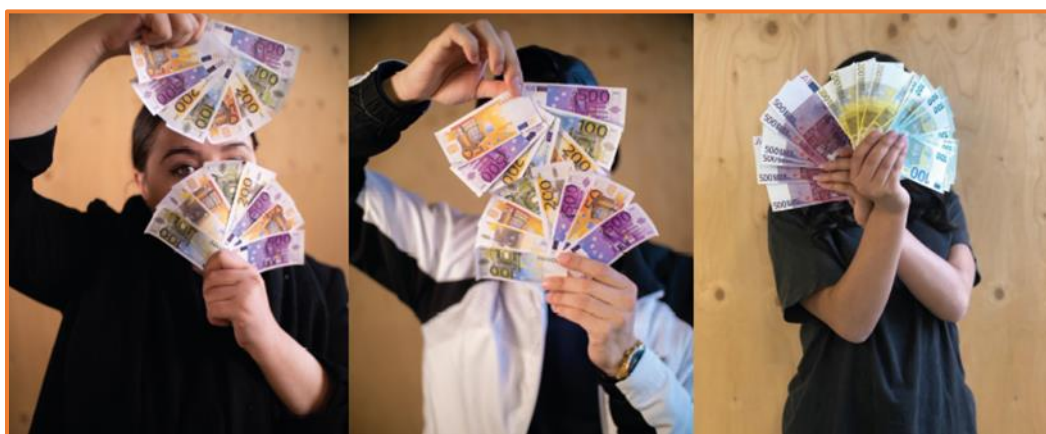


Handreiking STECKS

Een innovatief project gericht op financiële zelfredzaamheid en persoonlijke ontwikkeling van dak- en thuisloze jongeren



Afbeelding: De Kandidatenmarkt. MoneyStories. Hoe je relatie met geld kan veranderen. Platform P Rotterdam

CONTACTGEGEVENS

Naam:	Stichting Het Kandidatennetwerk
Rechtsvorm:	Stichting
Adres:	Notweg 38 1068 LL Amsterdam
Telefoon:	020 – 7163848
Email:	info@hetkandidatennetwerk.nl
Naam penvoerder/contactpersoon:	Patricia Zebeda
Mail penvoerder/contactpersoon:	patriciazebeda@hetkandidatennetwerk.nl
KvK nummer:	57300046
IBAN:	NL60 TRIO 0197 6038 66
Werkgebied:	Amsterdam



Ministerie van Volksgezondheid,
Welzijn en Sport

Deze handreiking werd gemaakt in opdracht van het Ministerie van VWS en Kansfonds. Zij maakten tevens dit traject mogelijk als onderdeel van hun Actieprogramma dak- en thuisloze jongeren.

Het delen van het beeldmateriaal en de tekstuele inhoud in dit document mag uitsluitend na ontvangst van schriftelijke toestemming door Stichting Het Kandidatennetwerk.

© 2022 Het Kandidatennetwerk

1. INLEIDING

1.1 Het project

Voor u ligt de Handreiking van *STECKS*, een innovatief project gericht op financiële zelfredzaamheid en persoonlijke ontwikkeling van dak- en thuisloze jongeren. *STECKS* leunt sterk op de narratieve aanpak van de MoneyStories (zie 1.4). Wetenschappelijk bureau Sinzer heeft onderzoek gedaan naar de benadering van MoneyStories. Een belangrijke conclusie van dit onderzoek is dat MoneyStories (het delen van je verhaal) werkt. Het onderzoek bevestigt het impactpotentieel van MoneyStories. Het onderzoeksrapport is als bijlage toegevoegd. De onderzoeksrapportbijlagen kunnen opgevraagd worden.

1.2 De organisatie

De Kandidatenmarkt is een sociale netwerkorganisatie, opgericht in 2012 en gevestigd in Amsterdam Nieuw-West, waar het grootste deel van onze doelgroep vandaan komt. Het gaat dan om (kwetsbare) jongeren tussen de 16 en 30 jaar, zonder of met weinig werk en met problematische schulden, voornamelijk met een migratieachtergrond en vaak afkomstig uit een kansarm milieu, bij wie de armoede-problematiek relatief groter is. Wij noemen ze *Kandidaten*. Wij richten ons op Groot-Amsterdam, maar de meesten van onze kandidaten komen uit Amsterdam Nieuw-West.¹ Ze komen doorgaans uit een kansarm milieu, vaak met ouders die ook kampen met forse schulden.² Dit zijn ook de jongeren, die extra hard geraakt zijn door de coronacrisis. De Kandidatenmarkt zet zich in om hun zelfredzaamheid te bevorderen en richt zich op de vier pijlers (jeugd)zorg, arbeidstoeleiding, schuldhulpverlening en scholing/educatie.

Onze kandidaten worstelen vaak met meervoudige problematiek, hebben een lange afstand tot de arbeidsmarkt en hebben moeite om zelfstandig te participeren in de maatschappij. Uit ervaring weten we dat de praktische, zichtbare moeilijkheden vrijwel altijd veroorzaakt worden door een onderliggende problematiek. Hierdoor is het moeilijk om bijvoorbeeld een baan vast te houden en vallen ze van de ene in de andere teleurstelling. Wij willen dit patroon doorbreken door één plek te bieden waar ze persoonlijke hulp krijgen en hun zelfvertrouwen en hun relaties kunnen herstellen. Onze kandidaten hoeven dan ook niet van loket naar loket. De aanpak is integraal, op maat en bewezen succesvol: onderzoek van Movisie laat zien dat de begeleiding van de Kandidatenmarkt voor deze doelgroep succesvol en laagdrempelig is en naadloos aansluit op het risico-, behoefte-, en responsiviteitsbeginsel.³

Met onze in tien jaar opgebouwde expertise hebben wij een moeilijk te bereiken groep jongeren begeleid en doordat we onze kandidaten blijven volgen, zien wij hoe onze methodiek aansprekende, duurzame resultaten oplevert. Wij vormen een betrokken community die dient als vangnet rondom onze doelgroep en waar de kandidaten terecht kunnen. Onze visie is: *jongeren weer mee te laten doen in de maatschappij door ze te helpen hun doelen te bereiken en ze in contact te brengen met relevante personen uit ons netwerk*. We willen bijdragen aan een samenleving waarin positieve en ondersteunende sociale en economische cohesie gemeengoed is.

De Kandidatenmarkt is inmiddels een laagdrempelige en gewilde plek geworden voor jongeren die toekomstperspectief zoeken. Wij hebben een groot netwerk aan werkgevers, ondernemers en vrijwilligers, die zich inzetten om kansen te creëren voor onze kandidaten. De jongeren worden getraind in het benutten van het eigen potentieel en het aanboren van de eigen netwerkbronnen. Hierdoor ontstaan kansen die de jongeren bij het aanmelden voor onmogelijk hadden gehouden. Dit draagt bij aan hun positieve zelfbeeld en versnelt hun leerontwikkeling.

¹ Amsterdamse armoedemonitor 2019: Onderzoek, informatie en statistiek. Amsterdam, 2020. H. Kalthoff: *Opgroeien en opvoeden in armoede. Over de leefsituatie van kinderen in armoede en de gevolgen*. Utrecht: NJI, 2021.

² <https://www.hva.nl/akmi/gedeelde-content/projecten/projecten-algemeen/financiële-zelfredzaamheid.html>, opgevraagd 12/09/2021.

³ Bron: <https://www.movisie.nl/artikel/kandidatennetwerk-geloof-eigen-kunnen>, geraadpleegd op: 6 april 2020.

De 'EmpowerMe' methodiek is onze integrale en netwerkgerichte aanpak: Door middel van resultaatgerichte interventies wordt de problematiek integraal aangepakt, waarmee wij duurzame resultaten beogen te bereiken. Hierbinnen vallen vier programma's met op maat gemaakte trainingen: Work-, Life-, Money- en NetworkSkills, onmisbaar voor het vergroten van de zelfredzaamheid en veerkracht bij jongeren, en daarmee voor een betere toekomst. Veel van onze kandidaten hebben veel teleurstellingen moeten verwerken en alle hoop laten varen. Juist daarom is het zo belangrijk om aan de Skills te werken: zo bouwen zij aan een stabiele basis en leren teleurstellingen om te zetten in kansen.

1.3 Contextbeschrijving en probleemstelling

Probleem en omvang problematiek

Uit literatuurstudie blijkt dat gemeentes weliswaar de ambitie uitspreken extra ondersteuning te bieden aan kwetsbare jongeren, maar onvoldoende in staat zijn om dit waar te maken.⁴ Het aantal dak- en thuisloze jongeren groeit gestaag (Factsheet dak- en thuisloze jongeren in Nederland, 2019)⁵ en is nog verder toegenomen door de coronacrisis. De RIVM-maatregelen zijn veel jongeren zwaar gevallen. We zien onder meer dat stressvolle thuissituaties worden uitvergroot.

Deze groep jongeren is op zoek naar toekomstperspectief en kan extra begeleiding goed gebruiken. De jongeren lopen met regelmaat – in de meeste gevallen vrijwillig – binnen bij de Kandidatenmarkt. Zij kampen met problemen binnen verschillende leefgebieden, hebben vaak een hulpverleningsverleden, vallen uit bij reguliere instanties en zijn uiteindelijk zorgmijders geworden. Deze jongeren kunnen zich niet meer aanpassen aan de regels van de reguliere (schuld)hulpverlening en voldoen niet (meer) aan de vereisten. Zij zijn in een neerwaartse spiraal terechtgekomen, hebben geen enkel vertrouwen meer in zichzelf en hun omgeving en verdwijnen vervolgens van de radar. Steeds vaker missen zij een dak en thuis: hun leven is de straat geworden.

Bijdragende factoren

De factoren die bijdragen aan de situatie van dak- en thuisloosheid onder jongeren zijn onder meer:

- Een zwak sociaal netwerk (persoonlijke factor);
- De financiële positie van de ouders (risicofactor);
- Gebrek aan ondersteuning bij de overgang naar zelfstandigheid (systeemfactor);
- De weg niet kunnen vinden naar dan wel niet de juiste hulp ontvangen (systeemfactor).²

Kortom, de problematiek bij dak- en thuisloze jongeren is niet beperkt tot het ontberen van een eigen plek; *de jongeren in de doelgroep worstelen met een meervoudige problematiek*. De Kandidatenmarkt wil een bijdrage leveren aan het bestrijden van dak- en thuisloosheid onder (kwetsbare) jongeren.

Ambitie en behoeften

De ambitie van de Kandidatenmarkt is dat geen jongere er alleen voor staat en dat alle jongeren het recht hebben op te groeien in een positief en gezond leefklimaat. De Kandidatenmarkt heeft ruim tien jaar ervaring in het werken met kwetsbare jongeren. Zo bieden wij hen onder andere een aanpak die aansluit bij de leefwereld en behoeften van de jongeren, een plek waar zij gezien en gehoord worden. De terugkoppelingen die wij krijgen van jongeren bestaan er onder meer uit dat zij blij zijn met de community en de hulp die zij ontvangen. Wij blijven met hen werken aan stabiliteit en

⁴ "Gemeenten zijn niet in staat de wachtlijstproblematiek op te lossen. De verwachting dat de invoering van passend onderwijs en de transitie van de jeugdzorg tot minder druk op de tweedelijnsvoorzieningen zou leiden, is (nog) niet uitgekomen." Smeets, E., & Veen, D. van. (2018) Samenwerking tussen onderwijs, gemeenten en jeugdhulp. Onderzoek naar succesfactoren in praktijkvoorbeelden. KBA Nijmegen, Nijmegen. Deze publicatie maakt deel uit van het door het Nationaal Regieorgaan Onderwijsonderzoek gefinancierde onderzoeksprogramma Evaluatie Passend Onderwijs (2014-2020).

⁵ https://www.movisie.nl/sites/movisie.nl/files/2019-10/20191003_SZN_Factsheet_Zwerfjongeren.pdf, geraadpleegd op: 17 februari 2020.

zelfredzaamheid. Ondanks de coronacrisis en de wisselende maatregelen die door de overheid werden getroffen, heeft de Kandidatenmarkt de jongeren blijvend kunnen ondersteunen.

1.4 STECKS: Van schuld en schaamte naar verantwoordelijkheid en trots

Om de neerwaartse spiraal waarin deze kwetsbare doelgroep zich bevindt om te buigen en dak- en thuisloosheid onder deze groep te bestrijden, biedt de Kandidatenmarkt hen STECKS: een individueel afgestemd programma en hulp, met (individuele) aandacht voor tempo en fasering. We hebben daarvoor een team van ervaren medewerkers, partners en ervaringsdeskundigen.

Onze kandidaten hernieuwen gaandeweg het vertrouwen in zichzelf en hun omgeving, mede door de vertrouwensband die ontstaat met hun begeleiders. Onze aanpak sluit aan bij de leefwereld en behoeften van de jongeren; wij bieden een plek waar zij gezien en gehoord worden en er mogen zijn.

