

“Het Anna-Lies-instrument”

Beschrijving:

Dit analyseinstrument neemt als emancipatorisch uitgangspunt dat iedereen een zekere bewegingsruimte heeft om in de eigen omgeving kwaliteit van leven toe te voegen, recht te bewerkstelligen.

Het is een agogisch schema, niet enkel gericht op het anders gaan kijken en denken, maar ook en vooral gericht op het anders gaan handelen. Het realistisch inschatten van de eigen handelingsruimte werkt bevrijdend: het geeft mensen adem en energie, creëert perspectief en concrete wegen naar verandering, gaat ontmoediging en verlamming tegen.

Dit instrument helpt analyseren wat er precies gaande is wanneer je in een concrete (werk)situatie ‘vastloopt’. Daarbij wordt de context en de positie van de verschillende betrokkenen in de patstelling helder in kaart gebracht. Vervolgens worden de verbanden tussen onderbouw (de materiële werkelijkheid, of het ‘zijn’) en de bovenbouw (de ideologische werkelijkheid, of het ‘bewustzijn’) en de daarmee samenhangende tegenstellingen gethematiseerd.

Tenslotte helpt deze methode door middel van bovengenoemde analyse, om de eigen opstelling in de patstelling opnieuw te bepalen, en –indien mogelijk binnen de gegeven context- de eigen handelingsruimte te vergroten.

Doel?

Doel van deze methode is

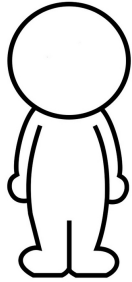
- autonoom en systematisch leren analyseren a.d.h.v. aantal stappen
- verruimen van het inzicht in een beknellende situatie: context, opstellingen, belangen, machtsverhoudingen – en de onderlinge samenhang
- reële handelingsruimte beter leren inschatten
- handelingsruimte vergroten waar mogelijk
- korte en lange termijn-denken stimuleren

Uitgangspunten van het Anna-Lies instrument:

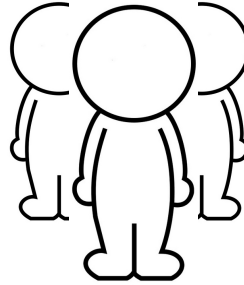
- Het gebruikte analyse-instrument is niet ‘neutraal’. Het gaat uit van de verwevenheid tussen onze materiële realiteit en onze ideeënwereld / ideologie.
- Het vertrekt vanuit het emancipatorische uitgangspunt dat mensen niét bevrijd kunnen worden uit beknelling/onderdrukking die zij zelf niet ervaren.
- Het gaat ervan uit dat het mogelijk is om op structurele wijze de leefbaarheid in onze samenleving te vergroten (via korte-termijn-acties die lange-termijn-doelstellingen ondersteunen).
- Het gaat uit van permanente (maatschappelijke) ontwikkelingen, waardoor het ook noodzakelijk is om regelmatig de analyse van een specifieke situatie opnieuw te maken.
- Het is een ‘agogisch’ schema, en is dus gericht op het handelen. Het realistisch inschatten van de eigen handelingsruimte leidt tot ‘empowerment’: het geeft (groepen van) mensen adem en energie, gaat ontmoediging en ‘verlamming’ tegen, zet aan om zich met anderen te verbinden en zich te organiseren.
- Het is trouw aan het inzicht uit de kritische pedagogie dat er een eenheid moet zijn tussen inhoud en methode: (groepen van) mensen leren zich niet emanciperen en organiseren via een ‘depositair’ leerproces (het ‘deponeren’ van inhoud in de hoofden van de deelnemers). Vorm is inhoud. Werken aan emancipatie kan dus ook alleen maar via emancipatorische methoden en werkvormen verlopen die recht doen aan de autonomie van (groepen van) mensen.

STAP 1: Je probleem

Alles begint bij een concrete persoon of een groep:



Anna-Lies bijvoorbeeld



of een groep Anna-Liezen (collega's, leden van een vereniging, een groep van maatschappelijk achtergestelden...)

en een concreet probleem, of een 'grenssituatie':



Een **GRENSSITUATIE** kan verschillende vormen aannemen. Het is een situatie waarin je:

- **wrevel voelt:** je weet dat er iets niet klopt, maar je krijgt niet scherp wat er precies speelt
- of
- **vast loopt / blokkeert:** je weet niet meer hoe te handelen, je ervaart dat je pogingen om tot een oplossing te komen op niets uitdraaien
- of
- **je machteloos voelt:** het ontbreekt je aan mogelijkheden, middelen, medestanders, gezag... om een doorbraak te creëren in een beknellende situatie

AAN DE SLAG:

→ 1. Omschrijf zo concreet mogelijk de GRENSSITUATIE die je ervaart.

