



Selfies op de buurtsofa in Cirencester

‘Always concerning the people on the edge’ Interview met Philip Booth, Welcome Guide Barnwood Trust, Gloucestershire/UK

Philip is een van de ABCD-Welcome Guides die bij de Barnwood Trust 1) werken.

Hij is van jongs af al aan bezig met community building, met zijn moeder als voorbeeld die altijd voor iedereen klaar stond in de gemeenschap. Gedreven door sociale gerechtigheid ging hij als 8jarige al geld inzamelen voor goede doelen, organiseerde streetparty's en ondersteunde mensen die problemen hadden om mee te kunnen doen in de gemeenschap. Dat werd een rode draad in zijn carrière. Hij werkte als sociaal werker in Londense buurten, als manager bij een dagcentrum voor mensen met verstandelijke beperkingen, met cliëntenraden en sinds twee jaar bij de Barnwood Trust.

Als Welcome Guide van de Barnwood Trust ondersteunt hij community builders en connectors in verschillende buurten en dorpen van Gloucestershire.

Meestal wordt hij uitgenodigd, bijvoorbeeld door bewonersgroepen of door een community builder: iemand die – betaald of onbetaald - bewoners ondersteunt om de vermogens van hun gemeenschap en buurt op te sporen en te gebruiken. En die hen helpt om aan een open en inclusieve gemeenschap te bouwen.



Sofa-gesprekken en story-catching

Philip gaat in een buurt of wijk op zoek naar de mensen die verschil (willen en kunnen) maken in de gemeenschap. Hij ondersteunt ook groepen bewoners die hun kring graag groter willen maken en meer mensen willen uitnodigen om mee te doen met hun activiteiten. Zijn focus ligt altijd op de vraag wat nodig is zodat iedereen zich welkom kan voelen. *‘Concerning the people on the edge.’*

Hoe hij dat doet? Alles draait om het leggen van contacten, het opbouwen van relaties, het verbinden van mensen, het helpen vertalen van contacten en ideeën in acties.

In Morton bijvoorbeeld kon hij leren hoe het was om gewoon gesprekken te voeren: samen met een

collega heeft hij met willekeurige mensen op straat een gesprek aangeknoopt en elke keer gevraagd met wie hij verder nog zou moeten praten. Na 5 dagen wisten ze meer dan alle instanties die in de buurt actief zijn en hadden ze allerlei mensen met overeenkomstige interesses aan elkaar gekoppeld.

In Cirencester ontmoette hij Sue, die actief is bij de plaatselijke kerk. Zij pakte de rol van community builder en voerde een heleboel gesprekken met mensen in de buurt. Over waar ze mee bezig waren, wat ze belangrijk vonden in hun buurt, wie ze in de buurt hoog hadden zitten, over mensen die zeker ook aan het woord moesten komen, over welke thema's in de buurt meer aandacht verdienen, waar ze zich hard voor willen maken, enzovoort. Die mensen bracht ze vervolgens samen met Philip bij elkaar in een 'shared lunch', waar zo'n 70-80 mensen aan meededen. Het vervolg? Een hoop initiatieven die daaruit voortkwamen en een serie 'Sofa-gesprekken' op straat. Hoe dat uitpakte en wat bewoners ervan vonden kun je in dit filmpje bekijken:

<http://www.yourewelcome.to/explore/story/cirencester-conversations-film>

In Tewkesbury vertelden bewoners aan elkaar over wat er met hen gebeurde toen ze mee gingen doen met buurtactiviteiten. Dat gebeurde tijdens een 'story catching' party die Jane, de community builder van Tewkesbury, samen met Philip organiseerde. Een tekenaar maakte samen met de bewoners storyboards van hun verhalen. Het samen maken en delen van deze storyboards in een storytelling-bijeenkomst bracht weer meer mensen ertoe om meer in hun gemeenschap te doen. Philip en zijn college Jane hielpen hen om meer gesprekken te voeren. Daar kwam een straatfeest uit voort, een tweede storytelling-event, a vliegerfestival en een hoop andere initiatieven en nieuwe relaties en verbindingen!



