

MAKELAARDIJ IN ERFGOED

PRAKTIJKKENNIS VOOR BRUGGENBOUWERS



MAKELAARDIJ IN ERFGOED

PRAKTIJKKENNIS VOOR BRUGGENBOUWERS

INHOUD

INLEIDING EN LEESWIJZER	4
MAKELAARDIJ IN ERFGOED DISCUSSIETEKST MET REACTIES UIT DE PRAKTIJK	8
PRAKTIJKVERHALEN VERTELD VANUIT VERSCHILLENDE INVALSHOEKEN	39
M/V ERFGOEDMAKELAAR GEZOCHT!	114
EIND-NOOT: EEN COMPOSITIE VAN DOORGETROKKEN LIJNEN, SCHRAGENDE PUBLICATIES EN MOEILIJKE WOORDEN	117

PRAKTIJKVERHALEN

Archief over, door, met en voor mensen.

INTERVIEW MET MARTINE VERMANDERE, AMSAB-ISG

KADER **Makelaardij. Werk door en voor de hele organisatie?**

Het makelende museum.

INTERVIEW MET KRIS GEYSEN EN NADIA BABAZIA, RED STAR LINE MUSEUM

KADER **Publieksbemiddeling of makelaardij?**

Makelaars zijn 'figuranten'.

INTERVIEW MET HEIN MORTIER, DE FIGURANTEN, SOCIAAL-ARTISTIEKE WERKING, MENEN

KADER **Makelen: op reis met verschillende culturen**

Makelaars van oya.

INTERVIEW MET EVELYNE DECEUR, MAARTEN SOETE EN CLAIRE CAUWELS, ROCSA VZW

KADER **Makelen met je hoofd én met je handen**

Buiten de (eigen) lijntjes kleuren.

INTERVIEW MET ANN VAN DE VYVERE, IRMA FIRMA

KADER **Makelaardij: doel op zich of middel tot?**

Makelen: een polyfonisch koor.

INTERVIEW MET RUBEN MAYEUR EN BERNARD PAUWELS, ERFGOEDCEL KORTRIJK

KADER **Makelen op basis van gelijkwaardigheid**

Makelaar in organisaties? Intersectoraal samenwerken in het cultureel-erfgoedforum brussel.

INTERVIEW MET SANDRO CLAES, COÖRDINATOR CULTUREEL-ERFGOEDFORUM ERFGOEDCEL BRUSSEL

KADER **Hoe neutraal is de makelaar?**

Makelaardij en erfgoedwerking: in essentie weinig verschillend.

INTERVIEW MET KRISTOF REULENS, ERFGOEDCOÖRDINATOR STAD GENK

KADER **De warme makelaar, of de sociale dimensie van erfgoedwerking**

Brede school Ledeborg: kinderen en jongeren als verbindend element.

INTERVIEW MET ELINE SCHMIDT, SAMENLEVINGSOPBOUW GENT VZW

KADER **Makelen: een aparte functie? Of een attitude van iedere medewerker?**

Een bombardement aan erfgoed.

Mortselse makelaars creatief in actie.

INTERVIEW MET LISA VAN DOREN, CULTUREEL CENTRUM MORTSEL

KADER **De persoonlijke grenzen van een makelaar**



MAKELAARDIJ IN ERFGOED

PRAKTIJKKENNIS VOOR BRUGGENBOUWERS

Dat cultureel erfgoed mensen kan verbinden en gemeenschappen kan motiveren, weten we natuurlijk al lang! Maar hoe bouw je in de praktijk bruggen tussen erfgoed en de maatschappij? Hoe laat je mensen met heel veel verschillende invalshoeken samenwerken aan een dynamisch erfgoed? En in welke mate kunnen sociaal-agogische praktijken hierbij een inspiratiebron zijn?

WAT VOORAFGING

De bovenstaande vragen vormden het uitgangspunt voor een eerste reflectie over een praktijk die we “makelaardij” hebben gedoopt (het kind moest immers een naam hebben). FARO, KATHO, departement Ipsoc, opleiding Bachelor Sociaal Werk, VIOE en tapis plein vzw staken de koppen bij elkaar en organiseerden op 18 mei 2010 een eerste studiedag over dit concept: *‘Makelaardij in erfgoed? Een vak apart? - Netwerking en gemeenschapsvorming als een agogische opdracht in erfgoedland’*. Aan de hand van een concepttekst, een aantal praktijkvoorbeelden, een stevige voorzet van de studenten sociaal-cultureel werk en een worldcafé met de deelnemers, werden antwoorden gezocht op vragen als: *“Wat is het specifieke van de makelaardij? Op welke manieren wordt het aangepakt? Waarin schuilen de mogelijkheden voor het erfgoedveld? Wat is het profiel van een ‘makelaar’? Welke competenties voor makelaardij komen dan in het vizier?”*...

WAT DUIDELIJK WERD

- Vooral publieksmedewerkers voelen zich aangesproken door het concept makelaardij. Maar wat met collectiebeheerders en onderzoekers?
- Het begrip makelaardij wordt herkend maar niet genoeg erkend.
- We zijn niet op zoek naar een nieuwe functie, we proberen een waardevolle praktijk te benoemen en onder de aandacht te brengen.

We besloten dat het begrip makelaardij verdere verdieping verdient. Op basis van de studiedag kwam een visietekst tot stand die het uitgangspunt vormde voor verdere reflectie.



LAAT DIT BOEKJE ALS EYEOPENER OF STEUNTJE IN DE RUG
DOORHEEN JE HELE ORGANISATIE CIRCULEREN!

WAT VOOR JE LIGT

In dit boekje vind je een scala aan stemmen uit de makelaarspraktijk, bijeengebracht rond een visietekst die het resultaat van de studiedag ‘Makelaardij in erfgoedland’ vormde. Deze visietekst bezorgden we via de formule van een kettingbrief aan een aantal lezers van binnen en buiten het erfgoedveld. Hun reacties op de tekst en op elkaar hebben we gebundeld. Verder diepten we de makelaarspraktijk uit in een brede reeks interviews met medewerkers van verschillende musea, archieven, onderwijs, erfgoedcellen en -fora, cultuurbeleid, de sociaal-artistieke sector en kunstenaars. En omdat makelen vooral een kwestie van doen is, brachten we ook 15 inspirerende beelden samen.

WAT ER VOOR JOU IN ZIT

De introductietekst ‘Makelaardij’ als vertrekpunt, verbonden met alle reacties die via de kettingbrief naar boven kwamen. *Je kunt de visietekst eerst lezen en dan de reacties doornemen, maar ook de dialoog tussen tekst en commentaar gelijktijdig lezen. Laat je inspireren door de tekst en de reacties over de invulling van wat makelaardij is of kan zijn, wat meerwaardes of minpunten zijn, wat in de praktijk (on)mogelijk is ...*

Praktijkverhalen verteld vanuit verschillende invalshoeken. *Volg de labels en lees ze per (deel)sector of laat je random inspireren door makelaars allerhande. Tussendoor lichten kadertekstjes spanningsbogen uit die telkens terugkeren en onlosmakelijk met de makelaarspraktijk verbonden zijn. Waar bevind jij je in dit spanningsveld?*

M/V erfgoedmakelaar gezocht! zet ten slotte alle kenmerken van het makelaarsprofiel op een rijtje. *Herken jezelf of ontdek waardevolle competenties in anderen. Haal er tips en adviezen uit en probeer het eens zo of anders ...*

En tenslotte een gestoffeerde ‘eind-noot’ door Marc Jacobs.



SAPIR

WILLEN = KUNNEN

R.I

V.V. LEKE

KL.



V.V. LEKE

keiem

Alveringen

De Panne

Balskamp

Nieuwpoort

Nieuwkapelle

Snaaskerke

Zarren

Weumen

Zerkegem

Westende

Vladslo

Weumen

De Panne

Alveringen

keiem

Westende

Zarren

Snaaskerke

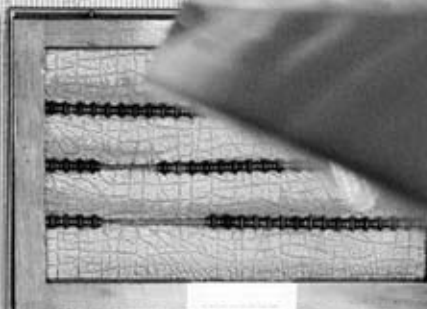
Nieuwpoort

Vladslo

Nieuwkapelle

Zerkegem

Balskamp



MAKELAARDIJ IN ERFGOED

DISCUSSIE TEKST MET REACTIES UIT DE PRAKTIJK

MAKELAARS ALS BRUGGENBOUWERS IN ERFGOEDLAND. EEN OPDRACHT VOOR ERFGOEDWERKERS VAN DE TOEKOMST?

Erfgoed is een breed begrip dat heel wat mensen motiveert. Naast professionele werknemers in de sector leveren heel wat vrijwilligers een waardevolle bijdrage. Academici van diverse pluimage onderzoeken zowel het erfgoed zelf als de wijze waarop de maatschappij hiermee omgaat. Bovendien is er nog het ‘brede publiek’, dat rechtstreeks of onrechtstreeks een band met het erfgoed voelt. Al deze mensen vertegenwoordigen verschillende belangen, invalshoeken en opvattingen. Soms staan ze lijnrecht tegenover elkaar, maar evengoed kunnen zij elkaar aanvullen en inspireren. De kunst is om met een open blik verrijkende bruggen te bouwen tussen al deze perspectieven. Maar dat is vaak makkelijker gezegd dan gedaan.

Echt aan de slag gaan in een netwerk met verschillende visies blijkt namelijk niet zo eenvoudig te zijn, want hoe doe je dat precies? Hoe breng je verschillende denk-

Deze definitie blijkt na het lezen van de tekst op enkele punten wat onvolledig (bv. wat is het verschil dan precies met een agoog, de multidisciplinariteit, de verbeterde kwaliteiten van erfgoedgemeenschappen en hun leden ...). Daarbij blijft de vraag of er een omliggende definitie nodig is, of gewoon een clustering van begrippen.

SOFIE DE RUYSSER, MAS





Het gebruik van DE TOEKOMST in de ondertitel suggereert dat momenteel nog weinig of niet vanuit een bruggenbouwersfunctie wordt gewerkt. Voor diverse erfgoedorganisaties op zowel lokaal als regionaal niveau, zoals bijvoorbeeld de erfgoedcellen, is dit samenbrengen van verschillende actoren echter al jaren de dagelijkse realiteit.

BART OOGHE, ERFGOEDCEL WAASLAND

wijzen constructief samen? En hoe kunnen er stevige banden uitgroeien die inspiratie en vernieuwing mogelijk maken? Om goed te kunnen inspelen op al deze vragen is er nood aan **agogische competenties**³ die actoren verbinden, een dialoog ondersteunen en kruisbestuivingen stimuleren. Deze tekst vat die brede waaier aan competenties samen in het begrip ‘makelaardij’.

Makelaardij stelt de ‘verbindende rol’ centraal. Makelaars zorgen voor connecties tussen betrokkenen allerlei, om zo mogelijke netwerken en gemeenschappen rond het erfgoed te creëren en het cultureel erfgoed van nieuwe betekenissen te voorzien. Door deze term te gebruiken, willen we bestaande praktijken zichtbaar en bespreekbaar maken die een verdere versterking van het cultureel-erfgoedveld meebrengen.

De bedoeling van deze tekst is dan ook niet om een nieuwe opdracht te lanceren of een pleidooi te houden voor een nieuwe functie. Wel willen we verkennen wat

Ik vind het definiëren van een positie belangrijker dan het bepalen van competenties omdat, eens de positie duidelijk is, het veel gemakkelijker is om die op een persoonlijke manier in te vullen. Mensen verwachten bijvoorbeeld niet hetzelfde van een kunstenaar als van een bakker, politieagent of wijkwerker. Ook bij zo’n bemiddelende rol als makelaar is het belangrijk om de positie goed te definiëren zodat hij die dan op een persoonlijke manier kan invullen.

PIERRE MUYLLE, MADMUSÉE

Makelaardij is zeker ook al impliciet aanwezig in de sector, maar het is interessant om dit ook expliciet te benoemen.

ANNE-GREET DENOLF, HUIS VAN ALIJN

Door het proces een naam te geven, erken je het belang ervan op zich en zal het hopelijk ook gemakkelijker worden om de vrijgemaakte tijd (en eventuele mislukte experimenten) te verantwoorden.

GREGORY VERCAUTEREN, STAFMEDEWERKER FARO

de praktijk makelaardij allemaal kan inhouden en nadenken over welke competenties hierbij een rol spelen. Deze tekst schetst een aantal eerder theoretische achtergronden bij het concept makelaardij. Eerst gaan we na waar de term vandaan komt en in hoeverre het begrip makelaar al in de cultureel-erfgoedsector circuleert. Daarna verbinden we makelaardij met de concepten dynamisch erfgoed en cultureel-erfgoedgemeenschap. De kern van deze bijdrage bestaat uit een profielschets van een goede makelaarspraktijk en de mogelijke valkuilen die zich daarbij kunnen voordoen. Tot slot reflecteren we nog even of deze makelaardij nu een apart functieprofiel betreft, of we het eerder als een geheel van attitudes en competenties in een erfgoedwerking beschouwen.

Makelaardij behoort reeds tot de filosofie van de erfgoedcellen maar werd tot voor kort niet echt benoemd binnen de werking of bij het aanwerven van nieuwe medewerkers.

RUBEN MAYEUR, ERFGOEDCEL KORTRIJK

The “we’re already doing this” mentality often covers up the fact that brokerage is not being carried out in a deliberate or effective manner. If one doesn’t know one is doing it, how can one know if it’s working?

MOIRA STEVENSON EN BEV HOGG, MANCHESTER CITY ART GALLERIES

Erfgoedexpertise lijkt me secundair. Onafhankelijkheid, brede ontwikkeling en groepsdynamische feeling daarentegen primair.

LINDA BOUDRY, KENNISCENTRUM VLAAMSE STEDEN

We voelen ons zeker verwant met het beeld van de makelaar als koppelaar – mits we ons ook na dat koppelen actief blijven opstellen.

MAARTEN SOETE EN CLAIRE CAUWELS, ROCSA

MAKELAARDIJ.

EEN NIEUW BEGRIIP VOOR DE CULTUREEL-ERFGOEDECTOR.

MAKELAARS IN VEELVOUD

Wie het woord makelaar hoort, denkt waarschijnlijk meteen aan de immobiliënssector, waar makelaars in onroerend goed koper en verkoper samenbrengen. Andere makelaars komen we dan weer tegen in de verzekeringswereld of in de context van het voetbal. Al deze makelaars brengen vraag en aanbod samen en zijn erop gericht de partijen rond één bepaalde zaak tot overeenstemming te brengen. Zoals Van Dale aangeeft, is er een duidelijke link met handel en geldgewin. Niet direct een goed aanknopingspunt voor de aanpak van vele cultureel-erfgoedwerkers?

De tweede verklaring uit ons Groot Nederlands woordenboek brengt ons een stapje dichterbij. Een makelaar kan immers ook een koppelaar van huwelijken

Mij lijkt een combinatie interessant die (1) kennis van en oog voor cultuurhistorische waarden weet te verbinden met (2) actuele kennis over de beschikbaarheid en mogelijkheden van bestaande complexen, (3) kennis over nieuwe verdienmodellen waarlangs publieke en private waarden duurzaam met elkaar in verband kunnen worden gebracht en (4) de proceskennis en vaardigheid nodig om die waarden daadwerkelijk met elkaar te doen verbinden. Uiteraard hoeft de erfgoedmakelaar geen specialist te zijn op elk van die terreinen als men maar in staat is om de benodigde kennis te mobiliseren.

HANS MOMMAAS, HOOGLERAAR UU EN UVT EN WETENSCHAPPELIJK DIRECTEUR VAN TELOS, BRABANTS CENTRUM VOOR DUURZAME ONTWIKKELING

Er wordt sterk de klemtoon gelegd op kunnen. Maar moet een makelaar toch ook niet een aantal dingen weten? Ik denk dat je van een makelaar ook visie en inspiratie mag verwachten. Daarvoor is bagage nodig.

STEVE VAN ROY, KUNST- EN CULTUURBEMIDDELING

KAREL DE GROTEHOGESCHOOL



In de praktijk lijkt het noodzakelijk dat de makelaar minstens een basis-kennis heeft van de beleidsdomeinen, thematieken, benaderingen... van de verschillende betrokken spelers. Zonder de nodige inhoudelijke kennis en voeling met de materie kan de makelaar gesprekken moeilijker in vruchtbare banen leiden.

BART OOGHE, ERFGOEDCEL WAASLAND

zijn. Hij (maar meestal zij) brengt mensen samen, gericht op een lange en gelukkige toekomst. Misschien is het vanuit die invalshoek dat de laatste jaren het aantal makelaars in de sociaal-culturele sector lijkt te zijn toegenomen? In elk geval spreken we ondertussen van ‘beleidsmakelaars’, ‘kennismakelaars’ en ‘sociale makelaars’. In de nota ‘Smaakmaker’ noemde minister Anciaux cultuurcentra ‘cultuur-lokale makelaars’ en ook de medewerkers van vormingpluscentra kregen de titel ‘makelaar’ mee. Het begrip makelaardij koppelde hij daarbij aan concepten als kruisbestuiving en netwerking.² Een recente Nederlandse verkenning naar nieuwe cultuurfuncties ten slotte spreekt over het type van de ‘cultuurmakelaar’. Deze wordt omschreven als ‘een functionaris die relaties legt tussen professionele organisaties en andere instellingen en buurtinitiatieven’. Hij of zij kan omgaan met verschillende belangen en blijft onafhankelijk³. Kortom, in een culturele context heeft een makelaar niet zozeer een handelsgeest, maar is hij of zij vooral een coördinator en een netwerkbouwer die nieuwe inspiratie mogelijk maakt. Werkwoorden die hierbij een rol spelen, zijn: faciliteren, uitwisselen en ondersteunen.

Hoewel de term tot de verbeelding spreekt, doet het toch vooral denken aan de verkoop van onroerend erfgoed. De zakelijke finaliteit van dit proces is voor ons te nadrukkelijk aanwezig: alsof de missie volbracht zou zijn als de ‘koper’ ingaat op ‘het voorstel’. Begint het echter niet pas daar – bij het creatieve proces waar deelnemers, makelaars, kunstenaars samen induiken?

MAARTEN SOETE EN CLAIRE CAUWELS, ROCSA

CULTUREEL-ERFGOEDMAKELAARS?

Van cultuurmakelaar naar cultureel-erfgoedmakelaar lijkt een kleine en logische stap. Ook de cultureel-erfgoedsector heeft de laatste jaren immers aandacht voor netwerkvorming en voor het samenbrengen van heel wat verschillende perspectieven. We werken minder top-down en zien ook het publiek als een partner die actief betrokken is bij erfgoed.

Tot nu toe spreken we nog niet systematisch van makelaars, maar de term is toch ook weer niet helemaal nieuw. In historisch onderzoek naar de rol van volkscultuur tijdens de 17^e en de 18^e eeuw duikt het begrip makelaar (*médiateur, broker*) op om een zeer specifieke positie aan te duiden. In die eeuwen nam de scheiding tussen volks- en elitecultuur immers toe en traden er tussenpersonen voor het voetlicht die deze verschillende culturele werelden met elkaar konden verbinden.⁴ Dit concept kreeg vervolgens rond het jaar 2000 een actuele invulling, toen in het kader van *public folklore* ook gesproken werd over *brokerage* die de kloof

Met makelaardij evolueert de evaluatie meer naar het kwalitatieve (nieuwe competenties bijbrengen, bredere cultuurbeleving,...). Zal het beleid ook kiezen voor een meer kwalitatieve evaluatie in plaats van kwantitatieve? En hoe moet die evaluatie er dan gaan uitzien? Komen er dan objectieve maatstaven?

ANNE-GREET DENOLF, HUIS VAN ALIJN

In het tijdperk van 'meten is weten', blijft de beoordeling van een activiteit die gericht is op een product een stuk makkelijker dan meten in hoeverre de makelaar succesvol was in de procesondersteuning.

PIET CREVE, AMSAB-ISC

tussen onderzoekers en de beoefenaars van volkscultuur moet overbruggen.⁵ Dit begrip was vooral gericht op het samenbrengen van academische en meer praktijkgerichte perspectieven.

Hoewel het concept *brokerage* rond 2000 niet op grote schaal werd opgepikt, was er de laatste jaren toch hier en daar al sprake van makelaars in de cultureel-erfgoedsector. Zo stelt de handleiding van het agentschap bij de aanvraag van cultureel-erfgoedconvenants dat erfgoedcellen als makelaar fungeren en samenwerking coördineren.⁶ Een persbericht definieert het steunpunt FARO als makelaar in een netwerk van kennis en expertise.⁷ Makelaardij wordt dus gebruikt om personen en organisaties aan te duiden die verschillende initiatieven onbevooroordeeld samen kunnen brengen met het oog op versterking en vernieuwing.

Van een algemeen gebruik van deze term in de cultureel-erfgoedsector is echter nog geen sprake. Evenmin is de inhoud ervan al grondig overdacht. Wij gebruiken

de term hier om bestaande praktijken zichtbaar te maken. Door er een naam op te plakken, wordt het immers mogelijk om gericht te spreken over verschillende praktijken rond interactie, dialoog, kruisbestuiving, wisselwerking en samenwerking. Of we daarom massaal het begrip makelaar moeten omarmen, laten we daarbij in het midden.



Ik zie de erfgoedcel bij uitstek als een makelaar. Alleen is het niet evident om die onafhankelijkheid waar te maken enerzijds en mensen van die onafhankelijkheid te overtuigen anderzijds.

KIM VAN BELLEGHEM, ERFGOEDCEL TERF

Anderzijds moet hier opgepast worden dat de ‘makelaars-joker’ niet enkel in de schoenen van de erfgoedcel wordt geschoven. Veel lokale erfgoedspelers zullen er terecht op wijzen dat de dagelijkse zorg voor hun collecties en de verdere ontsluiting ervan op talrijke vlakken toch voorop moet staan. Dat erfgoedmakelen, daar hebben ze tijd noch middelen voor. En zijn die erfgoedcellen niet precies daarvoor ‘gemaakt’? Maar de erfgoedcel mag niet de enige makelaar zijn. Lokale prioriteiten moeten door diverse erfgoedspelers samen worden aangepakt.

LOTHAR CASTELEYN, ERFGOEDCEL BRUGGE

Tot waar gaat de taak van de makelaar: volstaat het om het potentieel zichtbaar te maken, om een erfgoedgemeenschap te activeren? Is het wenselijk om deze gemeenschap nog verder te stimuleren? In hoeverre is de creatie van een gemeenschap iets van langere duur (en wat is de wenselijkheid daarvan)?

SOFIE DE RUYSSER, MAS

MAKELAARDIJ. EEN BREED BEGRIP.

Makelaars brengen verschillende perspectieven in dialoog. Zij kunnen professionele erfgoedactoren aansporen om kennis en expertise te delen, maar even goed met buurtbewoners in gesprek gaan over de herbestemming van een kerkgebouw. Makelaardij is in die zin anders dan publieksbemiddeling. Het sluit aan bij concepten als dynamisch erfgoed en erfgoedgemeenschap. De onderstaande paragraaf licht deze linken verder toe en pleit voor een zeer brede invulling van het makelaarschap.

DYNAMISCH ERFGOED EN ERFGOEDGEMEENSCHAPPEN

Dynamisch erfgoed gaat ervan uit dat de betekenis van cultureel erfgoed geen vaststaand of afgerond gegeven is, maar constant evolueert. Willem Frijhoff maakte dit heel expliciet door te stellen dat erfgoed pas ontstaat door een actuele selectie uit een reservoir van sporen uit het verleden. Nieuwe betekenisla-

Er is sprake van gemeenschappen creëren. Wellicht gaat het er ook vaak om de reeds bestaande erfgoedgemeenschappen te activeren.

SOFIE DE RUYSSER, MAS

Met het oog op de interpretatie en uitwerking van de visietekst over het immaterieel cultureel-erfgoed zal het noodzakelijk zijn om makelaars in het veld aan te duiden. Het is een illusie om te denken dat initiatief voor het in kaart brengen van immaterieel cultureel erfgoed vanuit de erfgoedgemeenschappen zal komen. De invalshoek en afstand tot de erfgoedgemeenschap is dermate groot dat er nood zal zijn aan makelaars die de brug tussen beiden kunnen slaan.