Met het programma STECKS bouwen de kandidaten aan hun financiële en sociale zelfredzaamheid, door hun geldzaken (*stacks*) op orde te krijgen en een positief zelfbeeld te ontwikkelen. *De naam van dit project is een contaminatie van stacks, wat voortkomt uit straattaal en (stapels) geld betekent, en stekkie, wat staat voor je eigen plek.*

RAAK

Binnen STECKS zetten we onze (schuldhulpverlenings)interventie 'RAAK' in, een voorbeeld van hoe we kwetsbare jongeren ondersteunen bij hun duurzame gedragsverandering en er gezamenlijk naar streven dat zij weer meedoen en meetellen in de maatschappij. Wij werken aan gedragsverandering, zodat de jongeren gezond(er) financieel gedrag aanleren. Motivatie is daarbij de belangrijkste factor (Van Geuns, 2014).⁶ Daarom zetten we daar sterk op in.

Regie en verantwoordelijkheid nemen voor eigen gedrag: door hulp zoeken en schuld bekennen.
Acceptatie van de consequenties van aangeleerd gedrag: schuldgevoelens, negeren, schaamte.
Adaptatie van nieuwe inzichten in ander gedrag: anders omgaan met geld en schuldeisers.
Kennis opdoen: o.a. budgetteren, leren consuminderen, deeleconomie en oplossingsgericht denken.

Om de gedragsverandering te bestendigen, zetten we ook stevig in op de preventie van terugval.

MoneyStories

We helpen onze jongeren niet alleen hun schulden weg te werken en werk te vinden, maar zetten ook nadrukkelijk in op preventie door de narratieve module *MoneyStories*⁷ toe te voegen.

Waarom MoneyStories? De acceptatie van schulden is een cultuurgoed geworden en kinderen kunnen dit erven. Met MoneyStories willen wij een nieuw elan brengen onder jongeren zodat zij vanuit eigen perspectief nieuwe waarden geven aan geld en schuld. Met name bij de overgang naar 18+ is dit van groot belang; vanaf dat moment moeten ze immers hun eigen financiële zaken beheren.

Uit ervaring is gebleken dat het voor onder meer veel dak- en thuisloze jongeren niet vanzelfsprekend is om hun verhaal te delen: zij groeien op zonder een eigen verhaal om door te geven. Wij zien dat jongeren vaak niet worden uitgenodigd hun verhaal te doen, noch thuis, noch op school. Hierdoor ontbreekt het hen aan mogelijkheden hun ervaringen, gedachten, gevoelens en emoties onder

⁶ Geuns, R. van (2014) *Schuldenvrij niet de enige optie? Effectiviteit van de schuldhulpverlening in Amsterdam*. In: Armoede in Amsterdam. Een stadsbrede aanpak van hardnekkige armoede. Bureau Onderzoek en Statistiek van de gemeente Amsterdam, februari 2014.

⁷ MoneyStories komt voort uit 'RAAK' en wordt gedragen door de jongeren, die hun financiële zelfredzaamheid middels 'RAAK' vorm hebben kunnen geven. Als ambassadeurs presenteren zij - zeer persoonlijk en indrukwekkend - hun gedragsverandering op scholen.

woorden te brengen. De verhalende aanpak van MoneyStories biedt de jongeren deze mogelijkheid wel en maakt daarnaast gebruik van beelden en tekeningen om de onderdrukte emoties naar boven te halen.

Wij helpen de jongeren bij dit proces, door middel van coaching en trainingen, door uitbreiding van hun netwerk en door ze te stimuleren hun grenzen te verleggen. Jongeren hebben er behoefte aan om gehoord en gezien te worden, erkenning en waardering te krijgen en op te groeien in een samenleving waar ze zelfvertrouwen en een positieve identiteit kunnen ontwikkelen.

Hoe is de module MoneyStories opgebouwd? Met de MoneyStories module begeleiden wij onze kandidaten bij het vormgeven van hun verhaal vanuit het verleden, het heden en de toekomst.

Tijdens de MoneyStories module leren de jongeren hun persoonlijke verhaal te traceren, te beschrijven, te herschrijven en te presenteren. Zo worden zij zich bewust van hun rol en (gebrek aan) verantwoordelijkheid binnen de verschillende levensfasen. Dit wordt beschreven vanuit zogeheten Money- & Life-events binnen het gezin, de familie, vriendenkring, school, vrije tijd, werk en de maatschappij.

De jongeren doorlopen de volgende stappen: ophalen van herinneringen, reflecteren, accepteren, erkennen en herkennen. Bij het beschrijven en herschrijven ontstaat bewustwording en erkenning. Dit doen wij met cognitieve interventies; doorbreken van disfunctionele en irrationele gedachtepatronen, waardoor jongeren nieuwe waarden geven aan geld en hun leven. Naarmate jongeren hun verhaal vaker voordragen, krijgen zij steeds meer nieuwe inzichten en groeit de kans dat het herschreven verhaal en het dagelijkse leven samenvallen. Ze groeien door het te delen met verschillende mensen en ze krijgen mee dat de eigen MoneyStory 'nooit af is'. Je kunt het steeds beïnvloeden door nieuwe positieve ervaringen op te doen.

Tijdens de workshops zijn Kandidatenmarkt-ervaringsdeskundigen aanwezig en zij delen hun eigen positieve ontwikkeling. Een verrassende bijkomstigheid is dat de peer-educators hier zelf ook weer van leren. De peer-educator aanpak werkt: jongeren krijgen meer zelfvertrouwen, minder stress, ze overwinnen hun schaamte en hebben weer hoop en vertrouwen in de toekomst. Dit zijn ook de verwachtingen voor het MoneyStories-peer-educatorschap. De jongeren presenteren hun verhalen aan de groep en aan anderen. Dit werkt!

De jongeren leren ook om hun emoties onder woorden te brengen. Dit heeft een positief effect op hun persoonlijke ontwikkeling, geeft ze zelfvertrouwen in hun relaties met anderen, vergroot hun zelfvertrouwen en maakt de weg vrij naar talentontwikkeling. Zij bouwen en onderhouden betekenisvolle relaties, en ontwikkelen – bewust en onbewust – vaardigheden, die ze voorheen voor onmogelijk hielden. De jongere komt zelf een stap verder en dankzij het peer-educatorschap kan de jongere weer iets betekenen voor andere jongeren. De jongeren horen ergens bij, doordat zij hun lief en leed delen met anderen, maar ook plezier hebben en successen samen vieren. De jongeren krijgen door dit project erkenning en waardering. Wij zien ze groeien in een omgeving waar ze hun zelfvertrouwen en identiteit positief kunnen ontwikkelen.

“Stappen om tot mijn MoneyStory te komen: Ophalen van herinneringen, reflecteren, erkennen, herkennen, beschrijven, herschrijven en tot slot: mijn verhaal meerdere malen voordragen.”



Wij hebben voor MoneyStories, naast de groepsworkshops, ook geëxperimenteerd met het op individueel niveau aanbieden van deze workshops. Zo konden we de jongeren voor wie de groepsvorm nog een te hoge drempel was, toch hierin mee nemen.

1.5 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 gaan wij dieper in op de Pilot, waaronder het verloop van STECKS. In hoofdstuk 3 staan de groepsworkshops van MoneyStories centraal en komen de werkwijze, de opbrengsten en een casus aan bod ter illustratie van de resultaten. Hoofdstuk 4 volgt dezelfde indeling, echter toegespitst op de individuele variant van MoneyStories. We sluiten de handreiking af met: in hoofdstuk 5 advies/aanbevelingen aan andere partijen die met dezelfde doelgroep werken én reflectie van de werkwijze en opbrengsten; als bijlage het impactonderzoek van onderzoeksbureau Sinzer.

2. Pilot

2.1 Doelgroep, zelfredzaamheid en identiteitsvorming

De doelgroep van STECKS bestaat uit dertig dak- en thuisloze jongeren in Amsterdam, zogenoemde 'zorgmijders.' Deze groep jongeren is zeer divers voor wat betreft hun culturele en sociale achtergrond. Voor veel van deze jongeren zijn schulden 'a way of life'. Daarnaast kampen zij met een onderliggend probleem, namelijk dat zij moeilijk relaties kunnen aangaan en vasthouden. Bij STECKS zetten wij explicieter in op relatievorming en bouwen wij voort op de ervaringen en de 'lessons learned' uit voorgaande projecten die zich richtten op kwetsbare jongeren met schulden en dak- en thuisloze jongeren.

Wij onderzoeken, samen met onderzoeksbureau Sinzer, hoe het onderdeel MoneyStories bijdraagt aan de financiële zelfredzaamheid en identiteitsvorming van de doelgroep:

- ✓ De kwalitatieve doelstelling van het programma STECKS is om de doelgroep te begeleiden naar een positief toekomstperspectief, en onder andere gezond financieel gedrag.
- ✓ De kwantitatieve doelstelling van het programma STECKS is om de doelgroep stabiliteit voor zichzelf te leren ontwikkelen door het bevorderen van hun individuele zelfredzaamheid, met focus op persoonlijke ontwikkeling en duurzame financiële zelfredzaamheid.
- ❖ Hoofdstuk 2.2 t/m hoofdstuk 5 betreffen de inzichten die de Kandidatenmarkt op heeft gedaan. Aanvullend hierop het impactonderzoek van onderzoeksbureau Sinzer, als bijlage.

Door voornoemde cognitieve interventies beogen wij negatieve patronen te doorbreken. STECKS biedt een plek waar jongeren persoonlijke een-op-een aandacht en hulp krijgen op alle leefgebieden. Aansluitend op hun tempo en behoeftes, zodat zij het vertrouwen in zichzelf en hun omgeving kunnen herstellen. Daarbij gaat het om gedragsverandering: het doel moet niet zijn om zoveel mogelijk schulden af te bouwen, *maar om zoveel mogelijk schuldenaren ander financieel gedrag aan te leren.*

Tijdens het traject ligt de focus op het ontwikkelen van intrinsieke motivatie, om te werken aan doelen zoals de *passieve* houding te veranderen in een (*pro*)actieve levenshouding. Hierdoor ontstaan kansen die de jongeren zich bij het aanmelden niet voor mogelijk hielden. Hun ontwikkeling daarin draagt bij aan hun positieve zelfbeeld en de versnelling in de leercurve. De jongeren zijn het meest intensief betrokken bij hun eigen sores en zijn als zodanig de experts. Een positiever zelfbeeld verhoogt de zelfredzaamheid van de jongeren. Ook creëren we een breder vangnet door de jongeren op te nemen in onze Kandidatenmarkt- community. Dit hoort bij onze duurzame nazorg.

2.2 Verloop STECKS

Het afgelopen jaar hebben wij dak- en thuisloze jongeren in groepsverband en individueel begeleid naar persoonlijke ontwikkeling en financiële zelfredzaamheid. Sinds de coronacrisis zien we dat stressvolle thuissituaties worden uitvergroot, er een stijging is van onder meer thuisloze jongeren en zien wij steeds meer jongeren met suïcidale gedachten. Ook zien wij dat de jongeren blij zijn dat ze bij de Kandidatenmarkt terecht kunnen – wat ons nog meer motiveert door te gaan – en dat het begeleidingstraject van financiële stabiliteit en persoonlijke ontwikkeling goed verloopt.

SKILLS: Wij begeleiden de jongeren met een integrale, laagdrempelige en actiegerichte benadering waarbij veel aandacht is voor de SKILLS-methode (Money-, Life- en NetwerkSkills): zo streven we er samen met de jongeren naar dat zij een constructieve positie verkrijgen in de maatschappij door hun zelfvertrouwen te vergroten, hun zelfredzaamheid te versterken, hun kwaliteiten te ontdekken en in te zetten en hun schulden te reduceren.

Vertrouwensband en coaching: Een vertrouwensband opbouwen én behouden staat ook centraal. Zo wordt iedere jongere aan een volwassene gekoppeld – als netwerkmaatje tijdens het hele traject van de jongere – met als doel duurzame nazorg te realiseren. De netwerkmaatjes hebben het vertrouwensband met de jongeren gecreëerd en vanuit deze band en de zelfredzaamheidsmatrix, zetten de jongeren kleine praktische stappen naar (meer) (financiële) zelfredzaamheid. Door de interventies met de coaches is de ergste stress verminderd bij de jongeren en het gevoel ontstaan het leven weer onder controle te hebben. Daarnaast komt de doelgroep door de netwerkmaatjes en inzet van hun netwerk met mensen in aanraking die de jongeren anders nooit zouden spreken of zien. Daartegenover staat dat de netwerkmaatjes voldoening halen uit het werken met de jongeren.

Workshops: Daarnaast zijn de groepsworkshops grotendeels goed verlopen. Er zijn voldoende deelnemers, wat de groepsdynamiek ten goede is gekomen: verschillende ervaringen, bijdragen en verhalen komen aan bod, de jongeren leren van elkaar en zij vinden het leuk om over geld te praten.

