

iemand denkt dat hij mag meebeslissen, maar uiteindelijk blijkt dat hij alleen geraadpleegd is en de beslissing valt anders uit, levert dat frustratie op en verlies je juist betrokkenheid.

WANNEER ZET JE PARTICIPATIE IN?

Je kunt participatie in alle fases van het proces inzetten. (Zie voor de fases de factsheet Stappenplan)

In de initiatiefase probeer je een groep mensen bij je plan te betrekken. Deze mensen krijgen een grote rol in het tot stand komen van de natuurlijke speelplek en hebben een grote invloed op het uiteindelijke plan. Omdat de plannen nog niet ver uitgewerkt zijn, heb je ook nog de ruimte om veel invloed te geven. Kies in deze fase je participanten zorgvuldig en zorg dat het er niet te veel zijn. Wie heeft voldoende kennis, invloed, contacten, tijd en mogelijkheden om een actieve rol te spelen? Vorm met deze mensen een werkgroep en maak afspraken over ieders rol in het proces. In de planvormingsfase merk je welke kennis, ervaring en contacten je nog mist om de randvoorwaarden vast te stellen. Zoek hiervoor nog mensen die dit kunnen aanvullen. Dit kan eenmalig zijn als adviseur of langdurig als aanvulling op je werkgroep. In deze fase ga je ook de eindgebruikers betrekken: ouders en ook de kinderen zelf. Je kunt hen raadplegen over hun wensen voor de inrichting en met name over wat ze willen dat ze er kunnen doen.

Ook in de ontwerpfase speelt het raadplegen van ouders en kinderen een grote rol. Met de ontwerper bespreek je hoe de kinderen en ouders een rol kunnen krijgen in het ontwerp van de natuurlijke speelplaats. Zie ook het stukje hieronder over participatiemethoden.

Veel mensen vinden het leuk om ook een rol te spelen in de uitvoeringsfase. Inventariseer vooraf wie dat wil

en wat ze kunnen doen. Het is handig daarvoor een taaklijstje te maken en mensen daarop in te laten tekenen. Dat maakt het concreet en mensen weten waar ze aan toe zijn. Ook weet je dan wat je nog mist en kun je hiervoor doelgericht mensen gaan zoeken. Maak van de werkdagen een gezellige happening. Ook kinderen kunnen meedoen; als je ze uitnodigt om zelf iets voor de natuurspeelplaats te maken, dan zullen ze er later, tijdens hun spel, voorzigtiger mee zijn.

In deze fase moet je ook de mensen die nog niet betrokken zijn, maar er op een of andere manier wel mee te maken krijgen gaan informeren. Dit kan door stukjes in de (wijk)krant, schoolkrant, een informatieavond en natuurlijk een uitnodiging voor de opening.

Houd de mensen die bij de mensen die bij de eerdere fases betrokken waren ook betrokken bij het onderhoud. Je kunt met ouders onderhoudsdagen plannen of met de kinderen opruimdagen. Maak hier altijd een feestje van.

WIE LAAT JE PARTICIPEREN?

Je kunt de mensen die je wilt laten participeren ruwweg in twee groepen indelen;

1. Mensen die je nodig hebt om het project te laten slagen, zoals bestuurders, directie, leerkrachten en teamleiders, ambtenaren, adviseurs, ontwerpers, keuringsinstelling en uitvoerders. Deze betrek je al vroeg in het proces en hebben ook veel invloed – dus hoog op de participatieladder.
2. Mensen die belang hebben bij het eindproduct: een goede natuurlijke speelplek. Dit zijn natuurlijk de kinderen, maar ook hun ouders, grootouders en buurtbewoners. Deze geef je vooral invloed op hoe het eindproduct er uit moet komen te zien en je betreft ze bij de totstandkoming van de natuurlijke speelplek.