KIM VAN BELLEGHEM, ERFGOEDCEL TERF

gen, vormen van toe-eigening en actualisering maken erfgoed tot ‘iets wat we in het heden met elkaar delen en gezamenlijk de moeite waard vinden om naar de toekomst door te geven’.⁸ Het erfgoedverhaal is in die zin nooit af, want er worden voortdurend nieuwe interpretaties aan toegevoegd. De UNESCO-conventie betreffende immaterieel erfgoed (2003) sluit daarbij aan. Deze conventie definieert immaterieel erfgoed als iets dat van generatie op generatie wordt overgedragen, waarbij groepen en gemeenschappen dit erfgoed steeds herscheppen als antwoord op hun omgeving. Daarbij geeft het erfgoed deze mensen een gevoel van continuïteit en identiteit.⁹ Kortom, vernieuwing, actualisering en toe-eigening zijn inherent aan een dynamische cultureel-erfgoedpraktijk; erfgoed wordt zo een sociaal-culturele constructie, ontstaan op een bepaald moment in de geschiedenis.¹⁰ Makelaardij brengt verschillende visies, verschillende betekenisgevers samen en kan in deze zin een belangrijke bijdrage leveren om dergelijke nieuwe betekenislagen tot stand te brengen. Hierbij laat de makelaar expliciet de opvatting los dat er zoiets bestaat als één objectieve waarheid over het erfgoed.

Een makelaar kan tot verbondenheid bijdragen, kan samen met een groep of gemeenschap op zoek gaan naar wat hen intern bindt, maar kan ook zoeken naar wat verschillende groepen of gemeenschappen met elkaar verbindt. Zo kan op zoek gegaan worden naar nieuw en gedeeld erfgoed.

SARAH KAERTS, MINDERHEDENFORUM

Maar hoe baken je die af? Wat als er meer dan één gemeenschap zich als hoeder opwerpt? Issues van macht, status, toegang, opleiding, gender, etniciteit, etc.

ARNOUD-JAN BIJSTERVELD, UNIVERSITEIT VAN TILBURG



Een ander concept dat in de huidige cultureel-erfgoedpraktijk een grote rol speelt, is de **cultureel-erfgoedgemeenschap**. Dit zijn gemeenschappen van organisaties en personen die een bijzondere waarde hechten aan het cultureel erfgoed en die dit erfgoed willen doorgeven aan toekomstige generaties.²¹ Het begrip erfgoedgemeenschap slaat de brug naar de brede samenleving. Dit kan betekenen dat erfgoedobjecten en immateriële cultuur uit verschillende geledingen van de maatschappij in beeld komen, maar ook dat de verbeelding, de beleving, de actie rond erfgoed vanuit diverse hoeken in de samenleving belangrijk is. Niet alleen de professionele omgang met en interpretatie van erfgoed is dus van tel. Makelaars lijken de juiste personen om die verschillende perspectieven samen te brengen en zo gemeenschapsgericht/gestuurd te werken.

Dynamisch erfgoed en erfgoedgemeenschap verwijzen beiden naar een intensieve omgang met cultureel erfgoed door verschillende groepen: zowel erfgoedwerkers als het bredere erfgoedpubliek. Erfgoed wordt duidelijk naar voren geschoven als een publiek domein, een publiek goed waar verschillende gemeenschappen zich mee verbonden kunnen voelen.

Aangezien er expliciet wordt verwezen naar de concepten 'dynamisch erfgoed' en 'erfgoedgemeenschap', moet dit worden gesitueerd in het kader van het erfgoedbeleid zoals de Vlaamse Gemeenschap dat sinds een aantal jaren formuleert. Het gaat erom mensen te betrekken en aan te zetten om reflexief met erfgoed bezig te zijn vanuit een bekommernis om het verlies aan interactie tussen verschillende sociale en culturele groepen (in de publieke ruimte).

BERT DE MUNCK, UNIVERSITEIT ANTWERPEN

Education, mediation and brokerage are very similar. Brokerage perhaps has the distinctive feature of building new relationships, uncovering connections that may not have come about otherwise.

MOIRA STEVENSON EN BEV HOGG, MANCHESTER CITY ART GALLERIES

MAKELAARDIJ EN PUBLIEKSBE MIDDELING

De begrippen dynamisch erfgoed en cultureel-erfgoedgemeenschap veronderstellen een actieve deelname van verschillende groepen. Geen publiek van passieve ontvangers dus die enkel opnemen wat hen *ex cathedra* wordt meegedeeld, maar actieve betekenisgevers of -makers. Het gaat niet louter over deelnemen, maar over deelhebben aan cultureel erfgoed. Oftewel, interactiviteit en participatie in de breedste zin van het woord.

Een bredere invulling van het begrip publiek krijgt al enkele jaren vorm onder de noemer ‘**bemiddeling**’. Dit begrip wil inspirerende ontmoetingen met kunst (en erfgoed) mogelijk maken door een gesprek op gang te brengen. De bemiddelaar heeft daarbij niet als doel het publiek op te voeden of te onderwijzen, maar wil de bezoeker aansporen om zelf actief te beleven en betekenissen te formuleren.¹² Bemiddeling komt met andere woorden dicht in de buurt van het concept makelaardij, maar blijft doorgaans beperkt tot ontmoetingen met erfgoed in de



Alle betrokkenen zijn makelaars. Bij rocsa proberen we dat tot op het niveau van onze deelnemers door te trekken.

MAARTEN SOETE EN CLAIRE CAUWELS, ROCSA

Ook bij bemiddelingswerk behoort het ingrijpen en inbreken in de (bijvoorbeeld artistieke) programmatie of collectievorming expliciet tot de uitdagingen op het terrein. Misschien dat het onderscheid er vooral uit bestaat dat een makelaar zich eerder richt op actoren die een welbepaalde functie vervullen op het terrein, en een bemiddelaar zich eerder richt naar het werken met publieken?

STEVE VAN ROY, KUNST- EN CULTUURBEMIDDELING, KAREL DE GROTE-HOGESCHOOL

Het idee om kwaliteitsvolle en duurzame contacten aan te gaan met ook niet-professionelen en sectoren die maar zijdelings bij erfgoed betrokken zijn, is niet evident maar kan leiden tot innoverende projecten waarbij een breder publiek wordt bereikt dan doorgaans het geval is.

LAURE MESSIAEN, VOLKSKUNDE VLAANDEREN VZW

context van publieksactiviteiten van collectiebeherende cultureel-erfgoedorganisaties, zoals musea en archieven. Uiteraard komen er bij een goede bemiddeling ook makelaarscompetenties om de hoek kijken: ook daar slaat men immers vaak bruggen met sleutelfiguren en organisaties in het veld. Makelaardij en bemiddeling kunnen we dus vooral onderscheiden, maar zeker niet steeds strikt van elkaar scheiden!

De actieve deelname van groepen blijft bij makelaardij niet beperkt tot de publiekswerking, maar dringt ook door in andere aspecten van de cultureel-erfgoedpraktijk. Makelaardij kan mensen betrekken bij collectievorming, een dialoog tot stand brengen over registratie of onderzoek⁴³ of juist perspectieven rond behoud en beheer samenbrengen. Makelaardij heeft met andere woorden betrekking op de hele werking van cultureel-erfgoedorganisaties en beoogt een gedeelde erfgoedpraktijk op alle niveaus.



De makelaar moet niet alleen bruggen bouwen tussen organisaties of initiatieven, maar moet ook binnen de eigen organisatie verbindingen leggen en de makelaarspraktijk laten doordringen.

PIET CREVE, AMSAB-ISG

Ook empowerment van gemeenschappen, door kennis door te geven, te wijzen op procedures voor inspraak en subsidies.

ARNOUD-JAN BIJSTERVELD, UNIVERSITEIT VAN TILBURG

Bij bemiddeling is het zeer belangrijk om de verschillende perspectieven niet te willen verzwakken of dichter bij elkaar te willen brengen maar wel om ze deel te laten uitmaken van dezelfde realiteit.

PIERRE MUYLLE, MADMUSÉE

Erfgoed kan wel een goede invalshoek zijn voor bijvoorbeeld integratie, zolang je ervoor zorgt dat het thema aansluit bij de dagelijkse leefwereld. Ze moeten echt het nut en de waarde van erfgoed kunnen inzien. Je moet jezelf ook niet op een beleidend verhoogje zetten, en met moeilijke theorieën en ingewikkelde termen aan komen zetten.

RIET LEURS, HUIS VAN DE WERELD,
INTEGRATIEDIENST SINT-TRUIDEN



Makelaars brengen verschillende perspectieven samen, zoals het – soms zeer verschillende – perspectief van de professionele cultureel-erfgoedorganisaties en de gepassioneerde vrijwilligers. Maar de blik kan ook nog breder worden geopend. De makelaar is immers de uitgelezen persoon om ook de brug te slaan naar andere maatschappelijke sectoren. Erfgoed hoeft daarbij niet steeds als doel centraal te staan. Erfgoed kan in de context van makelaardij evenzeer worden ingezet om te werken aan andere beleidsdoelen, zoals sociale samenhang, integratie, ruimtelijke ordening, levenslang leren en toerisme. Ook in die zin is makelaardij dus een breed begrip omdat het zich niet beperkt tot het perspectief van het cultureel erfgoed. Tot slot willen we nog even meegeven dat makelaars ook collega's uit de erfgoedsector kunnen samenbrengen. Vaak merken we dat de verschillende deelsectoren in erfgoedland nog niet optimaal met elkaar communiceren. Elk specialisme heeft immers een eigen methodologie, eigen geplogenheden en een eigen jargon.¹⁴ Een makelaar kan dergelijke interdisciplinaire visies met elkaar confronteren en zo nieuwe wegen voor samenwerking openen.

Cultural projects can connect people and encourage a sense of well being and confidence. The brokerage role needs to build trust and appetite.

MOIRA STEVENSON EN BEV HOGG, MANCHESTER CITY ART GALLERIES

De grootste uitdaging daarbij is telkens weer om uiteenlopende werelden, waarden en belangen goed met elkaar te doen schakelen. Dat lukt alleen als de bemiddelaar in staat is tot het inrichten van een derde ruimte die partijen uit de eerste en tweede ruimte in staat stelt om veilig, geïnformeerd en doelgericht met elkaar een nieuwe werkelijkheid te verkennen.

HANS MOMMAAS, HOGLERAAR UU EN UVT EN WETENSCHAPPELIJK DIRECTEUR
VAN TELOS, BRABANTS CENTRUM VOOR DUURZAME ONTWIKKELING

Om mensen, verenigingen, gemeenschappen ... samen te brengen, is het noodzakelijk dat er een gemeenschappelijke grond of doelstelling voorop wordt gesteld. Anders ziet men de reden en meerwaarde tot samenkomen of samenwerken niet in. De nuance die de makelaar onmiddellijk na opstart legt, is dat het einddoel misschien niet het strikte opzet is, maar eerder het proces naar een gemeenschappelijk gegeven.

SOFIE DE RUYSSER, MAS

IN DIALOOG MET EEN MAKELAAR. KENMERKEN VAN EEN GOED GESPREK.

Verschillende visies samenbrengen en als neutrale derde deze ontmoeting in goede banen leiden: het is geen gemakkelijke opdracht. Maar er zijn verschillende goede redenen om dat te doen. Zo kun je vooral gemotiveerd zijn om inspiratie op te doen en de betekenis van erfgoed te verruimen. Maar daarnaast kun je ook een bredere cultuurbeleving als belangrijkste reden aanhalen. Misschien beoog je eerder om mensen via ervaringsgericht leren nieuwe competenties bij te brengen? Je kunt ook de vorming van een nieuwe gemeenschap als uitgangspunt nemen of proberen om bredere groepen maatschappelijk te activeren. Zolang je maar bereid bent om geen strikt afgelijnd doel te realiseren en openstaat voor flexibiliteit, zijn alle redenen goed om als makelaar aan de slag te gaan.

We moeten in de cultureel-erfgoedsector wel nog leren om niet bij voorbaat alles vast te leggen bij een eerste 'ontmoeting'. Het is absoluut noodzakelijk dat we leren loslaten en het proces in een andere richting durven laten evolueren dan wat we oorspronkelijk in ons hoofd hadden.

KIM VAN BELLEGHEM, ERFGOEDCEL TERF

Een makelaar weet waar hij begint, maar hij weet niet waar de ontmoeting naartoe moet leiden. En het kan zo vermoeiend zijn wanneer je midden in de sprint van de zoometer ontdekt dat je eigenlijk aan een marathon was begonnen.

PIERRE MUYLLE, MADMUSÉE

*Ik hou ervan als projecten als een mist boven de tafel zweven.
Niet omdat ze het zicht belemmeren maar omdat ze pas heel-
maal op het einde aan de grond gaan vasthangen en tot op het
einde allerlei richtingen kunnen worden gekozen.*

PIERRE MUYLLE, MADMUSÉE

*Als het gesprek in een fase van nobele maar vage bedoelingen
blijft steken, zullen partners snel afhaken.*

RUBEN MAYEUR, ERFGOEDCEL KORTRIJK

Je kunt bovendien via verschillende werkvormen aan deze motieven werken. Bijvoorbeeld door een proces te begeleiden of een concreet project op poten te zetten. In deze tekst beperken we ons bewust even tot het gesprek en gaan we na aan welke kenmerken een goed makelaarsgesprek beantwoordt. We gaan ook even kort in op mogelijke hindernissen en valkuilen bij het makelen.

*Zeker wanneer we bruggen willen slaan naar de niet-gesubsidieerde
sector (en dat zou ik een heel positieve wending vinden) zijn er concrete
doelen nodig. Deze sector is gewend om strak en hard te vergaderen rond
concrete doelstellingen. Als de erfgoedmakelaar dit niet beseft, zouden
deze interessante partners wel eens snel kunnen afhaken.*

MICHELLE COENEN, AMUSEEVIOUS

*Rekening houdend met de dominante no-nonsense cultuur in
de erfgoedsector, is het heel belangrijk dat bij makelaardij het
procesmatige niet bij voorbaat wordt losgekoppeld van een pro-
duct, resultaat of een concrete situatie.*

GREGORY VERCAUTEREN, STAFMEDEWERKER FARO

De makelaar mag zelf niet vervallen in erfgoedjargon. Het gevaar bestaat immers dat er op die manier wel een hiërarchie aan de gesprekstafel ontstaat, namelijk tussen zij die vertrouwd zijn met het discours binnen het cultureel-erfgoedveld, en zij die daar buiten staan.

LAURE MESSIAEN, VOLKSKUNDE VLAANDEREN VZW

MAKELAARSGESPREK ALS WERKVORM

Zeg nooit ‘vergadering’ tegen een gesprek onder begeleiding van een makelaar! Spreek niet van een ‘onderhandelingstafel’ of een ‘besluitvormingsproces’, daar is het makelaars immers helemaal niet om te doen. Het makelaarschap wil bewust losstaan van gebetonneerde raden en formele overlegorganen. Stellingen of compromissen staan niet centraal, wel ontmoeting en inspiratie. De ontmoeting kan resulteren in projecten, maar de deelnemers aan het gesprek vormen in den beginne geen formele projectgroepen met budgetten, doelstellingen en deadlines. De gesprekken die makelaars ondersteunen, hebben eerder een informeel karakter en zijn vooral exploratief gericht. De makelaar start het gesprek op en houdt het in beweging, maar heeft geen leidende rol. Hij of zij is geen voorzitter, maar een facilitator. Om dit succesvol te kunnen doen, moet een makelaar rekening houden met een aantal factoren.¹⁵ We zetten ze even kort op een rijtje.

In de eerste plaats is het belangrijk dat een makelaar de mensen **fysiek samenbrengt**.¹⁶ Een makelaar is dus geen coördinator van virtuele netwerken, maar



Een ‘facilitator’ wordt in de praktijk zeer gemakkelijk als ‘coördinator’ gezien: daarom niet als de ‘baas’, maar wel degene die begeleidt, de verslagen maakt, mensen samenbrengt ... Mensen zien het soms ook als een meerwaarde wanneer ze heel die administratieve en organisatorische rompslomp, die niets met de inhoud zelf te maken heeft, aan iemand anders kunnen toevertrouwen.

SARAH KAERTS, MINDERHEDENFORUM

Het is belangrijk om dit heel erg duidelijk af te spreken, wil men dit klaar en helder houden.

MICHIEL MESTDAGH, CULTURUBELEIDSCOÖRDINATOR TORHOUT

Makelaardij mag geen excuus zijn om kleurloos te worden om overal een voor en een tegen in te zien. Niets is ergerlijker dan een partij aan tafel die systematisch in de oppositie kruipt (wit is mooi maar zwart vind ik eigenlijk ook niet mis). Als de makelaardij zou dienen om overal grijze tactici met koudwatervrees aan de tafel te krijgen, zullen die snel gemist kunnen worden.

PIERRE MUYLLE, MADMUSÉE

brengt concrete ontmoetingen tot stand. Kennismaken is daarbij belangrijk en vertrouwen laten groeien door elkaar veel te zien en te spreken.

Tijdens die ontmoetingen staat het **relationeel verbinden** centraal. Dit wil zeggen dat de makelaar vooral oog heeft voor het ondersteunen van een proces waaruit informele netwerken kunnen ontstaan. Hij of zij is dus niet specifiek gericht op het ontwikkelen van een bepaalde inhoud of van de realisatie van een of ander product. Wel zoekt de makelaar actief naar die elementen die de verschillende partijen delen en waarin ze elkaar kunnen vinden.

Belangrijk is ook dat een makelaar **geen hiërarchie** instelt. De makelaar is onbevangen en kent alle deelnemers een gelijke positie toe. Verschillen die er zijn omwille van een grotere of kleinere deskundigheid, autoriteit of specialismen laat hij niet doorwegen in het gesprek. Als er meerdere sectoren rond de tafel zitten, zorgt de makelaar ervoor dat erfgoed geen dominante positie krijgt.



Je moet daar ook niet iedere keer op erfgoed blijven hameren, want het is vooral belangrijk dat de deelnemers zelf een creatieve inbreng kunnen hebben. Voor mij biedt zo'n project een meerwaarde als ik mensen bewust heb kunnen maken van het begrip erfgoed en hen daar eens mee in contact heb gebracht, zodat ze een eerste stapje hebben gezet.

LIEVE OPSTEYN, ERFGOEDCEL SINT-TRUIDEN

Ik heb gemerkt dat er voor mij geen halve posities in mogelijk waren. Ofwel aanvaard je iedereen en heb je geen controle ofwel wil je de controle houden en selecteer je in de uitnodigingen maar dan moet je ook verantwoordelijkheid nemen voor die keuze en als voorzitter zetelen, niet als makelaar.

PIERRE MUYLLE, MADMUSÉE

In een **open gespreksstructuur** krijgen alle perspectieven een kans. Alle deelnemers hebben spreekrecht en er zijn geen verplichtingen die hen beperken. De makelaar nodigt de deelnemers uit om verder te kijken dan hun eigen organisatie en los van de eigen achtergrond te reflecteren over mogelijkheden en uitdagingen. De deelnemers aan makelaarsgesprekken hebben bij voorkeur een heel diverse achtergrond. Makelaars **(h)erkennen die diversiteit en verschillen** in denken over erfgoed. Zij kunnen omgaan met verschillen in (organisatie)culturen en zijn op die manier ‘meertalig’. Zo waken ze er bijvoorbeeld over dat de deelnemers zo weinig mogelijk jargon gebruiken.

Makelaars willen de bestaande verschillen echter niet uitvlakken of ontkennen. Evenmin zijn ze erop gericht om geschillen te vermijden. In tegendeel, voor een makelaar zijn **botsingen interessante/relevante/... gebeurtenissen die kansen creëren**. Er spelen nu eenmaal verschillende belangen en het is een goede zaak als deze open op tafel kunnen komen. Het is daarbij niet de bedoeling om tot een



De loskoppeling van proces en een vraag, probleem of opgave die moet landen, lijkt me niet correct. De sense of urgency, de exploratie, de botsing komt er namelijk maar als er iets op het spel staat.

LINDA BOUDRY, KENNISCENTRUM VLAAMSE STEDEN

Overleg en begrip is uiteraard heel belangrijk, maar we moeten ook oppassen dat we niet verzanden in oeverloos gebabbel zonder resultaat (wat bij open gesprek vaak het geval is).

MICHELLE COENEN, AMUSEEVIOUS

finale consensus te komen. De makelaar gaat ervan uit dat botsingen een kans bieden tot nieuwe interpretaties en mogelijkheden. Hij of zij gaat botsingen dus zeker niet uit de weg, maar zorgt er anderzijds wel voor dat ze niet ontsporen.

De makelaar is een **katalysator van veranderingen**. Het samenbrengen en botsen van verschillende visies is er immers op gericht om nieuwe verbindingen te laten ontstaan. Door de confrontatie met anderen kunnen personen en organisaties hun eigen positie vanuit een ander licht bekijken en verder nadenken over nieuwe uitdagingen. Een makelaar heeft dus niet de bedoeling te bevestigen wat er al is, maar richt zich vooral op wat er allemaal zou kunnen ontstaan in de toekomst. Nieuwe ideeën en praktijken zijn daarvan meer dan eens het gevolg.

Zoals gezegd, is een makelaar vooral een facilitator; hij of zij ondersteunt en coacht en werkt vaak achter de schermen. Waar nodig treedt de makelaar op de voorgrond om het gesprek een nieuwe richting uit te duwen. In alle gevallen staat

Vooraleer je begint te makelen; is er een hele lange weg te gaan: verschillende spelers door en door leren kennen via een-op-een-contacten, organisaties en personen naar elkaar doorverwijzen ... Op termijn pik je op die manier ideeën op waar personen of organisaties uit je netwerk mee rondlopen en die je kan gebruiken als insteek om hen (en anderen) samen te brengen.

SARAH KAERTS, MINDERHEDENFORUM

flexibiliteit voorop. De makelaar is een soort loodgieter die verbindingen legt en repareert als dat nodig is. Hij of zij lost vooral *en cours de route* problemen op. De samenwerkingsvorm is daardoor niet rigide maar evolueert constant.

Het is belangrijk te zorgen voor evenwicht in de inbreng van alle deelnemers, om rekening te houden met verschillende (spreek)vaardigheden van deelnemers en met de samenstelling (vrijwilligersorganisaties en professionelen) van de groep.

SARAH KAERTS, MINDERHEDENFORUM

Openstaan voor andere visies betekent nog niet dat je je eigen interpretatie moet loslaten. Dat is immers net de meerwaarde, dat ieder zijn eigen kennis/visie/specialiteit inbrengt. Er is blijkbaar nogal veel vrees voor de “experten” die hun ivoren toren niet willen verlaten maar er is hier toch al veel veranderd de voorbije jaren (cfr. erfgoedcellen).

RUBEN MAYEUR, ERFGOEDCEL KORTRIJK

VALKUILEN EN HINDERNISSEN

Makelaardij stelt de verbindende rol centraal en dat wars van hiërarchie en met een grote kans op botsingen. Het klinkt misschien allemaal een beetje idyllisch. Omdat een gewaarschuwd makelaar er twee waard is, geven we een overzicht van de mogelijke valkuilen en hindernissen.

Een belangrijke voorwaarde voor een goede makelaardij in erfgoed is dat de professionals bereid zijn **hun eigen vakspecifieke interpretatie van het erfgoed los te laten**. In een makelaarsgesprek neemt hun expertise immers een gelijkwaardige positie in als de inbreng van de andere deelnemers. Als professionelen zich gaan opstellen als een soort erfgoedpolitie die waakt over de objectieve, ‘juiste’ interpretatie van het erfgoed, dan is het gesprek bij voorbaat een verloren zaak. Het is immers van belang om open te staan voor andere visies en interpretaties. Hiervoor moet de expert niet elitair denken en ertegen kunnen dat zijn professionele autoriteit soms in vraag wordt gesteld.¹⁷

Erfgoed-‘activisten’ beschouwen vele compromissen als een vloek. Hun ‘natuurlijke’ rol is een beschermrol. Om in alle onafhankelijkheid de rol van makelaar te kunnen vervullen, moeten ze die loslaten. Erfgoedactivist en makelaar lijken mij onverenigbare rollen. Het is meer dan het verwisselen van pet. Het wordt kiezen.

LINDA BOUDRY, KENNISCENTRUM VLAAMSE STEDEN

Stel je verwachtingen niet te hoog: een netwerk en (nadien) een samenwerking opzetten vraagt tijd en zal een aantal partners aantrekken die veel zullen investeren en anderen die er wat minder voor doen, omdat het nu eenmaal hun taak niet is, omdat het niet binnen hun doelstellingen past of omdat ze geen tijd hebben.

SARAH KAERTS, MINDERHEDENFORUM

Het is niet voor alle deelnemers zomaar evident om open en onbevooroordeeld aan het gesprek deel te nemen. De makelaar moet er dan ook attent voor zijn dat de betrokkenen zich bewust of onbewust kunnen opstellen als vertegenwoordigers van een bepaald belang of een bepaald paradigma. De makelaar mag zich dan neutraal opstellen, een groep is dat nooit en er kunnen moeilijke situaties ontstaan als partijen **onverzettelijke standpunten** gaan innemen. Dat gebeurt bijvoorbeeld als experts een bepaald domein gaan claimen. De makelaar moet dan beschikken over de nodige competenties om deze verschillen om te buigen in een constructieve dialoog, zonder daarom noodzakelijk consensus na te streven.

Omdat een open samenwerking niet de gemakkelijkste optie is, kan de makelaar de groep niet altijd brengen tot een optimaal resultaat. Zoals we eerder al aangaven, is het de makelaar vooral om het proces te doen, om het versterken van de banden en het groeien van vertrouwen. Soms betekent dit ook dat er compromissen moeten worden gesloten die leiden tot een **ander product** dan aanvankelijk werd verwacht.