Voorbeeld:

Anne-Lies werkt bij Homecare – een organisatie die thuiszorg-voorzieningen verleent. Ze benoemt haar grenssituatie als volgt:

“Wij moeten alsmaar méér cliënten ‘afwerken’. We zijn de voorbije jaren van 3 naar 5 cliënten per dag geëvolueerd. Dat wil zeggen dat we ook steeds minder tijd hebben om met mensen bezig te zijn en gewoon eens een praatje te slaan. We vliegen van links naar rechts, keihard doorwerken, snel naar de volgende cliënt. Tijd is geld!”

→ 2. Omschrijf zo concreet mogelijk je huidige OPSTELLING in die grenssituatie.

Wat doe je (niet)? Welke houding neem je aan? Wat zeg je (niet)?

Hoe voel jij je bij die opstelling?

Voorbeeld:

Anne-Lies: *“Ik doe heel hard mijn best om ‘rond te geraken’ en die norm van 5 cliënten per dag te halen. Maar eigenlijk is dat niet vol te houden. Als ik ‘s avonds thuis kom, ben ik niets meer waard. Ik heb mijn werk altijd heel graag gedaan, maar de laatste tijd vertrek ik ‘s ochtends met tegenzin. Ik vond het altijd zo plezant om met mensen een babbel te doen, samen een koffietje te drinken. Mensen waardeerden dat ook enorm dat er eens iemand naar hen luisterde, de meeste hulpbehoevenden krijgen niet zo vaak bezoek. Maar die tijd om effe te praten heb ik dus zelden nog. Ik vind dat heel frustrerend. Ik heb zo veel meer te bieden...”*

→ 3. Breng je GEDACHTEN en GEVOELEN omtrent de grenssituatie in beeld:

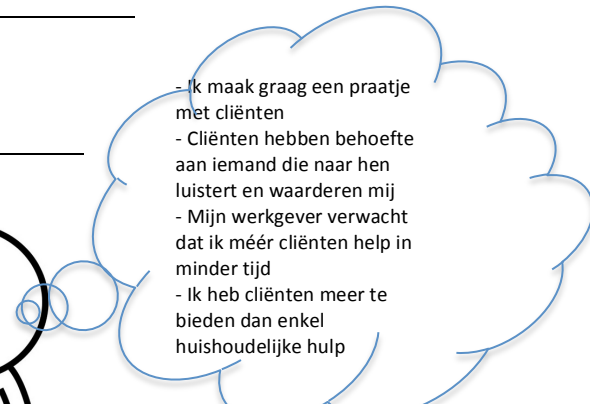
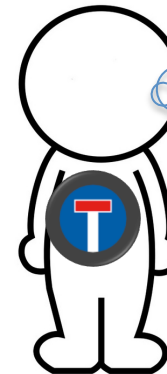
→ In een **gedachtenwolk** noteer je wat je ideeën, gedachten, overtuigingen zijn.

→ Hoe jij je **opstelt** in de grenssituatie en hoe je dat **ervaart** (wat je daarbij voelt), noteer je rechts naast je buik.

→ Hoe **wens** je de situatie? Noteer die wens aan de linkerkant van je buik.

Daarmee krijgen we het volgende beeld, voor Anna-Lies:

WENS: Ik heb tijd om ook nabij te zijn bij cliënten.



OPSTELLING: Ik probeer de norm van 5 cliënten te halen.
→ opgejaagdheid, tegenzin, moeheid, frustratie

STAP 2: Je eigen positie

Het zijn bepaalt het bewustzijn.

Dat betekent: de plek waar je voeten staan, jouw positie in de samenleving, bepaalt wat je wel en niet ziet, wel en niet ervaart.