Terugkoppeling jongeren: De jongeren zijn blij met de hulp die zij ontvangen en wij merken dat de aanpak aansluit bij de leefwereld en behoeften van de jongeren. Waaronder: het bieden van een plek waar zij gezien en gehoord worden en zij er mogen zijn, en begeleiding op het eigen tempo. Maar ook de verhalende aanpak van MoneyStories: in de workshops wordt gebruik gemaakt van beelden, tekeningen en voorbeelden om de onderdrukte emoties van hun verhalen naar boven te halen, wat aantrekkelijk(er) is voor de doelgroep om met zichzelf aan de slag te gaan en aansluit bij hun beleving.

Opbrengsten: Zie H3 en H4 voor de opbrengsten verdeeld langs de groepsworkshops en de individuele variant; H5 voor de opbrengsten ter reflectie; De bijlage voor opbrengsten uit het impactonderzoek.

Experimenteren met groepsworkshops en individuele variant MoneyStories

Zoals eerder benoemd, hebben wij geëxperimenteerd met het ook op individueel niveau aanbieden van de MoneyStories-workshops. Zo kunnen we de jongeren voor wie de groepsvorm nog een te hoge drempel was, hierin meenemen. Zie ook H3-H5 voor bijbehorende opbrengsten en de reflectie hierop.

- 1) **Werkwijze groepsworkshops:** Gedurende vijf groepsworkshops tekenen de jongeren hun verhaal op inzake hun relatie tot geld. Zij ontdekken hoe hun relatie tot geld in het verleden was, hoe het er nu uitziet en hoe ze het in de toekomst willen zien. Zij delen één keer hun verhaal met de groep en daarna met buitenstaanders.
- 2) **Werkwijze individuele variant (gesprekken):** Gedurende de individuele variant van MoneyStories, doorlopen de coach en jongere dezelfde grote lijnen als tijdens de groepsworkshops, echter een-op-een en met relatief meer persoonlijke aandacht.

- 3) *Constateringen:* Enerzijds hebben wij geconstateerd dat deelnemers aan de individuele variant van MoneyStories het fijn vonden op deze manier alsnog mee te kunnen doen: zo heeft extra een-op-een aandacht een drempelverlagend werking gehad voor het vergroten van openheid en kwetsbaar opstellen inzake het onderwerp en de deelnemers hebben zichzelf op een dieper niveau leren kennen (o.a. aan de hand van hoe zij zijn opgegroeid). Anderzijds kwam naar voren dat het effect van de individuele vorm minder groot is dan bij een groepsworkshop. Immers, bij een groepsworkshop konden de deelnemers onder meer leren van de ervaringen, bijdragen en verhalen van de ander; was er meer sprake van het doorbreken van schaamte; uitten de deelnemers relatief meer gevoelens van trots na afloop van het delen van hun verhaal (gezien groepsverband meer inspanning kost en als spannender ervaren werd).

3. MoneyStories – Groepsworkshops

3.1 Werkwijze groepsworkshops

Gedurende vijf groepsworkshops tekenen de jongeren hun verhaal op inzake hun relatie tot geld. Zij ontdekken hoe hun relatie tot geld in het verleden was, hoe het er nu uitziet en hoe ze het in de toekomst willen zien. Zij delen één keer hun verhaal met de groep en daarna met buitenstaanders.

Workshop 1

Doel: Kennismaken, bouwen aan veiligheid en vertrouwen. De jongeren verkrijgen al enigszins inzicht in hun eigen MoneyStories door het maken van een moodboard.

De jongeren maken een moodboard aan de hand van gesprekken – die zij met de coaches en elkaar voeren – over geld, schulden, kernovertuigingen, betekenis van geld, zelfvertrouwen en vanuit het verleden en heden bekeken. De moodboards worden gekoppeld aan “wat betekent geld voor jou?” Tot slot presenteren zij hun moodboards aan elkaar en vertellen over hun relatie tot geld.

Workshop 2

Doel: Jongeren na laten denken over hun eigen levensverhaal m.b.t. geld. Wat voor betekenis heeft geld gehad in jouw leven? Hoe was het vroeger en hoe is het nu? Door welke gebeurtenis is er een kanteling geweest en welke overtuigingen zitten in de weg?

Een MoneyStories-ervaringsdeskundige draagt de eigen Story voor aan de groep. Daarna neemt diegene de jongeren mee in hoe zij stap voor stap hun eigen MoneyStories kunnen schrijven. Middels de relatie tot geld bij verschillende levensfasen, verdiepende vragen, thema’s en voorbeelden. Zo vormen de jongeren een concreet beeld van het komen tot een MoneyStory. Vervolgens schrijven zij – per levensfase – hun eigen MoneyStories, middels deze werkwijze en de moodboards.

Workshop 3

Doel: Jongeren onderzoeken welk type ‘money mindset’ zij hebben, waarna zij opschrijven hoe zij in de toekomst over geld willen nadenken. Met welke nieuwe betekenis en overtuiging willen zij oefenen? Wat is er nodig om deze nieuwe betekenis en overtuiging werkelijkheid te laten worden?

Schaamte en taboes rondom geld zijn bespreekbaar gemaakt aan de hand van een filmpje en de verschillende ‘money mindset’ types worden spelenderwijs en aan de hand van hand-outs besproken. Daarna gaan de jongeren aan de slag met positieve en negatieve gedachten over geld en kijken zij naar nieuwe overtuigingen die zij uit willen proberen. Aan de hand van hun eigen MoneyStories en de opgedane inzichten van deze workshop, herschrijven zij hun MoneyStories gericht op de toekomst.

Workshop 4

Doel: Een geheel maken van de eigen MoneyStory en deze meer inzichtelijk maken. Het doorbreken van schaamte en taboe en de jongeren zich sterker laten te voelen (trots, dankbaarheid, acceptatie).

De levensfasen en het toekomstscenario waarin de jongeren hun eigen MoneyStories herschrijven, worden tot één geheel gemaakt. Daarna dragen zij hun MoneyStories aan elkaar voor.

Workshop 5

Doel: Afsluiten workshopreeks, gezamenlijk evalueren en voordrachten aan buitenstaanders plannen.

De jongeren kijken naar wat de workshops hebben betekend en bereiden zich voor op het voordragen van de MoneyStories aan buitenstaanders. Hierna vinden de overdrachten plaats.

3.2 Opbrengsten groepsworkshops MoneyStories

Algemeen

- ✓ Ontwikkelen van een positieve identiteit, door te ontdekken hoe je jezelf ervaart en hoe je in de wereld staat; de relatie met geld ontdekken en (eventueel) verbeteren; de relatie met jezelf ontdekken en (eventueel) verbeteren; de relatie met de wereld om ons heen ontdekken en (eventueel) verbeteren; ontwikkelen talenten en soft skills.
- ✓ Vergroten zelfvertrouwen; mate waarin schaamte vervaagd en plaats maakt voor trots.
- ✓ Ervaringen, gedachten, gevoelens en emoties onder woorden brengen.
- ✓ Bewustwording van de eigen rol en verantwoordelijkheid voor relaties met anderen.
- ✓ Ervaringsdeskundigheidsdeskundigheid in de vorm van ambassadeurschap doorontwikkeld.
- ✓ Het aansluiten bij een community en er onderdeel van zijn.

- ✓ Doorbreken oude gedachtepatronen en kernovertuigingen; gedragsverandering in gang zetten. Zo heeft Ali (23 jaar), die zich voorheen altijd zorgen maakte of hij het managen van zijn financiën wel “goed genoeg doet, elke dag inlogt op de ING-app en bang is het te verpesten”, de bevestiging gekregen dat hij goed bezig is en heeft hij geleerd los te laten elke dag in te loggen, waardoor hij meer ontspannen is. Zie verder H3.3 voor het verhaal van Ali. En Victor (22 jaar) geeft aan dat hij door de groepsworkshops anders is gaan denken: “Het aanhoren van andermans verhalen, liet mij inzien dat iedereen anders met geld omgaat. De ene geeft sneller geld uit en de ander leent zijn omgeving vaker geld uit. Voorheen had ik hier vaak al vooroordelen over. Nu weet ik dat iedereen zijn eigen redenen ervoor heeft en oordeel ik minder.”

De kracht van: groepsdynamiek en voordragen van het eigen verhaal

- ✓ Elkaar empoweren en inspireren.
- ✓ Luisteren naar de verhalen van anderen.
- ✓ Trots op je eigen verhaal en wat je bereikt hebt.
- ✓ Zien dat anderen door jouw verhaal geraakt zijn.

- ✓ Je kwetsbaar en open durven stellen door je eigen verhaal te presenteren: Het voordragen van de MoneyStories werkt goed voor de groepsbinding. Deelnemers geven aan: dat ze het fijn vinden om elkaar beter te leren kennen; dat ze het mooi vinden om te zien dat hun groepsgenoten zich kwetsbaar opstellen en dat ze zelf ook veel gedeeld hebben; daarnaast vonden zij het een tweede keer delen van hun MoneyStories minder spannend dan de eerste keer. Ze hadden er geen moeite mee om hun MoneyStories voor onbekenden te delen en waren trots dat ze dit gedaan hadden.

- ✓ Zichzelf (beter) leren kennen, ook aan de hand van de verhalen van anderen: Zo heeft Hanna (19 jaar) inzicht verkregen in haar ‘uitgavengedrag’ en hoe dat te veranderen: “Ik zag andere workshop deelnemers praten over hoe geld niet belangrijk voor hen is. Dit was een eyeopener voor mij. Het liet me inzien dat ik minder geld hoeft uit te geven. Sinds de MoneyStories workshop geef ik minder geld uit aan onbelangrijke dingen.” Maar ook meldt ze dat zij voorheen nooit had geweten dat anderen “ook struggles hebben met te veel uitgeven” waardoor zij zich “normaler voelt”, en heeft dit een positieve invloed op haar persoonlijke ontwikkeling teweeggebracht: “Ik kwam erachter hoe ik met mijn uitgaven omging en hoe ik dit kon veranderen. Maar ik heb nooit geweten dat anderen ook struggles hebben met te veel uitgeven. Ik moet zeggen dat ik me hierdoor nu wel wat normaler voel!”

3.3 MoneyStory Ali – Ter illustratie opbrengsten groepsworkshop MoneyStories

Ali: Mijn gezin bestaat uit vijf: mijn vader, moeder, twee zusjes en ik. Wij hadden niet veel geld, maar wij hadden het ook niet slecht. Mijn vader werkte voor het gezin en mijn moeder was thuis met mijn zusjes.

Op het gebied van geld ging het goed tot ik ongeveer vier jaar was. Ik ben de oudste van het gezin en toen ik vier was, werd mijn eerste zusje geboren. Mijn babyspullen gingen naar mijn zusje en ik merkte dat er minder geld over was voor leuke uitjes en spullen. Toen ik negen jaar was, kon ik op een sport en ging ik voetballen. In mijn team zaten jongens die altijd de duurste kleding en schoenen droegen, maar er waren ook jongens net zoals ik. Die geen geld hadden voor nieuwe schoenen en dure kleding. Toen ik ouder werd, werd ik mij steeds meer bewust van het verschil tussen kinderen die wel geld hadden thuis en kinderen die geen geld hadden thuis. Ik vond het niet heel erg, maar merkte wel dat er verschil was.

Toen ik in de eerste klas zat, werd mijn tweede zusje geboren. We hadden geen babyspullen meer en mijn ouders kregen tweedehands babyspullen en kleren van familie en vrienden. Er was steeds minder geld en er was geen ruimte meer voor leuke uitjes. Ik vond dit niet heel erg, want ik was blij met mijn tweede zusje. Vanaf deze periode kreeg ik zakgeld van mijn ouders: €5,10 per week. Ik ging zuinig om met mijn zakgeld. Zo haalde ik één dag iets goedkops, zodat ik daarna weer iets duurders kon halen.

Aan het einde van de middelbare school ging ik werken. Ik was zestien jaar geworden en wilde mijn eigen geld verdienen. Ik kon plotseling doen met mijn geld wat ik wou, maar ik was niet gelijk een *big spender* en ging voorzichtig met mijn geld om. Mijn ouders hebben mijn geleerd dat ik zuinig moet zijn met geld, want zij hebben nooit veel geld gehad en wij thuis konden niet anders dan zuinig met het geld om te gaan.

Met het geld wat ik verdiende deed ik soms ook mee met weddenschappen. Ik was er goed in en had een keer €2.600,- gewonnen. Ik gaf toen ineens grote bedragen uit om mezelf te verwennen, omdat het kon en ook omdat ik het geld had gewonnen en er niet hard voor gewerkt had. Ik merkte dat ik dan makkelijker mijn geld uitgaf en ook vaker mee ging doen aan weddenschappen. Alleen won ik niet altijd en heb hier ook veel geld mee verloren. Geld is overleven. Ik begon steeds vaker uit te rekenen hoeveel ik kon uitgeven en hoeveel er op mijn rekening moest overblijven om rekeningen te kunnen betalen. Ik gaf steeds vaker grote bedragen uit waar ik achteraf spijt van kreeg. Ook begon ik in deze periode met roken, wat mij veel geld kostte.