Ik maak de bedenking of het wel zo erg is als een 'groep' naar een ander resultaat evolueert dan jij als makelaar zou willen ...? Misschien mag dit wel ...?

MICHIEL MESTDAGH, CULTUURBELEIDSCOÖRDINATOR TORHOUT



Er is sprake van de makelaar als ‘neutrale derde’, die enkel maar activeert en faciliteert en die als katalysator optreedt voor ontmoetingen, gesprekken en de vorming van consensus. Daarbij wordt terecht opgemerkt dat ‘neutraliteit’ een moeilijk te bereiken ideaal is, maar volgens mij is dit te zwak uitgedrukt. De nota geeft onterecht de indruk dat een makelaar in erfgoed zich als een niet-politieke (niet-ideologische) actor kan opstellen en draagt daarmee bij aan de vandaag populaire (maar volstrekt foute) idee dat we in een postideologisch tijdperk leven.

BERT DE MUNCK, UNIVERSITEIT ANTWERPEN

Een **absolute neutraliteit** van een makelaar is niet mogelijk. Maar het is wel belangrijk dat de makelaar integer is en de deelnemers zonder vooroordelen tegemoet treedt. Een makelaar denkt niet in de plaats van de partners, maar laat hen zelf aan het woord. Hierbij is het wel eens aangewezen om de rol van de makelaar te expliciteren en goed aan te geven wat nu precies de doelstellingen zijn van zijn of haar interventie.

De inzet van een makelaar is vaak **onzichtbaar**. Hij of zij werkt achter de schermen en ondersteunt het proces. Daar trekt en duwt de makelaar soms hard, zonder dat dit van buitenaf zichtbaar is. Slechts als het echt nodig is, treedt de makelaar op de voorgrond. Dit heeft soms tot gevolg dat de deelnemers achteraf vergeten dat de makelaar erbij betrokken was en hem of haar niet expliciet vermelden.

Tenslotte is een makelaar **geen tovenaar**. Hoe krachtig hij of zij de dialoog ook ondersteunt, de deelnemers moeten uiteindelijk zelf wilskracht tonen om in dia-



Stel je als makelaar nederig op. Stel de samenwerkende partners meer in de kijker dan je eigen organisatie.

SARAH KAERTS, MINDERHEDENFORUM



De dualiteit van de makelaarsrol valt me ook enorm op. Enerzijds ben je onzichtbaar als makelaar, anderzijds ben je onmisbaar wegens je expertise.

ANNE-GREET DENOLF, HUIS VAN ALIJN

Hoewel de rol van de makelaar zo neutraal mogelijk moet zijn, wordt de persoon van de makelaar toch wat genegeerd. De persoon van de makelaar zal in de praktijk het proces sturen (bijvoorbeeld in de keuze van de betrokken deelnemers en hun kwaliteiten, het onderwerp, de benadering, de 'taal', om nog maar niet te spreken over de persoonlijkheid van de makelaar zelf).

SOFIE DE RUYSSER, MAS

loog te gaan en eenrichtingsverkeer te vermijden. De makelaar kan het onderlinge vertrouwen willen versterken, maar als het water te diep is, staat hij of zij machteloos.

En dien je als makelaar wel te allen tijde 'de neutrale derde' aan tafel te zijn? Als makelaar zet je uiteraard een aantal spelregels uit, maar die veronderstellen toch niet dat je zelf geen kleur mag bekennen in een veelkleurige groep. De kern is dat die groep – en ook de makelaar – bereid zijn hun kleuren te vermengen en bij te kleuren.

LOTHAR CASTELEYN, ERFGOEDCEL BRUGGE

Een makelaar moet ook een identiteit hebben, een persoonlijkheid. Er moeten ook 'ambetante' makelaars zijn, die niet gemakkelijk in het debat glijden en met wie het gesprek telkens andere richtingen inslaat.

PIERRE MUYLLE, MADMUSÉE

Daar ligt volgens mij ook de kracht van de erfgoedmakelaar: zijn onafhankelijkheid. In dat opzicht zou ik ook eerder pleiten voor een externe functie in plaats van competenties die bij verschillende spelers in het veld aanwezig zijn. Hoe meer van de opgesomde competenties een erfgoedmedewerker heeft, hoe beter natuurlijk, dit kan alleen het wederzijds begrip vergroten. Maar het is ook geen schande om jouw vakgebied te verdedigen, aangezien daar ook je sterkte en expertise ligt.

MICHELLE COENEN, AMUSEEVOUS

TOT SLOT. MEER DAN EEN ATTITUDE?

Het is verleidelijk om de rol van makelaar toe te wijzen aan één specifieke actor of organisatie. Zo'n afgebakend functie- of organisatieprofiel lijkt niets dan voordelen te hebben. Deze officiële makelaar krijgt een gezicht en een mandaat om groepen samen te brengen met het oog op vernieuwing. De makelaar heeft dan alle mogelijkheden om zich volledig te concentreren op het versterken van zijn of haar competenties en om gericht met bepaalde doelgroepen te werken. Door zich expliciet op het makelen te richten, geven dergelijke professionele makelaars een grote stimulans aan het veld, waar anders dergelijke processen wellicht slechts heel sporadisch aan bod zouden komen.

Het inzetten van een externe makelaar kan de kracht van een proces nog meer versterken. De makelaar zet dan het proces in gang en functioneert als bliksemaf-

Het zou zo'n basisattitude moeten zijn als klantvriendelijkheid in een winkel. Doorverwijzen, bemiddelen, makelen ... het zou een beetje in iedereen moeten zitten. (Dergelijke veronderstelde attitudes komen vaak pas in beeld als er manifest tegen wordt gezondigd.)

PIET CREVE, AMSAB-ISG

Het valt op dat er binnen de cultureel-erfgoedsector nood is aan professionals met een andere achtergrond. Op dit moment werken vooral historici en kunst-historici in de sector. Om meer voeling te krijgen met het procesmatig werken is er absoluut nood aan een instroom van agogen, sociologen, sociaal-cultureel werkers Al wil ik hier ook de bedenking maken dat de voorwaarden om een goede makelaar te worden, dikwijls een kwestie zijn van persoonlijkheid en competenties die men niet op de schoolbanken leert.

KIM VAN BELLEGHEM, ERFGOEDCELETER

leider die breuken in relaties vermijdt. Tijdens het proces wordt hij of zij ook niet gezien als een vertegenwoordiger van een bepaalde partij, wat de neutraliteit van de makelaarsrol ten goede komt.

Anderzijds heeft het isoleren van de makelaarscompetenties in een welbepaald functieprofiel ook nadelen. Cru gesteld zijn organisaties er dan ‘van verlost’. Eén persoon neemt deze last op zich, de anderen hoeven er niet meer over na te denken. Dit heeft als bijkomend risico dat men de makelaar situeert onder het domein publiekswerking, terwijl wij het makelaarsbegrip liever breed opvatten en de activiteiten van een makelaar ook situeren op andere werkdomeinen als registratie, selectie en onderzoek.

Wij pleiten er hier voor om het makelaarschap naast een aparte functie ook op te vatten als een attitude, als een visie én een verzameling van vaardigheden die ingeburgerd zijn in de hele werking van het cultureel-erfgoedveld. Iedere erfgoedwerker zou dus iets van een makelaar moeten hebben. Op die manier kunnen we



De grote meerwaarde van zo'n netwerk bestaat er voor mij in dat allerlei erfgoedactoren zo vrij efficiënt expertise kunnen binnenhalen, van elkaar kunnen leren en elkaar zo ook kunnen versterken. Zoiets kan dan weer leiden tot nieuwe inzichten en een extra dynamiek.

GREGORY VERCAUTEREN, STAFMEDEWERKER FARO

Cursussen en opleidingen zijn nuttig, maar de gevraagde openheid en onafhankelijkheid is moeilijk te leren. Het veronderstelt een 'natuurlijk' vermogen om zich los te maken van zijn vertrouwd perspectief; een bereidheid om tegen zijn eigen gevoel en verstand in te gaan.

LINDA BOUDRY, KENNISCENTRUM VLAAMSE STEDEN

samen bouwen aan een sterk netwerk rond cultureel erfgoed. En daar was het ons toch allemaal om te doen?

Januari 2011

Jacqueline van Leeuwen (FARO)

Deze tekst is gebaseerd op bijdragen en reflectie in het kader van de studiedag 'Makelaardij in Erfgoed, een vak apart?' van 18 mei 2010. Deze studiedag kwam tot stand in samenwerking met KATHO Ipsoc, FARO, tapis plein en VIOE. Dank aan alle sprekers en deelnemers voor hun bijdrage aan dit debat!

Een ander element is de overdraagbaarheid van het 'kapitaal' dat de makelaar in de loop van zijn of haar activiteiten heeft opgebouwd. Een activiteit of een functie die sterk steunt op de persoon die ze uitvoert, is niet eenvoudig door te geven.

PIET CREVE, AMSAB-ISG

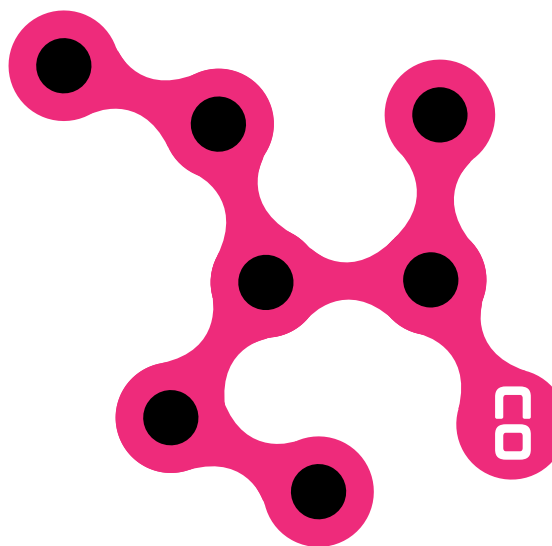
Noten bij Makelaardij in erfgoed, discussietekst met reacties vanuit de praktijk

- 1 Agoog staat voor tussenpersoon of intermediair. In essentie is hij/zij degene, die projecten en processen begeleidt, coacht, ontwikkelt, organiseert, die ertoe leiden dat individuen, groepen en organisaties expedities ondernemen gericht op vernieuwing, verandering, 'beterschap' in (hun) kleine of in de grote samenleving. Dergelijke professionele interventies in diverse domeinen (arbeid, cultuur, vrije tijd, welzijn...) vormen het uitgangspunt voor de (sociaal) agogische wetenschappen.
- 2 B. ANCIAUX, *Smaakmaker. Beleids- en actienota over cultuureducatie, voor smakers en makers binnen het Vlaamse cultuur- en jeugdbeleid, Vlaamse overheid*, september 2008, p.69.
- 3 *Nieuwe cultuurfuncties. Een urgente verkenning naar meerwaarde en typologie. Handreiking voor overheden, culturele en maatschappelijke organisaties en professionals*, Uitgevoerd door DSP-groep in opdracht van het Fonds voor Cultuurparticipatie, Erfgoed Nederland en Kunstfactor, juni 2010, p.42.
- 4 Bijvoorbeeld de publicaties van Burke, Muchembled en Roodenburg..
- 5 H. ROODENBURG, "Tussen distantie en betrokkenheid: 'public folklore' en de volkskunde in Nederland en Vlaanderen", in: *Mores. Tijdschrift voor volkscultuur in Vlaanderen*, 2, (2001), 1 (zie: www.faronet.be/files/pdf/pagina/2001_1_distantie.pdf).
- 6 *Handleiding voor het aanvragen van een cultureel-erfgoedconvenant*, p. 7
- 7 www.kunstenenerfgoed.be/ake/view/nl/3230436-Landelijke+expertisecentra+voor+cultureel+erfgoed+en+landelijke+organisaties+voor+volkscultuur+2010-2011.html?overviewpage=396809-ZWN0PTEzNzQ3MzY=Jmdyb3VwX3NlbGVjdDozOTc3MzEmc3ViZ3JvdXBfc2VsZWNoPTEzNzQ3MzY=
- 8 W. FRIJHOFF, *Dynamisch erfgoed*, Nijmegen, 2007, p.38.
- 9 UNESCO-Conventie betreffende de bescherming van het immaterieel cultureel erfgoed (2003), art.2.
- 10 L. PRATS, "Heritage according to scale", in: M. ANICA en E. PERALTA (eds.), *Heritage and identity. Engagement and Demission in the Contemporary World*, London, 2008, p.76.
- 11 Cultureel-erfgoeddecreet 23 mei 2008, art. 2, 5°.
- 12 P. SAEY en M. VAN EECKHAUT, *Bemiddeling tussen cultuuruiting en publiek in cultuurhuizen. Van educatie naar bemiddeling*. I. VAN REETH, *Bemiddeling tussen kunst en publiek in hedendaagse beeldende kunst*, rapport BAM, November 2009.
- 13 In het kader van web2.0.toepassingen experimenteren archieven met het digitaal laten verrijken van de collectie met tags van de gebruikers. C. HOUBRAKEN, C. VAN DER VEN, I. KOCH, "De sociale archivaris; Nieuwe rollen in nieuwe netwerken", in: E. HOKKE en T. LAEVEN (red.), *ARCHIVARIS professie professional Professionaliteit professionalisering*, Jaarboek 10 Stichting Archiefpublicaties, Den Haag, 2010, p. 50-60.
- 14 Dit was bijvoorbeeld een van de conclusies in *Cultuur in context. Erfgoeddata in nieuwe samenhang*, Reinwardt Academie, Amsterdam, 2009.
- 15 Zie ook: C. PERKIN, "Beyond the rhetoric: negotiating the politics and realizing the potential of community-driven heritage engagement", in: E. WATERTON en S. WATSON (red.), *heritage and Community Engagement. Collaboration or Contestation?*, London, Routledge, 2011, pp. 127.
- 16 Dirk Kenis stelde vast dat ook on-line communities regelmatig nood hebben aan reële ontmoetingen: D. KENIS, *White paper. Theorie en praktijk van een kennisweb*, discussiepaper, 2003
- 17 Zie de vlijmscherpe analyse van Emma Waterton en Laurajane Smith, "The recognition and misrecognition of community heritage", in: E. WATERTON en S. WATSON (red.), *heritage and Community Engagement. Collaboration or Contestation?*, London, Routledge, 2011, pp.12-23.



PRAKTIJKVERHALEN

VERTELD VANUIT VERSCHILLENDE INVALSHOEKEN



COLLECTIEBEHERENDE ORGANISATIES

Archief over, door, met en voor mensen

INTERVIEW MET MARTINE VERMANDERE, AMSAB-ISG

Martine Vermandere werkt voor Amsab-Instituut voor Sociale Geschiedenis (coördinator Antwerpen) en is projectleider van het project 'We zijn goed aangekomen! Vakantiekolonies aan de Belgische kust (1886-1980)'.¹

www.vakantiekolonies.be | www.amsab.be

OPEN VISIE OP HET ARCHIEF

Het eigene aan de collectie van Amsab-ISG is dat ze van bij het begin niet alleen vanuit de organisaties maar ook van onderuit, bij de militanten zelf, is ontstaan. Het is voor ons van groot belang deze mensen bij onze werking te betrekken, ook bij de collectievorming en in onze projecten.

“Degene die het beleefd heeft, moet erbij betrokken worden, want dat is uiteindelijk de belangrijkste actor.” Het publiek dat komt kijken, zijn ook de mensen die het zelf beleefd hebben en hun ervaringen aan elkaar en anderen doorvertellen. Het project 'We zijn goed aangekomen!' bevatte zo ook een sterk intergeneratief aspect, van grootouders die met kleinkinderen, die ook vandaag nog naar vakantiecampen gaan, ervaringen deelden. Je kan eigenlijk geen project maken over een onderwerp dat zoveel mensen heeft beroerd, zonder die mensen – die beleving – erbij te betrekken ... Oók om je materiaal te verzamelen.

“ *Misschien moeten we de makelaarsfunctie wel eens meer opnemen in het werken met onze eigen achterban en directe omgeving?* ”

Het makelen is inherent aan de werking van een archiefinstelling. Ons verzamelbeleid, onze publiekswerking, onze projecten, kortom: onze hele werking is doordrongen van het makelaarsdenken. Zeker voor projecten met een sociale inslag, over huisvesting, arbeid ... kan je er niet omheen dat je buiten de grenzen van je instelling moet kijken. Sowieso heb je er als archief baat bij om vele mensen en organisaties te betrekken. Dat is essentieel om een veelzijdig beeld te krijgen op je onderwerp en geen eenzijdige bronnen te bevestigen. Voor het project rond de

vakantiekolonies hebben we bijvoorbeeld samengewerkt met mutualiteiten, allerlei media (radio en tv) en studenten van de faculteiten pedagogiek en geschiedenis van Universiteit Gent, enz.

“

Je kan eigenlijk geen project maken over een onderwerp dat zoveel mensen heeft beroerd, zonder die mensen – die beleving – erbij te betrekken. ... Oók om je materiaal te verzamelen.”

Het begrip makelaardij is nochtans niet gangbaar in onze omgeving, zelfs al herkennen we het wel in onze werking. Het meest interessante aan makelen, zoals het in de visietekst wordt uitgelegd, is dat het nadruk legt op het zoeken naar niet-evidente partners, het verder zoeken dan het eerst voor de hand liggende en het doorbreken van barrières. Dat is iets wat ook tijd vraagt. Het doorbreken van de klassieke zuilen en ons ‘gekleurde’ imago bijvoorbeeld, is iets waar we al jarenlang aan werken samen met KADOC, het Liberaal Archief en ADVN. Een project als dat van de vakantiekolonies is dan ook een mooi voorbeeld van hoe dit grensoverschrijdend werken resultaten afwerpt.

..... HET MAKELAARSGESPREK EN MONDELINGE GESCHIEDENIS

Het makelaarsgesprek zoals het in de visietekst wordt beschreven, is heel gelijkwaardig aan mondelinge geschiedenis beoefenen. Als je getuigenissen verzamelt, mag je je als onderzoeker niet mengen, geen appreciatie of afkeuring laten blijken en geen eigen inbreng doen. Je moet neutraal zijn, maar anderzijds is empathie toch een sleutelwoord. Je moet empathisch zijn om vertrouwen te wekken. Afhankelijk van het onderwerp en naarmate het meer of minder ver in het verleden ligt, worden gesprekken soms heel persoonlijk en gevoelig. Dan vergt het veel tact en sympathie om met mensen te kunnen praten. Daarnaast is het soms even belangrijk om als makelaar grenzen te bewaken, tot hoever het enthousiaste stimuleren van interactie en gesprek gaat. Het kan niet de bedoeling zijn om met alle gesprekspartners persoonlijke banden te smeden. Makelen houdt soms ook in dat je ruimte laat om dingen te laten groeien, zonder dat je die expliciet hebt bedoeld met je project.

Wat ik ook ervaren heb bij verschillende projecten is dat je mensen aan wie je iets vraagt, moet kunnen laten zien wat je met hun inbreng wil gaan doen. Het is

belangrijk dat mensen het gevoel krijgen dat ze aan iets concreets meewerken, dan is de motivatie veel groter. Tussentijdse toonmomenten of websites zorgen er vaak voor dat er nog veel meer informatie naar boven komt, omdat mensen dan pas echt begrijpen waarnaar je op zoek bent. Bijvoorbeeld door op de website van de vakantiekolonies zowel postkaartjes, geluidsfragmenten als filmpjes te laten zien, gaan mensen veel sneller zelf op zoek naar wat ze nog hebben en willen ze het ook graag delen, met ons, maar ook met elkaar.

“ *Makelen houdt soms ook in dat je ruimte laat om dingen te laten groeien, zonder dat je die expliciet hebt bedoeld met je project.*”

Een project brengt soms ook onvoorziene neveneffecten teweeg. Naar aanleiding van de website en interviews voor ‘We zijn goed aangekomen!’ kwam bijvoorbeeld een hele golf vragen op gang van mensen die elkaar opnieuw probeerden te vinden. Dit behoorde niet tot de doelstellingen van ons project, maar om tegemoet te komen aan die vragen, hebben we een blogruimte gecreëerd die gretig

Makelaardij. Werk door en voor de hele organisatie?

Makelaardij in erfgoed. Het leest als een werkwoord: nieuwe perspectieven samenbrengen en bruggen slaan, vanuit erfgoed naar andere maatschappelijke sectoren of deelsectoren van ons eigen erfgoedveld. De visietekst op makelaardij in erfgoed raakt aan de moeilijkheden en valkuilen die dit werk met zich meebrengt: ‘Elk specialisme heeft immers een eigen methodologie, eigen geplogenheden en een eigen jargon’.¹ Maar bestaat er ook zoiets als ‘interne makelaardij’: een makelaarspraktijk tussen collega’s in de eigen erfgoedorganisatie? En is dit ook een werkwoord of eerder een voorwaarde om überhaupt van makelaardij te kunnen spreken?

Makelen kost tijd en flexibiliteit. Het is soms ergens aan beginnen en niet weten hoe het afloopt. Het is soms veel investeren zonder direct resultaat. De ideale uitvalsbasis van een makelaar is dan ook een organisatie die gelooft dat makelen het verschil kan maken. Het kost extra veel energie als je je eigen directie, je collega’s, het hele team, het gemeentebestuur of je subsidiënten voortdurend moet overtuigen van de meerwaarde van makelen. Laat staan dat je dan nog de tijd en ruimte vindt om te experimenteren, je plannen onderweg te wijzigen of mogelijks te besluiten dat een project of traject niet werkt. Misschien moeten we als makelaars wel eerst paden aanleggen binnen onze ei-

door bezoekers wordt gebruikt. Flexibel zijn versterkt soms de maatschappelijke gedragenheid van je project.

..... WIN-WIN

Ik heb in veel projecten en samenwerkingen reeds ervaren dat het heel belangrijk is om de verwachtingen van je partners goed te kennen. In samenwerking met sociale organisaties bv. worden heel vaak sleutelfiguren aangezocht die sowieso al overbevraagd zijn. In zo'n situatie is het heel belangrijk om te zorgen dat het een win-winsituatie wordt en niet enkel het oplossen van je eigen vraag of nood. Het probleem is hier vaak dat wij geen financiële mogelijkheden hebben om de samenwerking te ondersteunen. Dat is volgens mij iets waar we als erfgoedorganisatie nog meer zouden moeten over nadenken, hoe we een grotere win-winsituatie kunnen creëren. In een project zit dat natuurlijk wel in de output, de tentoonstelling of opening waar veel mensen op afkomen. Dat is voor partners ook wel belangrijk, maar toch in de eerste plaats vooral voor de betrokkenen en het publiek. De compensatie voor samenwerkende organisaties is toch heel moeilijk te vinden.

gen organisatie in plaats van meteen aan bruggen naar de buitenwereld te denken? Waarom eens niet je makelaarscompetenties inzetten voor een project met de collega- onderzoekers van de afdeling aan het eind van de gang om zo de meerwaarde van makelen tastbaar te maken en de makelaarsgoesting te prikkelen?

We denken immers te vaak aan publieksgerichte activiteiten en te weinig aan makelen vanuit collectievorming, registratie, onderzoek en behoud en beheer. De praktijk bewijst echter dat het wel kan, ook vanuit die basisfuncties die op het eerste gezicht vooral op zichzelf betrokken lijken. Denk maar aan

archieven die nauw samenwerken met de welzijnssector voor hun collectievorming en -onderzoek. Of musea die hun collectie conserveren met behulp van vrijwilligers-experten of met gespecialiseerde bedrijven op zoek gaan naar innovatieve registratiemogelijkheden.

Als je het ons vraagt, make(le)n we er werk van door en voor de hele organisatie!

1 Visietekst Makelaardij, p.4

Daarnaast zijn goede en duidelijke afspraken noodzakelijk om frustraties te vermijden en samenwerkingen te laten slagen. Je moet bereid zijn om je doelen bij te stellen indien nodig en openstaan voor een ‘omweg’ om je doel te bereiken. Soms doe je dingen zonder direct resultaat, misschien zelfs met tegenzin, die later echter toch om een of andere reden interessant of vruchtbaar blijken. Nazorg van een project is ook zoets, zelfs al zie je geen direct nut meer in vragen die na afloop van een project komen, het is toch belangrijk die te beantwoorden om de duurzaamheid van je project te bestendigen. Als je dit soort vragen niet meer kan behandelen, betekent dat dat het geen goed project is, dat het niet in je werking geïncorporeerd zit.

..... ‘INTERNE’ MAKELAARDIJ

Het is soms moeilijk om als erfgoedinstelling grenzen te trekken, zeker wanneer je met onderwerpen te maken hebt die zoveel mensen hebben aanbelangd. Dan zijn er zoveel mogelijkheden en is er zo’n groot doelpubliek dat het niet altijd gemakkelijk is om te scheiden wat erfgoed is en hoever je taak als erfgoedinstelling reikt. Ook intern roept dit vaak vragen en wrijving op: in hoeverre ben je soms nog bezig met de collectie? Wat is de link tussen jouw werk als projectmedewerker en verzamelaar van mondelinge getuigenissen en het werk van een onderzoeker die zich dagelijks over de historische collectie buigt?