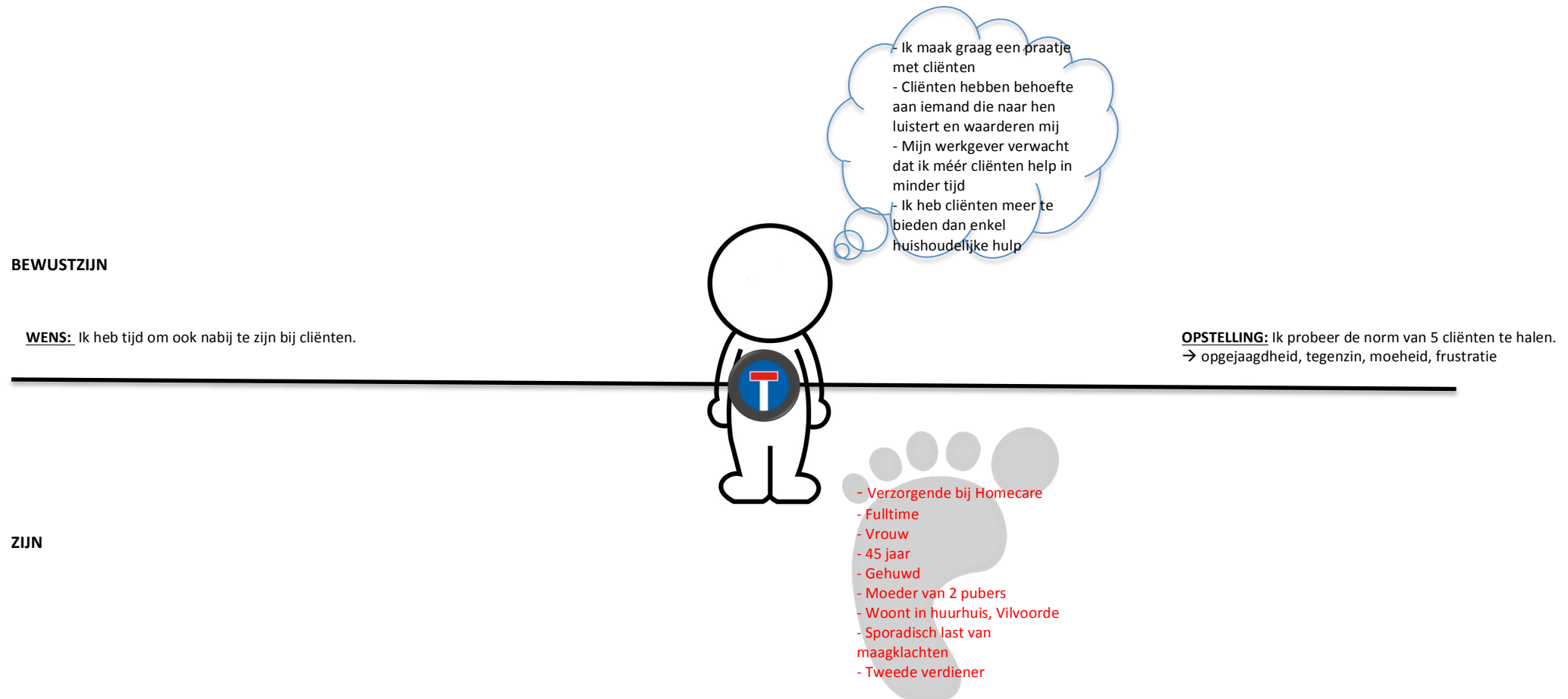
Dat is zo voor Anna-Lies, maar ook voor alle anderen die betrokken zijn bij het probleem waar Anna-Lies op stoot.

In de eerste plaats gaan we **Anna-Lies** in haar grenssituatie in beeld brengen met een **lijn**: deze lijn markeert onderbouw en bovenbouw.

Onder de lijn, in de **onderbouw** dus, brengen we feitelijke / materiële / tastbare gegevens in kaart: het “zijn” (zie voetafdruk).

Boven de lijn, in de **bovenbouw**, plaatsen we gegevens over ideeën / overtuigingen / verwachtingen: het “bewustzijn” (zie gedachtenballon).

Voor Anna-Lies **vullen** we de tekening dan als volgt **aan**:



AAN DE SLAG:

In de onderbouw noteren we dus wie we **zijn**, althans: de feitelijke en materiële gegevens die iets over onze sociaal-economische positie (voetafdruk) in de samenleving zeggen. Vooral die gegevens die een rol spelen in de grenssituatie, noteer je zeker.

Hierbij een checklist:

- Gezondheid / beperkingen**
- Leeftijd**
- Arbeidssituatie (beroep / thuiswerkend / pensioen / werkloos...)**
- Sekse**
- Scholing**
- Woonsituatie (huurder, eigenaar; appartement, huis; resident in verzorgingshuis, ...)**
- Etnisch-cultureel ('autochtoon', 'allochtoon', ...)**
- Religie / Levensbeschouwing (niet-gelovig, Jehova-getuige, ecologist, socialist, moslim...)**
- Familiesituatie (alleenstaande, ongehuwde moeder van x kinderen, ...)**
- Financiële situatie (o.m. inkomsten: enige kostwinnaar, tweede verdiener, leefloon, ... maar ook opgebouwd kapitaal, schulden, ...)**



Om je checklist altijd bij de hand te hebben, kan je altijd terugvallen op het **ezelsbruggetje 'GLASSWERFF'**

Opgelet: Niet alle informatie in onze GLASSWERFF-checklist is in elke grenssituatie even belangrijk maar wat nu precies wél of niét relevant is, blijkt vaak pas nadat alle betrokkenen in het verhaal in kaart zijn gebracht. Ook om blinde vlekken op het spoor te komen, speel je daarom best op veilig en overloop je toch even alle aspecten van GLASSWERFF.

STAP 3: De positie van andere betrokkenen

Niet enkel de positie van Anna-Lies zelf is van belang in het probleem dat zij aan de orde stelt. Er zijn heel wat mensen en groepen betrokken, dichtbij of verder af, die vanuit een eigen positie naar het probleem kijken en daar eigen ideeën over hebben. Ook dit beïnvloedt Anna-Lies in hoe ze met het probleem omgaat...

