matrix vooraf van de verschillende doelgroepen die in de wijk belangrijk zijn

## Representatief? Nee. Nuttige inzichten? Ja.

Dit type bewonersonderzoek levert geen representatief beeld op van de wijk, het is geen wetenschappelijke toetsing met gewogen gemiddelden. Daar is het ook niet voor bedoeld.

Dit soort onderzoek gebruiken we om lokale inzichten op te halen die ons helpen de aanpak voor een buurt zo passend mogelijk te maken. Denk daarbij aan:

- de beste wijze om bewoners uit te nodigen voor informatie / campagne momenten, en door wie: wat zijn goede afzenders en wie niet
- het type activiteiten dat aanslaat: storytelling door andere bewoners of juist een expert aan het woord, zelf uitproberen tijdens een inductiekookworkshop, een vrolijke bewoners denk&doe-markt of liever maatwerkadvies per woning.
- en misschien nog wel het belangrijkste: welke boodschap of aanpak sluit hier aan?

In Gaasperdam is aandacht schenken aan gezondheidswinst via een goedgeïsoleerde woning, wellicht via infraroodverwarming en zonnepanelen op het dak, een slimme zet.

Een bewonerscoöperatie die A+++ apparaten uitleent /least aan bewoners die lid zijn van de coöperatie gaat ook zorgen voor een lager verbruik.

Uitkomsten die we zonder de bewoner interviews niet hadden geweten!