Projectwerk is in onze sector nog steeds niet zo vanzelfsprekend en heeft verantwoording af te leggen ten opzichte van het verzamelen en bewaren als *corebusiness*. Mondelinge geschiedenis verzamelt en bewaart ook, maar raakt meer aan de grens met het sociale en richt zich naar buiten uit op het publiek. Misschien is dit net een van de oorzaken van het probleem, namelijk dat wij als projectleiders ons makelaarsdenken meer naar buiten uit beoefenen dan naar binnen toe.

Misschien moeten we de makelaarsfunctie wel eens meer opnemen in het werken met onze eigen achterban en directe omgeving?

Makelaardij binnen je eigen organisatie. Het is iets waar ik eerder nooit bij stond, maar graag meeneem uit dit gesprek, om in de toekomst aan te werken!



1 *Tentoonstelling, publicatie en interactieve website in het kader van het Museum van de Vlaamse Sociale Strijd van de Provincie Oost-Vlaanderen i.s.m. onder meer de vakgroepen Geschiedenis en Pedagogiek van de UGent, 2010.*



Het Makelende Museum

INTERVIEW MET KRIS GEYSEN EN NADIA BABAZIA, RED STAR LINE MUSEUM

Op het Eilandje in Antwerpen zijn drie havenloodsen bewaard gebleven die eigendom waren van Red Star Line. Tussen 1873 en 1934 vervoerde deze legendarische scheepvaartmaatschappij meer dan twee miljoen Europese emigranten naar Amerika. In het voorjaar van 2013 opent op deze historische locatie Red Star Line | People on the Move de deuren. Het verhaal van Red Star Line en haar passagiers zal in het nieuwe museum weer tot leven komen. Ook meer hedendaagse migratieverhalen krijgen er een plek. Naast een vaste museumopstelling zal er in Red Star Line | People on the Move plaats zijn voor tijdelijke tentoonstellingen, evenementen en het opzoeken van informatie.

www.redstarline.be

MAKELEN MET VERHALEN

Het Red Star Line museum (RSL) is samen met het museum MAS, ATLAS Ontmoetingscentrum Antwerpen en het Onthaalbureau Inburgering Antwerpen in 2010 een project gestart waarin ze nagaan hoe ze vanuit hun diverse werkingen kunnen samenwerken om Antwerpenaren met andere roots dichterbij erfgoed te brengen. Dit project, 'Hier ben ik!', krijgt middelen vanuit het initiatief 'Managers voor diversiteit'. Drie jaar lang experimenteren de partners hoe ze aandacht voor diversiteit structureel in de werking van musea kunnen verankeren, bijvoorbeeld door hedendaagse aspecten van migratie op te nemen in de vaste opstelling of door een divers vrijwilligersbeleid uit te bouwen.

“*Hoe sociaal moet je zijn als museum? Je moet elkaar tegemoetkomen, een stuk sociaal-culturele werking ontplooiën, maar ook nadenken over de grenzen die je daaraan stelt.*”

Een van de belangrijkste acties is het verzamelproject met de Transit Verhalenbus. Het Red Star Line museum ging voor het project speciaal op zoek naar een projectmedewerker met een bagage aan diverse bemiddelingstalenten en samenwerkingservaringen. Ze vonden die in de persoon van Nadia Babazia. Samen met haar collega Kris Geysen ontwikkelt Nadia dit traject. Nadia trekt met een verha-

lenbus de stad in op zoek naar migratieverhalen van hier en ginder, van vroeger en vandaag en naar verhalen over leven in de stad.

Kris: “Het Red Star Line museum wilde hoe dan ook verhalen integreren van Antwerpenaren die zelf een migratie-ervaring hebben. Dat sluit immers mooi aan bij het migratiethema van de Red Star Line. Andere verhalen sluiten dan weer nauwer aan bij de werking van het MAS. De verhalen van vroeger willen we in het museum ook levend maken door er verhalen ‘van vandaag’ aan te koppelen. De vier partnerorganisaties uit de wereld van erfgoed, migratie en diversiteit vinden elkaar in het werken rond deze verhalen, elk vanuit eigen verwachtingen en expertise. De verhalen zijn onze verbindende factor, maar ze vormen tegelijk ook een doel: we willen met deze verhalen nieuw erfgoed van de stad creëren. Ze zullen immers ook bewaard worden in het stadsarchief. De verhalen van deze mensen krijgen ook een formele plek in het geheugen van de stad. We maken samen een nieuw stuk erfgoed van deze stad, en dat vinden we symbolisch en maatschappelijk een grote meerwaarde. Ook voor de mensen die deelnemen en hun verhalen vertellen, blijkt dat overigens een belangrijke motivatie te zijn.”

..... HOE SOCIAAL KAN EEN MUSEUM ZIJN?

Nadia ervaart dit traject als een voortdurend zoeken naar een evenwicht: “Doorheen dit samenwerkingstraject met heel diverse partners blijf je steeds aftasten of elke partner en deelnemer ‘genoeg’ krijgt. Er zijn vele verschillen, grote en kleine partners, partners met meer of minder impact, individuen, organisaties en verenigingen... Als je vanuit de musea een personeelslid inzet, je communicatiedienst inschakelt etc., krijg je vanzelf een zeker overwicht, daar moet je je van bewust zijn en je partners niet over het hoofd zien. Naast professionele partners heb je nog tal van verenigingen die vooral met vrijwilligers werken. Het is wat te gemakkelijk om gewoon te zeggen dat we langskomen met onze verhalenbus. Nee, we willen méér doen dan gewoon verhalen gaan ‘halen’, we willen een weg afleggen met die verenigingen, iets betekenisvol teruggeven. Voor die verenigingen ben je immers gewoon een van de velen met een tof project die komen aankloppen met een vraag om medewerking...”

Pratend en verhalen vertellend komen er bovendien veel dingen vrij, tegenvragen, vragen naar het faciliteren van eigen initiatieven van die verenigingen. Dat roept de vraag op hoever je daarin gaat als museum. Waar ligt de grens? Beperk je je tot gewoon je verhalen ophalen of ga je verder mee? Hoe sociaal moet je zijn

Publieksbemiddeling of makelaardij?

Waarin ligt nu precies het onderscheid tussen publieksbemiddeling en makelaardij? Helemaal te scheiden vallen beide werkvormen zeker niet. En zoals steeds is de realiteit zoveel complexer en genuanceerder dan de beschrijving die we ervan kunnen maken. Publiekswerkers in het cultuureel-erfgoedveld experimenteren zelf alweer her en der met makelaarspraktijken. Er is in recente jaren ook heel wat evolutie in de opleiding en praktijken van publieksbemiddeling. De werkelijkheid lijkt dan meer op een continuüm van praktijken die zowel bij makelaardij als publieksbemiddeling kunnen plaatsvinden.

Maar omdat we met dit boekje vooral erfgoedwerkers willen inspireren en activeren, vergroten we hier een aantal eigenschappen van publieksbemiddeling en makelaardij ongenueanceerd tot twee uitersten van het continuüm als contrasterende praktijken. Onze bedoeling is dus geenszins om 'de waarheid' te vatten van wat nu precies publieksbemiddeling of makelaardij zou zijn!

Onze bedoeling is wel om stof tot nadenken te leveren door uitersten op scherp te stellen waartussen je je met de eigen erfgoedwerking kan verhouden en keuzes maken. Stof tot nadenken en discussie voor de eigen erfgoedwerking dus!

WAAROM doe je het?

- Publieksbemiddeling: de erfgoedwerking wil het publiek een boeiende beleving van het erfgoed bieden. Het vertrekpunt is het belang en de waarde van ons erfgoed.

Publieksbemiddeling wil het publiek toeleiden naar de erfgoedwerking, een aangepaste vertaalslag bieden op maat van de doelgroep.

- Makelaardij: de erfgoedwerking wil aansluiten op de samenleving om ons heen. Het vertrekpunt is de waarde en betekenis van erfgoed voor onze samenleving.

Erfgoedmakelaardij gaat om betrokkenheid, interesse en engagement ten aanzien van wat in de wereld rond en buiten onze erfgoedwerking gebeurt en om de keuze om daar actief mee aan de slag te gaan. Makelaardij is nauw te verbinden met werk maken van 'erfgoedgemeen-

schap'. Dit brengt een andere reeks inhouden en betekenissen binnen onze huidige erfgoedpraktijk. Het kan vragen meebrengen als: "Waar houdt het belang van het erfgoed op om over te gaan in het belang van 'gemeenschap'?" En nog een stap verder: "Waar betekent erfgoed een raakvlak met, of een opstap naar gemeenschapsvorming?"

HOE doe je het?

- Publieksbemiddeling: deelnemen, receptieve en (inter)actieve belevingsvormen

Publieksbemiddeling gaat op zoek naar een geschikt medium (atelier, workshop, rondleiding...) om het publiek een boeiende ontmoeting en beleving van het erfgoed aan te reiken.

- Makelaardij: deelhebben, interactieve en participatieve werkvormen

Makelaardij kan betrekking hebben op de hele erfgoedwerking en alle aspecten van erfgoedzorg (collectievorming, registratie, ontsluiting ...). Makelaardij zet de stap naar andere actoren en sectoren die ook andere doelstellingen hebben: individuen, organisaties, verenigingen, bedrijven ... Makelaardij gaat in de eerste plaats om verbinding zoeken en samen onderweg zijn. En erfgoed kan op deze weg zowel een doel, een middel als een achtergrond vormen.

WANNEER doe je het?

- Publieksbemiddeling gebeurt (veelal) nadien

Publieksbemiddeling vertrekt doorgaans van een afgewerkt geheel, een product, een collectie, een tentoonstelling waarvoor aan het einde van het realisatieproces geschikte vormen van publieksdeelname worden ontwikkeld.

- Makelaardij gebeurt tijdens ...

Makelaardij is een voortdurend proces, dat mettertijd doorheen al het andere werk stroomt en nog moeilijk van de inhoudelijke taken afgescheiden kan worden. Het is een attitude vanaf het begin die gaandeweg inherent onderdeel wordt van de hele inhoudelijke erfgoedwerking en expertise.

als museum? Je moet elkaar tegemoetkomen, een stuk sociaal-culturele werking ontplooiën, maar ook nadenken over de grenzen die je daaraan stelt.

“

*Je moet bereid zijn om een omweg te nemen,
een andere omweg dan je zelf misschien dacht.”*

En hoe je die grenzen beheert. We openen soms een vat van gevoelens en een trauma, we vragen heel veel van mensen. Je kan dan ook niet zomaar afblokken als er emoties en andere vragen loskomen. Het evenwicht tussen betrokkenheid en engagement ligt soms heel complex en delicaat. Het werk houdt dus niet op bij de grenzen van geschiedenis en cultureel erfgoed. Het raakt evenzeer de samenleving van vandaag ... Wederkerigheid, respect en verbinding zijn daarbij sleutelbegrippen. We gaan telkens op zoek naar zinvolle processen voor beide kanten. Een dergelijke makelaarspraktijk ruikt naar engagement, in een erfgoedsector die dat woord niet graag gebruikt; omdat we een benadering met maatschappelijk engagement meer met het middenveld associëren dan met historisch onderzoek bv. Maar engagement valt in dit erfgoedwerk niet weg te denken.”

..... ERFGOEDGEMEENSCHAP

Dit museum staat voor een ander soort publiekswerking rond erfgoed en geschiedenis dan we doorgaans in musea aantreffen. Het begrip erfgoedmakelaar is nieuw, ook voor de ploeg van Red Star Line, maar het blijkt heel goed de werking te vatten die het Red Star Line museum probeert uit te bouwen.

Kris: “Allerlei groepen, organisaties en mensen maken dit museum méé. Dat geldt ook voor de zoektocht naar getuigenissen over de geschiedenis van Red Star Line zelf. Ook hier roepen we mensen op om hun verhaal te vertellen als een waardevolle aanvulling bij de schaars bewaarde objecten. De voorbereiding is een heel participatief verhaal. Daarin ligt een maatschappelijk engagement besloten om die groepen te betrekken, die verhalen te vinden en te delen, op een manier waarin beide zich goed voelen. We respecteren deze werkwijze doorheen het hele traject, zowel tijdens het verzamelen van de verhalen als in het ontsluiten van de verhalen in de museumopstelling. En terwijl we dat doen, zoeken we onderweg ook naar manieren om nadien met groepen te werken in het museum zelf. We bouwen al doende een netwerk op rond het museum, een echte erfgoedgemeenschap die inhoudelijk betrokken is en weet waar het museum om draait.

Als organisatie moet je daarbij ook over langetermijneffecten nadenken, wat je met je erfgoedgemeenschappen kan en wil opbouwen. Dat plant Red Star Line in de toekomst bijvoorbeeld door mensen en verenigingen te betrekken in de vrijwilligerswerking, bij het gidsen en brengen van persoonlijke getuigenissen in rondleidingen, door in te gaan op ideeën en vragen die ‘van buiten’ komen om bijvoorbeeld een tentoonstelling op te zetten, een wandeling of een theatervoorstelling. Je probeert voeding te geven aan derden. Al kan je niet altijd even intensieve trajecten gaan opzetten, dat is ook een realiteit.

“*Het is wat te gemakkelijk om gewoon te zeggen dat we langskomen met onze verhalenbus. Nee, we willen méér doen dan gewoon verhalen gaan ‘halen’, we willen een weg afleggen met die verenigingen, iets betekenisvol teruggeven.*”

Natuurlijk blijft er ook wel een zekere finaliteit in je makelaarswerk. Je bent ook zelf een actor, en dus ben je zeker niet neutraal. Je neemt eigen doelstellingen en visies mee. Maar je neemt een bijzondere weg, langs vele, informele en verkennde gesprekken. Je probeert langs verschillende invalshoeken aanknopingspunten te vinden. En je bewandelt veel indirecte en ondoelmatige wegen. Je gaat niet alleen vergaderen. Of misschien zelfs pas na een tijdje vergaderen, na de tweede of derde ontmoeting. Je gaat ook eens naar een theatervoorstelling van de vereniging bijvoorbeeld, naar een drink ... Het relationele is heel belangrijk. Het gaat ook om persoonlijke relaties. Je moet oprecht kennismaken en interesse hebben en tonen, voor je met elkaar in het bootje stapt.

Zo kan je als museum empathie ontwikkelen voor je doelgroepen. Je krijgt als museumwerker inzicht waarom mensen bijvoorbeeld wel of niet naar het museum komen. Een museumbezoek is doorgaans te individueel opgevat. Voor heel veel mensen is de essentie van een museumbezoek dat het gezellig is, en iets sociaals. Het *format* moet matchen met wat mensen zoeken. Alleen interessant zijn is immers niet genoeg! Je moet je leren inleven in het perspectief van de andere en wat een ander drijft om te komen: wat kan ik daar als bezoeker of als groep doen, eraan hebben, welke interactie kan er zijn ...?

Voor de deelnemers die zich inzetten voor de verhalen en de museumwerking, vormt ‘herkenning’ een heel belangrijke kracht van erfgoed, evenals de ervaring dat je via het aanreiken van je verhaal tot de geschiedenis van deze stad gaat be-

horen. Erfgoed legt dan linken tussen je eigen leven en wat zich in je nabije omgeving heeft afgespeeld. Het gaat eigenlijk om de vraag vanaf wanneer geschiedenis interessant wordt voor mensen. Dat is wanneer geschiedenis appelleert aan iets wat jou als mens echt op je lijf zit, iets wat je hebt meegemaakt en je raakt. Zo kan je als museum echt iets zinvols doen, iets betekenen voor die mensen, zorgen dat ze bagage meenemen, dat het iets ‘doet’ in een mensenleven, ook al doen ze er nadien misschien niets meer mee in een museumcontext, maar wel daarbuiten in hun eigen leven ...”

..... NEEM DE TIJD

Makelen gebeurt gaandeweg, je moet hiervoor de tijd durven nemen. Resultaat heb je misschien niet meteen. Je weet aan het begin niet waar je zal uitkomen. Het proces bepaalt alles. Je moet bereid zijn om een omweg te nemen, een andere omweg dan je zelf misschien dacht. Soms duurt het echt even voor je begint te zien waar de dingen gaan ‘samenkomen’.

“ *Het gaat eigenlijk om de vraag vanaf wanneer geschiedenis interessant wordt voor mensen. Dat is wanneer geschiedenis appelleert aan iets wat jou als mens echt op je lijf zit, iets wat je hebt meegemaakt en je raakt.*”

Kris: “Je kan niet ineens je eigen agenda opleggen. En je moet écht proberen te luisteren naar wat de ander zegt. En soms moet je ook gewoon ‘nee’ zeggen, als je iets echt niet ziet zitten. Het moeilijkste is dat je samen met je partners elkaar tracht te vinden en je dat telkens opnieuw moet blijven doen. Het blijft een voortdurend aandachtspunt en een proces van zoeken en in balans houden. Je wil tenslotte niemand verliezen omdat je op een bepaald moment onderweg te solo bent gegaan. En daarbij is het ook belangrijk dat je steeds blijft terugkoppelen naar je eigen team, zodat je ook in je eigen organisatie gedragen blijft wanneer je onderweg geleidelijk tegemoetkomt aan andere visies, noden, verwachtingen ...”

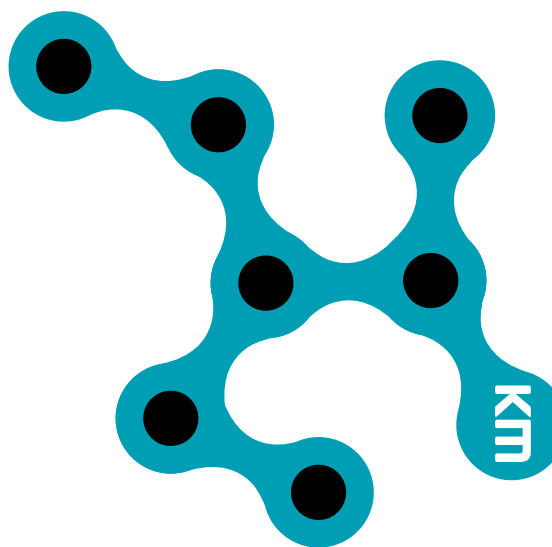
Je zou kunnen denken dat makelaardij een ver doorgedreven vorm van publiekswerking is, met een haast onbegrensde tijd en energie. Het is dan ook utopisch te denken dat je dit altijd kan doen, stellen Kris en Nadia. Als attitude kan je het echter wel koesteren en aanhouden in je organisatie. En eenmaal je op deze manier gewerkt hebt, met gelijkwaardige partners die echt naar elkaar luisteren, wordt

het zelfs moeilijk om nog op andere manieren te werk te gaan. Je moet gewoon eerlijk zijn met jezelf wanneer je écht een dergelijk traject wil en wanneer je het niet kan of wil doen.

..... GRENsverLEGGEND

Ten slotte brengt een makelaarsaanpak je ertoe om de grenzen van je eigen werking als museum te verkennen. Zo blijf je niet steken in het verhaal dat je al kent en de werkwijzen die je kent. Je laat jezelf in situaties brengen met groepen die andere vragen stellen dan jij. Die anderen drukken je telkens weer met de neus op de WAAROM-vraag van de dingen die je doet. Die vraag wordt veel dwingender en dringender gesteld door anderen dan je zelf kan doen. Kris formuleert het besluitend zo: “Ik hoop dat wij tot een museum gaan komen dat de grenzen aftast en waar we nieuwe of andere manieren ontdekken van mensen betrekken en groepen begeleiden, telkens opnieuw.”





**DE KUNSTENAAR
ALS MAKELAAR**

Makelaars zijn ‘Figuranten’

INTERVIEW MET HEIN MORTIER, DE FIGURANTEN, SOCIAAL-ARTISTIEKE WERKING, MENEN

Gesprekspartner is Hein Mortier, artistiek leider van De Figuranten, een sociaal-artistieke werking uit Menen. De Figuranten hebben al een aantal projecten rond erfgoed achter de kiezen. De verhuis naar de Koningstraat was dé trigger.

www.defiguranten.be

Hein: “Iedereen sprak ons aan over vroeger. Velerlei cafés, bars, cinema’s, discotheekjes maakten van de Koningstraat een levendige en legendarische plek in de geschiedenis van Menen. Al die verhalen waren voor ons een reden om ons te bezinnen over wat we daarmee konden aanvangen. Van bij het begin werd de lokale heemkundige kring onze *partner in crime*.

Dit eerste erfgoedproject resulteerde in een publicatie en een theatervoorstelling, dankzij talrijke interviews. Momenteel staat een samenwerking met verschillende erfgoedcellen en de provincie West-Vlaanderen op stapel over de geschiedenis van het vlas. De queeste is om te zoeken wat het materiaal – een pak foto- en beeldmateriaal – op vandaag nog betekent. Conform de doelen van een sociaal-artistieke werking zal dit materiaal onder meer uitmonden in een reizende theatervoorstelling. De spelers van dienst zijn senioren.”

..... VERBINDEN IS MENSEN IN HUN WAARDE LATEN

Hein: “Ik kan mij heel sterk vinden in het ‘verbinden’. Verschillende mensen samenbrengen rond een wel afgelijnd idee. Mensen samenbrengen, ermee in dialoog gaan en dat gesprek modereren. Daarin voel ik mij thuis. Met dit onderdeel van het makelen hebben De Figuranten in de praktijk al veel ervaring opgedaan. Mensen in hun waarde laten, is een belangrijk uitgangspunt, wat niet altijd eenvoudig is. In erfgoedprojecten werk je samen met heemkundigen die op hun manier bezig zijn met hun kleine geschiedenis. Bovenop komen theatermensen, videomakers, beeldende kunstenaars die op dat materiaal werken. Telkens voegen ze nieuwe visies toe. Dan zijn er nog de redacteur van die teksten en de talloze mensen die de verhalen hebben verteld. Tot slot moet dat nog eens allemaal vertaald worden naar deelnemers die met een enorm verlangen zitten om te spelen. Makelen is voor De Figuranten de verbinding, ook de bemiddeling, zoeken tussen

die verschillende bewerkingen. Iedereen heeft binnen zijn eigen terrein enorm veel vrijheid en iedereen wordt ook aangestuurd om het materiaal te radicaliseren. Op een bepaald moment, als het dan echt over een creatie gaat, m.a.w. over het presenteren aan een publiek, dan zijn de regisseurs en de cineasten echt bezig met een absoluut creatief proces dat zijn inspiratie vindt in het erfgoedmateriaal. En die persoon heeft dan ook *carte blanche* om te fantaseren en om sprongen te maken die daarom niet noodzakelijk historisch juist zijn. Het bemiddelen hoeft niet noodzakelijk het gevoel van een compromis op te roepen. Veeleer ervaren we het verbinden als een opeenstapeling van betekenissen die resulteren in een ongelooflijke creatie en presentatie.”

..... MAKELN IS KIEZEN: JE KAN NIET ALLES MEENEMEN

Hein: “Er zijn wel mensen die komen zeggen dat hun verhaal niet in het boek voorkomt of niet op het podium gebracht wordt. Je moet dus wel keuzes maken. Je kan niet alles meenemen. Dat geldt niet alleen voor de deelnemers. Ook ten aanzien van de inbreng van partners moet je kiezen. Ik heb een paar keren gelezen in de visietekst dat er vertrokken wordt van een open verhaal of open vraag. Wij hebben natuurlijk altijd een heel duidelijke vraag. Wij weten dat we werken richting creatie. In de meeste gevallen is dat een theatervoorstelling en je start dan ook dat gehele project met theater in het achterhoofd. Dat is een heel duidelijke focus. En die ligt van in het begin vast.”

“

Mensen in hun waarde laten is een belangrijk uitgangspunt, wat niet altijd eenvoudig is.”

Dit blijkt weerom niet altijd van een leien dakje te lopen. De ervaring leert de ‘sociaalartistiekers’ van De Figuranten dat bijvoorbeeld organisaties gelinkt aan gemeenten en steden op een overleg hun eigen kleine politiek binnenbrengen. Hein: “Dan heb je spanningen. Elke organisatie moet zich lokaal verantwoorden. Als tussenpersoon kom je te staan tussen politieke spanningen en historisch gegroeide relaties.

En dan moet je dit in ons geval opentrekken naar het grotere verhaal en in functie daarvan keuzes durven maken. En dat grotere verhaal is dan de theatervoorstelling en de weg er naartoe. Bijvoorbeeld rond het vlasproject was er een ongelooflijke discussie waar de première zou zijn. Iedere stad wou de première naar zich toe

Makelen: op reis met verschillende culturen.