Bij stap 2 hebben we in kaart gebracht wat de eigen positie is. In deze volgende stap gaan we de oefening ook eens maken voor de mensen en groepen (organisaties) die direct of indirect betrokken zijn bij het probleem waarmee je worstelt.

AAN DE SLAG:

→ 1. Lijst op wie er betrokken partij zijn in de grenssituatie.

Maak daarbij een onderscheid in afstand tot het probleem. Dat doe je door de actoren op één van deze drie cirkels te plaatsen:

Micro-niveau = CONTACTGRENS: wie direct betrokken zijn, deel uitmaken van de grenssituatie - altijd individuen

Meso-niveau = LEEF- en WERKOMGEVING : wie indirect betrokken zijn – meestal de verbanden/instituten waar de individuen op de contactgrens toe behoren

Macro-niveau = SAMENLEVING: mensen/ organisaties die bepalend zijn voor de regelgeving, de omstandigheden, ideeën met betrekking tot de grenssituatie

In het voorbeeld van Anna-Lies:

Micro-niveau = CONTACTGRENS: *Anna-Lies, haar cliënten, haar directe leidinggevende*

Meso-niveau = LEEF-en WERKOMGEVING: *de organisatie waar Anna-Lies voor werkt (Homecare), eventueel de familie van de cliënten, het gezin van Anna-Lies, de vakbondsafgevaardigde in Homecare ...*

Macro-niveau = SAMENLEVING: *subsidiërende overheid (ministerie van Welzijn), sectoriële belangenbehartiger, vakbonden, opiniemakers, ...*

→ 2. Breng de betrokkenen die jouw opstelling in de grenssituatie het meest beïnvloeden in kaart: plaats ze op één van de drie cirkels en benoem ze.

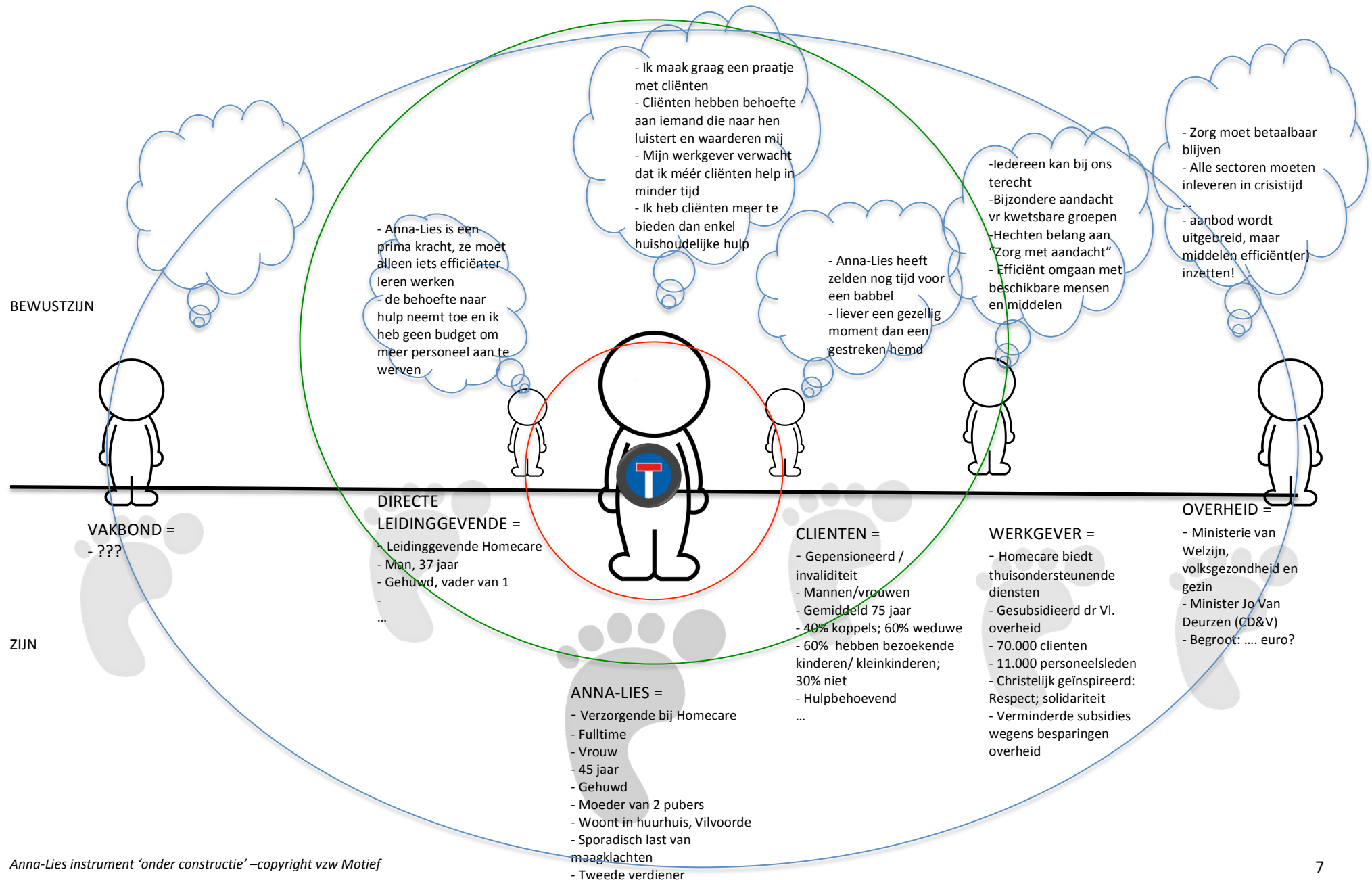
Noteer voor elk van deze betrokkenen zoveel mogelijk omtrent wat je weet over:

