

Salih Türker, directeur van Diversiteitsland:

'We willen met de Money School de vicieuze cirkel van armoede doorbreken'

DOOR Julia Houwer

In de Indische Buurt in Amsterdam leren kinderen op de Money School hoe ze verstandig met geld om kunnen gaan. De Money School verzorgt leuke, interessante en interactieve lessen voor verschillende leeftijdsgroepen. Julia Houwer nam een kijkje en sprak voor Sociaal Bestek met initiatiefnemer Salih Türker.

'Rijk!', roept de meidengroep van Marokkaanse afkomst in koor, als hen gevraagd wordt wat ze later willen worden. 'Of anders met een rijke man trouwen.' Gaandeweg het gesprek op de Money School over talenten, dromen en hoe deze te realiseren, komt de nuancing. De een wil de grootste ondernemer van Nederland worden, een ander detective bij de CIA en anderen noemen beroepen als schooljuffrouw, designer en grondstewardess. Sommige deelnemers weten het nog niet. Voor hen ligt de toekomst nog als een onbeschreven blad voor hen. Duidelijk is in ieder geval, dat ze niet het beroep van hun ouders willen 'erven'. En dat raakt meteen aan de hoofddoelstelling van de Money School: kinderen en jongeren leren verstandig met geld om te gaan en zich bewust te worden van hun talenten en dromen en hen aan te moedigen deze te realiseren.

In Nederland is de Money School een nieuw fenomeen. Hoe is het idee ontstaan?

Salih Türker: 'Wij werken met de Stichting Diversiteitsland al een tijdje in de Indische Buurt en zien dat veel gezinnen en dus kinderen en jongeren in armoede leven. Er gebeurt al het een en ander op het gebied van armoedebeleid en wij wil-

len met onze ingangen bij deze gezinnen – ons sterke punt – graag een bijdrage leveren. Wij hebben tijdens onze activiteiten geconstateerd, dat er bij die gezinnen weinig kennis aanwezig is over financiële zaken. Voor hen is het vooral van belang om elke maand uit te komen met het geld. En de kennis die er niet is, wordt dus ook niet van ouders op kinderen overgedragen. Kinderen krijgen bijvoorbeeld wel geld van hun ouders als ze iets nodig hebben, maar het heeft geen pedagogisch doel. Het motto "zakgeld is leergeld" gaat voor hen doorgaans niet op.'

Wat zijn missie en doel van de Money School?

'Wij geloven er in dat mensen, door hun talenten te ontwikkelen, uit de armoedesituatie kunnen ontsnappen. In de Money School gaat het dan ook niet alleen over geld, maar wordt juist een relatie gelegd met talenten en dromen. Wat wil je later bereiken? Wie of wat heb je daarbij nodig? Hoe ga je dat aanpakken? Dat zijn de vragen waar het uiteindelijk om gaat. Het gaat er om dat al op jonge leeftijd talenten worden herkend en erkend. Dat bij jongeren een zaadje wordt geplant, waar ze op latere leeftijd hun voordeel mee kunnen doen. Het unieke van de Money School is, dat het een vorm van



Salih Türker, directeur van Diversiteitsland: 'Bij de Money School gaat het niet alleen over geld, maar wordt een relatie gelegd met talenten en dromen.'

naschools leren is, waarbij de eigen situatie, motivatie en interesse van kinderen uitgangspunt van werken is. Onze uitdaging is om er voor te zorgen dat kinderen het echt leuk én interessant vinden en dat ze nieuwe kennis en ervaringen op doen. Een werkbezoek aan een bank of een onderneming en het uitnodigen van gastsprekers ofwel



De Money School is een project van de stichting Diversiteitsland in de Indische Buurt in Amsterdam. In november 2014 is gestart met buitenschoolse cursussen voor kinderen van acht tot twaalf jaar en jongeren van dertien tot zestien. Er zijn inmiddels vier cursussen afgerond. Andere projecten van Diversiteitsland zijn: huiswerkbegeleiding, opvoedcursus voor allochtone ouders en ondersteuning van Turkse ouders.

rolmodellen is onderdeel van het curriculum. Bij ons wordt standaard met *peer educators* gewerkt. Dat zijn jonge vrijwilligers en stagiaires, liefst uit de doelgroep, die ondersteuning bieden bij de activiteiten van het lesprogramma. Zij spelen vaak de rol van oudere broer of zus en kunnen daardoor een andere band met de kinderen opbouwen dan de docent.'

De cursussen worden gratis aangeboden. Hoe komt u aan de middelen voor de Money School?