Ik heb verschillende periodes gekend, periodes waarbij ik veel geld verdiende en periodes waarbij ik minder geld verdiende. In de periodes dat ik wat meer geld verdiende, ondersteunde ik ook mijn ouders. Zeker tijdens corona. Mijn vader kon in deze periode niet werken en ik hielp hem met geld zodat hij zijn vaste lasten kon betalen.

Toen ik bij de Kandidatenmarkt kwam, ging ik okay om met mijn geld en dacht ik dat ik alleen hulp nodig had bij het behalen van mijn startkwalificatie. Maar door alle vorige keren dat ik te makkelijk mijn geld uitgaf, maakte ik mij elke dag veel zorgen of ik het wel goed genoeg deed. Ik logde elke dag in op de ING app en was bang het te verpesten. Tijdens MoneyStories kwam ik door de groep erachter dat ik goed bezig was en heb ik geleerd los te laten elke dag in te loggen. Nu ben ik meer ontspannen. En kan ik dit allemaal beter vasthouden dan eerst door wat ik geleerd heb tijdens de workshops.

Mijn droom is om een goed betaalde baan te vinden als leidinggevende in een mooie en liefst maatschappelijke organisatie. Ik heb er vertrouwen in en weet zeker dat het mij gaat lukken in de toekomst. Ik ben altijd een harde werker geweest en daar ben ik trots op. En als ik mijn ouders kan helpen, ben ik een gezegend mens.

4. MoneyStories – Individuele variant

4.1 Werkwijze individuele variant (gesprekken)

Gedurende de individuele variant van MoneyStories, doorlopen de coach en jongere dezelfde grote lijnen als tijdens de groepsworkshops, echter een-op-een en met relatief meer persoonlijke aandacht.

Gesprek 1

De coach en jongere maken (verder) kennis en samen kijken zij langs de lijnen van het verleden en heden naar wat geld voor de jongere betekent en welke overtuigingen de jongere heeft met betrekking tot geld. De jongere gaat a.d.h.v. de besproken onderwerpen aan de slag met een moodboard.

Gesprek 2

Centraal staan de verschillende levensfasen, welke relatie de jongere per levensfase heeft m.b.t. geld (onderscheid in het verleden en heden) en onderliggende kernovertuigingen en gebeurtenissen. Ook komen verschillende ‘money mindset’ types aan bod en welke type(n) van toepassing is(/zijn) op de jongere. Verder stelt de coach verdiepende vragen en schrijft de jongere een begin van diens verhaal.

Gesprek 3

De jongere en coach kijken gezamenlijk naar hoe de jongere zou willen hoe diens toekomst en bijbehorende relatie tot geld eruitziet, om hiermee diens MoneyStory te kunnen herschrijven. Daarna neemt de jongere deze toekomstscenario en de levensfasen samen tot een lopend geheel.

Gesprek 4

De jongere draagt de MoneyStory voor aan een andere coach en reflecteert hierop met de eigen coach. Daarna draagt de jongere diens MoneyStory voor aan een netwerkmaatje en stelt hierbij een vraag (waarmee het netwerkmaatje diens netwerk in kan zetten). Als afsluiting reflecteert de jongere samen met de coach op het geheel en neemt de eigen MoneyStory mee naar huis als succes.

4.2 Opbrengsten individuele variant MoneyStories

<u>Algemeen</u>	<u>Extra een-op-een aandacht</u>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ontwikkelen van een positieve identiteit, door te ontdekken hoe je jezelf ervaart en hoe je in de wereld staat; de relatie met geld ontdekken en (eventueel) verbeteren; de relatie met jezelf ontdekken en (eventueel) verbeteren; de relatie met de wereld om ons heen ontdekken en (eventueel) verbeteren; ontwikkelen talenten en soft skills. ✓ Vergroten zelfvertrouwen; mate waarin schaamte vervaagd en plaats maakt voor trots. ✓ Ervaringen, gedachten, gevoelens en emoties onder woorden brengen. ✓ Bewustwording van de eigen rol en persoonlijke verantwoordelijkheid voor de eigen leven en de relaties met anderen in verschillende levensfasen ✓ Doorbreken oude gedachtepatronen en kernovertuigingen; gedragsverandering in gang zetten. ✓ Ervaringsdeskundigheidsdeskundigheid in de vorm van ambassadeurschap doorontwikkeld. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tijd en aandacht voor jezelf. ✓ Trots op wat je bereikt hebt en op de eigen MoneyStory. ✓ Jezelf op een dieper niveau leren kennen, o.a. aan de hand van hoe je bent opgegroeid: Zo heeft Brenda (21 jaar) geleerd waar haar kernovertuiging “dat geld uitgeven slecht is”, vandaan komt. Namelijk advies van haar moeder opvolgen en zich afzetten van het voorbeeld van haar zus, wiens uitgavengedrag zij van dichtbij had meegemaakt. Door de individuele gesprekken kon zij zich hierin verdiepen met haar coach. Om vervolgens toe te werken naar de kernovertuiging dat geld uitgeven niet per definitie slecht is. Nu is zij in staat ook geld aan zichzelf en “leuke dingen” uit te geven. Zie verder H4.3 voor het verhaal van Brenda. ✓ Drempelverlagend voor vergroten van openheid en kwetsbaar opstellen.

4.3 MoneyStory Brenda – Ter illustratie opbrengsten individuele variant MoneyStories

Brenda: Sinds ik geboren ben, is mijn moeder de kostwinner van ons gezin geweest. Ik heb een zus van twee jaar ouder en een vader. Zo zag ons gezin er eerst uit.

Mijn moeder werkte vijf dagen per week van negen tot vijf en hierdoor zag ik haar erg weinig. We hadden ook weinig tijd om leuke dingen te doen samen, omdat zij in het weekend de verantwoordelijkheid van het huishouden op zich nam. We woonden in een nette buurt in een eengezinswoning. Wat ik me kan herinneren van toen ik kind was, vanaf vijf jaar ongeveer, is dat ik altijd met mijn ouders en zus op vakantie ben geweest in het buitenland. Geld leek helemaal geen kwestie, we gingen naar Frankrijk, Oostenrijk, Zwitserland, Engeland en noem het maar op. Mijn moeder ging altijd direct de dag nadat we weer thuiskwamen, terug naar werk. Mijn vader zei altijd dat ze haar rust moest nemen, maar zelf werkte hij als postbode en hield zijn volledige salaris voor zichzelf. Eigenlijk had mijn moeder dus geen keus omdat ze het hele gezin moest onderhouden met haar salaris.

Ongeveer vanaf mijn tiende ben ik me meer bewust geworden van wat de mensen om mij heen belangrijk vonden. Geld was een manier van mijn vriendinnen om mooie spullen en kleren te kopen, best vaak was dit merkkleding. Ik had hier echter geen interesse in en deed niet mee met de trend. Af en toe droeg ik tweedehands kleding die mijn moeder had gekregen van familie waar gaten in zaten. Dit had ik zelf niet eens door tot vriendinnen het opmerkten en mij vroegen waarom ik die kleding droeg. Mijn antwoord was dat ik bijna nooit ging shoppen, mijn moeder en zus en ik deden dit maximaal twee keer per jaar samen in de stad. Pas toen ik ongeveer vijftien werd, begon ik zakgeld uit te geven aan kleding voor mijzelf. Toen kwam ik erachter dat geld me wel een bepaalde mate van vrijheid gaf. Ik kon mijn eigen kleding en spullen gaan kopen die ik mooi vond.

Mijn zus kreeg haar eerste kindje op haar achttiende, ik was toen zestien jaar. Dit was niet gepland en dit zorgde ervoor dat mijn zus niet meer naar school kon en niet kon werken. Mijn moeder nam de verantwoordelijkheid over de financiën. Ik heb veel gedaan voor mijn nichtje toen zij klein was, haar vader deed niet veel voor haar en mijn zus kon mijn hulp goed gebruiken. Dit alles heeft ervoor gezorgd dat ik heb gezien hoe belangrijk het is om de verantwoordelijkheid te dragen voor een kind.

Toen ik achttien werd, ging ik voor het eerst fulltime werken bij een winkel. Ik verdiende goed en begon geld te sparen. Af en toe gaf ik wel geld uit aan leuke dingen, maar voornamelijk heb ik gespaard. Dit deed ik omdat ik wist dat belangrijke spullen veel geld kosten, zoals een auto. Toen ik een relatie kreeg, ik was toen negentien, merkte ik dat niet iedereen zo zorgvuldig met geld omging als ik. Ook een relatie kost veel geld, zoals uit eten gaan of naar de bioscoop. Dan moet je dat geld wel hebben, en ik werkte niet meer toen ik twintig was omdat ik ging studeren aan het hbo. Mijn ex gaf veel geld uit voor ons beiden en hier was ik het niet mee eens; ik had het er echt moeilijk mee. Met geld moet je zorgvuldig omgaan en het besteden aan belangrijke dingen, niet zomaar aan van alles waar je zin in hebt. En door mijn ex werd mijn band met mijn familie steeds slechter, omdat hij familie niet zo belangrijk vond.

Ik kwam bij de Kandidatenmarkt rond de periode dat mijn relatie uitging. Doordat hij niet meer *in the picture* was en door de coaching herstelde ik weer de band met mijn familie. We hebben geen ruzie meer en ik waardeer ze nu nog meer dan dat ik al deed. Ook heb ik intussen al veel geld kunnen sparen en dat geeft me een gevoel van zekerheid. Ik weet dat ik goed om kan gaan met geld, dat ik mijn uitgaven in de hand heb en ook hoe belangrijk dit voor mij is. Tijdens de gesprekken met de coach kwam ik erachter dat dit voor een groot gedeelte voortkomt uit het voorbeeld dat mijn moeder mij altijd gaf: ga slim om met geld want anders kom je later in de problemen. En ook door het voorbeeld van mijn zus, waartegen ik mij blijkbaar heb afgezet: zij gaf geld uit dat zij eigenlijk niet had en ik wou niet hetzelfde zijn. Geld maakt niet gelukkig, maar als het mogelijk is, dan zal ik altijd zorgen dat ik genoeg geld heb gespaard om gezellige dingen mee te doen met vrienden en familie. En door MoneyStories heb ik de overtuiging dat geld uitgeven niet slecht is, het is ook okay om geld uit te geven aan leuke dingen, dit mag ik ook van mezelf en heb ik ook de handvatten om dit vast te houden.

De toekomst zie ik positief in als ik goed blijf werken aan mijn doelen, zoals over twee jaar mijn Toegepaste Psychologie Bachelorsdiploma halen en hierin een baan vinden die goed verdient maar vooral bij me past. Ik zal altijd hard moeten werken. Niet omdat ik denk dat ik het anders financieel niet red maar omdat dit een waarde is van mij. Zingeving vind ik vooral belangrijk en haal ik uit iets betekenen voor anderen.

5. Reflectie en Advies/aanbevelingen aan organisaties gericht op DTJ

5.1 Algemeen

- ✓ Hanteer een laagdrempelige en gelijkwaardige benadering vanuit de organisatie/het personeel:
 - Door de laagdrempelige en actiegerichte benadering van jongeren bij de Kandidatenmarkt is er namelijk een grote instroom van jongeren die zich niet bij andere instanties melden. Een groot deel bestaat uit zelfmelders, en bijna de helft van alle jongeren die zich bij de Kandidatenmarkt melden, komen mee met andere jongeren;
 - De ondersteuning van Kandidatenmarkt is bewust laagdrempelig ingericht. De begeleiding wordt uitgevoerd door één coach, op één plek, zodat ze op één locatie aan de slag met hun vraagstukken (en niet van loket naar loket hoeven). De huisvesting is passend bij de doelgroep; de Kandidatenmarkt is gevestigd in een grote ruimte, met licht hout en glas ingerichte werkplaats waar je aan een tafel kunt aanschuiven. Deuren van overlegruimtes staan open; er heerst een transparante sfeer. De kandidaten kunnen zonder afspraak binnen lopen en gebruik maken van (internet)-voorzieningen. Contact maken gaat informeel, op initiatief van de jongere en vaak via andere jongeren;
 - De drempels voor de jongeren worden zo veel als mogelijk weggenomen en zij worden zoveel mogelijk gestimuleerd: geen receptie; uitnodigend 'je bent welkom'; internetfaciliteiten beschikbaar; stimulerende leeromgeving (je hoeft niet, je mag blijven; je bepaalt zelf of je wilt blijven; presentietheorie); lerende omgeving (iedereen deelt ervaring, kennis en middelen op basis van gelijkwaardigheid) met in- en out-of-the-box denken. Ook betekend onze werkwijze dat als een coach op het pleintje gaat lopen met diens jongere, dan kan dat. Als de jongere buiten kantoor tijden iets nodig heeft, kan dat ook. Er zijn wel degelijk grenzen, maar binnen de grenzen is het speelveld vrij. Ook collega-coaches zijn zonder afspraak te bereiken. De lijnen zijn kort en de communicatie is informeel.
- ✓ Leef de methodiek na vanuit *de juiste houding naar en behoefte van de doelgroep*:
 - Kom direct in actie, geef de jongere na elke gesprek het gevoel iets te hebben bereikt;
 - Investeer in een vertrouwensband alvorens van alles te willen bereiken (binden en boeien);
 - Breng de leefwereld van de jongere gezamenlijk in kaart om de echte wereld van de jongere beter te leren kennen. Hierbij is het belangrijk ook inzicht te verkrijgen in het netwerk en de jongere hier kritisch naar te laten kijken;
 - Biedt maatwerk: Dak- en thuisloze jongeren hebben gemiddeld meer tijd en aandacht nodig gezien de complexiteit van de problematiek. Het verloop van de trajecten van deze jongeren staat niet vast, maar verlopen dynamisch en sommige jongeren zullen sneller zijn in hun ontwikkeling dan anderen. Hierin bieden wij maatwerk. Denk aan:
 - Aandacht voor de doelgroep door er voor hen te zijn en ze een plek bieden waar ze kunnen 'zijn', vooral thuisloze jongeren, die zich ongehoord voelen daar waar zij verblijven;
 - Stabilisatie voor dakloze jongeren, daar geen woonplek hebben een extra 'kopzorg' is.
 - Stel de kracht (en niet de klacht) van de jongere voorop, waarbij toegewerkt wordt naar zelfredzaamheid zodat de jongere weer zelfregie heeft over diens eigen leven.