- hun ideeën en overtuigingen m.b.t. het probleem (gedachtenwolkjes) -voor zover je daar zicht op hebt
- wie zij zijn, hun positie (voetafdruk), voor zover je daar zicht op hebt → overloop daarbij de GLASSWERFF-checklist

De tekening gaat er dan als volgt uit zien:

GEWENSTE SITUATIE ANNA-LIES =
Ik heb tijd om ook nabij te zijn bij cliënten

GRENSITUATIE ANNA-LIES =
Ik probeer de norm van 5 cliënten te halen.
→ opgejaagdheid, tegenzin, moeheid, frustratie



STAP 4: Spanningsvelden

Nu we de verschillende posities en ideeën van de betrokkenen zo goed mogelijk in kaart hebben gebracht, is het zaak om daarin ‘spanningsvelden’ op het spoor te komen.

Een **SPANNINGSVELD** doet zich voor wanneer **PRAKTIJKEN en/of IDEEEN met elkaar BOTSSEN**.

Een spanningsveld gaat dus om over **verschillen** op vlak van:

- visie: hoe je over iets denkt
- doelstelling: wat je wil bereiken
- strategie: hoe je een doel wil bereiken, welke stappen je daarbij wil zetten
- methode: je aanpak in de concrete praktijk, de manier waarop je een stap zet

Deze botsingen duiden op **VERSCHILLEN IN MACHT EN BELANG**.

Je positie zegt immers iets over **MACHT** die je al dan niet hebt, en dus ook over **BELANGEN** die jij (te verdedigen) hebt.

Jouw macht en jouw belangen zijn niet statisch en onveranderlijk. Ze krijgen een betekenis binnen specifieke **MAATSCHAPPELIJKE VERHOUDINGEN**. Met ‘maatschappelijke verhoudingen’ bedoelen we de (on)evenwichten/ machtsverschillen tussen mensen en groepen in onze samenleving.

GLASSWERFF-checklist	MAATSCHAPPELIJKE VERHOUDINGEN die daaraan gelinkt zijn: enkele voorbeelden...
Gezondheid	Gezonde mensen - mensen met een beperking
Leeftijd	Twintigers - zestigers
Arbeidsituatie	Werknemers - werkgevers Leidinggevenden - uitvoerenden Actieve bevolking - niet-actieve bevolking (werklozen, gepensioneerden,...)
Sekse	Mannen - vrouwen
Scholing	Hooggeschoolden versus kortgeschoolden
Woonsituatie	Eigenaar – huurder Immigrant met verblijfspapieren – uitgeprocedeerde asielzoeker
Etnisch-cultureel	‘Autochtonen’ versus ‘allochtonen’ Witte mensen versus gekleurde mensen
Religie / levensbeschouwing	Vrijzinnigen versus moslims Religie in de publieke ruimte versus Religie in de privésfeer
Familiesituatie	Klassiek samengesteld gezin – nieuw samengesteld gezin Bejaarde met kinderen – Bejaarde zonder kinderen Alleenstaande moeder – moeder in gezin van tweeverdieners
Financiële situatie	Kapitaalkrachtige mensen versus mensen in armoede Gesubsidieerde non-profitorganisatie – Vrijwilligersorganisatie zonder subsidies Winstmakend bedrijf – verliesmakend bedrijf

De mix van al deze kenmerken bepaalt hoe ‘sterk’ of ‘kwetsbaar’ je sociaal-economische positie op de maatschappelijke ladder is, en dus hoeveel macht je kan aanwenden om je belangen te verdedigen.

Achter elk kenmerk in de GLASSWERFF- herken je ook steeds zo'n machtsverhouding.