'Geld mag geen belemmering zijn om aan de cursussen deel te nemen. De organisatie is klein en de overhead gering, doordat we vooral met vrijwilligers, stagiaires en freelancers werken. Zo geven we meteen ook uitvoering aan de participatiesamenleving en leveren wij een bijdrage aan de opleiding van onze stagiaires. Financiering krijgen wij momenteel van enkele fondsen en de lokale overheid. Verder ontvangen we ook steun in natura. Bijvoorbeeld door gratis advies of gastsprekers van mijn netwerk binnen de Rotary¹ en door samen te

werken met lokale partners. En onlangs kregen we een aantal leuke geldspellen van een ons welgezinde organisatie. Daar moeten we het van hebben. In de toekomst willen we ook het bedrijfsleven, bijvoorbeeld banken interesseren om een bijdrage te leveren.'

De kinderen doen mee buiten schooltijd. Hoe loopt de werving van deelnemers?

'De werving loopt voornamelijk via scholen en ons netwerk onder organisaties in de buurt. Vooral de groepen in de basisschoolleeftijd zijn gemakkelijk te bereiken. Zij vinden het leuk om na school iets te doen en vinden de Money School wel stoer. Het bereiken van de oudere doelgroep is voor ons lastiger. Wat goed werkt, is om aan te sluiten bij bestaande initiatieven, zoals bijvoorbeeld het huiskamerproject voor meiden van Indische Jasmijn en de Amsterdamse weekendacademie voor jongeren van tien tot vijftien jaar. Een belangrijke ontwikkeltaak is op dit moment om de betrokkenheid van de ouders te vergroten, vooral die van de jongere kinderen. Aan het eind van

elke cursus wordt door de kinderen een eindexamen georganiseerd, waarbij ook de ouders zijn uitgenodigd. We hebben daarbij gemerkt dat de kinderen nu meer van geldzaken weten dan hun ouders. Ook bij de oudere groep hebben we gezien dat geldzaken, talenten, ambities en zoiets als beroepskeuze nauwelijks een gespreksonderwerp zijn bij hen thuis. Het komende seizoen willen we de *peer educators* sterker gaan inzetten op de contacten met de ouders, bijvoorbeeld om even informeel een praatje te maken over wat we doen en wat zij zelf kunnen bijdragen, maar ook over de vragen die ze wellicht zelf hebben over financiële zaken. In onze filosofie is de ouderbetrokkenheid mede bepalend voor het succes van de Money School.'

Kun je al iets zeggen over de resultaten?

'Of hun financiële kennis is toegenomen, meten we met een vragenlijst aan het begin en eind van de cursus. Maar wat ik veel interessanter vind, is dat de kinderen tijdens de slotbijeenkomst hun 'droom' presenteren aan de groep. Een

jongens van tien jaar droomt er van ooit de trotse bezitter van een Bugatti te zijn. Met zijn doorzettingsvermogen, doelgerichtheid en intelligentie hoopt hij een vwo en universitair diploma te halen en daarna zaken te gaan doen tot hij rijk genoeg is. Het is natuurlijk een jongensdroom, maar hij laat zien dat die Bugatti er niet vanzelf komt. Hij heeft er al goed over nagedacht. Er heeft een verruiming van het bewustzijn plaats gevonden. Dat vind ik een mooi resultaat.'

De ongelijkheid tussen inkomensgroepen groeit, wordt recentelijk in verschillende publicaties geconstateerd.^{2,3} Het wordt steeds lastiger om op te klimmen van krantenjongen naar miljonair en recent onderzoek^{4,5} wijst erop dat dit schadelijk is voor de groei van de economie. Baart dat jou zorgen?

'Ja, en voor mij maakt dat de urgentie van de Money School alleen maar groter. Hier in Amsterdam-Oost zie je ook grote inkomensverschillen tussen bevolkingsgroepen. Pas geleden bezocht ik een bijeenkomst van het Stadsdeel met verschillende initiatieven. Ik ken veel mensen uit Amsterdam-Oost die tot de middenklasse en de hogere klasse van de samenleving behoren en zich wel willen inzetten voor de zwakkeren in de Indische Buurt. Maar hun kennis, netwerk en ervaring kent heel weinig vertaalslag naar de lagere klasse. De werelden zijn gescheiden. Mijn visie is om de verbindingen te leggen door de kinderen van de Money School in contact te brengen met bijvoorbeeld ondernemers in de buurt, de kinderen kennis te

laten maken met andere omstandigheden en hun netwerk te vergroten.'

De doorstroming van de ene opleiding naar de andere, lijkt lastiger te worden. Wat is uw visie daarop? Kan de Money School daar iets aan doen?

'Kijk, de droom van deze kinderen is echt niet om vakken te vullen of achter de kassa te zitten bij de supermarkt. Zij hebben veel hogere ambities. We zien wel initiatieven als bijvoorbeeld de weekendacademie, die op een bredere manier werken aan het verbeteren van de schoolse vaardigheden van kinderen en jongeren. De Money School kan daarbinnen een rol spelen door haar cursussen aan te bieden. Vanuit Diversiteitsland bieden we daarnaast zelf ook laagdrempelige huiswerkbegeleiding aan in de buurt. Bij zoiets als het schooladvies voor vervolgonderwijs is de ouderbetrokkenheid heel belangrijk. Hoe kunnen we ouders ondersteunen bij het gesprek met de school en leren wat hun rechten zijn? Bijvoorbeeld door te laten zien hoe anderen het doen, maar ook om ze het zelfvertrouwen bij te brengen om het gesprek aan te gaan.'