Colofon: Deze factsheet is onderdeel van een serie factsheets over 'natuurspeelplaatsen'. De factsheets zijn opgesteld binnen het project Kind in de Natuur/Impuls Natuurlijke Speelplaatsen in Overijssel. Voor meer informatie over het project kunt u contact opnemen met Natuur en Milieu Overijssel.

© Natuur en Milieu Overijssel
Opgesteld door: Marijke Wester (tel. 038 452 0969)
Marjan Wagenaar (tel. 06 349 399 49)
www.kindindenatuur.nl
Stichting Natuur en Milieu Actief
december 2011

Ministerie van Economische Zaken,
Landbouw en Innovatie

provincie Overijssel

Factsheet 7

Participatie bij een natuurspeelplaats



Een insectenhotel maken kan een prima klusje zijn voor vrijwilligers.



Bij de totstandkoming van een natuurspeelplaats kunnen veel mensen helpen. In ieder stadium, van het eerste idee tot en met het beheer, kun je de hulp inroepen van anderen. Dit kunnen bijvoorbeeld omwonenden zijn, kinderen, ouders, leerkrachten, collega's, organisaties of bedrijven. Die hulp kun je inschakelen op verschillende manieren; de één is een 'meedenker', de ander 'meewerker' en weer een ander 'meebetaler'. Om al die samenwerking een beetje in goede banen te laten verlopen, moet je van tevoren even goed nadenken over wie je wanneer en waarvoor wilt inschakelen.

WAT IS PARTICIPATIE?

Participatie betekent actieve deelname. Dat wil zeggen dat een persoon of een groep personen actief deelneemt aan een proces. Participeren kan op verschillende manieren:

- **Handen uit de mouwen.** Meewerken op een fysieke wijze; stenen sjouwen, hout zagen, schilderen, maar ook een website maken, een sjoefel bedienen, of een kindermiddag begeleiden.
- **Denkkracht.** Meedenken over het proces; sponsoren benaderen, een werkdag organiseren, overleg met de gemeente voeren, ontwerptekeningen beoordelen.
- **Financiële hulp.** Meebetalen aan de natuurspeelplaats en/of het onderhoud; via sponsoring, subsidie of een donatie in natura.

Participatieladder

Participatie kan in verschillende stappen. Met iedere trede kom je een stapje hoger op de ladder. Het begint met informeren. Denk bijvoorbeeld aan een informatieavond voor de omwonenden. Een volgende stap is raadplegen. Weer een stap verder is adviseren; een klankbordgroep bijvoorbeeld die gevraagd en ongevraagd advies geeft. Stap vier is coproduceren; iemand levert een actieve bijdrage aan het product. De laatste trede is meebeslissen.

WAAROM ZET JE PARTICIPATIE IN? (OF NIET) Grotere betrokkenheid

Over het algemeen geldt dat hoe hoger iemand op de participatieladder zit, hoe groter de betrokkenheid is. Als je iemand uitnodigt om advies op je plannen te geven, dan stimuleer je hem of haar om daar goed over na te denken. De betrokkenheid van deze persoon of organisatie bij je plan zal op dat moment groter zijn dan van iemand die je alleen hebt geïnformeerd.

Een initiatiefnemer: *Wij wonen in een klein dorp en de relatie met onze buurt is belangrijk voor ons. Toen we op het idee kwamen om hier een natuurspeelplek te realiseren, hebben we ons eens goed achter de oren gekrabbd; hoe zouden onze burens het vinden? We zijn toen eerst eens met een paar belangrijke partijen gaan praten; de basisschool om de hoek, bijvoorbeeld, en het dorpshuis aan het plein. Toen bleek dat zij enthousiast waren, hebben we schetsen laten maken. Daarna hebben we heel wat informatieavonden gehad. Maar we zijn ook bij heel wat verenigingen en zelfs particulieren thuis geweest om te praten over de plannen. Dat heeft veel tijd gekost, maar ook goed geholpen. Iedereen kende ons uiteindelijk en snapte ook de bedoeling achter de plannen.*

Grote betrokkenheid van mensen bij de natuurspeelplaats kan zich op allerlei manieren uitbetalen; meer vrijwilligers, meer kennis, meer sponsoren etc.