De handigheden van een Welcome Guide

Hoe Philip's werk als Welcome Guide vorm krijgt, verschilt per buurt, maar er is wel een aantal principes die voor elke situatie gelden.

- Onderschat niet hoe waardevol het voeren van gesprekken is. Je kunt zeggen dat het veel tijd kost, het voeren van individuele gesprekken, maar zonder die investering kun je geen relaties opbouwen. En contacten leggen en relaties opbouwen is het A en O van ABCD. "Laatst had ik een gesprek met iemand die begon te zeggen dat hij helemaal niets in de buurt deed. Daar ook helemaal geen tijd voor had. Tijdens het gesprek kwam ik erachter dat hij een van de grootste verbinders was die in de buurt bestonden. Alleen labelde hij het niet als 'actief in de buurt zijn'. Daar achter te komen, kost gewoon tijd. Maar het is wel heel waardevol. Het doel bij alles moet wel dat mensen in de gemeenschap meer contacten en gesprekken met elkaar hebben i.p.v. met de Welcome Guide. En om te reflecteren wat wel en niet werkt. De Welcome Guide let er ook op of mensen ongemerkt buitengesloten worden."

- Het is handig om je ervan bewust te zijn wat je als instantie wel en niet kunt organiseren. Als woningcorporatie kun je bijvoorbeeld de gesprekken met bewoners op een mobiele sofa beter overlaten aan andere bewoners. Je kunt ze wel supporten, maar als corporatiemedewerkers het doen, richten mensen hun verhalen aan de woningcorporatie, lijkt het meer op een consultatie. Terwijl het doel van ABCD juist is dat mensen uit de gemeenschap met elkaar in gesprek gaan en niet alleen met iemand van buiten de gemeenschap.
- Vaak gebeurt er al van alles in een buurt: kleine dingen, grote dingen, die mensen samen ondernemen. Alleen is het niet zichtbaar en koppelen mensen er zelf geen specifieke waarde aan. ABCD is erop gericht om het onzichtbare zichtbaar te maken en meer bewustzijn over de waarde van mensen, gebeurtenissen, plekken etc te laten ontstaan. Dat betekent dat je als community builder en Welcome Guide ook tijd moet nemen om met elkaar te reflecteren over wat er gebeurt. In de ABCD aanpak heet dat *'organizing learning conversations'*. Doe dat op een manier dat iedereen zich uitgenodigd voelt om daaraan deel te nemen.
- Om dit werk – als community builder of Welcome Guide – te kunnen doen, moet je bereid zijn om ook je eigen persoon in te brengen. Je moet oprecht geïnteresseerd zijn in het voeren van gesprekken en om relaties met anderen op te bouwen. Niet als een soort vriend of maatje, maar vooral als een scout en katalysator oprecht bij wil dragen aan open en sterke gemeenschappen.
- Het gaat niet meer om het aandragen van oplossingen en het werken vanuit doelstellingen van een instantie of gemeente. Het gaat meer om het stellen van vragen die mensen in gemeenschappen verder helpen, om het meedenken met zaken die voor de mensen belangrijk zijn, die je bij het community builden ontmoet. *'You're really there to enable people to engage in the community.'* Met een grote valkuil: namelijk dat community builders die in dienst zijn van een instantie of een gemeente vaak ongemerkt geneigd zijn om mensen te verbinden met hun eigen organisatie en haar doelstellingen, in plaats van met andere mensen in de gemeenschap, in de buurt.

Interview: Birgit Oelkers/Plan & Aanpak, Cheltenham/UK, augustus 2015

De Barnwood Trust (www.barnwoodtrust.org) is een regionaal fonds dat mensen met beperkingen in Gloucestershire helpt om zo zelfstandig mogelijk te kunnen leven. Vijf jaar geleden heeft dit fonds besloten om meer te doen dan alleen donaties te verstrekken aan mensen met beperkingen en via intermediaire organisaties te werken. Ze hebben met ondersteuning van Cormac Russell van Nurture Development (www.nurturedevelopment.org), het roer omgegooid en ingezet op het versterken van open en inclusieve buurtgemeenschappen via ABCD. Het motto voor hun nieuwe koers luidt heel toepasselijk: **'You are welcome'**, (www.yourewelcome.to)

