

HOE BEREIK JE OUDERS VAN TIENERS VOOR OPVOEDONDERSTEUNING?

Op de zandbakrand

Sinds de transformatie van het jeugdstelsel staat de eigen kracht en het probleemoplossend vermogen van ouders in de opvoeding van hun kinderen meer centraal. Dit sluit niet uit dat ouders soms tijdelijk of langdurig ondersteuning nodig hebben. Voor beide soorten ondersteuning geldt dat ouders de weg er naartoe niet altijd weten te vinden. Zeker als het gaat om kwetsbare ouders met afstand tot formele voorzieningen. Hoe kun je hen als professional toch bereiken en stimuleren tot deelname aan (professionele) opvoedsteun?

Professionals komen ouders van tieners vaak minder vanzelfsprekend tegen dan ouders van jongere kinderen. Ouders van tieners nemen relatief weinig deel aan preventieve opvoedondersteuning. Het aanbod

tips en adviezen zijn inzetbaar voor het bereiken van zowel ouders van jongere kinderen als ouders van tieners. Wat zeggen zij?

Drempel

Wat doorslaggevend is om ouders van tieners te bereiken is een actieve en persoonlijke benadering. Zeker als het gaat om het bereiken van ouders die de Nederlandse taal niet of beperkt beheersen, ouders die zich schamen voor hun problemen, ouders die nog weinig reflecteren op hun rol als opvoeder, of ouders die geen of weinig vertrouwen hebben in opvoedhulp. Volgens professionals ligt de drempel voor hulp bij deze ouders hoog en is het allereerst van belang om vertrouwen te winnen.

Vingertje

Om vertrouwen te winnen is het volgens professionals belangrijk om het gesprek (over opvoeden) open aan te gaan, en niet direct over opvoedproblemen of een opvoedcurcus te beginnen. Eerst contact leggen, en voorzichtig de nieuwsgie-

righeid naar ondersteuning prikkelen. Daarbij helpt het volgens professionals om concrete en herkenbare voorbeelden te gebruiken en eventueel pas later de brug naar individuele- of groepsondersteuning te slaan.

Opvoedvragen nemen toe in tienerleeftijd

opvoedondersteuning is bovendien in veel mindere mate op hen gericht. Dat is jammer, want juist in die leeftijdsfase nemen de opvoedvragen meestal toe. Op dit terrein valt dus nog veel te 'winnen'. Voor een onlangs gepubliceerd onderzoek (zie kader) werd aan een vijftigtal professionals die opvoedondersteuning bieden aan ouders in Amsterdam en omgeving gevraagd wat zij doen om ouders van tieners te bereiken voor opvoedsteun. Hun

De drempel voor ouders is hoog, dus win eerst vertrouwen

'Ik probeer echt op één lijn te staan, op de zandbakrand te gaan zitten en door er te zijn in de wijk op veel plekken. Ik denk dat het gewoon heel belangrijk is dat je niet met het vingertje zwaait of wijst, maar dat je juist in gesprek gaat met mensen en probeert aan te geven dat het normaal is (om vragen te hebben over opvoeding).', aldus één van de respondenten. Als professionals inschatten dat een groepsaanbod als 'Triple P Tieners'

relevant kan zijn, is het volgens hen belangrijk om voorzichtig te zijn met woorden als 'cursus' en 'huiswerk'. Voor sommige ouders klinkt dit te schools en is het beter om de onderlinge uitwisseling met andere ouders en de concrete vaardigheden die je er leert te benadrukken. Samenwerking met formele en informele partijen in de wijk helpt volgens de professionals ook bij het bereiken van ouders van tieners voor opvoedsteun. Denk aan partijen die al contact hebben met ouders, of die vanwege hun positie laagdrempelig met hen in contact kunnen komen, zoals welzijns- of jongerenwerkers, gezondheidsvoorlichters of jeugdverpleegkundigen, oudercontactfunctionarissen, aanbieders van taalcursussen en sleutelinformanten bij migrantenzelforganisaties.

Ambassadeur

Bij samenwerking met migrantenzelforganisaties – vaak gerund door vrijwilligers – zijn twee dingen belangrijk. Allereerst moet men zich realiseren dat het tijd kost om elkaar en elkaars werkwijze te leren kennen, ten tweede moet men niet alleen denken vanuit het aanbod. Het kan zijn dat het gesprek tussen ouders al gevoerd wordt en dat het vooral zaak is om daarbij aan te

sluiten. Ouders kunnen zelf ook een belangrijke rol spelen in het bereiken van andere ouders, namelijk via mond tot mond reclame. Hun rol als ambassadeur kan volgens professionals nog meer worden benut.

Gezicht

Professionals geven aan dat het bereiken van ouders van tieners ook gemakkelijker gaat als zij al een

Het is lonend om ouders al vroeg te benaderen

bekend gezicht voor hen zijn. De professionals met wie wij spraken sluiten bijvoorbeeld aan bij ouderavonden of intakegesprekken op school, of spreken ouders voorafgaand aan tienminutengesprekken aan. Ook iets simpels als een rubriek met foto in de nieuwsbrief van school of aanwezigheid in de ouderkamer of bij de ingang van de school kan helpen om een bekend gezicht voor ouders te worden.

Lonend

Wel is de samenwerking met school doorgaans gemakkelijker in het primair onderwijs dan in het voortgezet onderwijs. Het is dan ook lonend om ouders al voor tieneraanbod te benaderen als hun kinderen in groep 7 of 8 zitten. Ouders kunnen hier (grote) problemen mee voor zijn. Ouders in het voortgezet onderwijs kun je bereiken door bijvoorbeeld samen met de school een ouderavond over opvoeding te organiseren, of door ouders voorafgaand aan oudergesprekken aan te spreken.

Wijkteams

Professionals geven over bovenstaande elementen aan dat deze vaak wel tijds- en arbeidsintensief zijn, en dat zij die tijd niet altijd hebben. We weten uit onderzoek dat ook wijkteams nog nauwelijks toekomen aan een actieve en persoonlijke benadering van cliënten en samenwerking met informele partijen. Toch blijkt dat deze effectieve manieren buitengewoon belangrijk zijn om ouders te bereiken en kennis aan te reiken om de eigen kracht en het probleemoplossend vermogen van ouders te versterken. Het kost dus wat, meer de investering loont.

Onderzoek

Dit artikel is gebaseerd op vijftig interviews (2013-2016) met uitvoerders van opvoedondersteuning in de regio Amsterdam. Deze zijn afgenomen als onderdeel van het onderzoek Effectieve opvoedingsondersteuning aan ouders van tieners. Effectiviteit, bereik en toegankelijkheid van het programma Triple P. Dit onderzoek is in het kader

van de RAAK-Pro-regeling van Stichting Innovatie Alliantie van mei 2013 tot november 2017 uitgevoerd door een consortium van partners: Hogeschool Inholland (penvoerder), Verwey-Jonker Instituut, Trimbos Instituut, gemeente Amsterdam en uitvoerende praktijkinstellingen. Het onderzoek omvat een quasi-experimentele studie (vergelijking

op drie meetmomenten van een groep van 136 aan Triple P Tieners niveau 4 (groep) deelnemende ouders met een controlegroep van 428 niet-deelnemende ouders) en kwalitatief onderzoek (interviews met tieners, ouders – wel en niet aan Triple P Tieners deelnemend – en professionals – wel en niet Triple P Tieners uitvoerend).