5.2 Modules zoals MoneyStories

- ✓ Zorg voor voldoende deelnemers, dit komt de groepsdynamiek ten goede: verschillende ervaringen, bijdragen en verhalen komen aan bod en de jongeren leren van elkaar;
- ✓ Zet ervaringsdeskundigen (peer-educators en ambassadeurs) in om aan te sluiten bij de jongeren:

- De ervaringsdeskundigen kennen de leefwereld van de jongeren, maar hebben vooral veelal in een vergelijkbare situatie gezeten als de doelgroep. Dit biedt de jongeren een vertrouwelijke omgeving. Door het contact *met* en de gedeelde verhalen/ervaringen *van* de ervaringsdeskundigen, worden zij gemotiveerd en geïnspireerd om aan hun toekomst te werken (“het kan ook anders”);
- Vanuit een praktisch perspectief bevordert de inzet van ervaringsdeskundigen het optekenen:
 - Vooral wanneer het een ervaringsdeskundige betreft die diens verhaal duidelijk kan vertellen, aan de hand van de verschillende leeftijdsfasen, waarmee de deelnemers meer aan de hand genomen kunnen worden tijdens het schrijven van de verhalen;
 - Maar ook op papier, door het verhaal van een ervaringsdeskundige in de hand-out met leeftijdsfasen toe te voegen, als (naslagwerk) voorbeeld voor de deelnemers zodat zij deze te allen tijde erbij kunnen pakken tijdens het schrijven. De inzet van ervaringsdeskundigen binnen de module MoneyStories is namelijk enigszins gewijzigd naar aanleiding van de doorontwikkeling op dit onderdeel. Zij worden intensiever ingezet tijdens de workshops en voorzien de hand-outs van hun ervaringen als extra, expliciete onderdelen, zodat het concreter wordt voor de doelgroep en zij dit als stap-voor-stap naslagwerk kunnen raadplegen tijdens het nadenken en schrijven van de eigen MoneyStory.
- ✓ Houd rekening met het denkniveau van de deelnemers door de module op maat aan te bieden:
 - Zo is gebleken dat voor de laatste groep deelnemers het op papier zetten van de eigen MoneyStory een uitdaging is gebleken en intensieve individuele begeleiding vergt:
 - *Gesignaleerde knelpunt v.w.b. subonderdeel ‘uitschrijven eigen MoneyStory’*: Voor deze specifieke groep jongeren is het moeilijk gebleken de steekwoorden per thema binnen de leeftijdsfasen om te zetten naar een (lopend) verhaal op papier;

Kansen en oplossingen v.w.b. subonderdeel ‘uitschrijven eigen MoneyStory’: Het is gebleken dat het de jongeren wél lukt om hun MoneyStories mondeling te verwoorden. De belangrijkste insteek hoe dit anders / op maat te doen, ligt dan ook bij meer tijd en ruimte aan de jongeren te geven voor het schrijven van de MoneyStories. Waaronder: Het toevoegen van een tussenstap (ná het in steekwoorden invullen van de levensfasen en vóór het uitschrijven van de MoneyStories); de eigen MoneyStory visualiseren, als rap beschrijven of middels andere creatieve vormen; Vandaaruit naar een verhaal op papier, wellicht door dit samen met een coach te schrijven.

- *Gesignaleerd knelpunt v.w.b. de ‘vorm’ van het subonderdeel ‘uitschrijven eigen MoneyStory’*: Ook is voor een groot deel van deze groep gebleken dat *de vorm* van het desbetreffende subonderdeel – namelijk het op individueel niveau voor relatief lange duur schrijven en concentreren – een laag energieniveau en daarmee relatief lagere motivatie teweegbrengt;

Kansen en oplossingen v.w.b. de ‘vorm’ van het subonderdeel ‘uitschrijven eigen MoneyStory’: Het is gebleken dat we over voldoende deelnemers en een vloeiende groepsdynamiek beschikken en binnen de groep de relatief reflectief sterke deelnemers duidelijk naar voren springen. De belangrijkste insteek hoe dit anders / op maat te doen, ligt dan ook bij het benutten van deze voordelen om zo (nog) meer aan te sluiten op de doelgroep, namelijk door meer afwisseling te brengen. Waaronder: Het deels plenair en deels individueel schrijven van de eigen MoneyStory; De groep verdelen in tweetallen – met een goede verdeling van de relatief reflectief sterke deelnemers – en zo de verhalen uitschrijven.

- Ermee rekening houdend dat het effect van de individuele vorm minder groot is dan bij een groepsworkshop (immers, de groepsdynamiek die onder meer tot nieuwe inzichten leidt, ontbreekt) én met bovenstaande punten, is de beste invulling van een dergelijke module: *een hybride vorm met eerdergenoemde inzet van ervaringsdeskundigen, als basis in groepsverband werken mét meer ruimte voor 1-op-1 coaching (bijv. 2 coaches op 3 jongeren) gedurende het schrijven, en welke verder aangepast kan worden naar het denkniveau van de doelgroep, bijv. de woordkeuze binnen de hand-outs aanpassen aan het denkniveau.*
- ✓ Wees creatief als de drempel voor het voordragen te groot is: Zo is uit de praktijk gebleken dat sommige jongeren nog niet voor een groep durven te presenteren. Om hen over deze drempel te helpen, kunnen zij oefenen met voordragen door zichzelf op video op te nemen als ze hardop hun verhaal voorlezen, zonder anderen om zich heen te hebben. Zo kunnen zij aan het idee wennen alvorens voor één persoon of meerdere mensen te presenteren.



Maart 2022

De impact van MoneyStories

Stichting Het Kandidatennetwerk

Inhoud

Over MoneyStories	3
Het impactonderzoek	4
Over de deelnemers	5
Financiële zelfredzaamheid	6
Identiteitsvorming	10
Evaluatie Moneystories door deelnemers	13
Conclusie en aanbevelingen.....	14
Bijlagen	16

Over MoneyStories



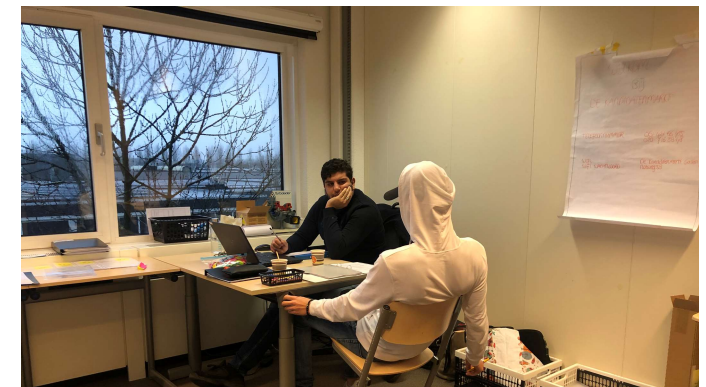
Een verhalende leerlijn over omgaan met geld en persoonlijke ontwikkeling

MoneyStories is onderdeel van het projectplan STECKS. Een innovatief plan **gericht op het versterken van financiële bestaanszekerheid en persoonlijke ontwikkeling van (dak- en thuisloze) jongeren**. MoneyStories is een verhalende leerlijn over omgaan met geld. Zowel curatief voor jongeren die kampen met schuldproblematiek, als preventief om financiële problemen te voorkomen.

In MoneyStories staat de levensgeschiedenis van jongeren en hun relatie met geld centraal. Tijdens 5 workshops werken de jongeren aan het schrijven van hun eigen persoonlijke verhaal rondom geld, en het delen van hun verhaal. Door deze verhalende aanpak verwacht Het Kandidatennetwerk dat jongeren zich steeds meer bewust worden van de rol die geld in hun leven heeft gespeeld in verschillende levensfasen, leren om hun gedachten en gevoelens onder woorden te brengen, en ontdekken waar hun talenten liggen. Door meerdere malen je eigen verhaal te delen, wordt volgens Het Kandidatennetwerk bewustwording versterkt, wat een gedragsverandering kan bekrachtigen. **Een gedragsverandering waarin jongeren nieuwe waarden geven aan hun geld én hun leven.** Een verandering naar financiële zelfredzaamheid en een positieve identiteit.

Een thuis is meer dan alleen een dak boven je hoofd

Het Kandidatennetwerk richt zich niet alleen op het ondersteunen van jongeren die letterlijk geen dak boven hun hoofd hebben en veelal op straat leven (dakloos). Ook jongeren die wel een slaapplek hebben, maar dit niet als een thuis ervaren (thuisloos) vallen binnen de doelgroep. Het gaat hier bijvoorbeeld over jongeren die geen vaste verblijfplek hebben, hun huis (onvrijwillig) moeten delen met anderen, jongeren die op een ongeschikte plek wonen en veel tijd buiten huis verblijven vanwege onveilige thuissituaties, ruimtegebrek, of ouders met (psychische) problemen. Deze thuisloze jongeren missen een stabiele plek waar ondersteuning en zorg geboden wordt, en hun kwaliteiten en toekomstperspectief centraal staat.



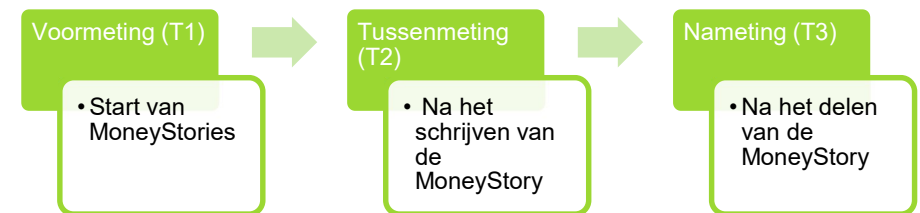
Het impactonderzoek

Het Kandidatennetwerk wil graag inzicht in de impact van het MoneyStories programma. Hiervoor is aan Sinzer – Grant Thornton gevraagd om een impactonderzoek uit te voeren. Dit rapport behelst de bevindingen uit dit onderzoek.

Het impactonderzoek

Centraal in het onderzoek staat de vraag: **Wat is de impact van MoneyStories op het versterken van financiële zelfredzaamheid en identiteitsvorming van jongeren?** Meer specifiek wil Het Kandidatennetwerk inzicht krijgen in de impact van MoneyStories gedurende het traject. Hierin zijn twee cruciale momenten te onderscheiden: **De impact na het schrijven en de impact na het delen van je MoneyStory.**

Het impactonderzoek bestaat uit een vragenlijst die op drie momenten aan deelnemende jongeren is voorgelegd (zie figuur 1). Op elk van deze momenten zijn aan de deelnemers dezelfde vragen gesteld over hun financiële zelfredzaamheid en identiteitsvorming in het algemeen. Hiermee kijken we of er een verandering over tijd zichtbaar is. Ook hebben we specifiek na het schrijven (T2) en na het delen (T3) aan de deelnemers gevraagd in hoeverre volgens hen MoneyStories ervoor zorgt dat ze anders omgaan met hun geld en hoe ze naar zichzelf kijken. Hiermee meten we meer expliciet de impact van MoneyStories volgens de deelnemers.



Figuur 1: Schematische weergave onderzoeksopzet

In aanvulling op de vragenlijst zijn er 5 interviews gehouden met deelnemers voor meer context en verdieping op de gevonden effecten.

Leeswijzer

In de volgende hoofdstukken vertellen we eerst iets meer over de deelnemers, vervolgens beschrijven we de impact op financiële zelfredzaamheid, de impact op identiteitsvorming, en meer algemeen hoe deelnemers MoneyStories evalueren.

Tot slot geven we een overkoepelende conclusie en doen we enkele aanbevelingen om de impact van MoneyStories te versterken.