Met elk persoonlijk kenmerk behoor je ook tot een groep in de samenleving die:

- meerderheid of minderheid vormt,
- veel of weinig inspraak heeft,
- meer of minder (drukkings)middelen ter beschikking heeft om de eigen belangen te verdedigen en dus impact te hebben op de organisatie van en regelgeving in onze samenleving

In het voorbeeld van Anna-Lies:

De cliënten die beroep doen op Homecare ervaren in heel wat deelidentiteiten onmacht: ze behoren tot de niet-actieve bevolking, ze hebben een broze gezondheid, zijn vaak alleenstaand, zijn hulpbehoevend...

Zij hebben belang bij het krijgen van aandacht en zorg: zowel materieel als moreel.

Dit maakt hun positie op de sociaal-economische ladder erg kwetsbaar.

Op minstens één deelidentiteit heeft deze groep van mensen echter ook macht: ze zijn 'cliënt' bij Homecare. En: "klant is koning", toch...?

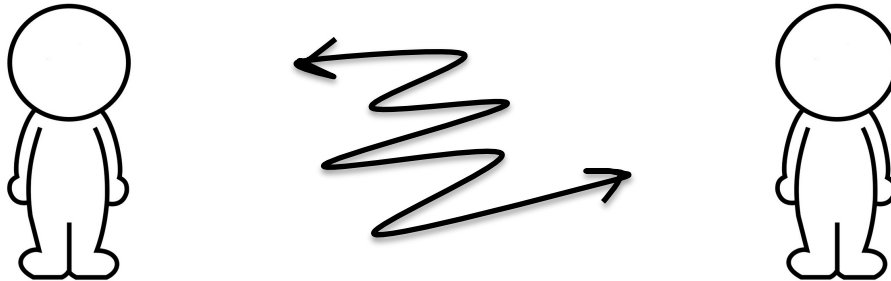
Samengevat:

Spanningsvelden gaan dus over botsende ideeën / praktijken

en zijn verbonden met verschillen in macht en belang.

Spanningsvelden kunnen zich voordoen tussen verschillende betrokkenen. Maar ook bij één persoon kan een (intern) spanningsveld woeden...

Spanningsvelden TUSSEN VERSCHILLENDE BETROKKENEN:

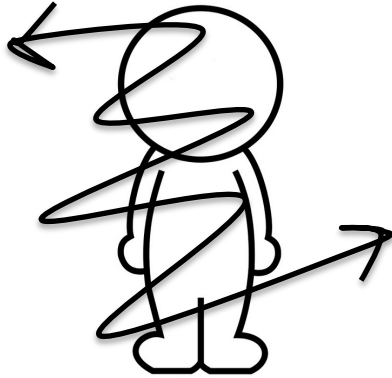


Voorbeeld van Anna-Lies:

*Leidinggevende van Anna-Lies ← → cliënt van Homecare : **Wat is 'efficiënt en effectief' werken?***

De leidinggevende vindt dat Anna-Lies meer cliënten op minder tijd moet 'afwerken' terwijl de cliënten van Anna-Lies '1 moment van aandacht verkiezen boven 2 gestreken hemden'. De leidinggevende verdedigt hier het belang van zijn werkgever.

Maar een spanningsveld kan ook IN EEN BETROKKE NE aanwezig zijn.



Voorbeeld van Anna-Lies:

Overtuiging Anna-Lies ← → Praktijk Anna-Lies

Anna-Lies vindt het belangrijk dat cliënten ook aandacht krijgen, niet alleen zorg. Maar in de praktijk doet Anna-Lies alles om de ‘target’ van 5 cliënten per dag te halen. Hier is sprake van botsende belangen: als verzorgende heeft zij het belang om de behoeften van de cliënt ernstig te nemen. Dat geeft haar ook voldoening van haar werk. Maar zij heeft er als werknemster, en moeder, ook belang bij om haar job niet te verliezen.

Overtuiging Homecare ← → Beleid/praktijk Homecare

Homecare hecht belang (o.m. vanuit haar ‘christelijke wortels’) aan “Zorg met aandacht”, maar door enkel de tijdsdruk op te voeren (wanneer de zorgbehoefte groeit, en het budget stagneert) stelt ze haar personeelsleden niet in staat om deze overtuiging in de praktijk waar te maken. Hier zie je dus opnieuw botsende belangen: het belang van Homecare om zich als ‘kwaliteitsvolle’ zorgaanbieder te blijven profileren op een concurrentiële markt van aanbieders en het economisch belang: in crisistijd en krimpende budgetten voor zorg ‘goed beheer’ tonen. In de neoliberale logica vertaalt ‘goed beheer’ zich vooral als: méér produceren met minder mensen en middelen.

Bij elk van de spanningsvelden is het belangrijk om te onderzoeken welke achterliggende BELANGEN er een rol spelen. Deze belangen kom je op het spoor door naar de onderbouw van de betrokkene te gaan kijken.