Makelen is mensen bijeenbrengen. Bijeenbrengen is vaststellen dat mensen verschillen. Rond de tafel schikken zich deelnemers van diverse signatuur. Sommigen zijn bekenden, anderen niet. In die mix ageren deelnemers vrij verschillend: in de wijze waarop ze (wensen te) 'spreken', (informeel) vergaderen, wanneer ze beschikbaar zijn, hoe ze zich voorbereiden, welk soort vragen ze stellen of welke discussie ze aangaan, hoe ze blijven terugkeren op dat ene punt, hoe vlot experiment en verandering tijdens het project verteerd worden ... Je kan wellicht uit ervaring aanvullen. Makelen lijkt in dit bad van verschillen op het veranderen van job. Ergens anders beginnen en vaststellen vanaf dag één dat het er anders dan gewoonlijk aan toegaat. Aanspreekvormen, manier van werken, rituelen blijken niet te matchen met wat voorheen gebruikelijk was of als norm gold. Om de balans in die wisselwerking van verschillen te vinden, moet je snel af van het eigen gelijk, van jouw conventies.

Vershillen hebben met veel te maken, onder meer met wat we organisatieculturen kunnen noemen. Organisationsculturen lijken op ijsbergen. Een deel is zichtbaar, maar veel steekt onder water. Anders gezegd: de verschillen komen niet onmiddellijk op tafel. De wijze van spreken, deelnemen, handelen is gevoed of is het product van de organisatiecultuur die we vertegenwoordigen of waaruit we komen. Klassiek wordt gewezen op het grote verschil tussen professional en vrijwilliger. Maar ook professionals komen uit diverse culturen voort, waardoor ge-

sprek niet op gang komt. Heeft het te maken met een verschil in organisatiecultuur, andere manieren van denken en handelen? Misschien moeten we op die vraag antwoorden door maar eens meer bij elkaar binnen te lopen. Voor wie wil makelen, is dit essentieel. De koffie ter plaatse nuttigen in plaats van over en weer te mailen.

Wat zeker nog moet gezegd, is dat mensen hun cultuur vaak loyaal dienen. Het hoeft niet altijd uitgelegd te worden als verstarung of een gebrek aan dynamiek. Organisationsculturen hebben een moeilijk te beïnvloeden karakter. Visies en gewoontes worden niet zomaar naast zich neergelegd.

In dit verhaal is makelen reizen. Maar dan niet snel per jet naar de bestemming. Met de trein of de fiets, traag, met voldoende tijd. Een dergelijk makelaarsproces met verschillende culturen laten renderen doe je niet binnen het bestek van één vergadering. Reizen doet je ook grenzen passeren. Makelen kent de hang om grenzen weg te gommen, onder meer vanuit een gezonde interesse in de ander/het andere. Laat ons echter niet vergeten dat we tot voor kort bij (land)grenzen even mochten wachten, aanschuiven en wat rituelen doorlopen. Samengevat: acceptatie. En probeer vertrouwd te raken met diverse culturen. Wees bereid om te reizen en niet enkel te focussen op de eindbestemming. 'Immers op de klim blijkt: zijwaarts en afwaarts is de berg ook mooi'.¹

1 Vrij naar Midas Dekkers, *De vergankelijkheid, Prometheus, Amsterdam, 2003.*

trekken. En dan kom je wel in een verhaal terecht dat voor niemand interessant is. Gelukkig zijn er dan onder meer subsidies vanuit Vlaanderen. De Figuranten worden Vlaams gesubsidieerd en moeten de lokale politiek niet zo meenemen. Het oplossen van een dergelijk gesprek doe je door de beslissingen daaromtrent los te koppelen van personen, persoonlijke gevoeligheden. Proberen objectief vast te stellen wie de beste ruimte en de beste logistieke ondersteuning kan verzorgen. Die stad krijgt de première.

“

Ik vind het over en weer discussiëren absoluut belangrijk en leerrijk, maar er moet altijd iemand de knoop doorhakken.”

Geen hiërarchie instellen, zoals omschreven in de visietekst, lijkt mij dan onmogelijk. Iemand moet knopen doorhakken. Ik vind het over en weer discussiëren absoluut belangrijk en leerrijk, maar er moet altijd iemand de knoop doorhakken. Met intimi, of mensen waarmee je heel close bent, waar je een sterke persoonlijke relatie mee hebt, kan je hiërarchie weglaten, anders niet.”

..... HET OP ELKAAR LEGGEN VAN BETEKENISSEN

In essentie is voor Hein de meerwaarde van het makelen gelegen in het culmine- ren van betekenissen. Beter nog: het op elkaar leggen van betekenissen. Bijvoor- beeld een anekdote uit 1970 verbinden met wereldliteratuur.

Hein: “De heemkring biedt ons materiaal aan, waar ze reeds lang mee bezig zijn. Dat materiaal bestaat uit objecten, geschriften e.a. waar wij niet zouden op uitko- men. Hetzelfde met het project over vlas. Dat is materiaal waar wij nieuwsgierig naar zijn. Iedereen brengt een bepaalde betekenis in het project binnen. Aan ons om dat te interpreteren en mee te pakken in een groter verhaal.

De meerwaarde voor de sociaalartistieke werking is vanzelfsprekend ook gelegen in het herbetekenen van het verleden. Het vermijden dat verhalen definitief tot het verleden behoren.

Het project in de Koningstraat was exemplarisch. Misschien zijn we de laatste generatie die er nog over spreekt, want de jongeren na mij hebben geen flauw besef meer van wat de Koningstraat zou kunnen geweest zijn. Voor ons was dat ook een drijfveer. Om duidelijk te maken dat het hier een ongelooflijk plezante plek is geweest in onze nogal grijze stad. Dat heeft hier bestaan! Er is hier van alles geweest, het is niet alleen een donkere plek. En, als dat geweest is, kan dat

misschien ook terugkomen. Vanuit die optiek is dat een ongelooflijke drijfveer om verhalen op te zoeken en naar zoveel mogelijk verschillende mensen te luisteren. Misschien minder voor de hand liggend, maar ook de financiën spelen een rol. Een relatief kleine werking als De Figuranten vaart er goed bij als het een potje kan leggen met anderen.”

..... DE ‘ARTISTIEKE’ MAKELAAR

De Figuranten, Hein in het bijzonder, zijn gepokt en gemazeld in het artistiek werken. Als regisseur van acteurs is makelen vertrouwde kost.

Hein: “Ik herken mezelf sterk in die rol van makelaar. Dat is het voordeel, me dunkt, om uit de theaterwereld te komen. Zeker vanuit het perspectief van de regisseur ben je altijd verbindend. Je brengt immers mensen samen, verschillende acteurs. In die zin heb ik, als persoon, een basishouding die verbindend is. Indien je die niet hebt, kan je geen theater maken.

“

Eigen aan het artistieke is ook het zoeken.

De herkenning van het procesmatige in het werken.”

Eigen aan het artistieke is ook het zoeken. De herkenning van het procesmatige in het werken. De sociaal-artistieke werking heeft altijd een duidelijk project voor ogen. Vanuit een dergelijke organisatie ben je specifiek geïnteresseerd. Welke anekdotes zijn er, welke verhalen zijn er, welk potentieel artistiek materiaal is er te traceren? Is er de mogelijkheid om die verhaaltjes op te heffen los van de kleine persoonlijke gebeurtenissen?

Ik vond het ook goed uitgedrukt, dat vooral *en cours de route* de problemen opgelost worden. Daar herken ik me ook sterk in, *het procesmatig werken*. Je hebt een project voor ogen maar de weg er naartoe is belangrijk en veranderlijk.

In het werken rond erfgoed is een sociaal-artistieke werking een buitenbeentje. Dat heeft zo zijn voordelen.

Ik kan wel volgen wanneer gesteld of gesuggereerd wordt dat mensen van buitenaf wel betere makelaars kunnen zijn. Dat merk ik wel. Door het feit dat wij vanuit het sociaal-artistieke in heel die erfgoedwereld terechtkomen, dat is voor ons nieuw. In die zin is er geen autoriteit, wat maakt dat je er onbevangen kunt invliegen.”

..... 'DE EERSTE KEER'

Hein: “Zoals zo vaak is de eerste keer ongelooflijk. Het verhaal van de Koninstraat heeft bij alle betrokkenen, ook persoonlijk, enorm veel teweeggebracht. Er is een enorm *respect* gegroeid, onder meer naar aanleiding van het boek en de voorstelling die we over de Koningstraat gemaakt hebben. Heel veel mensen waren erbij betrokken. De straat was afgezet, de burens waren betrokken, er was een heel mooi feest. Mensen voelden zich aangesproken o.m. door de voorstelling, terwijl we daar onze eigen artistieke en creatieve lijn doorgetrokken hadden. Het was voor de mensen ongelooflijk, omdat ze het konden plaatsen in een context. We slaagden erin om de nostalgische sfeer van de Koningstraat terug op te roepen, samen met alle betrokken partners. Dat was een fantastische ervaring die ons ertoe aanzet heeft om daar verder op in te zetten.”



Makelaars van Oya

INTERVIEW MET EVELYNE DECEUR, MAARTEN SOETE EN CLAIRE CAUWELS, ROCSA VZW

rocsa vzw is een Gentse sociaal-artistieke organisatie. Samen met deelnemers, kunstenaars, sociale en culturele partners zet rocsa creatieve processen op. In de wijk Rabot in Gent organiseren ze sinds 2009 'Made by Oya', een textielproject waarin ze de textielkennis en -vaardigheden van een diverse groep vrouwen willen consolideren en honoreren. Via naai-, weef-, brei- en haakateliers produceren veertig vrouwen van diverse achtergronden en culturen een al even divers gamma textielcreaties: (interieur)accessoires, juwelen en handtassen. Voor de ontwerpen wordt vertrokken vanuit de aloude textieltradities die de naaisters, breisters, haaksters en weefsters van moeder op dochter overgeërfd hebben. Onder leiding van textielkunstenaars en dankzij het gebruik van moderne media, nieuwe technieken en materialen, geven de creaties een nieuwe kijk op traditioneel handwerk en realiseren ze bovendien ook alternatieve economie in de textielwijk Rabot.

www.rocsa.be

Met boterhammen en koffie rond de lunchtafel spraken we met het team van rocsa vzw over hun visie over en ervaringen met erfgoedmakelaardij als werkvorm.

..... ERFGOED ALS BINDWEEFSEL

Het Rabot is als buurt gekend om zijn verleden van textielnijverheid en -industrie. Op het eerste gezicht lijkt het alsof die textielgeschiedenis afgerond is met het verdwijnen van de industriële bedrijvigheid in de 20^e eeuw. In de jaren 1960-1970 is echter ook de migratiegolf in het Rabot op gang gekomen, die in haar zog veel nieuwe textielvaardigheden en -toepassingen meebracht. Op de Site – een braakliggend industrieel terrein in het Rabot – zag het team van rocsa enkele jaren geleden hoe textiel verhandeld werd door bewoners uit de buurt. Vzw rocsa vond hierin een aanknopingspunt met het verleden van de buurt en is die draad expliciet weer gaan opnemen. In hun project 'Made by Oya' werken ze rond textieltradities vanuit culturele diversiteit en intergenerationaliteit: zowel jonge meisjes als moeders en grootmoeders zijn er met textiel bezig, zij het elk vanuit hun eigen insteek en achtergrond. Er zijn heel veel manieren om die tradities en interesses, mensen en plekken met elkaar te gaan verbinden en al doende nieuwe gedeelde banden en betekenissen te creëren ...”

En de geschiedenis van deze plek wordt zo gelinkt aan de toekomst van de buurt en haar bewoners.

“

Het makelen gebeurt dus eigenlijk niet echt in een gesprek.

Het gebeurt niet rond een tafel alleen.

Het is vooral een doen, praktijk.”

rocsa vindt het als sociaal-artistieke organisatie opportuun om aan de slag te gaan vanuit erfgoed: “Het verleden kleurt op zich al heel veel. Je kan sporen uit het verleden inzetten voor het heden en van daaruit verbindingen leggen. De kracht van erfgoed is dat het gedeelde of samenhangende betekenissen geeft aan dingen in ons leven en zo als verbindend middel kan werken. Erfgoed kan ook helpen om puur persoonlijke of individuele verhalen te filteren, het voyeuristische te overstijgen en op zoek te gaan naar gedeelde, maatschappelijke betekenissen. In onze sociaal-artistieke praktijk voegen we bovendien nog een nieuwe dimensie toe aan dit erfgoed door hedendaags te ageren en te creëren met sporen uit het verleden.”

..... IEDEREEN MAKELAAR

In het project ‘Made by Oya’ werkt rocsa echt als makelaar. Ze koppelen allerlei mensen en dingen aan elkaar, brengen allerlei soorten partners samen, verbinden het project ook aan de samenleving en een breder publiek.

rocsa: “Niet alleen de initiatiefnemer makelt. Iedereen die betrokken is, is eigenlijk met makelen bezig. De deelnemers zijn zelf ambassadeurs van dit traject en makelen spontaan, ze leggen voortdurend verbindingen. Het zit in hun leven verpersoonlijkt en wordt daarin eigenlijk veel duidelijker dan bij ons ‘professionelen’. Maar uiteindelijk is iedereen even betrokken.

“

En de makelaar brengt ‘goesting’, gedrevenheid en bezieling over op anderen.

Je geeft net die non-verbale dynamiek door, informeel en fysiek.”

Makelaardij is niet alleen bemiddelen, in het midden staan; je zit er ook echt middenin! We verkopen geen huizen. We gaan allemaal samen op kamp. De kunstenaar zelf moet ook zijn of haar eigen geschiedenis een beetje achterlaten om

makelaar te kunnen worden. Het blijft een zoeken, energie geven en luisteren, je geeft een draai aan de dingen, probeert eens iets anders ...”

Een voorwaarde voor rocsa is dat iedereen een bereidheid deelt om samen te gaan zoeken, een openheid dat niet alles gegeven is of vastligt. Het gedeelde vertrekpunt is de intentie om consensus te vinden, een gedeelde bekommernis om verbinding zelf als doel te stellen. De vzw heeft de ervaring dat het tijdverlies is om dit soort trajecten met niet-overtuigden te proberen af te leggen. Er moet een minimale wil tot ‘proberen’ aanwezig zijn. Het is dus wel belangrijk om te overwegen met wie je in zee gaat. “De verwachtingen bij deelnemers, organisaties, kunstenaars tellen mee. Je begint samen, je volgt elkaar op en je ziet gaandeweg waar je uitkomen zal. Niet alles is maakbaar ... Maar we kunnen veel met gedeelde bereidheid.

Als makelaar ben je in zo’n traject niet neutraal. Het gaat niet om neutraliteit. Het gaat wel over niet oordelend te zijn. Alles toelaten en geen vooringesteldheid laten wegen. In het makelaarsproces ga je helemaal weg van de anonimiteit, je laat de ander ook toe in je wereld en je werk. Dit is helemaal niet vanzelfsprekend. Het

Makelen met je hoofd én met je handen

Vanuit de cultureel-erfgoedsector zien we samenwerking nogal gauw in termen van overleg aan de vergadertafel. We stellen het ons voor als een gebeuren van woorden: praten, vergaderen, schrijven, afspreken ... De interviews met ‘makelaars’ uit heel diverse werkomgevingen wijzen er nochtans op dat ‘gesprekken’ zeker niet de enige, en misschien ook niet de beste weg zijn om bruggen te slaan met anderen ... Kunstenaars en sociaal-artistische organisaties bijvoorbeeld gaan aan de slag vanuit beeld, beweging, performance als communicatiemiddel, als medium waarin de bruggen tussen vele betrokkenen gaandeweg worden gebouwd. We

moeten als erfgoedwerkers dus misschien ook extraverbaal leren denken over samenwerken en makelaardij: makelen doe je niet enkel met woorden, maar het kan ook aan de bar, aan de naaitafel, al spelend of sportend ...

Dit inzicht spoort overigens nauw samen met de actuele benadering om andere en ‘elders verworven competenties’ beter te leren waarderen in onze samenleving. Het is belangrijk om niet enkel oog te hebben voor kennisgerichte vaardigheden, maar ook ruimte te laten voor doe-gerichte talenten en *skills*.

is heel complex, kwetsbaar en betekenisvol, als je het beleeft. Al zit het vaak ook in kleine dingen en momenten, een geodriehoek helpen hanteren, samen thee drinken ...

“

In haar sociaal-artistieke praktijken focust rocsa dus op wat mensen wél kunnen en dat willen ze tonen. Dit brengt een échte drempelverlaging teweeg in je huis. Of eigenlijk is het nieuwe deuren maken aan je huis ...”

Gezien de heel diverse context is samenwerken de methode, vanuit een soort authenticiteit als mens en als gedeeld draagvlak. Het begin is verbinden. Het resultaat is verbinden. Er is niet iets als een ‘idee op voorhand’. Dat is een wezenlijk verschil met projecten die educatie of bv. gemeenschapsvorming als doel hebben. Ook erfgoed is geen doel op zich voor dit soort trajecten. De sociaal-artistieke praktijk leent zich sterk als medium voor dit makelaarsproces. In het sociaal-artistieke proces verbinden we in Vlaanderen overigens zelf al ‘sociaal’ met ‘artistiek’. Het sociale mag geen excuus zijn voor het artistieke, en omgekeerd. Het gaat om een echt zoeken naar evenwicht tussen deze beide, het gaat over het proces dat je

Maatschappelijke inzet heeft bij heel wat groepen in de samenleving – jongeren, allochtonen, vrouwen ... – vaker een doe-gericht karakter, waardoor deze groepen makkelijker afhaken bij traditionele vormen van verbale representatie en participatie. Terwijl ze wel naar de sportclub gaan, vrijwilligerswerk doen, een straatfeest organiseren ...

Als we dus een al te kennisgerichte en eenzijdige (model ‘blanke mannelijke middenklasse van middelbare leeftijd’) erfgoedwerking willen overstijgen, en reëel andere perspectieven op erfgoed willen toelaten en betrekken, kunnen we beter ook andere vormen, plekken en ritmes van ‘overleg’ en

‘samen-werken’ exploreren vanuit de cultureel-erfgoedsector.

Projecteer dus niet vanzelfsprekend de werkvormen waar jij aan dacht op je partners. Probeer niet van binnen naar buiten te denken, maar laat die buitenwereld op je afkomen. Ga op zoek naar de leefwereld van je partners. Kijk wat er bij hen leeft en beweegt, en probeer je daarop te enten: Wat en hoe doen, bewegen, handelen deze verenigingen en mensen, en hoe kunnen we hierop aansluiten vanuit onze erfgoedwerking? ... Wie weet heb je zo enkele maanden verder zelf ook een heleboel nieuwe inzichten en vaardigheden opgestoken!

tussen deze beide op gang brengt. Dat is ook helemaal anders dan in Nederland in de *Community Arts*, waar een kunstenaar wel meestal met een afgelijnd idee naar een buurt of groep of gemeenschap trekt.”

“

De verwachtingen bij deelnemers, organisaties, kunstenaars tellen mee. Je begint samen, je volgt elkaar op en je ziet gaandeweg waar je uitkomen zal. Niet alles is maakbaar ... Maar we kunnen wel veel en ver met gedeelde bereidheid.”

..... STEM GEVEN BUITEN DE VERGADERZAAL

Een makelaarspraktijk heeft de intentie om mensen echt aan het woord te laten. Maar dat hoeft niet ‘verbaal’ te gebeuren.

rocsa: “In de sociaal-artistieke praktijk vertalen we de essentie op een andere manier dan in vergaderingen, woorden of teksten. We maken of schrijven geen oordeel, maar we verbeelden en we ‘tonen’. Door beeldend te werk te gaan, vertaal je de essentie op een heel andere manier. Het zit veel meer op je vel.

Het makelen gebeurt dus eigenlijk niet echt in een gesprek. Het gebeurt niet rond een tafel alleen. Het is vooral een doen, praktijk. Het makelaarsgesprek zoals het in de tekst vooraan dit boek beschreven is, focust te veel op het verbale, op neutraliteit en het achter de schermen blijven. Nee, de makelaar springt, jumpt, overtuigt, handelt actief en bewust en expliciet. En de makelaar brengt ‘goesting’, gedrevenheid en bezieling over op anderen. Je geeft net die non-verbale dynamiek door, informeel en fysiek. De makelaar hoeft overigens ook niet altijd de dingen zélf te doen en in handen te houden. Je positie als makelaar verandert voortdurend onderweg. Je initieert en geeft door en laat los en gaat verder.”

..... IEDEREEN KAN! EEN BENADERING VANUIT *SKILLS* EN *COMPETENTIES*

Een leerrijke voorbeeldwaarde van de sociaal-artistieke praktijk is dat ze mensen benadert vanuit hun *skills* en competenties, in tegenstelling tot een doelgroep- of probleembenadering. De vzw rocsa wil niet gewoon kwetsbare mensen uitnodigen, maar vooral kijken waar ze goed en sterk in zijn. In haar sociaal-artistieke praktijken focust rocsa dus op wat mensen wél kunnen en dat willen ze tonen: “Dit brengt een échte drempelverlaging teweeg in je huis. Of eigenlijk is het nieuwe deuren maken aan je huis ... We dagen mensen voortdurend uit, maar niet om hun artistieke niveau op te krikken; anderzijds gaan we als organisatie evenmin

het artistieke niveau verlagen omwille van de mensen waarmee we aan de slag zijn. Nee, makelen brengt een ander perspectief op de realiteit: we zoeken een taal die eigen is aan de deelnemers om een kwalitatief artistiek traject af te leggen. Dat is een heel aparte benadering. Dat zie je ook in het project ‘rocsa singers’ bijvoorbeeld hier in Gent, een project vanuit muzikaal erfgoed. Het punt is niet dat ze ‘mogen’ zingen op een podium. Het punt is dat ze *kunnen* zingen op een podium! Al gebeurt dat misschien op een heel ander manier dan we gewoon zijn.

Een belangrijke factor in het makelen is een *gelijkwaardigheid* van alle betrokkenen. Status en verschillen worden gelijkgeschakeld. Alle betrokkenen kunnen van elkaar leren. Zelfs de workshopbegeleiders leren zelf ook weer van de diverse en ‘kansarme’ deelnemers. De praktijk is inclusief én differentiërend.

“*Niet alleen de initiatiefnemer makelt. Iedereen die betrokken is, is eigenlijk met makelen bezig. De deelnemers zijn zelf ambassadeurs van dit traject en makelen spontaan, ze leggen voortdurend verbindingen. Het zit in hun leven verpersoonlijkt en wordt daarin eigenlijk veel duidelijker dan bij ons ‘professionelen’.*”

“This is like Art Class”, zei een vrouw een tijdje geleden. Ze was nog nooit op deze manier benaderd in België. We zijn niet gefocust op haar problemen en noden van overleven en kinderopvang enzovoort, maar we kijken naar haar persoonlijkheid. Dat is bepalend. We werken bij rocsa dan ook niet met een bepaalde doelgroep, of eerder werken we bewust *niét* met een bepaalde doelgroep, we zorgen expliciet voor diversiteit in de groep en bewaken en sturen dit ook, van bovenaf of van middenuit, zo je wil. En vervolgens gaan we *wél* bewust om met aandacht voor ieders context en kwetsbaarheid ... Gemengde groepen zijn interessanter voor alle betrokkenen. Je doet aan cultuuruitwisseling, ervaringsuitwisseling, en elk blijkt eigen sterktes te hebben en te kunnen delen. Zo wordt iemand die eerst een probleem had plots de deskundige in iets helemaal anders waar wij allemaal van kunnen leren ... “

Zo maakt ‘Made by Oya’ bindweefsel tussen mensen. *Connecting people*. En al doende verandert er ook veel in de beeldvorming: “Een gids die ons rondleidde in de tentoonstelling met Vlaamse wandtapijten, was nadien helemaal onder de indruk van de groep en de interesse. Zo kan je clichés onderuithalen en verwachtingspatronen doorbreken. Reacties als: “Amai, ik verschiet wel van het niveau

van die vrouwen”, zijn veelzeggend. Je doorprikt het beeld van kansarme mensen die niets in te brengen hebben. Je maakt onzichtbare *skills* zichtbaar.”

..... **MAKELEN ALS DOORGEDREVEN PUBLIEKSWERKING**

Het lanceren van het begrip ‘makelaar’ kan inspirerend en ondersteunend werken voor die enkeling of pionier die het in de eigen instelling of organisatie wil proberen, maar misschien alleen staat in zijn of haar overtuiging. Maar misschien moeten we het makelaarsconcept nog wel scherper durven stellen, zo vindt rocsa. Het is immers belangrijk om deze praktijk helder te kunnen onderscheiden van andere vormen van publieksbemiddeling. Misschien kan zelfs de hele publiekswerking herdacht worden tot makelaarschap ...

“

Makelaarschap gaat een brug verder.