Over de deelnemers



MoneyStories is aangeboden in groepsvorm aan jongeren. Vijf groepen met in totaal 44 jongeren zijn aan het programma gestart, en 29 jongeren hebben het hele programma doorlopen. Van deze jongeren hebben 36 jongeren de vragenlijst voor de voormeting ingevuld (T1), 26 jongeren de tussenmeting (T2) en 29 jongeren de nameting (T3). De vragenlijst op het eerste meetmoment (voormeting) omvatte een aantal vragen over de leeftijd, opleiding, woonsituatie en financiële situatie van de deelnemers.

Achtergrondkenmerken

De gemiddelde leeftijd van de deelnemers was 19 jaar. De jongste deelnemer was 16 jaar en de oudste 24 jaar. Bijna alle deelnemers (91%) volgden een mbo niveau 2 opleiding. Het merendeel van de deelnemers heeft een vaste verblijfplek bij hun ouders/verzorgers (70%) of familie (11%). Een deel van de deelnemers woont op zichzelf (17%), en 1 deelnemer heeft geen vaste verblijfplek.



Figuur 2: Antwoorden op de vraag 'Hoe kom jij aan je geld' op T1. Jongeren mochten meerdere antwoorden aankruisen.

Wat wil je bereiken door mee te doen aan MoneyStories?

Aan de deelnemers is vooraf de vraag gesteld wat ze hopen te bereiken door hun deelname aan MoneyStories. De meeste deelnemers gaven aan dat ze graag beter zouden willen leren omgaan met geld. Eén van de deelnemers gaf aan graag meer zelfvertrouwen te willen krijgen en een andere deelnemer hoopte een verbeterde mindset te ontwikkelen.

Financiële situatie

De meeste jongeren komen op meerdere manieren aan hun geld. Ruim de helft van de jongeren krijgt inkomsten via een baan, vakantiewerk of stagevergoeding (57%). Daarnaast ontvangt een derde van de jongeren een bijdrage via ouders (31%), studiefinanciering (31%), en/of toeslagen (29%). Een aantal deelnemers haalt daarnaast inkomsten uit crypto of verjaardagen. Twee deelnemers vertellen liever niet hoe ze aan hun geld komen. Aan de start van MoneyStories gaven 6 van de 36 deelnemers aan (17%) dat ze op dit moment geldproblemen hebben, waarvan 4 jongeren aangaven schulden te hebben (11%).

COVID

Vanwege COVID maatregelen bleek het praktisch niet haalbaar om een groep dak- en thuisloze deelnemers te includeren waarvan vooraf bekend was dat geldproblematiek een grote rol speelt. Daarom is gekozen om MoneyStories in te zetten en onderzoeken bij een groep deelnemers met naar verwachting een meer preventieve dan curatieve insteek.

Financiële zelfredzaamheid

Financiële zelfredzaamheid gaat over hoe jongeren omgaan met hun geld. Hierin onderscheiden we een drietal concepten: (1) overtuigingen over geld; (2) bewustwording over hoe je met geld omgaat; (3) geld en jouw omgeving.

MoneyStories lijkt bestaande positieve overtuigingen over geld te versterken

Overtuigingen over geld

Meer deelnemers gaan geld associëren met vrijheid en vertrouwen

Tijdens de voormeting (T1) associëren deelnemers geld hoofdzakelijk met gevoelens van zelfredzaamheid (zekerheid en controle) en positieve gevoelens (vertrouwen, rust en hoop). Na het schrijven (T2) en delen (T3) associëren meer deelnemers geld met gevoelens van vrijheid, en minder deelnemers associëren geld met macht. Wat verder opvalt, is dat na het schrijven van de MoneyStory gevoelens van overleven zijn versterkt, maar dit neemt weer af na het delen. Na het delen zijn wel negatieve gevoelens, met name zorgen, iets toegenomen.

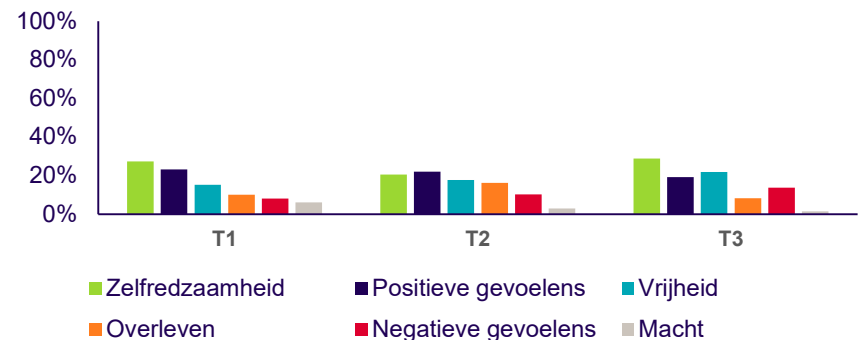
Geld krijgt voor deelnemers een andere betekenis

Ongeveer een derde van de deelnemers geeft na het schrijven en na het delen van hun MoneyStory aan dat geld voor hen een andere betekenis heeft gekregen. Twee vijfde van de deelnemers is op beide momenten hierin neutraal, en een derde geeft aan dat MoneyStories geen invloed heeft gehad op de betekenis van geld.

Geld krijgt een andere plek in je leven

Ook uit de interviews komt naar voren dat MoneyStories eraan bijdraagt dat deelnemers anders gaan kijken naar geld. Zo geeft een deelnemer aan geld nu meer met onafhankelijkheid te associëren: *“Ik zie geld nu als onafhankelijkheid. Het is belangrijk dat je niet op een partner hoeft te steunen om op jezelf te wonen of een auto te bekostigen”*. Ook een andere deelnemer ervaart dat door MoneyStories geld een andere plek heeft gekregen in zijn/haar leven: *“[Door Moneystories] kwam ik erachter dat mijn denkwijze was veranderd. Ik zet bijvoorbeeld andere dingen op 1, goed leven is belangrijker dan geld”*.

Welke gevoelens associeer jij met geld?



Figuur 3: Antwoorden op de vraag 'Welke gevoelens associeer jij met geld' gemeten voor start deelname (T1), na het schrijven (T2), en na het delen van de MoneyStory (T3)

Bewustwording over hoe je met geld omgaat

Deelnemers ervaren dat MoneyStories ervoor zorgt dat ze beter begrijpen welke rol geld in hun leven speelt

Deelnemers geven aan dat MoneyStories ervoor zorgt dat ze bewuster omgaan met hun geld

Alhoewel we over tijd geen verandering zien in hoe deelnemers omgaan met hun geld – deelnemers geven hierbij aan dat ze naar eigen zeggen goed om kunnen gaan met geld – laat figuur 4 zien dat ongeveer de helft van de deelnemers aangeeft dat MoneyStories ervoor zorgt dat ze beter om kunnen gaan met geld en beter overzicht hebben over hun geldzaken. Ook geeft ongeveer de helft van de deelnemers aan dat het schrijven en delen van hun MoneyStory ervoor zorgt dat ze meer nadenken over hoe ze goed om kunnen gaan met geld, en beter begrijpen welke rol geld in hun leven speelt.

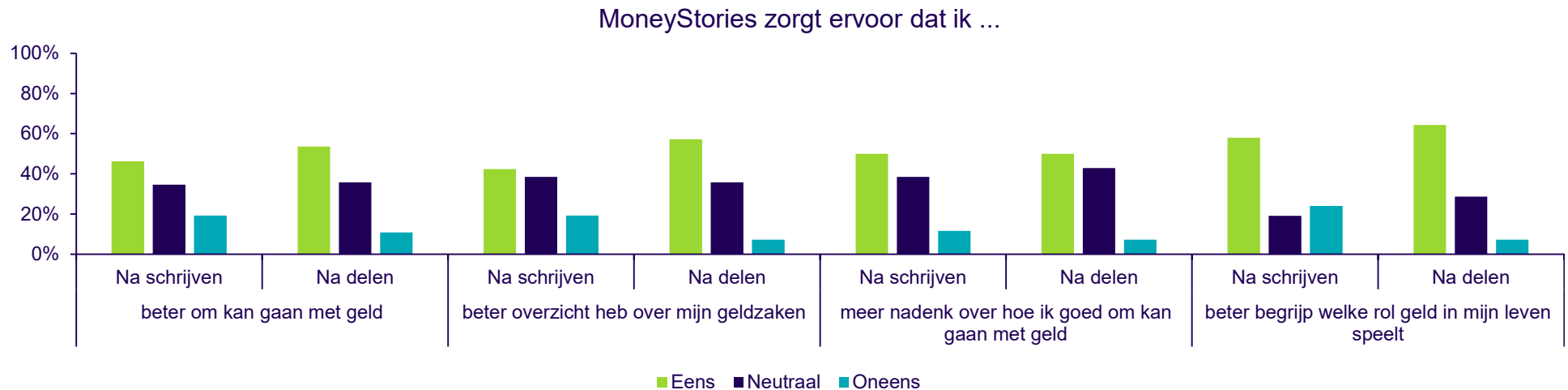
Deelnemers vinden het belangrijk om zelf geld te verdienen, maar sommigen ervaren dit wel als lastig

Zowel aan de start, na het schrijven als na het delen, vindt een ruime meerderheid van de deelnemers het belangrijk om zelf geld te verdienen.

Wat opvalt, is dat na het schrijven en delen relatief meer deelnemers het moeilijker vinden om aan hun geld te komen, en aangeven dat het niet zoveel uitmaakt hoe je aan je geld komt, zolang je het maar hebt.

Door MoneyStories ben ik gaan sparen

Ook uit de interviews komt naar voren dat deelnemers aan de start vinden dat ze – naar eigen zeggen – al best goed omgaan met geld, maar toch door MoneyStories tot nieuwe inzichten komen en zich bewuster worden van welke rol geld in hun leven speelt. Ook geven deelnemers aan dat ze door MoneyStories meer bewust omgaan met hun geld, met name met het oog op de toekomst. Deelnemers geven bijvoorbeeld aan dat ze meer zijn gaan sparen en langetermijndoelen stellen.



Figuur 4: Antwoorden op de vraag in hoeverre MoneyStories volgens de deelnemers een verandering teweeg brengt na het schrijven (T2) en na het delen (T3) van hun MoneyStory

Geld en jouw omgeving

Volgens een derde van de deelnemers helpt MoneyStories om beter te kunnen praten over geld

Minder waarde hechten aan het hebben of kunnen kopen van spullen (die je eigenlijk niet kunt betalen)

Voor een (klein) deel van de deelnemers lijkt MoneyStories eraan bij te dragen dat ze door het schrijven en delen van hun MoneyStory minder geld (willen) uitgeven om een bepaalde identiteit hoog te houden. Zo zien we een lichte daling in het aantal deelnemers dat aangeeft zich beter te voelen als ze (meer) geld hebben, dat het belangrijk vindt om nieuwe spullen te hebben en meer geld uitgeeft dan ze kunnen om mee te kunnen doen.

Ongeveer de helft van deelnemers ervaart dat MoneyStories helpt om te praten over geld

Na het schrijven van hun MoneyStory geeft ruim een derde (35%) van de deelnemers aan dat het programma hen helpt om te praten over geld. Na het delen is dit aantal nog iets hoger (42%). Wat opvalt, is een (kleine) stijging in

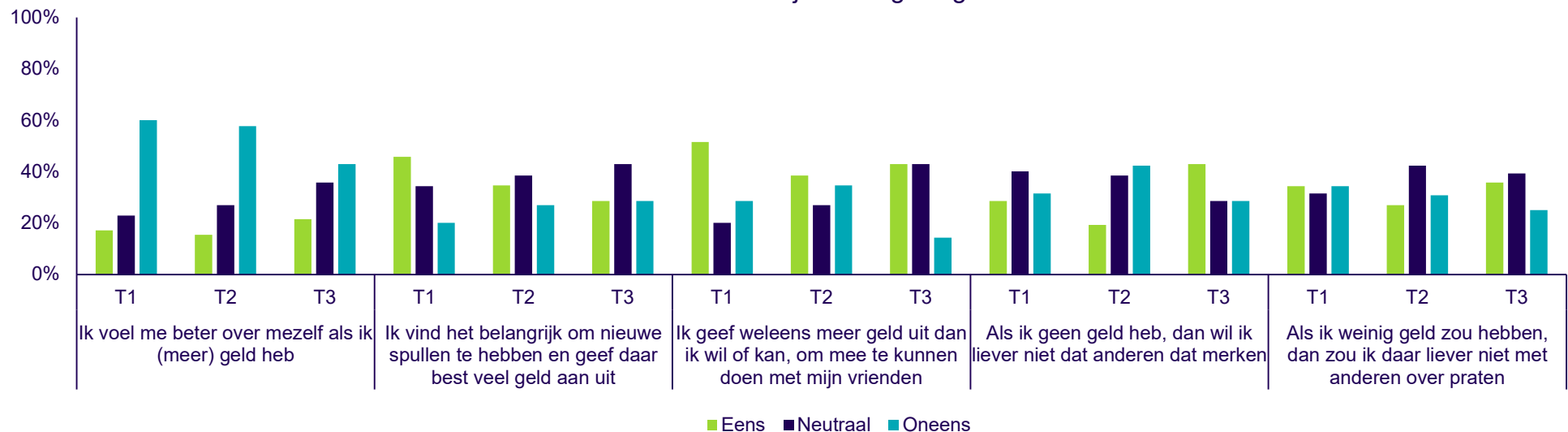
het aantal deelnemers dat na het schrijven (T2) en delen (T3) van hun MoneyStory aangeeft juist liever niet open zijn naar hun omgeving als ze problemen hebben met geld.