Voorbeeld:

Een leidinggevende van Homecare weet dat hij als leidinggevende erop aangesproken zal worden wanneer de doelstellingen (5 cliënten /dag) niet worden gehaald. Om zijn positie als leidinggevende veilig te stellen zal hij daarom het personeel moeten ‘coachen’ om de doelen te halen. Indien dit niet lukt, zal de oorzaak ofwel bij hem ofwel bij het personeel gezocht worden... Tenzij de leidinggevende kan aantonen dat de organisatie zelf een oplossing moet formuleren voor de spanning tussen haar visie (‘zorg met aandacht’) en haar praktijk (‘meer cliënten met minder middelen’).

AAN DE SLAG:

1. Lijst op:

- Welke **botsende ideeën/praktijken** merk je op in je tekening? Bij welke **betrokkene** of tussen welke betrokkenen merk je deze spanningsvelden op?
- Welke **achterliggende belangen (zie onderbouw)** en **machtsverhoudingen** spelen er mee bij deze tegenstellingen?

2. Welke nieuwe inzichten biedt dit omtrent je eigen opstelling in de grenssituatie?

- Welke **ideeën en belangen** van andere betrokkenen **VERSTERKEN** jouw doel?
- Welke **ideeën en belangen** van andere betrokkenen vormen een **HINDERNISSEN** voor jouw doel?

Omcirkel op de tekening met **groen** de betrokkenen die potentiële bondgenoot zijn en noteer er in 1 woord het gezamenlijk belang bij.

Omcirkel op de tekening in het **rood** de betrokkenen met wie je een hindernis wil thematiseren en noteer er in 1 woord het thema bij.

Bijvoorbeeld:

VERSTERKT ANNA-LIES in haar doel:

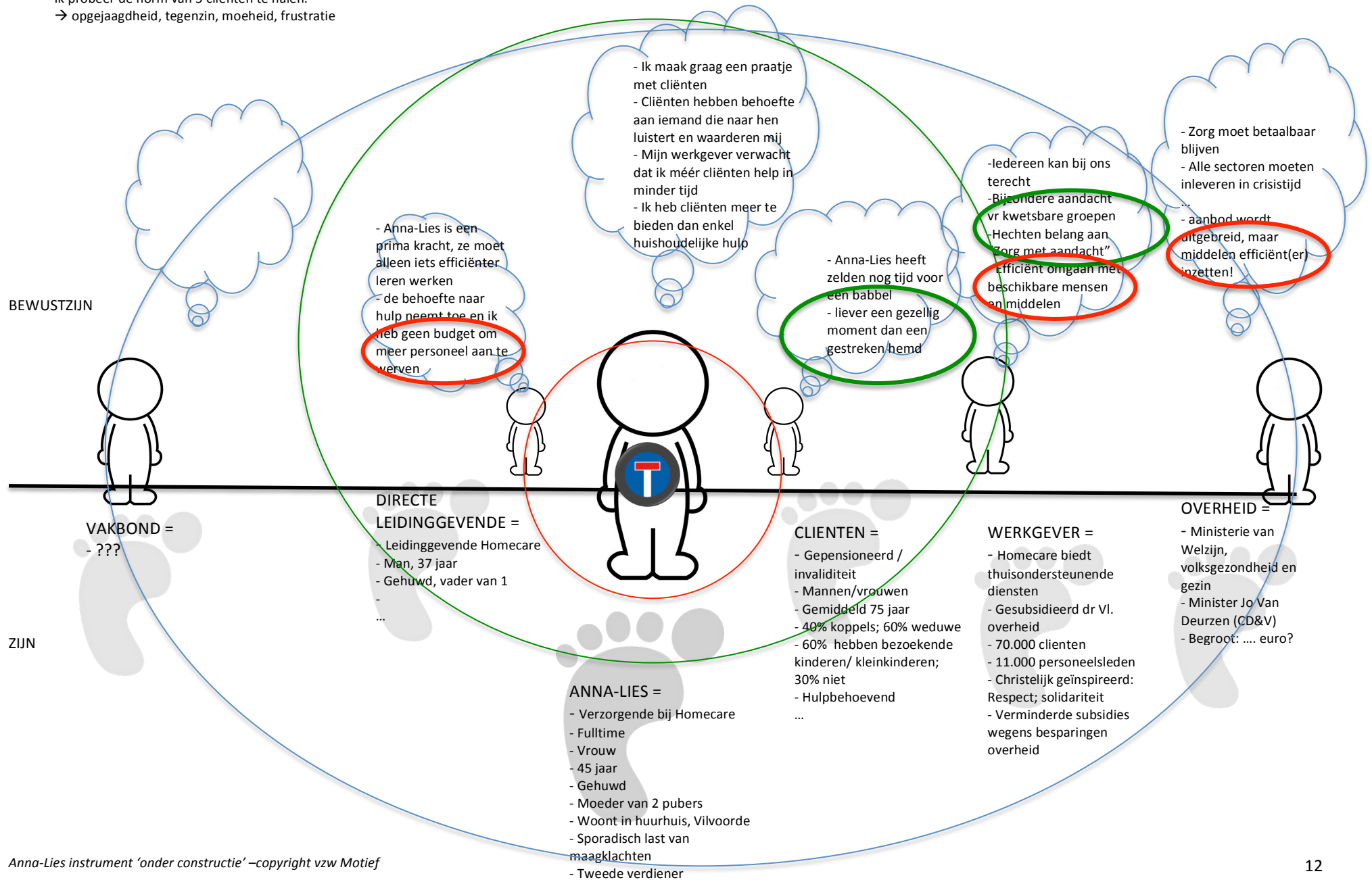
- De visie van Homecare of alleszins de wijze waarop de organisatie zich naar buiten toe profileert, nl. als "Zorg met aandacht". Dit 'imago' wil de organisatie overeind houden.
- Cliënten vinden 'aandacht' uiterst belangrijk en waarderen de manier waarop Anna-Lies haar werk deed.