Het is een doorgedreven visie en praktijk, waarbij alle perspectieven samengebracht worden en toegelaten worden om je werking te beïnvloeden en te bevragen: actieve participatie van anderen in jouw werking.”

rocsa: “Laat ons allemaal makelaar worden. Publiekswerking blijft immers vaak beperkt tot een soort vertaalslag. Het vertrekt van de visie en de waarheid van de autonome kunstenaar of wetenschapper, waarbij dan ‘iets leuks’ of ‘leerrijks’ voor de kinderen en het publiek aangeboden wordt ... Deze vormen van publiekswerk en toeleiding zijn uiteraard een belangrijke opdracht, maar sluiten eigenlijk aan bij functies als communicatie omtrent de culturele werking. Makelaarschap gaat een brug verder. Het is een doorgedreven visie en praktijk, waarbij alle perspectieven samengebracht worden en toegelaten worden om je werking te beïnvloeden en te bevragen: actieve participatie van anderen in jouw werking. Als makelaar moet je daarbij altijd weer je eigen gezichtsveld en evidenties kunnen en willen blijven openbreken. Het vraagt een lerende houding van je. En je kan dit niet geïsoleerd realiseren. Het is noodzakelijk dat er een grote gedragenheid is vanuit het team en je organisatie voor een makelaarsbenadering van je werk, want als het goed is, raakt het tot in het hart en de visie van de hele culturele organisatie.”





Buiten de (eigen) lijntjes kleuren

INTERVIEW MET ANN VAN DE VYVERE, IRMA FIRMA

Ann Van de Vyvere is oprichter van de artistieke eenmansorganisatie Irma Firma. Ze leidde als kunstenaar het project 'Home and Away' (2010-2011) voor Globe Aroma. 'Home and Away' onderzoekt met allerhande thuislozen – hedendaagse nomaden – de relatie tussen object en mens en het wonen in de openbare ruimte. Het project resulteerde in een objectententoonstelling met gidsbeurten in het Jubelparkmuseum, een installatie in de publieke ruimte en een documentaire film.

www.irmafirma.be | www.globearoma.be

..... MAKELEN ALS METHODE

“Mijn specifieke werkmethode als kunstenaar en coördinator van Irma Firma sluit heel sterk aan bij wat ik las in de tekst over makelaardij. Voor elk project vertrek ik vanuit een vraag die me heel erg intrigeert. Bij 'Home and Away' was dat: *“Hoe zit dat met mensen die constant onderweg zijn? Wat neem je mee? Wat is belangrijk en welk bezit identificeert je? Welke objecten heb je nodig om je thuis te voelen?”* Voor elk thema of idee ga ik op zoek naar de manier waarop ik mensen best kan raken, de vorm waarin dit verhaal best wordt verteld. Ik probeer bij mensen een mentaliteitsverandering teweeg te brengen, door ze actief te laten deelnemen. Voor 'Home and Away' heb ik samengewerkt met een twintigtal deelnemers die iets gemeen hebben, iets wat hen bindt: het zijn allemaal mensen zonder thuis, zonder vaste verblijfplaats. Natuurlijk heb ik ze ook bijeengezocht omdat ze zoveel verschillen hebben. Om met heel verschillende mensen samen te werken, moet je op zoek gaan naar een gemeenschappelijke deler en die is er altijd.

“

Je moet zelf soms weer een stap achteruit kunnen zetten, om de anderen nadien weer mee te sleuren. Dat lukt niet altijd, maar als er iets misloopt, zie ik dat niet als een mislukking. Bij mislopen krijg je net de kans om iets bij te leren.”

Samen met zo'n groep deelnemers start ik een onderzoek. Maar wel een onderzoek waarvoor ik het kader creëer. Iemand moet de baas zijn, je moet weten waarvoor je werkt en waar je naartoe wil. Ik heb een specifiek eindresultaat voor ogen,

voor 'Home and Away' was dat een objecttentoonstelling waarin we kunnen nadenken over de betekenis van het object. Welke en hoe we objecten tentoonstellen, is iets waar we samen toe komen. Ik ben de regisseur, ik stel de vraag en ik leid het onderzoek. Het is een soort faciliteren, de vraag in het midden gooien en kijken wat er gebeurt.

Concreet betekent dat een jaar lang workshops organiseren. Ik vind dat je dingen moet doen om echt iets te begrijpen, je moet er met je voeten middenin staan. Ik denk dat veel mensen weten wat golf is, maar dat nog maar heel weinig mensen het ooit al hebben gedaan. Zolang je nog niet zelf op het golfterrein hebt gestaan en dat gras hebt geroken, weet je niet wat het is. Je kan er theoretisch wel iets over schrijven of zeggen, maar je moet er met je twee voeten in staan, dat is belangrijk. Pas wanneer je actief doet, kom je tot inzichten en artistieke resultaten. Ik werk met deelnemers en ervaringsdeskundigen (een psycholoog, een filosoof, een jurist ...) en samen onderzoeken we het thema, tot we een eindresultaat bekomen waarin de verhalen van deze mensen verweven zijn en ieders discipline of *skill* aan bod komt. Dit proces levert mij nieuwe inzichten op en is tegelijk waardevol voor de deelnemers omdat zij samen iets meemaken en daar iets uithalen voor zichzelf.

Ik pik er dingen uit en ga op basis daarvan ook individueel met mensen aan het werk. Onderweg ontstaan nieuwe doelen en bijkomende effecten, ook op sociaal vlak. Een van de deelnemers bijvoorbeeld die artistiek leert communiceren en een aanbod krijgt om te exposeren, iemand die zijn papieren krijgt omdat hij heeft meegewerkt aan een artistiek project ... Ik ben en blijf echter in de eerste plaats een kunstenaar. Mijn werk is niet sociaal-artistiek, het is artistiek met sociale relevantie. Het uiteindelijke doel is het artistieke resultaat, de tentoonstelling bijvoorbeeld, met objecten en kunstenaars.

..... DEELNEMERS EN PARTNERS

In elk project ga ik stevast op zoek naar organisaties uit diverse sectoren die met hun eigen knowhow het project fundamenteel kunnen verstevigen en een divers publiek kunnen aantrekken. Dat kan alleen maar verrijken. Bijvoorbeeld voor 'Home and Away', dat verschillende *outputs* had, werkte ik samen met Globe Aroma, met het Jubelparkmuseum voor de expo en met het Kaaitheater en Off World voor de documentairefilm. Het fijne is dat de partners ook iets aan zo'n verhaal hebben. Anna Van Waeg van het Jubelparkmuseum was om te beginnen al heel en-

thousiast om mee de schouders onder het project te zetten, wanneer ik met mijn vraag op hen ben afgestapt. Nadien liet ze weten nooit eerder op zo'n gelijkwaardige manier met partners te hebben samengewerkt en zeker blijvende contacten te hebben opgebouwd met Globe Aroma en met Irma Firma. Ook de goodwill die ze ervoer bij de suppoosten die betrokken waren bij het project is haar bijgebleven en sterkte de overtuiging dat ze dit meer zouden moeten doen. Dat is het blijvende effect van een project, de duurzaamheid die voor mij heel belangrijk is. Het feit dat je niet enkel de mensen voor dit ene artistieke doel bijeenbrengt, maar dat ze nadien ook nog ergens terecht kunnen, bijvoorbeeld zoals hier bij Globe Aroma. Of zoals met Anna die nog steeds onze projecten nauw opvolgt.

“ *Makelaars moeten anders kunnen denken.*”

Uit de verschillende projecten die ik met Irma Firma reeds opzette en uitvoerde, leerde ik dat samenwerken met projectpartners niet altijd zo eenvoudig is. Ik vind het soms moeilijker om met partners samen te werken, dan met deelnemers. Als het over budgetten en prioriteiten gaat, over keuzes maken, wordt er vaak teruggekeerd op beloftes en enthousiasme. Bovendien vinden partners sommige dingen niet belangrijk, die ik wel heel belangrijk vind. Ik wil niet alleen een fijn proces hebben gehad, als je er een partner bijhaalt die het eindresultaat toont op een professionele manier, dan moet je ook een professioneel eindresultaat hebben. Afspraken maken en houden is heel belangrijk. Je moet op voorhand weten waar je aan begint. In samenwerking met organisaties blijft het soms ook te veel bij het zakelijke. Sommige medewerkers hebben het heel moeilijk om over grenzen te kijken en een open blik na te streven. Dat is spijtig. Maar dat is tegelijk ook een van de *skills* van een goede makelaar: je moet zelf soms weer een stap achteruit kunnen zetten, om de anderen nadien weer mee te sleuren. Dat lukt niet altijd, maar als er iets misloopt, zie ik dat niet als een mislukking. Bij mislopen krijg je net de kans om iets bij te leren.

Ook in samenwerken met deelnemers zijn afspraken essentieel. Als initiatiefnemer, die mensen uitnodigt om mee te werken, heb je verantwoordelijkheid en moet je soms ook tussenkomen. Als kunstenaar heb ik op een bepaald moment grenzen moeten stellen. Het engagement moet van twee kanten komen en je moet op mensen kunnen rekenen. Respect is voor iedereen belangrijk, dus het is normaal dat je even laat weten als je niet kan komen. En als je een aantal keer niet

Makelaardij: doel op zich of middel tot?

Makelen zonder doel of zicht op eindresultaat lijkt in de dagelijkse (erfgoed)praktijk een illusie. Mensen maken niet zomaar de tijd vrij om met z'n allen rond te tafel te zitten en te zien of er iets uitkomt. Niemand stapt halsoverkop in een traject zonder er mogelijks iets voor zichzelf in te zien. Bovendien is de huidige bedrijfs- en organisatiecultuur nog steeds zo op efficiëntie gericht dat de vrijheid om te experimenteren en de tijd te nemen om nieuwe kansen te exploreren, beperkt is.

Maar waarom doen we het dan wel? Sommigen doen het om kennis en expertise samen te brengen en te vermenigvuldigen, om zo een eigen project rijker te maken. Anderen willen een netwerk of gemeenschap creëren en een gezamenlijk draagvlak bouwen in het kader van het registreren van een collectie, het bewaren van een traditie, het ontsluiten van een thema of het scheppen van meer samenhangsgevoel in een buurt. Nog anderen verzamelen uiteenlopende bronnen en materiaal om een veelzijdig onderzoek te kunnen voeren. Velen zijn op zoek naar originaliteit en creativiteit en zoeken daarvoor graag buiten hun eigen grenzen en samen met anderen. Makelaardij is in die zin een manier van werken, waarbij het proces vooropstaat en het eventuele resultaat daaruit volgt. Dat resultaat is soms nog vaag of soms ook heel concreet. Een kunstenaar bijvoorbeeld, kan het artistieke product als

een duidelijk eindpunt voor ogen hebben bij een traject. De tentoonstelling, het kunstwerk of de theatervoorstelling is het doel, makelaardij is het middel om daartoe te komen. De kunstenaar houdt in dit traject zijn eigen doel voor ogen en de touwtjes in handen. Het artistieke product kan weliswaar nog ruim worden ingevuld en krijgt zijn vorm met en door de mensen met wie de kunstenaar het traject opzet, maar de eindverantwoordelijkheid draagt hij/zij zelf. Anders dan in de sociaal-artistieke praktijk, waar niet de artistieke kwaliteit van het product het doel is, maar wel het proces ernaartoe en het 'samen creëren'.

Het inzetten van makelaardij als doel op zich lijkt echter vaak pas te groeien na een eerste samenwerking in het kader van een bepaalde activiteit of project. Zo'n eerste concrete makelaarsoefening zaait de kiem van een makelaarsattitude die er vanaf dat moment voor zorgt dat je je eigen dagelijkse praktijk anders bekijkt en invult. Doordat je nieuwe mensen en organisaties hebt leren kennen, die je later weer ontmoet, waar soms onvoorziene ideeën en plannen uit groeien. Doordat je vooropgezette plannen kan laten evolueren tot iets helemaal anders en onverwachts. Misschien is het 'pure' makelen, namelijk zonder vooropgezet doel, of beter, als doel op zich, wel iets waar je pas het nut van inziet, eens je het als middel en werkwijze hebt ervaren?

komt opdagen op afspraken zonder iets te laten weten, kan je nadien ook niet kwaad zijn dat je niet in de film zit. Niemand verdient een voorkeursbehandeling, iedereen is gelijk voor de wet.

..... KUNSTENAAR – MAKELAAR?

Ik vraag me wel af: kan ik ook makelaar zijn zonder kunstenaar te zijn? Ook als kunstenaar werk ik vanuit de maatschappij. Het prikkelen en stimuleren van organisaties om te gaan samenwerken lijkt me wel iets voor mij. Ik denk dat een makelaar van veel markten thuis moet zijn, zich bijvoorbeeld bewust moet zijn van wat budgetten zijn. Je moet weten hoe je een project opstart, je moet mensen kunnen motiveren. Je moet een soort passie hebben waarmee je mensen al warm maakt, doordat je zelf overtuigd bent. Makelaars moeten anders kunnen denken. Zoals bijvoorbeeld een professor dat kan: je moet verbanden kunnen zien tussen dingen, onverwachte dingen durven samenbrengen, dingen in vraag durven stellen en taboes durven doorbreken. Ik denk dat je lef moet hebben, dat je het gevoel moet hebben dat je niks te verliezen hebt, dat je aan het onderzoeken bent. Maar de manier waarop je dat doet, is heel belangrijk.

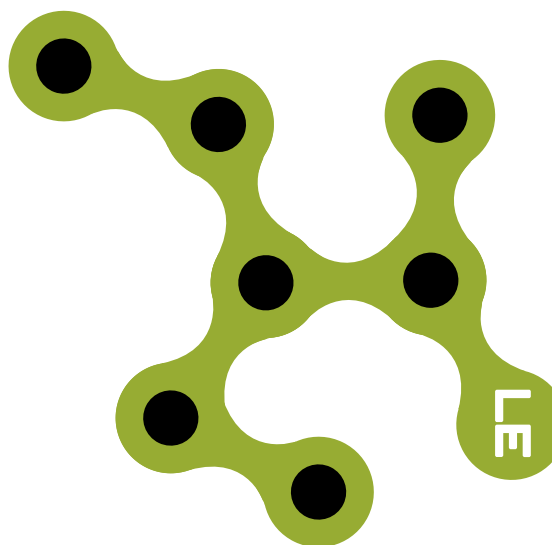
“

*Ik ben de regisseur, ik stel de vraag en ik leid het onderzoek.
Het is een soort faciliteren, de vraag in het midden gooien
en kijken wat er gebeurt.”*

Ook als kunstenaar met een eigen doel voor ogen moet je ervoor waken dat je niemand negeert. Je moet heel veel receptoren hebben voor alles wat er gaande is, voor ieders persoonlijk verhaal, en ieders verhaal moet een plaats krijgen. Je moet in iedereen op zoek gaan naar het beste en hoe dat in het project tot uiting kan komen. Je mag ook niet vergeten dat dingen misschien geen instantresultaten hebben maar soms wel op lange termijn, dat dingen moeten nazinderen en later misschien door andere gebeurtenissen betekenis krijgen. Je zorgt voor een situatie waarin deelnemers zich comfortabel voelen. Het is ook steeds geven en nemen: het mag niet enkel het eindresultaat zijn dat je teruggeeft, je moet ook tijdens het proces iets kunnen geven waar mensen iets aan hebben.”







LOKAAL ERFGOED

Makelen: een polyfonisch koor

INTERVIEW MET RUBEN MAYEUR EN BERNARD PAUWELS, ERFGOEDCEL KORTRIJK

De Kortrijkse erfgoedcel is 'OnGELOOFlijk'. Met Ruben Mayeur en Bernard Pauwels aan het woord loopt het dictafoontje zo vol.

Beiden, in koor: 'Het idee van netwerken zit ingebakken in de filosofie van een erfgoedcel. Met de term makelaardij wordt dat nog explicieter benoemd. Het gaat daarbij niet alleen om samenwerking en dialoog onder professionelen maar in het bijzonder ook over samenwerking met vrijwilligers uit diverse verenigingen, historische heemkringen e.d. Bij veel van onze projecten is dat het streefdoel. Ook bij het tot stand komen van de recente tentoonstelling en het totaalprogramma rond 'onGELOOFlijk. Van hemel, hel en halleluja' hebben we daar werk van gemaakt. 'OnGELOOFlijk' was vooral een erfgoedtentoonstelling over het volksgeloof in de laatste anderhalve eeuw. Een totaalprogramma speelde in op deze tentoonstelling en bracht een fascinerende mix van publieksactiviteiten in de sfeer van erfgoed, kunst en levensbeschouwing. Het project liep van 9 juni 2010 tot 9 januari 2011.'

www.erfgoedcelkortrijk.be

..... ZOEKEN NAAR EEN INVULLING VAN GELIJKWAARDIGHEID

Ruben: "Ik vind het hele idee om niet te vertrekken vanuit de mening van een of meerdere experts, om ook aandacht te hebben voor wat het publiek belangrijk vindt, zeer verrijkend. Het vermijdt de 'ivoren torenmentaliteit' die altijd om de hoek komt kijken. Anderzijds, een project heeft ook professionele sturing nodig. Afhankelijk van de finaliteit van een project heb je een sturend kader nodig. Als een makelaar bijvoorbeeld in contact komt met een vereniging die rond muzikaal erfgoed actief is, dan is het m.i. aan de makelaar om de betreffende vereniging te bewegen ook eens met een erfgoedcel of met Resonant, expertisecentrum muzikaal erfgoed, contact te zoeken. Met de bedoeling om samen tot een kwalitatief product te komen. Je mag dat nooit volledig loslaten, vind ik. Het is m.a.w. vooral een kwestie van zichzelf openstellen maar niet in de hoedanigheid van 'anything goes'. Hier speelt natuurlijk ook het spanningsveld of de discussie tussen enerzijds de zgn. 'objectieve' geschiedenis en anderzijds die brede definitie van erfgoed die allesomvattend is. Maar een professionele, wetenschappelijke en een veelzijdige, participatieve benadering sluiten elkaar niet uit, vind ik."

..... DE MAKELAARSATTITUDE

Ruben: “De makelaarshouding is zeker aanwezig bij de erfgoedcellen. Het zit ook in de filosofie ingebakken. Vanuit ons perspectief merken we dat het bij andere erfgoedprofessionelen verschillend ligt. Sommigen nemen snel het initiatief om een erfgoedgebeuren op te luisteren met een fanfare of nog, durven contact te leggen met het bedrijfsleven. Anderen zijn meer terughoudend en wat wars van samenwerkingen waarvan de inhoudelijke meerwaarde niet onmiddellijk duidelijk is. Dit geldt echter zeker niet alleen voor professionals. Ook bij vrijwilligers tref je dit aan. Een erfgoedvereniging kan nogal aan gewoontes en tradities en aan het eigen gelijk vasthouden, ondanks het gegeven dat het ledenbestand nauwelijks nog vernieuwt. Vanzelfsprekend is deze opmerking niet te veralgemenen.”

..... EEN WERVENDE ROADSHOW: DE MEERWAARDE VAN MAKELLEN

Bernard: “Ik zie projecten vaak als een aanleiding, een opstap voor gesprek en dialoog. Voor ‘onGELOOFlijk’ spraken we over onze ‘roadshow’: naar adviesraden of deelgemeenten stappen met een PowerPoint onder de arm. Tezelfdertijd introduceer je de erfgoedcel en maak je ook duidelijk dat mensen welkom zijn indien er andere vragen of bedenkingen leven over erfgoed. ’t Is het moment, je weet ons te vinden! En dat heeft gevolgen. Kort daarna krijg je dan een telefoontje of springt iemand binnen met een heel andere of nieuwe vraag.

“

Je moet je wel kunnen openstellen voor verschillende invalshoeken door het op een andere manier te bekijken of op een andere manier aan te pakken. Dat is per definitie vernieuwend en verrijkend.”

Ik merk ook wel dat het project ‘onGELOOFlijk’ veel dingen heeft losgemaakt. We kregen onlangs de vraag of we rond muzikaal erfgoed verdere stappen zouden kunnen zetten. Het nadeel is dan wel dat je soms verwachtingen schept die je onmogelijk allemaal kan opvolgen. Daartegenover staat dat het wel heel positief is dat er vragen komen. Het werkt bijzonder motiverend. Dat mensen beseffen dat ze bijvoorbeeld een interessante fotocollectie in hun bezit hebben of kennen en dat ze daar iets mee zouden kunnen doen.”

Ruben: “Het publiek dat we bereiken, wordt steeds breder en we leren zelf op een andere manier naar erfgoed kijken. Je moet je wel kunnen openstellen voor ver-

schillende invalshoeken door het op een andere manier te bekijken of op een andere manier aan te pakken. Dat is per definitie vernieuwend en verrijkend.

Het risico is dat je veel tijd en energie in samenwerking steekt en achteraf de bedenking maakt of het wel de moeite waard was. Maar je moet soms experimenteren om te zien waar je uitkomt. Ik vind het vooral belangrijk dat het erfgoedgehalte van de projecten voldoende hoog blijft en dat het niet zomaar netwerking is, maar intrinsiek werken rond erfgoed. Komt daarbij dat je als erfgoedcel wel de mogelijkheden hebt, wat minder het geval is voor een archief of museum, om de link te leggen met erfgoed buiten het museum, met onroerend erfgoed, met verhalen en getuigenissen, deelgemeenten enz.”

Ruben: “Wat ik zeker mooi en geslaagd vond, is een project over muzikaal erfgoed. Bij de uitwerking van het thema van een voorbije Erfgoeddag (2010), ‘Uit vriendschap’, vonden we het tof dat erfgoedinstellingen met amateurkunsten zouden samenwerken. We contacteerden toneelverenigingen, muziekkoren om iets te doen en daar is dan een project rond muzikaal erfgoed uit gegroeid. Het muzikaal ensemble Respiro Dell’Arte verrichte studiewerk in het archief van de Onze-Lieve-Vrouwekerk, bewaard in het Rijksarchief, en ontdekte er verborgen pareltjes. Respiro heeft in diezelfde kerk twee optredens gegeven met het koor Ars Vocalis. Tijdens ‘OnGELOOFlijk’ was dat een van de grote hits uit het totaalprogramma. De concerten in de kerk zaten bomvol. En zelf hebben we daar in wezen niet veel moeten voor doen. Het Rijksarchief heeft zich echt wel opengesteld voor die ma-

Makelen op basis van gelijkwaardigheid

Elke opvatting die of elk standpunt dat exclusie impliceert, heeft het moeilijk met makelen. Makelen veronderstelt immers dat je het eigen standpunt kan bevragen door het te verbinden met andere. In die optiek creëer je al makelend een context die geen afbreuk doet aan het oorspronkelijke standpunt maar die (nieuwe) betekenissen ontleent aan de ontmoeting met anderen. Dit soort verbindingen opzoeken en realiseren, is een belangrijke professionele agogische kwaliteit. Dat dit geen gemakkelijke opdracht is, is een open deur intrappen.

Soms is de professionele kijk in de erfgoedsector vooral gekluisterd aan de eigen invalshoek: de eigen historische expertise én wat verondersteld wordt professionele standaarden te zijn. Er is een duidelijk idee over wat kwalitatief erfgoed is en wat niet of minder. En gesprekken of samenwerkingen verlopen best volgens het handboek der professionaliteit: met meetbare productresultaten, indicatoren enz. De eigen opleiding, de opgebouwde ervaring of de buitenwacht vormen legitieme motieven. Dat projecten waarbij erfgoed het doel op zich is, prevale-

nier van werken. Voor hen is het ook zeer motiverend dat dit archief zo ontsloten wordt. De Rijksarchivaris was aandachtig luisteraar en kijker bij twee concerten en stond nadien stevast te glunderen.”

Bernard: “Je kan steeds proberen een wervende invalshoek te zoeken. Neem nu een project van een collega over de 17^e eeuw. Op een bepaald moment vinden we iets over Kortrijkse wafeltjes die toen gebakken werden. Wel, neem dan contact op met een school die de wafeltjes kan bakken of zoek een link met het bakkerij-museum. En dan zit je onmiddellijk met iets anders dan het zoveelste droog verhaal.”

..... KLEIN BEGINNEN IS (KLEIN) OVERWINNEN

Bernard: “Wat je niet mag doen, is stellen dat dit het project is en vastleggen wat en hoe je alles denkt te zullen doen en uitvoeren. En dan maar verwachten dat de rest volgt. Het is vooral ook een kwestie van te blijven aanhouden en regelmatig eens samen te organiseren. Bijvoorbeeld lezingen waar verenigingen aan meewerken. Of we organiseerden al twee keer samen een nieuwjaarsreceptie. Iedereen is daar dan wel positief over, natuurlijk.”

Ruben: “Je moet kunnen vertrekken van kleine, concrete dingen. Kleine triggers zoals een receptie bijvoorbeeld. Ik ben nogal verbaasd hoeveel reacties daaruit voortkomen, van zowel professionelen als vrijwilligers. Gewoon het simpele feit

ren op projecten waarbij erfgoed meer trigger is voor andere doeleinden (participatie, gemeenschapsvorming, politiek-economische doelen ...).