Geld hebben is niet alles

In de interviews vertellen deelnemers dat ze door MoneyStories leren om open te zijn en zich kwetsbaar op te stellen. Deelnemers ervaren hierbij soms wel een drempel aan het begin, maar door vaker (in de groep) over geld te praten wordt het makkelijker. Ook omdat ze zien dat anderen kwetsbaar zijn, en zwakke punten hebben.

Daarnaast komt uit de interviews naar voren dat deelnemers minder waarde hechten aan wat het hebben van geld zegt over hun identiteit. Zo beschrijft een deelnemer: "Ik dacht dat pas wanneer je heel veel geld hebt dat je dan wat hebt bereikt. Maar nu is die gedachte hierover veranderd. Nu zie ik in dat iedereen gelijk is, zonder geld kan je niet leven maar zolang je gemiddelde hebt, is dat ook genoeg en voldoende."

Geld en jouw omgeving



Figuur 5: Antwoorden op vragen over Geld en de sociale omgeving van de deelnemers. Gemeten voor deelname (T1), na het schrijven (T2), en na het delen van de MoneyStory (T3)

Conclusie Financiële Zelfredzaamheid

Met het programma Money verwacht Het Kandidatennetwerk een positieve bijdrage te leveren aan de financiële zelfredzaamheid van jongeren. In dit impactonderzoek is gekeken in hoeverre het schrijven en delen van je MoneyStory een verandering teweegbrengt in (1) overtuigingen over geld; (2) bewustwording over hoe je omgaat met geld ; (3) geld en jouw omgeving.

Uit de resultaten komt naar voren dat het schrijven en delen van je MoneyStory:

- **positieve overtuigingen over geld versterkt,**
- **zelfregie over financiën stimuleert,**
- **een deel van de deelnemers helpt om te praten over geld.**

MoneyStories versterkt positieve overtuigingen over geld

MoneyStories lijkt een positieve invloed te hebben op hoe deelnemers denken over geld en welke gevoelens zij associëren met geld. MoneyStories lijkt met name gevoelens van vrijheid, onafhankelijkheid en zelfredzaamheid te versterken. Ook geeft een deel van de deelnemers aan dat ze door MoneyStories op een andere manier naar geld kijken, en dit beter in perspectief kunnen plaatsen. Een aantal deelnemers geeft aan dat geld niet het belangrijkste is in het leven. Verder lijkt MoneyStories eraan bij te dragen dat jongeren minder geld uitgeven aan het 'hoog houden' van een bepaald imago.

MoneyStories stimuleert zelfregie over financiën

Over het algemeen blijken de deelnemers in meerderheid van te ervaren dat ze door MoneyStories beter om kunnen gaan met geld. Deelnemers geven bijvoorbeeld aan dat ze meer overzicht hebben over hun geld, en minder deelnemers hechten waarde aan het hebben van nieuwe spullen. Ook in de interviews geven deelnemers aan dat ze meer verantwoordelijkheid kunnen nemen over hun geldzaken, en bijvoorbeeld sparen en langetermijndoelen stellen.

MoneyStories lijkt inderdaad een positieve verandering teweeg te kunnen brengen in de financiële zelfredzaamheid van jongeren. Jongeren lijken zich meer bewust te worden van hun eigen verantwoordelijkheid, en handvatten te krijgen om ook daadwerkelijk op een meer verantwoordelijke manier met hun geld om te gaan.

Het impactpotentieel kan volgens een van de deelnemers versterkt worden door naast de groepsvorm ook meer individuele aandacht te bieden. Ook kan de impact van delen worden versterkt, door deelnemers te stimuleren hun MoneyStory met bekenden, zoals vrienden en familie, te delen.

Helpt sommige deelnemers om te praten over geld

Ongeveer de helft van de deelnemers aan dat ze door MoneyStories beter over geld kunnen praten met hun omgeving. In de interviews lichten deelnemers toe, dat zij hebben ervaren dat het vaker delen van je verhaal helpt om je kwetsbaar op te durven stellen. Het wordt makkelijker, onder meer doordat ze ontdekken dat anderen ook zwakke punten hebben. Er zijn ook deelnemers waar we deze verandering niet zien, of die juist aangeven liever minder open te zijn over geld.

De resultaten van dit impactonderzoek bevestigen met name de preventieve insteek van MoneyStories. De curatieve insteek kon – vanwege de eerder genoemde COVID beperking – in mindere mate worden onderzocht. Hierbij plaatsen we de kanttekening dat alhoewel deelnemers zelf aangeven weinig problemen te ervaren met geld, Het Kandidatennetwerk de ervaring heeft dat jongeren zichzelf op dit gebied veelal overschatten. Zo zien jongeren bijvoorbeeld een lening van de DUO niet als een schuld, en zorgtoeslag als 'echt inkomen'. Ook in dit onderzoek zien we dat, hoewel deelnemers aan de start zelf aangeven goed om te gaan met geld, een groep deelnemers alsnog ervaart dat MoneyStories een positieve impact heeft op hun financiële zelfredzaamheid.

Identiteitsvorming



Identiteitsvorming gaat over hoe jongeren naar zichzelf kijken. Hierbij maken we onderscheid tussen drie concepten: (1) Zelfwaardering; (2) Zelfvertrouwen; en (3) Trots versus Schaamte. Voor het meten van deze concepten hebben deelnemers op alle meetmomenten de Rosenberg Self-Esteem Scale ingevuld, aangevuld met een aantal vragen over het ontdekken van je talenten, omgaan met teleurstellingen en je kwetsbaar op te durven stellen.

MoneyStories draagt bij aan een positieve(re) zelfwaardering

Zelfwaardering

Meer deelnemers zijn tevreden met wie ze zijn

Aan de start van deelname aan MoneyStories is ruim tweederde (69%) van de deelnemers best tevreden met zichzelf en geeft 12% van de deelnemers aan niet tevreden te zijn met zichzelf. Na het delen is het aantal deelnemers dat tevreden is met zichzelf gestegen tot 82%, en geeft slechts 4% aan niet tevreden te zijn met zichzelf. In contrast geven iets meer deelnemers na het delen aan zich soms een mislukking te voelen en dat ze nergens geschikt voor zijn.

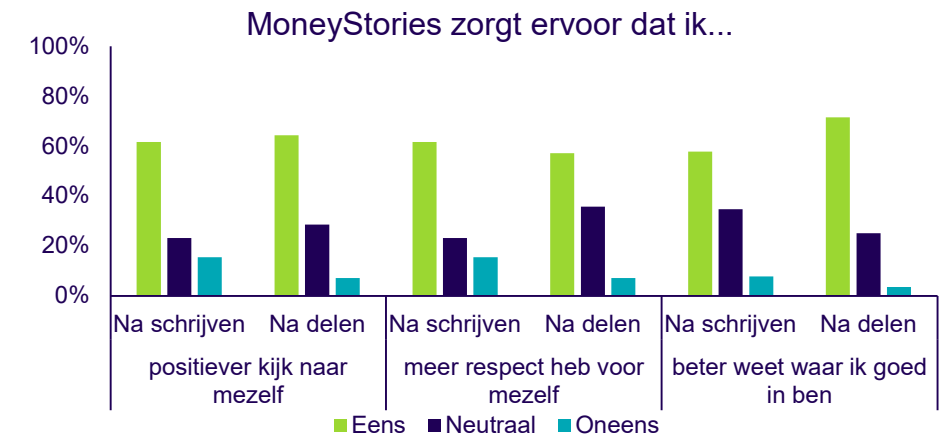
Deelnemers kijken positiever naar zichzelf (in relatie tot de ander)

Ook zien we dat deelname aan MoneyStories voor een aantal deelnemers een positieve impact lijkt te hebben op hoe zij naar zichzelf kijken in relatie tot anderen. Aan het begin van het programma geeft ongeveer de helft van de deelnemers aan dat ze allerlei dingen net zo goed kunnen als hun leeftijdsgenoten, en net zoveel waard zijn als anderen. Na het delen van hun MoneyStory is dit aantal toegenomen, kijkt ongeveer ruim twee derde van de

Deelnemers op een positievere manier naar zichzelf in relatie tot anderen. Daarnaast geeft ruim twee derde van de deelnemers geeft na het schrijven en na het delen aan dat MoneyStories ervoor zorgt dat ze positiever kijken naar zichzelf, meer respect hebben voor zichzelf, en dat ze beter weten waar ze goed in zijn.

Deelnemers ontdekken hun kwaliteiten

Aan de start van MoneyStories weet ongeveer de helft van de deelnemers (51%) wat hun sterke punten en talenten zijn. Na het schrijven en na het delen is dit aantal gestegen tot ruim twee derde van de deelnemers.



Figuur 6: De impact van MoneyStories op zelfwaardering volgens de deelnemers na schrijven (T2) en na delen (T3)

Zelfvertrouwen

Hun MoneyStory delen versterkt het zelfvertrouwen van deelnemers

Na het schrijven heeft een derde van de deelnemers meer zelfvertrouwen en voelt zich sterker, en na het delen zelfs tweederde. Bovendien ervaart ruim twee derde van de deelnemers dat zowel het schrijven als het delen van hun MoneyStory ervoor zorgt dat ze meer verantwoordelijkheid kunnen nemen voor hun daden, en meer vertrouwen hebben in de toekomst.

Trots versus Schaamte

Deelnemers zijn trots op zichzelf en schamen zich minder

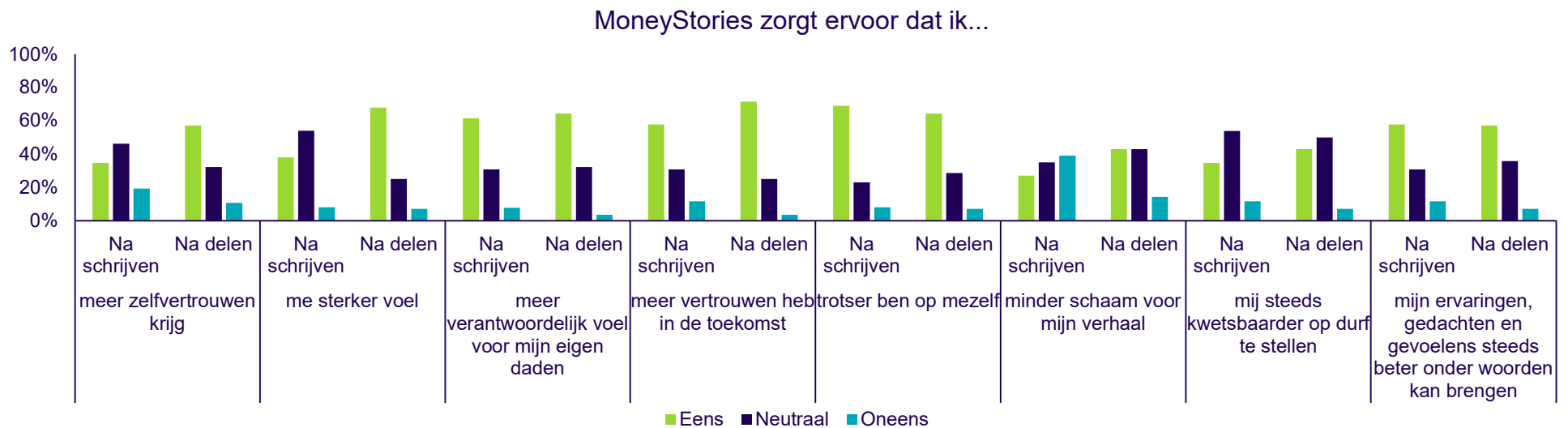
Een relatief groot aantal deelnemers aan de start is trots op wie ze zijn (80%). Na het delen is dit aantal nog iets verder gestegen tot 86% van de deelnemers. Volgens twee derde van de deelnemers zorgt het schrijven en het delen van hun MoneyStory ervoor dat ze (nog) trotser zijn op zichzelf. Een kwart van de deelnemers schaamt zich minder na het schrijven van de MoneyStory, na het delen geldt dit voor de helft van de deelnemers.

Deelnemers kunnen hun gevoelens beter verwoorden

Tweederde van de deelnemers ervaart dat MoneyStories ervoor zorgt dat ze hun ervaringen, gedachten en gevoelens beter onder woorden kunnen brengen. Daarnaast geeft het overgrote deel van de deelnemers aan dat zowel het schrijven als delen niet voor negatieve gevoelens zorgt.