Beter plan

Vaak is het ook zo dat als je mensen laat participeren, je natuurspeelplaats er uiteindelijk beter door wordt. Ligt je natuurspeelplaats vol hondenpoep? Waarschijnlijk ben je dan vergeten de hondenbezitters te betrekken bij je plan. Besef wel dat, door anderen mee te laten praten en werken, je natuurspeelplaats uiteindelijk anders kan worden dan je van tevoren zelf in je hoofd had!

Kosten besparen

Een voordeel van participatie kan zijn dat het kosten bespaart. Door een groep vrijwilligers een dag muurtjes te laten metselen, spaart de aannemer mensen uit en valt de rekening uiteindelijk lager uit. Wees hierin wel realistisch; vrijwilligers kunnen niet zomaar het werk van vakmensen over nemen. Bovendien komen bij de inzet van veel vrijwilligers weer andere kosten kijken; extra gereedschap, extra tijd voor planning en aansturing, verzekeringen etc.

Verplaats je in de ander

Soms is het lastig om mensen zo ver te krijgen dat ze gaan participeren. Om mee te helpen, moeten individuen en organisaties altijd hun eigen redenen vinden. Als een ander geen belang heeft bij de natuurspeelplaats, dan zal hij of zij waarschijnlijk ook geen tijd, arbeid of geld willen investeren. Zorg er voor dat dit belang open op tafel komt. Je kunt er dan rekening mee houden in je plannen. Verborgene agenda's werken vaak averechts. Probeer je in de ander te verplaatsen. Welk belang zou hij of zij hebben bij een natuurspeelplaats? Of bij een specifieke klus?



Je kunt het belang ook creëren, door bijvoorbeeld een reclamemogelijkheid voor een bedrijf te bieden.

Weerstand

Soms ondervind je weerstand. Mensen die er op z'n zachts gezegd het nut niet van inzien. Of mensen die bang zijn voor hangjongeren, gescheurde kleren, modderbroeken, het verdwijnen van de rust. Vaak is de plek die je voor ogen hebt op één of andere manier in gebruik. Als hondenuitlaatplaats, als ijsbaan in de winter, als parkeerplaats, als visvijver of als marktplaats, bijvoorbeeld. Zorg dat je deze belanghebbenden goed betreft bij je plannen en houd rekening met hun wensen.

Bij bezwaren op je plannen is het altijd goed om te blijven communiceren. Leg mensen uit wat je bedoeling is, maar luister vooral ook naar de bezwaren en neem ze serieus. Probeer je plannen indien mogelijk aan te passen. Ook al is je plan nog zo goed en ben je zelf zo enthousiast, probeer altijd begrip te hebben voor mogelijke weerstand. Denk mee over oplossingen. Misschien is het mogelijk om elders een goede plek te vinden waar mensen hun hond uit kunnen laten. Of kun je samen met de wijk aanpak het probleem van hangjeugd bespreken. Je hoeft je plan niet altijd aan te passen aan alle angsten en twijfels, maar zorg ervoor dat je een weloverwogen keuze maakt.

De keerzijde van participatie

Aan participatie kleven ook een aantal nadelen. Het kost bijvoorbeeld meer tijd om alles samen door te spreken dan als je alleen de touwtjes in handen hebt. Veel betrokkenen betekent ook veel verschillende meningen en inzichten. Voordat je alle neuzen dezelfde kant op hebt staan ben je wel wat tijd en energie kwijt. Vraag je daarom goed af hoe ver je hierin kunt en wilt gaan. Wie neemt uiteindelijk de beslissing, wie kunnen een actieve bijdrage leveren aan het product, wie weet voldoende van het onderwerp om te kunnen adviseren, wie zou je willen raadplegen en wie heeft voldoende aan informatie? Neem hierover voor je het proces in gaat een beslissing en wees hierover duidelijk naar je doelgroepen. Als