Wat zijn de plannen voor de toekomst?

'Op korte termijn zoeken we een meer intensieve samenwerking met scholen in de buurt. Het zou mooi zijn als zij iets meer zouden willen betekenen in de toeleiding. Verder denken we aan het uitwerken van meerdere modules. We denken inhoudelijk aan verbreding naar een soort van talenthuis. Het zou mooi zijn als de kinderen die nu een cursus hebben afgesloten

volgend jaar weer verder zouden kunnen met een verdieping van wat ze nu hebben geleerd. Voor de oudere groep denken we ook aan een meer specifieke cursus in relatie met gaan werken, maar ook met jeugdwerkloosheid. Bijvoorbeeld in de vorm van stages, contacten met bedrijven et cetera. De volgende organisatorische stap is om het concept verder uit rollen over de stad. We zijn al met enkele mogelijke partners in gesprek. Ik ben op zoek naar een grote strategische Amsterdamse partner om ons daarbij te ondersteunen.' 'Mijn droom is dat de Money School een voorziening is waar kinderen worden aangesproken op hun talenten en dromen en worden geholpen om stappen te zetten in het realiseren daarvan. Ik geloof er in dat iedereen genoeg talenten heeft om te leren en om aan zijn of haar milieu te ontsijgen. Daarvoor is financiële educatie belangrijk, want geld speelt natuurlijk een belangrijke rol in een enigszins stabiel leven. Maar ook een brede oriëntatie op de samenleving en in aanraking komen met andere werelden. Dus eigenlijk het verhaal van kennis vergaren, netwerken opbouwen en dromen. Iedereen kan dat. Rijk worden betekent dan voor hen: dat je doet wat je goed kunt en dat je kunt wat je graag doet!' ■

Julia Houwer is zelfstandig adviseur jeugd- en onderwijsbeleid. houwerjulia@hotmail.com

Noten

1. Rotary Blauw bestaat uit mensen die in Amsterdam-Oost actief zijn of er een speciale band mee hebben.
2. Kapitaal in de 21^e eeuw, Thomas Piketty, De Bezige Bij, oktober 2014.
3. The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future, Joseph E. Stiglitz, W.W. Norton & Company, 2012.
4. Youth Unemployment in Advanced Europe: Okun's Law and Beyond, Angana Banerji; Hannah Huidan Lin; Sergejs Saksonovs, IMF, januari 2015.
5. Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth, Federico Cingano, OESO Working Papers No. 163, 2014.
6. Bij de lancering van het eerste Russische ruimtevaartuig Spoetnik brak in het westen het besef door dat het technisch achterliep. De voor-sprong van de Russen werd toegeschreven aan het feit dat in Rusland ieder kind naar school ging. In het westen werd vervolgens de leerplicht uitgebreid en het schoolstelsel beter toegankelijk gemaakt voor arbeiderskinderen.
7. Interview in de rubriek Opinie en Debat, De Volkskrant, woensdag 22 april 2015 (p.25).

Spoetnikeffect

In de jaren zestig is in Nederland, onder invloed van het 'Spoetnikeffect'⁶ een krachtige beweging ontstaan om sociale mobiliteit te stimuleren. Er werd geïnvesteerd in vrij toegankelijk onderwijs voor alle kinderen, door onder meer de invoering van de Mammoetwet (1963) en verlenging van de leerplicht (1969). Hierdoor wordt het mogelijk dat ook kinderen van laagopgeleide ouders hun talenten kunnen ontwikkelen. Zij kunnen door een goede aansluiting van opleidingsniveaus een iets langere route nemen door het onderwijssysteem. Jaap Dronkers, hoogleraar onderwijssociologie aan de universiteit van Maastricht, benadrukt naar aanleiding van de wijziging van het belang van de Cito-toets bij het advies voor de vervolgonderwijsopleiding, dat deze vooral de kinderen van hoogopgeleide ouders bevoordeelt. Zij kunnen nu met enige moeite op de leerkracht wel een vwo-advies binnenhalen. 'Het verschil tussen hoog- en laagopgeleiden wordt groter. Of je autochtoon of allochtoon bent, maakt niet zo zeer uit, het opleidingsniveau telt. Allochtonen zijn vaker laag opgeleid.'⁷ Omdat het percentage allochtone gezinnen met een laag opleidingsniveau en een laag inkomen beduidend hoger is dan bij autochtone gezinnen, lijkt de (dubbele) achterstand dus heftiger te worden.