Delen maakt deelnemers milder naar zichzelf en anderen

In de interviews beschrijven deelnemers dat het delen van je verhaal helpt om je kwetsbaar op te stellen. Zo vertelt een deelnemer: "In het begin was het moeilijk, want ik praat nooit over mijn verleden en gevoelens. De eerste keer dat ik het had gedaan [verhaal delen] vond ik het daardoor lastig, de tweede keer ging het makkelijker." Ook vertellen deelnemers dat ze zich er door het delen van elkaars verhalen meer bewust van zijn dat anderen ook zwakke kanten hebben. Dit stemt deelnemers niet alleen milder naar zichzelf, maar maakt ook dat ze met andere ogen – meer begrip – naar hun mededeelnemers kijken. Zo beschrijft een deelnemer: "Ik beseef nu dat iedereen zwakke kanten heeft en dat iedereen een verleden heeft, daardoor was het makkelijker om ook zelf mijn eigen verhaal te delen."



Figuur 7: De impact van MoneyStories op zelfvertrouwen, en trots en schaamte volgens de deelnemers na schrijven (T2) en na delen (T3).

Conclusie Identiteitsvorming

Met het programma MoneyStories verwacht Het Kandidatennetwerk een positieve bijdrage te leveren aan de identiteitsvorming van jongeren. In dit impactonderzoek is gekeken in hoeverre het schrijven en delen van je MoneyStory een verandering teweegbrengt in (1) Zelfwaardering, (2) Zelfvertrouwen, (3) Trots versus schaamte.

Uit de resultaten van dit impactonderzoek komt naar voren dat het schrijven en delen van je MoneyStory:

- **bijdraagt aan een positieve zelfwaardering**
- **het zelfvertrouwen van deelnemers versterkt**
- **eraan bijdraagt dat deelnemers trots(er) zijn op zichzelf en zich minder schamen voor hun verhaal**

MoneyStories draagt bij aan een positieve zelfwaardering

Door hun deelname aan MoneyStories ervaren deelnemers dat ze op een positieve(re) manier naar zichzelf gaan kijken. Ook ervaart een deel van de deelnemers dat MoneyStories helpt om te ontdekken waar hun kwaliteiten en talenten liggen. Minder goed te verklaren in dit licht is de bevinding dat een aantal deelnemers ook wat kritischer is op zichzelf. Wellicht is een oorzaak hiervoor te vinden in een verhoogd bewustzijn over zichzelf zowel in positieve als negatieve zin door MoneyStories.

Van schaamte naar trots

Van schaamte naar trots is een van de veranderingen die Het Kandidatennetwerk met MoneyStories in beweging hoopt te zetten. Uit dit impactonderzoek komt naar voren dat een deel van de jongeren zich inderdaad minder lijkt te schamen voor zijn/haar verhaal, maar we zien niet direct een doorwerking hiervan naar het meer kwetsbaar of open op durven te stellen richting de omgeving. Wel benoemen deelnemers in de interviews het spannend te vinden aan het begin om zich kwetsbaar op te stellen, maar dat dit gedurende het programma makkelijker gaat en ook als waardevol wordt ervaren.

Met name delen maakt impact

In lijn met de verwachting komt uit het impactonderzoek naar voren dat de sterkste verandering zichtbaar wordt na het (meerdere keren) delen van je MoneyStories. De (positieve) verandering die hier zichtbaar wordt in bijvoorbeeld ook het verminderen van negatieve gevoelens zoals zorgen, biedt volgens Het Kandidatennetwerk een mooi aanknopingspunt voor verdere coaching naar beter maatschappelijk functioneren van deelnemers. Daarbij richten zij zich in het bijzonder op het omgaan met geld, maar hebben ze ook breder aandacht voor identiteitsvorming, (mentaal) welzijn en talentontwikkeling.

MoneyStories versterkt het zelfvertrouwen van deelnemers

Met name het delen van hun MoneyStory versterkt het zelfvertrouwen van (een deel van) deelnemers. Ook versterkt het delen van je MoneyStory het vertrouwen van deelnemers in de toekomst, en de mate waarin zij verantwoordelijkheid nemen voor hun daden.

MoneyStories draagt eraan bij dat deelnemers trots(er) zijn op zichzelf

Alhoewel het overgrote deel van de deelnemers voor de start van MoneyStories aangeeft trots te zijn op zichzelf, zorgt MoneyStories er volgens de deelnemers voor dat ze (nog) trotser zijn op zichzelf. Bij de meeste deelnemers zien we geen verandering in het je open en kwetsbaar op durven stellen. Wel geeft een deel van de deelnemers aan zich minder te schamen voor hun verhaal, en ervaren deelnemers dat MoneyStories helpt om hun gevoelens, ervaringen en gedachten onder woorden te brengen.

Evaluatie MoneyStories door deelnemers



Aan de deelnemers zijn na afronding van het MoneyStories programma ook een aantal algemene vragen gesteld over hun ervaringen.

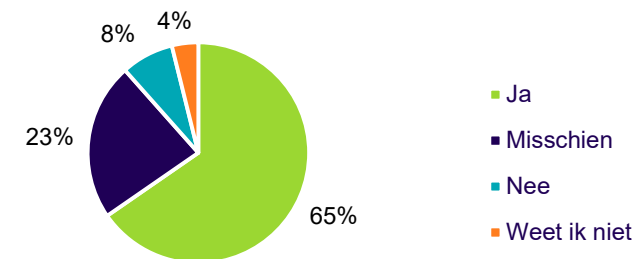
65% denkt dat MoneyStories ‘werkt’

65% van de deelnemers denkt dat MoneyStories helpt om jongeren bewust te maken over het omgaan met geld. Werkzame elementen zijn volgens de deelnemers dat je leert om je open te stellen, om goed na te denken over geld, het een ander beeld geeft over geld, en leert hoe je dingen kunt veranderen. 8% van de deelnemers denkt niet dat MoneyStories werkt. Hierbij gaven zij aan dat ze al wisten hoe je om moet gaan met geld. 4% van de deelnemers weet niet of MoneyStories wel of niet werkt.

Wat heb je geleerd?

Aan het begin hebben we aan de deelnemers gevraagd wat ze hopen te bereiken. Hierbij gaven deelnemers voornamelijk aan dat ze verwachtten meer te leren over het omgaan met geld. Uit het antwoord op de vraag blijkt dat (een deel van) de deelnemers dit ook daadwerkelijk heeft geleerd. Zo geven deelnemers bijvoorbeeld aan dat ze het belang van sparen inzien, en zich bewust zijn geworden dat het verleden beïnvloedt hoe zij nu met geld omgaan, maar dat zij zelf dit nog wel kunnen veranderen. Opvallend is dat aan de start slechts 1 deelnemer aangaf een ontwikkeling te verwachten op identiteitsvorming (meer zelfvertrouwen), maar dat na afronding van het programma meerdere deelnemers benoemen dat ze meer geleerd hebben over zichzelf. Zo geeft een deelnemer aan geleerd te hebben zich niet te hoeven schamen en dat je leert om te communiceren.

Werkt MoneyStories om jongeren bewust te maken over het omgaan met hun geld?



Figuur 8: Antwoorden op de vraag of MoneyStories werkt om jongeren bewust te maken over het omgaan met hun geld (T3).

Ambassadeurschap

Het Kandidatennetwerk zet voor de uitvoering van MoneyStories veelal oud-deelnemers in om andere jongeren te inspireren en helpen. Aan de deelnemers is om deze reden gevraagd of zij nog vaker hun MoneyStory willen delen. Bij de deelnemers zien we hier niet direct veel enthousiasme voor. 15% van de deelnemers geeft aan dat ze dit willen doen. Ze willen dan hun MoneyStory met name delen met jongeren en/of professionals om zo zichzelf nog beter te begrijpen of om anderen ermee te helpen. Daarnaast geeft 57% aan dat ze misschien hun verhaal nog eens willen delen, en bijna 30% dat ze dit niet willen.

Conclusie en aanbevelingen



Het programma MoneyStories is gericht op het versterken van de financiële bestaanszekerheid en persoonlijke ontwikkeling van jongeren. MoneyStories is een verhalende leerlijn, waarin de levensgeschiedenis van jongeren met geld centraal staat. Jongeren schrijven en delen hun eigen 'MoneyStory'. Met dit impactonderzoek is onder een groep van 36 deelnemers de impact van het schrijven en delen van je MoneyStory op de financiële zelfredzaamheid en identiteitsvorming van jongeren in kaart gebracht.

Financiële zelfredzaamheid

Het versterken van financiële zelfredzaamheid gebeurt volgens Het Kandidatennetwerk door het veranderen van overtuigingen die jongeren hebben over geld, ze bewust te maken van hoe zij zelf met geld omgaan en ze handvatten te geven om open te zijn in hun omgeving over geld(problemen). Uit de resultaten komt naar voren dat MoneyStories:

- **positieve overtuigingen over geld versterkt,**
- **zelfregie over financiën stimuleert,**
- **een deel van de deelnemers helpt om te praten over geld.**

Hierbij valt wel op dat over het algemeen de meeste deelnemers bij de start aangeven al goed om te gaan met geld, en weinig problemen te hebben. Desondanks ervaren deelnemers dat ze door MoneyStories anders anders naar geld gaan kijken, en beter met geld om kunnen gaan. Hierbij geven deelnemers bijvoorbeeld aan minder waarde hechten aan een bepaalde status die geld kan geven en zich bewust te zijn geworden van het belang van sparen.

Dit is in lijn met de ervaring van Het Kandidatennetwerk dat jongeren de neiging hebben om zichzelf te overschatten als het gaat over omgaan met geld, maar dat MoneyStories juist ook bij deze doelgroep tot waardevolle inzichten kan leiden.

Identiteitsvorming

Door MoneyStories hoopt Het Kandidatennetwerk onder andere dat jongeren positiever naar zichzelf kijken, leren om hun gedachten en gevoelens onder woorden te brengen, en ontdekken waar hun talenten liggen. Uit de resultaten blijkt dat MoneyStories:

- **bijdraagt aan een positieve zelfwaardering**
- **het zelfvertrouwen van deelnemers versterkt**
- **eraan bijdraagt dat deelnemers trots(er) zijn op zichzelf en zich minder schamen voor hun verhaal**

Aan de start hadden deelnemers een overwegend positief zelfbeeld. Niettemin geeft een groot deel van de deelnemers aan dat MoneyStories ervoor zorgt dat ze positiever naar zichzelf kijken. Zo ervaren deelnemers bijvoorbeeld meer zelfvertrouwen, en helpt MoneyStories om te ontdekken waar hun kwaliteiten liggen.

De resultaten over openheid in je omgeving over geld(problemen) zijn minder eenduidig. Enerzijds lijkt MoneyStories niet direct ertoe te leiden dat jongeren open (durven) zijn als ze geldproblemen zouden hebben, sterker nog – het lijkt erop dat deelnemers eerder minder geneigd zijn tot openheid. Anderzijds zien we ook dat deelnemers aangeven dat ze door MoneyStories beter kunnen praten met hun omgeving over geld, trots zijn op zichzelf, zich minder schamen en leren hoe ze hun gevoelens, ervaringen en gedachten onder woorden kunnen brengen. Ook in de interviews vertellen deelnemers dat MoneyStories helpt om te leren meer open en kwetsbaar te zijn, en hoe waardevol dit is.

Slotconclusie: met name delen ‘werkt’

Door het versterken van financiële zelfredzaamheid en het stimuleren van positieve identiteitsvorming verwacht Het Kandidatennetwerk een gedragsverandering in gang te zetten waarin jongeren nieuwe waarden geven aan hun geld én hun leven. Overkoepelend ondersteunen de inzichten uit dit onderzoek deels het impactpotentieel van MoneyStories om deze gedragsverandering in gang te zetten. In elk geval een deel van de deelnemers geeft inderdaad aan nu andere overtuigingen te hebben over geld, anders om te gaan met geld, meer verantwoordelijkheid te nemen over hun eigen daden, en meer vertrouwen te hebben in de toekomst. Met name het (meerdere malen) delen van je MoneyStory lijkt de impact van MoneyStories te versterken. Na het delen van hun MoneyStory rapporteerde over het algemeen meer deelnemers positieve effecten van het programma op zowel hun financiële zelfredzaamheid als identiteitsvorming.

Aanbevelingen

- MoneyStories is aangeboden aan de jongeren in groepsvorm. Het impactpotentieel kan versterkt worden door in aanvulling hierop jongeren (meer) individuele begeleiding te bieden.
- Het impactpotentieel van MoneyStories voor een doelgroep met relatief weinig (zelf gerapporteerde) problematiek kan versterkt worden door MoneyStories door te ontwikkelen als een modulair programma waarbij workshops op maat worden ingericht voor de deelnemers.
- Met name het delen maakt impact. Deze impact kan potentieel versterkt worden, door na het delen in de groep en met onbekenden ook het delen met *bekenden*, zoals familie en vrienden te faciliteren.

“Dit is niet zomaar een vak op school wat je moet afronden om over te gaan, maar dit is iets wat je je hele leven kan meenemen.”

Een deelnemer over MoneyStories

info@sinzer.org
+31 6 54 39 73 63
De Passage 150
1101 AX Amsterdam