HINDERNIS voor Anna-Lies:

- Efficiëntielogica bij overheid, werkgever en leidinggevende
- Economische crisis, besparingslogica

De tekening gaat er dan als volgt uit zien voor de case van Anna-Lies:

GRENSSITUATIE ANNA-LIES =
 Ik probeer de norm van 5 cliënten te halen.
 → opgejaagdheid, tegenzin, moeheid, frustratie



STAP 5: Handelingsruimte vergroten

We hebben via voorgaande stappen beter zicht gekregen op spanningsvelden en tegenstellingen.

We hebben ook zicht gekregen op welke ideeën of praktijken van andere betrokkenen ons kunnen versterken of helpen of net bemoeilijken om onze situatie te verbeteren.

Dit is van belang om te kunnen bepalen hoe je je **HANDELINGSRUIMTE** kan vergroten. Met 'handelingsruimte' bedoelen we de ruimte/macht die je werkelijk hebt om stappen te kunnen zetten in de richting van je **gewenste situatie, om verandering te creëren**.

Uitdaging is om die handelingsruimte zo reëel mogelijk in te schatten. Soms zie je immers allerlei hindernissen die er in werkelijkheid niet zijn. Je handelingsruimte is in werkelijkheid dus groter dan je dacht.

Andersom kan je ook wel eens het idee hebben dat iedereen jouw plannen steunt, terwijl dat in de werkelijkheid niet zo is. Je handelingsruimte is dan in werkelijkheid kleiner dan je dacht.

De snelste manier om ontmoedigd te raken is je handelingsruimte verkeerd of niet-realistisch in te schatten.

Bij het vergroten van je handelingsruimte moet je dus met de volgende 3 zaken rekening houden:

1. Wanneer je alleen staat, is je handelingsruimte zéér beperkt. Alleen op de binnenste cirkel (contactgrens of het micro-niveau) heb je mogelijks impact om zaken te veranderen. Wil je ook op meso- of macroniveau verandering teweeg brengen, dan heb je medestanders nodig en moet je je organiseren.

2. Hoe verder de hindernissen zich van jou af bevinden op de 3 cirkels, hoe méér bondgenoten je nodig hebt om verandering te kunnen creëren.

Dus: indien een hindernis zich op de buitenste cirkel (samenleving) situeert, dan ga je mensen uit je binnenste cirkel (contactgrens) en de middelste cirkel (de leef- en werkomgeving) nodig hebben om verandering te creëren.

2. Hoe verder de hindernis zich van jou af bevindt, hoe langer je de termijn moet inschatten om verandering te creëren.

Zaak is om nu onderscheid te maken tussen stappen die we kunnen zetten op

- korte termijn (enkel binnenste cirkel: contactgrens)
- middelange termijn (meso-niveau)
- lange termijn (macro-niveau)

AAN DE SLAG:

→ 1. Lijst op rond welke (met groen aangeduide) overtuigingen je potentiële BONDGENOTEN hebt om je gewenste situatie te verwezenlijken.

- Welke belang hebben deze betrokkenen om jouw doelstelling te helpen verwezenlijken?
- Met wie kan je hierrond druk uitoefenen?
- Kan dit op de korte of lange termijn?

→ 2. Met welke hindernissen moet je rekening houden en op welke cirkel situeren zich die? Men hen zal je een machts en/of belangenstrijd moeten aangaan.

- Ben jij zelf in staat om hierrond weerwerk te bieden of te gaan onderhandelen? (Opgelet! Enkel mogelijk wanneer de hindernis zich uitsluitend op de contactgrens, of binnenste cirkel bevindt). Wie uit je directe omgeving heeft er belang bij om jou daarbij te helpen?

- Heb je bondgenoten nodig om weerwerk te bieden? (Altijd het geval indien de hindernis zich op de middelste en buitenste cirkel situeert). Welke betrokkenen die zich op de middelste (werk- en leefomgeving) en buitenste (samenleving) cirkel bevinden, hebben er belang bij om jou in die strijd te versterken? Reken in dit geval op een langere-termijn!