Makelen stelt daartegenover het principe voor om als gelijkwaardigen rond de tafel te zitten. Zie dit niet als onoverkomelijk of een dictaat tegen de expert. Zie dit niet als het te grabbel gooien van professionaliteit. Dit is vooral een oproep om niet meteen tegenstellingen op te roepen en het gesprek te polariseren. Veel meer is een goede makelaar iemand die significante verschillen als

constructief weet te waarderen en als méér-waarden weet te hanteren in het gesprek en werkproces. Makelen betekent dan allereerst aandacht schenken aan en verbinding maken met de context van diegene waarmee de confrontatie plaatsvindt.

dat je eens al die verenigingen samenbrengt, dat ze allemaal feitelijk samenkomen in plaats van na elkaar in het erfgoedhuis. Hetzelfde geldt voor de lezingenreeks. Daarom loopt het niet altijd van een leien dakje. Immers de een wil die lezing, de andere iets anders. Of iemand vindt dat hij te weinig betrokken is bij de keuze van de spreker, enz.

Opnieuw kom je dan als erfgoedcel in een positie waar je zelf knopen moet doorhakken, wat je soms liever niet doet. Beter samen beslissen, maar er wordt dan wel naar jou gekeken om definitief te beslissen.”

“

*Het is m.a.w. vooral een kwestie van zichzelf openstellen
maar niet in de hoedanigheid van ‘anything goes’.”*

Bernard: “Hier en daar boeken we ‘kleine overwinningen’. Een oudheidkundige kring organiseert normaliter lezingen om 17.00 uur. Dan weet je onmiddellijk voor wat voor publiek deze lezing bestemd is. Die kring hebben we nu wel kunnen bewegen om de lezingen pas om 19.00 uur te starten.”

Ruben: “In dit geval gaat het over samenwerking binnen de erfgoedsector zelf, waar nog veel werk aan is. We proberen ook de stap te zetten buiten de sector, maar dat is nog minder evident. De brug leggen naar andere sectoren voor o.a. Erfgoeddag is voor verenigingen, musea, archieven ... nog niet vanzelfsprekend.”

..... VERTROUWEN OPBOUWEN

Bernard: “Luisterbereid zijn en veel geduld hebben, is broodnodig. Vaak willen heemkundigen of mensen die collecties aanbieden toch graag eerst wat aandacht. Mensen willen erkend worden in wat ze hebben. En vaak is er ook achterdocht. Je moet tijd nemen om dat vertrouwen op te bouwen. En dat gaat niet vanzelf. Het is vaak belangrijk om eerst een koffie te drinken en te luisteren naar zaken die niets te maken hebben met hetgeen waarvoor je komt. Maar soms blijkt dit dan achteraf het meest interessante. Doe je die moeite, dan worden mensen zeer toeschietelijk. Het maakt een wereld van verschil als je die barrière kan doorbreken. De mooiste momenten zijn ook nog altijd ‘ten huize van’. Wanneer iemand plots de lade opentrekt en zeer blij is eindelijk eens iemand, die hij (nog) niet kent, iets te kunnen tonen. Soms gaat dit om historisch waardevol materiaal. Dat zijn onvergetelijke momenten.

Of je daar voldoende tijd in kan stoppen, zal vooral afhankelijk zijn van de bereid-

heid om daar meer tijd voor te maken én de aanvaarding door collegae of een chef. Als de perceptie van hen is of blijft dat het gewoon gaat om ergens een koffie te nippen of een bezoekje af te leggen op een plek waar je niets verloren hebt. Tja, dan ... Indien je met vrijwilligers werkt, neem je best ook de vrijwilligersmentaliteit over. Een vrijwilliger is ook na 17.00 uur en in het weekend actief. Wie dan zegt dat hij op zaterdag niet werkt ...”

Ruben: “Je had ook bij ‘onGELOOFlijk’ mensen die supertrots waren dat hun stuk een plaatsje kreeg in de tentoonstelling en die dan de hele familie, soms vanuit Limburg, meebrachten. Dat is fantastisch als je die waardering terugkrijgt zonder te moeten toegeven op de kwaliteit van je product. Die waardering groeit naarmate je je openstelt voor hun inbreng en je niet zomaar een academisch verhaal vertelt.”

..... EEN COMPETENTE MAKELAAR

Bernard: “Je hebt verschillende profielen nodig in een team. Ik merk bijvoorbeeld dat historici of experts elkaar opzoeken en zich niet of minder tot mij wenden. Omdat ze uiteraard meer respect voor de historische kenner opbrengen. Ik ben geen historicus, wel romanist.

Aan de basis zijn er de erfgoedverenigingen, die niet meteen specialisten zijn. Zij komen dan sneller bij mij, vanuit ontzag voor de historicus.”

“

Je moet tijd nemen om dat vertrouwen op te bouwen. En dat gaat niet vanzelf.”

Ruben: “De reflex is er bij ons nog niet om, als we iemand aanwerven, iemand aan te nemen die meer uit een ‘makelaars-’ of agogische richting (bijvoorbeeld sociaal-cultureel werk) komt. We zouden *tout court* in onze opleiding geschiedenis iets meer moeten meekrijgen van dat brede erfgoedverhaal, maar los daarvan is er wel iets voor te zeggen om een project- of structureel medewerker aan te werven die specifiek werkt rond dat thema, het makelen. Het hangt er vanzelfsprekend vanaf waar je de accenten legt in de werking. Maar je zal altijd iemand nodig hebben met een zekere historische achtergrond of gevoeligheid. Dit wordt momenteel nog als te vanzelfsprekend beschouwd. Coördinatoren zullen zich daar wel in bekwamen, zo oordeelt men.”





Makelaar in organisaties? Intersectoraal samenwerken in het cultureel-erfgoedforum Brussel

INTERVIEW MET SANDRO CLAES, COÖRDINATOR CULTUREEL-ERFGOEDFORUM ERFGOEDCEL BRUSSEL

Het cultureel-erfgoedforum Brussel is een opdracht die het nieuwe Cultureel-erfgoeddecreet gaf aan de erfgoedcel van de Vlaamse Gemeenschapscommissie. Sinds het einde van 2009 wil het forum een breed spectrum aan organisaties en individuen uit verschillende sectoren samenbrengen rond erfgoed. Doel is een stevig netwerk uit te bouwen waarin nieuwe perspectieven op omgaan met erfgoed vorm kunnen krijgen. Die kruisbestuiving moet uiteindelijk leiden tot een innoverende en beleidsoverschrijdende werking rond erfgoed voor de Brusselse regio. Naast partners uit de cultureel-erfgoedwereld nemen heel wat academici, jeugd- en onderwijsorganisaties, sociaal-culturele organisaties en kunstorganisaties deel aan dit overleg. Ook zelfstandige kunstenaars en regisseurs hebben zich al aangesloten. Wij spraken met Sandro Claes die sinds februari 2010 als makelaar dit netwerk aan elkaar smeedt.

www.erfgoedcelbrussel.be

Sandro: “Onze filosofie bij de opstart van het netwerk was om zeer informeel te werken en heel veel verschillende perspectieven samen te brengen. Door organisaties samen te laten brainstormen, wilden we geleidelijk aan groeien naar een meer formele samenwerking in concrete projecten. We vertrokken dus van een blanco blad en hebben bottum-up raakpunten in kaart gebracht en doelstellingen geformuleerd. We hopen, door zo geleidelijk te werk te gaan, mensen te inspireren en blijvende professionele gemeenschappen rond erfgoed te creëren. Idealiter maak ik mezelf op termijn overbodig, omdat de banden zo sterk zijn dat er geen tussenpersoon meer nodig is. Maar zover zijn we nog niet!”

ERFGOED, WAT ZEGT U?

Sandro: “De erfgoedinstek vonden de andere sectoren in het begin wel moeilijk, want ze hadden er niet direct een concreet beeld van. Ik merkte dat men erfgoed vaak alleen met het verleden verbindt en weinig oog heeft voor de actuele rol die erfgoed kan spelen. Ik zeg dan ook altijd dat we zowel een historisch als een actueel verhaal willen vertellen met erfgoed en dat we nieuwe betekenislagen zeker willen aanmoedigen. Uiteindelijk blijkt dan vaak dat andere sectoren toch al

met erfgoed bezig zijn, maar het gewoon niet zo benoemen. Ik toon hen dan ook dat er meer erfgoed is dan ze op het eerste gezicht denken en dat het niet alleen maar draait om monumenten of musea. Vooral het immaterieel cultureel erfgoed wordt vaak al gebruikt om mensen samen te brengen, bijvoorbeeld in de context van maatschappelijke integratie en buurtwerking. Ook volkscultuur komt daarbij vaak aan bod. Het is dan aan mij om aan te tonen dat erfgoed inderdaad een goed bindmiddel is om gemeenschapswerking op te zetten omdat mensen er vaak een natuurlijke band mee hebben. Ik pleit dus vaak voor het inzetten van erfgoed als middel om doelen van andere sectoren te realiseren.”

“*Ik vond het heel belangrijk om binnen mijn eigen organisatie een duidelijk mandaat te hebben: tot waar gaat mijn bevoegdheid?”*

..... ORGANISATIES ROND DE TAFEL

Het Brusselse cultureel-erfgoedforum brengt organisaties uit verschillende sectoren samen rond erfgoed. Dit kleurt duidelijk de wijze waarop de makelaarsrol gestalte krijgt. Organisaties matchen werkt nu eenmaal anders dan vrijwilligers met een gezamenlijke passie samenbrengen. Zo moet je bijvoorbeeld rekening houden met mandaten en beslissingsbevoegdheid en met de eigen interne logica van de organisaties. Dat een andere aanpak nodig is, lijkt duidelijk, maar waar moet je als makelaar op letten als je organisaties goed wil laten samenwerken?

Sandro: “Zoals ik al vertelde, was het ons uitgangspunt om intersectorale contacten te leggen via een informele aanpak. Geen concrete doelstellingen en acties als uitgangspunt dus, maar een open uitnodiging om samen met ons na te denken wat de raakvlakken met erfgoed zouden kunnen zijn. In de praktijk heb ik wel gemerkt dat deze aanpak niet voor alle organisaties evident is. Een aantal wilde bijvoorbeeld pas een gesprek aangaan op basis van een duidelijk kader. Ook was het moeilijk om meteen expertise met anderen te delen, zonder dat duidelijk was wat de meerwaarde zou zijn. De organisaties waren vooral op zoek naar een afgebakend thema of einddoel dat ze konden koppelen aan hun eigen doelstellingen. Zomaar brainstormen zagen ze niet zitten en ik heb daar ook begrip voor getoond. We spraken af dat zij later nog de kans kregen om eventueel aan te sluiten eens de contouren duidelijker waren.

Maar ook bij de organisaties die wel van nul wilden beginnen, heb ik heel duidelijk gemerkt dat ze een eindproduct nodig hebben: een tastbaar en zichtbaar doel om naartoe te werken en dat toch minstens in het verlengde lag van hun eigen doelstellingen. Binnen de filosofie van het erfgoedforum kunnen ze dat eindresultaat zelf bepalen en leggen we het niet van bovenaf op. Zoveel mogelijk perspectieven en ideeën bundelen, was het idee, en uiteraard moet iedereen daarvoor water bij de wijn durven doen. Alle organisaties op één lijn krijgen vergt heel wat inspanningen van de makelaar, maar als het lukt om één gemeenschappelijk kader te krijgen waar iedereen achter staat, dan is dat fantastisch. Mijn mooiste moment als makelaar tot nu toe was toen we twee groepen, die gescheiden werkten aan doelstellingen, uiteindelijk samen hebben kunnen brengen in één groot inhoudelijk kader. Het enthousiasme voor dit resultaat was zeer groot! We hebben dit resultaat vervolgens gecommuniceerd aan andere organisaties die nog niet betrokken waren en daar een grote respons op gekregen. Zij die in het begin niet vanuit een leeg blad wilden vertrekken, sloten dus achteraf toch nog aan. Dan ervaar je ten volle als makelaar waarvoor je het doet!”

..... HET MANDAAT VAN DE MAKELAAR

Sandro is tewerkgesteld bij de Vlaamse Gemeenschapscommissie en is een lid van de erfgoedcel Brussel. Hoe beïnvloedt die context zijn taak als makelaar?

“

In een ideale wereld is de makelaar alleen een facilitator die aan de zijlijn staat, ondersteunt en coacht.”

Sandro: “Het is moeilijk om helemaal neutraal en informeel te zijn. De makelaar wordt immers steeds gezien als een vertegenwoordiger van de organisatie waar hij of zij voor werkt, in mijn geval uiteindelijk een overheid. Dat moet ik telkens opnieuw duiden en relativeren. Bovendien moet ik mijn taak als makelaar ook intern verkopen en de meerwaarde ervan voor de eigen organisatie zichtbaar kunnen maken. In de praktijk is het namelijk niet zo dat een makelaar alleen instaat voor contacten en dat het niet uitmaakt of er resultaat is. Er moet wel degelijk een eindproduct zijn en er wordt verwacht dat ik zoiets ook kan aantonen. Hoe informeel we ook werken, het resultaat moet er zijn. Ik vond het daarom heel belangrijk om binnen mijn eigen organisatie een duidelijk mandaat te hebben: tot

Hoe neutraal is de makelaar?

Makelaars brengen verschillende partijen samen in een constructieve dialoog. Hierbij hebben ze oog en oor voor alle deelnemers en proberen ze hen verder te laten kijken dan ze spontaan zouden doen. De makelaar stimuleert de deelnemers om nieuwe horizonten te exploreren; hij of zij denkt niet in de plaats van de deelnemers, maar begeleidt hun verkenningstocht. Het woord 'neutraal' valt in die context nogal gemakkelijk. Maar is het wel mogelijk om in dat makelaarsproces een neutrale derde te zijn? En als dat mogelijk zou zijn, is het dan wenselijk?

Makelaars kunnen hun eigen achtergrond niet uitsluiten, hoe graag ze dat ook zouden willen. De makelaar gaat immers altijd, bewust of onbewust, uit van een bepaalde ideologie (bijvoorbeeld over het vormen van sociale cohesie, over leerprocessen of over de rol van expertise). Deze ideologie kleurt het handelen van de makelaar hoe dan ook. Bovendien heeft een makelaar altijd een eigen persoonlijkheid, die eveneens meespeelt. Er zijn nu eenmaal mensen die meer of minder geduld hebben, die willen dat de zaken vooruitgaan of die graag eens de knuppel in het hoenderhok gooien. Elk heeft zijn eigen persoonlijke stijl, zijn sterktes en zijn zwaktes en neemt deze onvermijdelijk mee in het gesprek. Ten derde wordt de makelaar ook beïnvloed door de sector waarbinnen hij of zij werkzaam is. Een erfgoedmakelaar is altijd wat gekleurd door de logica van de erfgoedsector. Als de makelaar voor een specifieke organisatie optreedt, zoals een museum of een erfgoedcel, draagt hij of zij ook de stempel van deze organisatie mee en bekijken de

deelnemers de makelaar ook vanuit dat perspectief.

Kortom, absolute neutraliteit is niet haalbaar, maar het is ook niet wenselijk en volgens sommigen zelfs contraproductief. Een makelaar die koste wat kost het evenwicht wil bewaren en iedereen gelijk geeft, is geen goede makelaar, maar een kleurloze figuur. Een makelaar mag dus geen koudwatervrees hebben om knopen door te hakken als dat nodig is. Een teveel aan neutraliteit kan bovendien ook een afstand creëren. Een goede makelaar is geen steriele observator die analyseert hoe het proces verloopt, maar juist iemand die empathisch is. Een al te neutrale opstelling brengt die betrokkenheid in gevaar. Al te veel ernst en zwaarwichtigheid kunnen het proces eveneens tegenwerken. Een streepje humor kan daarentegen wonderen doen, zolang het maar niet geforceerd is en aansluit bij de persoonlijkheid van de makelaar. En de makelaar moet ook wel lef en durf hebben om af en toe eens te stoken, juist om de broodnodige botsingen te laten gebeuren. Daar klaart de lucht van op!

Een goede makelaar is dus niet neutraal en is zich daar ook van bewust. Hij of zij heeft echter wel een specifieke, onafhankelijke positie en het is belangrijk dat die positie voor alle deelnemers duidelijk is. Vervolgens vult de makelaar deze positie persoonlijk in, om vertrouwen in de groep te creëren en de deelnemers te stimuleren een stapje verder te zetten dan ze uit zichzelf zouden doen. En dat mag gerust met een persoonlijk kantje, wat sympathie of een kwinkslag!

waar gaat mijn bevoegdheid? Voor welke zaken moet ik terugkoppelen? Zo beslis ik bijvoorbeeld niet over budgetten. Ik vind dat prima, maar daar moet dan wel duidelijkheid over bestaan, voor alle betrokkenen.”

..... OP MAAT VAN DE ANDEREN

Sandro: “Hoewel een makelaar een eigen taak heeft, moet hij of zij toch vooral het eigen ego kunnen uitschakelen. Vaak steek je veel werk in het samenbrengen van mensen en het meedenken aan zinvolle projecten, maar uiteindelijk blijft het resultaat toch het product van de deelnemers. Je moet er dus tegen kunnen dat jouw bijdrage soms wat op de achtergrond verdwijnt. Dat wil niet zeggen dat de makelaar overbodig is, want ik merk wel dat een stuwende kracht achter de schermen nodig is en gewaardeerd wordt.

“*Ik pleit dus vaak voor het inzetten van erfgoed als middel om doelen van andere sectoren te realiseren*”

Op maat van de anderen werken, betekent voor mij ook dat de makelaar tussen de regels kan lezen. Hij of zij moet aanvoelen waar de gevoeligheden liggen en moet hier diplomatisch mee kunnen omgaan. En dat geldt voor heel wat facetten van het makelaarschap. Zo is het belangrijk dat de werkmethode die je in de groep wil hanteren, aansluit bij de verwachtingen van de leden. Bij de start van het forum werd bijvoorbeeld een heel creatieve methode gebruikt. Voor sommigen was dit echter meer dan een brug te ver. Toen we later in het traject eens een keer opteeden voor een zakelijke, bijna bedrijfsmatige aanpak, stootte dat bij een aantal deelnemers dan weer op weerstand. Het is dus niet eenvoudig om je deelnemers goed in te schatten, maar om een mooi resultaat te behalen is het eigenlijk wel nodig dat een makelaar de juiste werkmethode eruit kan pikken”

..... VAN VELE MARKTEN THUIS

Hoe onderscheid je een goede makelaar? Welke kennis en kunde moet hij of zij bezitten om echt een verschil te kunnen maken?

Sandro: “Een makelaar kan in de eerste plaats goed met groepen werken en is in staat om mensen te motiveren om te blijven investeren in het verkennende traject. Dat kan beslist ook frustrerend zijn omdat je vaak veel werk, tijd en energie

moet steken in het herinneren aan afspraken en deadlines. Het is vervolgens ook heel belangrijk dat de makelaar openstaat voor alle ideeën en perspectieven en niet meteen zaken veroordeelt omdat ze niet in zijn kraam passen. Als makelaar moet je steeds alert zijn dat waardevolle insteken niet verloren gaan. Bovendien komt er zeker ook de nodige creativiteit aan te pas om alle invalshoeken goed met elkaar te kunnen verbinden.

In een ideale wereld is de makelaar alleen een facilitator die aan de zijlijn staat, ondersteunt en coacht. Ik merk in de praktijk dat de deelnemers toch vaak naar mij kijken om het gesprek te leiden en knopen door te hakken. Ik probeer wel stelselmatig om de leden van de groep zelf het heft in handen te laten nemen, maar dat blijkt toch moeilijk te zijn. Een makelaar moet dus zeker goed een gesprek kunnen leiden. Cruciaal daarbij is dat je steeds blijft wijzen op het globale doel en de meerwaarde van de samenwerking. Daarnaast moet je ook wijzen op de link met hun eigen organisatie. Dat moet je soms oneindig veel herhalen, maar het is heel belangrijk dat iedereen dat gemeenschappelijke doel voor ogen houdt. Vaak is dat ook een goede oplossing om eventuele spanningen en botsingen een positieve draai te geven.

Kortom, makelaar zijn is een boeiende ervaring en ik kijk ernaar uit om andere makelaars te ontmoeten en ervaringen te delen. Want ik ben ervan overtuigd dat we zo veel van elkaar kunnen leren.”



Makelaardij & erfgoedwerking: in essentie weinig verschillend

EEN INTERVIEW MET KRISTOF REULENS, STAD GENK

Sinds 2005 is Kristof Reulens erfgoedcoördinator van de stad Genk. In die functie is hij sterk betrokken bij de oprichting en werking van erfgoedcel Mijn-Erfgoed en tevens ook conservator van het Emile Van Doremuseum. Hij nam verschillende tentoonstellingen en projecten (Bovenaards & Ondergronds. Het verhaal van Sint-Barbara, Genk door schildersogen. Landschapsschilders in de Limburgse Kempen 1850-1950, Genker kookboek ...) onder zijn hoede en schreef en redigeerde verschillende publicaties.

www.c-mine.be

Kristof: “De essenties van het makelen en van erfgoedwerking *an sich* zijn volgens mij niet zo heel verschillend. Erfgoedwerking is, wanneer ten volle gedaan, het blootleggen en stimuleren van dwarsverbanden en het creëren van een brede gedragenheid bij een brede groep om de toekomst van het erfgoed te garanderen. Erfgoed behouden en beheren is van cruciaal belang, maar nutteloos als er geen gemeenschap is die dit erfgoed ook naar waarde schat en waardevol vindt, en dit niet (alleen) in de financiële zin van het woord. Het ene kan niet zonder het andere bestaan. Erfgoedwerking is volgens mij dan ook iets waar elke erfgoedmedewerker een belangrijke rol in speelt, maar tegelijk ook iets wat de erfgoedwerker overstijgt. Hij moet niet alleen een inhoudelijk erfgoedexpert en facilitator (die middelen ter beschikking stelt) zijn, maar ook scheidsrechter en bemiddelaar en soms zelfs rechter.

“*Je moet echter altijd durven hopen dat je in muren gaten kan slaan en erfgoed is daarvoor een goede hamer.*”

Als erfgoedcoördinator van de stad Genk (en niet rechtstreeks verbonden aan een erfgoedcel met een erfgoedconvenant) ben ik niet gebonden aan de opdeling gewesten-gemeenschappen binnen de Belgische federale structuur. Onroerend en roerend erfgoed zijn dan ook geen gescheiden werelden. Hoewel de nadruk in mijn werking toch zeker op het roerend erfgoed ligt (projecten, Emile Van Doremuseum, tentoonstellingen, cultureel-erfgoedarchief, werking met de heem-

kring ...), wordt het onroerend luik hier zeker ook in meegenomen. Hierin neem ik enerzijds een adviesfunctie op, maar vooral ook een intermediaire rol tussen verschillende niveaus.

De herbestemming van C-mine was en is uiteraard in eerste instantie een beleidsverhaal, waarbij het stadsbestuur fundamentele keuzes maakt over de toekomst van een beschermd gebouwenpatrimonium (C-mine, de voormalige mijnsite van Winterslag). De keuzes zijn daarbij afhankelijk van financiële mogelijkheden en dus de subsidiekanalen die aangesproken kunnen worden. Ook de investering vanuit de privésector (Publiek-Private Samenwerkingsconstructie) speelt daarbij een fundamentele rol. En vanzelfsprekend bepalen bevoegde instanties zoals het agentschap Ruimte en Erfgoed en de regelgeving mee deze keuzes. De stem van een erfgoedwerker is op dit beslissingsniveau hooguit adviserend en de erfgoedgemeenschap is zelf zelden betrokken partij. In het geval van C-mine werd de naam bijvoorbeeld wel gekozen via een algemene oproep en met de suggestie van de kleinzoon van een oud-mijnwerker. De grote inhoudelijke beslissingen blijven echter de verantwoordelijkheid van het (in dit geval stedelijke) beleidsniveau. Wat C-mine betreft, waren dit weliswaar boeiende keuzes (een clustering van cultuur, creatieve economie, onderwijs en toerisme/recreatie) en de restauratie van het historische deel van het gebouw zelf was eerder van zachte aanpak. De nood om vanuit de erfgoedsector een stem te laten horen, was dus allesbehalve dwingend.

“

De essenties van het makelen en van erfgoedwerking an sich zijn volgens mij niet zo heel verschillend. Erfgoedwerking is, wanneer ten volle gedaan, het blootleggen en stimuleren van dwarsverbanden en het creëren van een brede gedragenheid bij een brede groep om de toekomst van het erfgoed te garanderen.”

Het is vooral na de renovatie dat een erfgoedwerking zijn stem kan laten horen. Op het moment dat er gezocht wordt naar de (actieve) invulling van de ruimte, toeristische activiteiten ... wordt het creëren van een breed draagvlak, het betrekken van (erfgoed)gemeenschappen en het inbedden van het gebouw en zijn werking in zijn omgeving prioritair. Van het actief uitnodigen en zich welkom te laten voelen van oud-mijnwerkers op de opening van C-mine, tot het creatief inrichten van een oude luchtgang om er het mijnverleden opnieuw tot leven te brengen. Hier komen erfgoedmakelaarscompetenties voor het bouwen van bruggen en smeden van verbanden weer volop op de voorgrond.”

