

ONLINE PRAKTIJKDAG

MAANDAG 6 DECEMBER 2021
10:00-17:00 UUR



GELDZORGEN BIJ MENSEN IN KWETSBARE POSITIES WIE HELPT MIJ ALS IK HET NIET (MEER) WEET?

Financiële hulpverlening en Marokkaanse gemeenschap

“Ga met een open houding naar de mensen toe”

Hulpvragers met een migratieachtergrond ervaren soms meer drempels bij het zoeken en vinden van hulp. Schaamte en financiële zorgplicht speelt hierbij een rol. Interculturele sleutelfiguren kunnen veel betekenen in de financiële hulpverlening, maar zelf kennis opdoen van de Marokkaanse cultuur helpt daar ook bij. Dat stellen Habib el Kaddouri en Driss Fatnassi van SMN, het Samenwerkingsverband Marokkaanse Nederlanders. “Zorg dat je een band opbouwt, dan kan er zomaar veel meer gedeeld worden.”

Net zoals andere groepen in kwetsbare situaties, is de Marokkaanse gemeenschap niet in één noemer te vangen. Wel zijn er gemene delers te benoemen. Habib el Kaddouri is adviseur bij SMN. Hij noemt de manier waarop naar geldzorgen wordt gekeken. “Er is schaamte, er rust een stevig taboe op financiële problemen, zeker in de eerste generatie. Het idee was om het ‘te maken’ in Nederland, dan is het lastig om te erkennen dat dit niet is gelukt. Laat staan om het te delen, ook al omdat men bang is voor geroddel en sociale controle.”

Zorgplicht naar de familie

Driss Fatnassi is maatschappelijk werker bij Het Financieel Hulphuis, onderdeel van Mee Plus. Ook is hij ambassadeur van SMN. Hij heeft een verklaring waarom de stap naar professionele hulp niet altijd makkelijk gezet wordt: “In onze gemeenschap wil je dingen zelf oplossen, je treedt niet zo snel naar buiten. We kennen een sterke financiële zorgplicht naar onze familie. Dit kan best resultaat opleveren, maar kan ook averechts werken. Schulden stapelen zich op, er zijn steeds meer brandjes te blussen en mensen zien door de bomen het bos niet meer. Schulden worden bovendien van generatie op generatie overgedragen, beide kanten op.”

Habib ziet hier wel beweging in. “Langzamerhand willen mensen het er wel over gaan hebben. Financiële problemen hebben nu eenmaal invloed op families en individuen, dat wil je graag opgelost hebben. Desnoods met hulp van buiten. Er is alleen veel onbekendheid; onze gemeenschap weet niet altijd de weg te vinden naar (professionele) hulp en gemeentelijke instanties.”

Wet- en regelgeving

Daarnaast zorgt de Nederlandse wet- en regelgeving ook voor een drempel. Driss: “De regels helpen niet om het binnen de familie op te lossen. Informele schulden komen bijvoorbeeld niet in beeld bij eventuele schuldhelpverlening.” Habib voegt toe dat de wet- en regelgeving erg stringent is. “Er is weinig ruimte voor maatwerk, terwijl dat juist essentieel is.”

Overigens zien Driss en Habib dat de derde generatie bijna dezelfde financiële mores heeft als jongeren van Nederlandse oorsprong. “Uiterlijk is heel belangrijk, de sociale druk is groot. Ze hebben minder dan ze uitgeven en er is beperkt besef van de waarde van geld.”

Start met koetjes en kalfjes

Wat is er nodig om de brug te slaan tussen de Marokkaanse gemeenschap en professionele hulpverlening? Driss stelt dat het enorm zou schelen als er gedacht wordt vanuit het referentiekader van de Marokkaanse gemeenschap. “Zorg voor gelijkwaardigheid, neem iemand mee in het proces, dan doet hij ook eerder mee.” Hij legt uit dat een heel vriendelijke vraag als ‘hoe kan ik u helpen’ er al voor kan zorgen dat de deuren zich sluiten. “Daarmee plaats je je namelijk als hulpverlener boven die persoon.” Hij adviseert om een gesprek te starten met ‘koetjes en kalfjes’, liefst zonder moeilijke woorden te gebruiken. “Hiermee beloon je de moeite die iemand heeft gedaan om contact te zoeken. Pas als iemand zich veilig en rustig voelt, opent hij zich voor hulp. En dan kan er zomaar meer gedeeld worden dan je had verwacht.” “Ga met een open houding naar de mensen toe,” vat Habib het kort samen. “En ga eerst in gesprek over andere zaken, begin niet direct met de financiële problemen. Hiermee krijg je gelijk beter zicht op de achterliggende problematiek. Op basis hiervan kun je beter verwijzen en een team om mensen heen bouwen.”

Cultureel ingebedde uitgaven

Specifiek voor de Marokkaanse gemeenschap zijn de cultureel ingebedde uitgaven. Het huis of het stukje grond in Marokko, de grootse bruiloft. Driss waarschuwt dat dit altijd een gevoelig punt is. “Als je daarmee het gesprek start, is het meteen einde oefening. Zorg liever eerst voor die vertrouwensband, dan kan er echt meer op tafel komen.” Habib meldt dat dit soort zaken wel besproken wordt. “Het gaat immers over substantiële bedragen. En over bewustwording. Wij proberen het wel bespreekbaar te maken. We opperen dan: ‘investeer je in je kinderen hier of in beton ver weg?’”

Sleutelfiguren

Iedereen kan met deze adviezen meer cultuursensitief werken, maar de echte experts zijn interculturele consulenten, culturele maatjes of sleutelfiguren. Habib: “Zij kunnen uitstekend een brugfunctie vervullen, door gerust te stellen en informatie te vertalen, letterlijk en figuurlijk. De mensen van Bindkracht10 bijvoorbeeld. Zij kennen het referentiekader en snappen de familiecultuur. Tegelijkertijd hebben ze ook zicht op de protocollen en regels van Nederlandse instanties. Die combinatie creëert meerwaarde.” Soms zal iemand zich meer op z’n gemak voelen bij zo’n interculturele consulent. Een ander wil juist niet iemand uit de eigen cultuur, vanwege het idee van sociale controle. De tip van Habib is even simpel als doeltreffend. “Vraag gewoon aan je cliënt wat hij prettig vindt.”