..... HET PROJECT DAT TIJDELIJKE ERFGOEDGEMEENSCHAPPEN EN DUURZAME VERBANDEN CREËERT

Kristof: “Makelen klinkt, niet zozeer als begrip, maar als inhoud en dagdagelijkse praktijk erg vertrouwd. Dit voornamelijk omdat het inzetten van erfgoed als instrument intrinsiek in de erfgoedwerking van de stad Genk vervat zit. We vertrekken steeds van erfgoed/een erfgoedthema om mensen, organisaties, actoren, overheden ... samen te brengen door dwarsverbanden bloot te leggen. Het is in essentie hetzelfde als makelen met erfgoed.

Voor het project ‘Genk door schildersogen’ gingen we bijvoorbeeld op zoek naar een breed draagvlak voor een onderwerp dat op het eerste gezicht eerder boekenmaterie lijkt, het vergeten verhaal van de landschapsschilders die Genk vanaf ca. 1840 ontdekten en tot kunstenaarsdorp omvormden. Hoe bed je zoiets in in een groot, gedragen geheel? In de eerste plaats probeer je verschillende beleidsniveaus warm te maken voor een dergelijk project; dat is een essentiële taak voor de erfgoedmakelaar. Subsidies van de Vlaamse Gemeenschap en de provincie Limburg betekenen dat je project van bovenaf geruggensteund is. Daarna moet je zorgen dat je frontaal ondersteund wordt. Dit doe je door erfgoedgemeenschappen te betrekken, met hulp van lokale erfgoedactoren als de erfgoedcel. Relevant zijn lokale erfgoedspelers die lokale collecties beheren en dus lokale geschiedenis bewaren en behouden (heemkringen, privéverzamelaars ...), maar ook de gemeenschappen die met landschapswerking bezig zijn, worden betrokken, zowel vanuit een historisch perspectief maar vooral ook met het oog op natuurbehoud. Ook Natuurpunt, de regionale landschappen en natuurgidsen sluiten aan en creëren dialoog. Agenda’s liggen niet meer naast elkaar, maar worden op elkaar gelegd en vullen elkaar aan.

Als erfgoedmakelaar is het zeker ook van belang om binnen de eigen organisatie verschillende diensten rond één project samen te brengen. Ook de locatie zelf (C-mine) en haar onmiddellijke omgeving moet onder de loep genomen worden, om er nabijgelegen, haast evidente spelers als een tentoonstellingsgalerij (Coalface) bij te betrekken en op zoek te gaan naar gedragenheid bij de buurt en buurtbewoners. Dergelijk project is ook de ideale motor om de verschillende spelers op de site C-mine zelf te betrekken. Je zet een samenwerking op met het cultuurcentrum, de MAD-faculty, erfgoedcel Mijn-Erfgoed en vormgever Michaël Verheyden die allemaal ‘thuis’ zijn op de plek waar jij tijdelijk binnenvalt.

Je trekt dus eigenlijk virtuele concentrische cirkels, zowel vertrekkend vanuit het thema als vanuit de fysieke realiteit van de locatie en probeert de elementen die je in deze cirkels vat, ook effectief mee te krijgen in een groter verhaal.

Rond één dergelijk project ontstaat zo een nieuwe, tijdelijke erfgoedgemeenschap die aan elkaar klit en zich verbonden voelt. Na afloop van het project valt deze erfgoedgemeenschap terug uit elkaar, maar blijven er hopelijk altijd een aantal met elastieken aan elkaar verbonden. Deze elastieken zijn rekbaar en de voormalige leden van de erfgoedgemeenschap kunnen totaal andere richtingen opgaan, maar indien nodig schiet de elastiek terug en vinden ze elkaar opnieuw. De verbindende makelaarsrol van de erfgoedwerker is dan idealiter niet meer nodig.”

..... DE SOCIALE DIMENSIE VAN ERFGOEDWERKING

Kristof: “De mooiste makelaarservaringen zijn verbonden aan die erfgoedprojecten waarin een gedeeld element mensen samenbrengt die eigenlijk daarvoor en misschien zelfs daarna nooit meer samenkomen. Het project ‘Bovenaards & Ondergronds’ is hierbij, denk ik, het mooiste. Het vertrekpunt hier was een ge-

De warme makelaar, of de sociale dimensie van erfgoedwerking

We zeiden het al: makelaars brengen leden van diverse pluimage samen onder hun paraplu. Het gaat soms om mensen die elkaar vanuit de verte kenden, maar net niet goed genoeg om samen informeel koffie te drinken. De makelaar schept dan de kaders voor dergelijke ontmoetingen en ziet wat er verder uit groeit. Sommige makelaars gaan echter nog een stapje verder. Zij willen mensen met elkaar in contact brengen die elkaar nooit spontaan zouden opzoeken. Mannen en vrouwen wiens werelden mijlenver van elkaar af lijken te liggen, of omzoomd zijn door hoge muren. Zulke ontmoetingen zorgen soms voor botsingen, maar uit die wrijving

kan wel een warm vuur ontstaan, dat nog lang blijft nagloeien.

Dergelijke inspirerende ontmoetingen met smaak naar meer schud je niet zomaar even uit de mouw. De makelaar moet immers heel geraffineerd te werk gaan. Als hij of zij rechtstreeks zou zeggen: “Mijn doel is om u te laten kennismaken met mensen die heel ver van u afstaan”, dan reageren de meeste mensen ongetwijfeld afwijzend. Daarom gaat de makelaar indirect te werk en verstopt hij of zij de achterliggende doelen al eens een beetje. De makelaar gaat op zoek naar *triggers*, naar dingen die mensen raken, waar ze een nood rond voelen en die hen over de

deeld thema, Sint-Barbara, de patrones van de mijnwerkers. Over de generaties heen, maar ook over culturele grenzen heen, was en is zij een bekend figuur in Genk. Om verschillende gemeenschappen via Sint-Barbara met elkaar in contact te brengen, namen we een videoclip op met het (christelijke) Genker Mijnwerkerskoor in de moskee van Sledderlo. De heilige Barbara zou immers afkomstig zijn uit Turkije. Los van de resultaten van het project, is me de avond van de opnames zelf het meest bijgebleven. Verschillende Turken die kwamen bidden vroegen me waarom er een koor in hun moskee stond te zingen. Wanneer ik dan het verhaal vertelde dat het een Sint-Barbaralied was en dat zij eigenlijk van Turkije afkomstig was, was de trots én herkenning zoveel meer waard dan de videoclip zelf. Voor mij is dit een van de basiselementen van makelaardij, namelijk touwen strikken tussen mensen, groepen, verenigingen ... hoe vluchtig deze verbanden soms zijn. Het is een soort sociale dimensie van erfgoedwerking: wil je dat mensen erfgoed waarderen, moet je ook vanuit een menselijk gevoel/aspect vertrekken. De trots, voldoening en het zelfvertrouwen dat in dergelijke projecten naar boven komt, is een minstens even mooi resultaat als het erfgoedbewustzijn dat deelnemers eruit meedragen.”

streep kunnen trekken. Ze prikkelen alle partijen met een gemeenschappelijk interressepunt, een boeiende overeenkomst of een verrassende rode draad.

Zo zien globetrottende zakenlieden plots toch een link met Romazigeuners, en bewonderen Vlaamse kantwerksters de vaardigheden van de OYA-maaksters. Jongeren, vers van de schoolbanken, reiken de hand naar ouderen met een traumatisch verhaal. En migranten van nu herkennen zich in het verhaal van Red Star Line. Werelden die ver uit elkaar leken te liggen, raken toch verbonden, hoe kortstondig ook. Mensen voelen zich – al is het maar voor even – verwant en

overstijgen de grenzen die hen normaliter van elkaar scheiden.

Waar het om draait, is dat de makelaar mensen verbindt. Misschien niet blijvend, maar wel intens genoeg om een spoor na te laten in het geheugen en het gevoel. Ze kenden elkaar voordien niet en zien elkaar misschien later ook niet terug, maar ze hebben elkaar wel geraakt, geboeid en wellicht ook geïnspireerd. Zo leg je toch de basis voor meer begrip, onderlinge verbondenheid en sociale cohesie, terwijl er ruimte blijft voor ieders eigen identiteit, verschil en differentiatie.

..... BLOED, ZWEET EN TRANEN

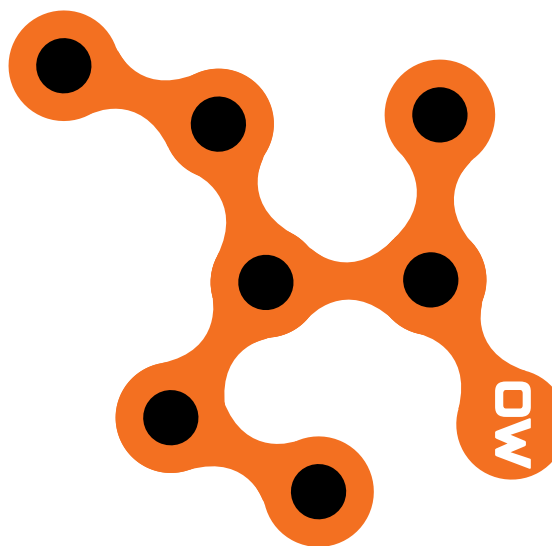
Kristof: “Het makelaarschap zit voor mij in eerste instantie vervat in een algemene attitude, een openheid, maar ook in standvastigheid en visie. Uit bovenstaande voorbeelden lijkt het misschien alsof makelen eenvoudig is, maar niks is minder waar. Makelen kost ook bloed, zweet en tranen, omdat je heel vaak op muren botst. Je moet echter altijd durven hopen dat je in muren gaten kan slaan en erfgoed is daarvoor een goede hamer. Je moet ermee durven kloppen en een gat maken, groot genoeg om te laten zien dat het ook voor de anderen in kwestie van belang is.

“*Je trekt dus eigenlijk virtuele concentrische cirkels, zowel vertrekkend vanuit het thema als vanuit de fysieke realiteit van de locatie en probeert de elementen die je in deze cirkels vat, ook effectief mee te krijgen in een groter verhaal.”*

Een van mijn moeilijkste makelaarservaringen was de (gedwongen) verhuis van Heemkring Heidebloemke uit hun voormalige locatie (het Emile Van Dorenmuseum, ondergebracht in villa Le Coin Perdu) naar de bibliotheek van Genk. Als kersverse erfgoedcoördinator, en makelaar in dit verhaal, kreeg ik de opdracht dit proces te begeleiden. Het leek niet evident. De voorgeschiedenis tussen de heemkring en het stadsbestuur maakte bij voorbaat dat ik mijn makelaarsrol niet kon opnemen: ik was namelijk van de ‘tegenpartij’, zijnde de stad. De decennialange geschiedenis die meegedragen werd in de onderlinge verhouding tussen beide partijen werd onmiddellijk in mijn rugzak geduwd om met me mee te zeulen. Een voor een alle bagage lossen was de enige mogelijke oplossing. Om dat te bereiken, zijn tientallen gesprekken gevoerd en een aantal jaren voorbijgegaan. Het winnen van vertrouwen, het laten blijken van expertise en goede wil maar ook van eenduidige visie is hierbij van groot belang geweest. En het geloof en de overtuiging van mijn missie. Het gevolg was namelijk dat het toenmalige bestuur in verdeeldheid geraakte en dat de oude garde, die aan de wieg stond van de heemkring, zich gedwongen zag het schip te verlaten. Aan het eind van het proces stond dus niet meer dezelfde erfgoedgemeenschap als voorheen, maar die verandering greep niet ‘zomaar’ plaats, wel omwille van een overtuigde visie en missie. En gelukkig is er uiteindelijk uit deze behoorlijk zware periode iets fantastisch gekomen: de heemkring is meer levend dan ooit en heeft met de verhuis en de nieuwe locatie een ongekende dynamiek gekregen waardoor het erfgoed er alleen maar beter

van geworden is. Conservatie en inventarisatie zijn een prioriteit geworden en de nieuwe erfgoedgemeenschap rond de heemkring is nog nooit zo groot en sterk geweest.”





ONDERWIJS

Brede school Ledeberg: kinderen en jongeren als verbindend element

INTERVIEW MET ELINE SCHMIDT, SAMENLEVINGSOPBOUW GENT VZW

Eline Schmidt werkt vanuit Samenlevingsopbouw als coördinator voor Brede School Ledeberg. Het is een van de zes Brede Schoolprojecten te Gent. Brede School stelt zich algemeen tot doel de ontwikkelingskansen van kinderen te stimuleren en te optimaliseren door lokale samenwerkingsverbanden op te starten tussen scholen en organisaties en verenigingen in de buurt. Eline studeerde sociale agogiek en vergelijkende cultuurwetenschappen aan de Universiteit Gent en rolde een viertal jaren geleden in het opbouwwerk. Tel daarbij haar interesse voor opvoedkunde en onderwijs en het is niet verwonderlijk dat zij als coördinator in dit Brede Schoolproject belandde.

www.zzmogh.be/bredeschool | www.pbdgent.be/BredeSchool
www.steunpuntdiversiteitenleren.be | www.ond.vlaanderen.be/bredeschool

SAMEN STAAN WE STERK

De taak van de coördinator bestaat erin het samenwerkingsverband tussen scholen, wijkpartners en ouders op te zetten en te ondersteunen. “Als coördinator moet je ervoor zorgen dat partners samengebracht worden en dat er projecten ontstaan,” aldus Eline. “Er is een diversiteit aan partners: vanuit onderwijs, cultuur, welzijn, sport ... én ook ouders zijn bij Brede School betrokken. Hierdoor ontstaat automatisch een variëteit aan soorten acties die gebeuren: sportlessenreeksjes, voorleesprojecten ...

We merkten op dat heel veel partners in de wijk elkaar aanvankelijk gewoon niet kenden en daardoor was samenwerking ook niet evident. Ondertussen hebben we bijvoorbeeld drie keer een wijkwandeling georganiseerd waarbij we een bezoek brachten aan partners in de wijk. Het werkte telkens als een blikopener voor alle betrokkenen. Zo hebben we een aantal bruggen kunnen slaan. Want veel mensen komen 's ochtends gewoon aan in Ledeberg, parkeren de wagen, komen toe in het gebouw waarin ze werken en gaan 's avonds terug naar huis. Daardoor hebben ze weinig voeling met de buurtcontext. En die voeling proberen we vanuit Brede School dus te vergroten.”

Alle betrokken partners zijn ook vertegenwoordigd in een stuurgroep.¹ Deze stuurgroep komt een aantal keer per jaar samen en dan zetten zij de grote lijnen van

de projecten uit. Afstemming en informatiedoorstroming zijn op die momenten erg belangrijk. Afhankelijk van het project en van wie erbij betrokken is, worden er eventueel nog afzonderlijke werkgroepjes opgericht, of extra afspraken gemaakt. “Naargelang de fase in een project neem ik zelf een meer of minder actieve rol op. Voor sommige projecten zet ik mensen samen en zeg ik: “Organiseer maar”. Voor andere projecten ga ik zelf een trekkersrol opnemen.

“ *Wij gaan doelgericht te werk. Alles staat steeds in functie van de ontwikkelingskansen van kinderen en jongeren. Anders blijft alles te vrijblijvend.*”

Het is belangrijk om genoeg ruimte te laten aan de partners om dingen te doen of te zeggen. Als coördinator wil je meestal graag dat de dingen vooruitgaan en daarvoor heb je de neiging om zaken naar je toe te trekken. Maar het is belangrijk om de partners de verantwoordelijkheid te laten dragen, om hen het project eigen te laten maken ... Het is een mogelijke valkuil. Je mag projecten en acties er niet te snel willen doorduwen. Er kunnen hier en daar vonken zijn die je zelf al ziet. Maar het komt er op aan dat iedereen mee is in het verhaal. Bovendien moet iedereen daarin zijn eigenheid kunnen bewaren.”

Eline gelooft dat Brede School echt versterkend werkt voor de betrokken organisaties: samen sta je immers sterker dan alleen. “Men stapt ook maar in dit verhaal als men een win-winsituatie ziet. Voorlopig ben ik er zeker van dat we dat nog kunnen bieden doordat iedere actie voor iedere partner interessant en waardevol is.”

..... DE ESSENTIE VAN DE JOB

Eline: “De essentie van mijn job is ‘het verbinden’. Binnen de specifieke context van Ledeberg weliswaar. Het gaat erom alle mogelijke connecties die er zijn, te gaan verkennen en die vooral te gaan stimuleren. Het komt er op aan om mensen breder dan de eigen organisatie en de eigen context te laten kijken, en kansen tot samenwerking bloot te leggen. Wél telkens met de ontwikkelingskansen voor kinderen en jongeren voor ogen en met de nodige aandacht voor bijzondere doelgroepen. Het verbindende is dus geen doel op zich, het is een middel om aan die ontwikkelingskansen van kinderen en jongeren te werken.

Voor mij is makelen bijgevolg ook de essentie van mijn job. Ik heb fulltime de tijd om er mee bezig te zijn. Als het de taak zou zijn van een van de partners om Brede School te coördineren, bovenop een ander takenpakket, dan krijg je een hele an-

Makelen: een aparte functie? Of een attitude van iedere medewerker?

Het staat iedere organisatie vrij om eigen keuzes te maken. Sommige vragen kunnen helpen om die keuzes bewuster te maken of om ze scherper te stellen. Daarom is het niet overbodig jezelf het volgende af te vragen: In welke mate vindt onze organisatie 'makelaardij' een belangrijke praktijk voor het verwezenlijken van de missie van de organisatie? Gaat het antwoord de positieve kant uit, dan luidt de volgende vraag als volgt: Beschouwt onze organisatie de makelaarspraktijk dan als een functie op zich, op maat van een bepaalde medewerk(st)er? Of wordt van iedere medewerker verondersteld dat hij of zij zich de makelaarsattitude eigen maakt? Doorheen de bijdragen in deze publicatie vinden we op deze vraag uiteenlopende antwoorden terug. De pro's en contra's van beide pistes vatten we hier even samen:

Door een makelaar in een aparte functie aan te stellen:

<i>PRO</i>	<i>CONTRA</i>
Wordt de makelaar in kwestie in staat gesteld om de nodige tijd en ruimte te nemen om de functie uit te bouwen, om er in te investeren.	Beschouwen alle andere medewerkers makelen niet als hun verantwoordelijkheid.
Hoeft het makelen niet bovenop een ander takenpakket te gebeuren, niet 'tussen de bedrijven door'.	Bestaat het risico dat wanneer de functie verdwijnt, er niets meer van de makelaarsattitude rest in de organisatie.
Wordt de praktijk openlijk benoemd en dat weerspiegelt de visie van de organisatie: dat men makelen als een volwaardige en belangrijke activiteit beschouwt om de missie te realiseren.	Bestaat het risico dat wanneer de makelaar verdwijnt, hij of zij al het opgebouwde kapitaal met zich meeneemt.
Kunnen organisaties op zoek gaan naar mensen met het meest geschikte profiel voor de functie.	

Door van alle medewerkers een makelaarsattitude te verwachten:

<i>PRO</i>	<i>CONTRA</i>
Is makelen een verantwoordelijkheid en een elementaire vaardigheid of houding van iedere medewerker.	Dreigt makelen tussen de mazen van het net te glijpen. Het wordt als een evidentie beschouwd, met het risico dat men er daardoor niet bewust mee omgaat (en bijgevolg kansen mist).
Straalt de hele organisatie de makelaarsattitude uit waardoor er meer kans is om verbindende bruggen op te bouwen.	Is het misschien moeilijker om de makelaarspraktijk te evalueren. Wat levert het ons in totaal op?
Is er een gedeelde kennis en ervaring in de organisatie en is uitwisseling mogelijk. Makelen staat of valt niet bij één persoon.	Ga je ervan uit dat iedereen zich even goed voelt in de makelaarsrol. Niet iedereen kan zich echter vinden in deze rol en/of acht zichzelf daarvoor bekwaam.

dere werking. Er kan dan veel minder geïnvesteerd worden. Het is echt wel een voordeel dat er een extra persoon is die zich met de coördinatie van Brede School kan bezighouden. En dat is nodig, want iedere organisatie werkt heel erg vanop een eilandje.” De bedoeling is echter wel dat de tijdsinvestering op termijn vermindert en dat haar eigen aandeel steeds kleiner wordt. Idealiter wordt de inbreng van de partners steeds groter.

“ *Het is echt wel een voordeel dat er een extra persoon is die zich met de coördinatie van Brede School kan bezighouden. Dat is nodig, want iedere organisatie werkt heel erg vanop haar eilandje.*”

Eline startte in 2008 met haar opdracht. Ze heeft eerst een jaar de tijd genomen om alles en iedereen te verkennen, om de wijk helemaal uit te pluizen. Ze heeft organisaties, scholen en ouders bevestigd en van daaruit is men samen verder gaan nadenken over mogelijke doelstellingen en thema's om rond te werken. “Je kan namelijk niet zomaar ‘vanuit het niets’ beginnen werken. Het is een proces dat tijd vraagt. Een proces dat in verschillende fases verloopt: elkaar eerst leren kennen, elkaar besnuffelen, dan een keer samen iets doen, dan daarop terugkijken, de volgende stap plannen, enzovoort.

Als makelaar sta ik tussen verschillende doelstellingen van verschillende partners in: van de stad Gent, van de stuurgroep, van individuele partners, van Brede School zelf, vanuit het opbouwwerk ... Gelukkig staan deze doelstellingen niet mijlenver van elkaar. Bovendien heb ik tot nog toe zeer veel rekening gehouden met de doelstellingen van anderen. Dus nu kan ik meer investeren in de accenten die we zelf vanuit het opbouwwerk willen leggen. Ondertussen hebben de partners ook benoemd dat ze bv. ouderparticipatie ook belangrijk vinden. Iedereen zit nu dus op dezelfde golflengte. Gelukkig botst het niet.”

..... DE KUNST VAN HET MAKELEN

Eline: “Als makelaar moet je goed kunnen luisteren en zeer open naar alle verschillende partners kunnen kijken. Je mag niet van het ‘ja maar’-type zijn. Integendeel, je moet kansen zien en grijpen. Ik geloof ook dat je goed moet kunnen enthousiasmeren en motiveren. Plus, je moet ook een aantal dingen ‘kunnen’: zaken strategisch bekijken, projecten kunnen plannen en organiseren, buurtgericht kunnen werken ... Ik probeer ook echt van zoveel mogelijk op de hoogte te zijn en te luisteren naar

partners. Ook informeel in de wijk aanwezig zijn is belangrijk. Vertrouwen bouw ik op door zoveel mogelijk persoonlijk langs te gaan bij mensen. Ik probeer dus bewust niet alles achter mijn computer te doen.

Bepalend voor de relatie met de partners is ook de weg die we inmiddels samen hebben afgelegd. We kiezen er altijd heel bewust voor om acties te doen die haalbaar zijn, zodat we in de loop van het gehele proces tussentijds succeservaringen kunnen boeken.” Toch gaat het Eline duidelijk niet alleen om de tastbare resultaten van acties of projecten: “Ondertussen waarderen de partners ook enorm dat ze elkaar hebben leren kennen. Het wordt als waarde op zich erkend. De mooiste momenten zijn die wanneer partners elkaar zelf weten te vinden en ze je eigenlijk niet meer nodig hebben. Daardoor wordt het op termijn natuurlijk wel moeilijker om duidelijk te maken wat ik heb gerealiseerd; wat mijn aandeel daarin is. Want wat je doet, zit vaak ook in kleine dingen. Ik laat de stuurgroepvergaderingen bijvoorbeeld op locatie plaatsvinden zodat partners letterlijk bij elkaar binnenstappen en er tijd voor elkaar wordt gemaakt ...”

..... BREDE SCHOOL EN CULTUREEL ERFGOED?

Brede School Ledeberg stapte mee in het project ‘Fantasy Design’ van het Designmuseum.² De kinderen werkten in dit project rond design en ontwerpen.

Eline: “We zijn begonnen met een bezoek aan het Designmuseum. Daarna zijn de medewerkers van het museum naar de wijk toe gekomen en zijn ze samen met de kinderen op zoek gegaan naar een locatie om opnieuw in te richten. In overleg met de stad Gent zijn we uitgekomen bij de bibliotheek en bij een pleintje in de buurt. Kinderen dachten vervolgens na over de betekenis van die plekken om ze zo mee verder vorm te geven. Het leuke is dat er een écht resultaat is: in de bibliotheek en op het pleintje zullen ideeën en voorstellen echt worden gerealiseerd.

Cultureel-erfgoedorganisaties kunnen zeker betrokken worden bij Brede School-projecten. Zodra er een connectie is met de leefwereld van de kinderen, ben je betrokken om samen dingen te doen. We werken bijvoorbeeld ook samen met natuurverenigingen, dus waarom niet met een heemkundige kring?”



- 1 Het gaat om een 12-tal partners in de stuurgroep: ouders/buurtbewoners, Stedelijke Jenaplan-school De Kleurdoos, VBS Onze-Lieve-Vrouwcollege, Secundaire School De Benedictuspoort campus Ledeberg, vzw Jong, STIBO de Kereltjes, Internaat Onze-Lieve-Vrouw-Presentatie, INLOOP-team Reddie Teddy, Jeugddienst, Gebiedsgerichte Werking, Samenlevingsopbouw Gent vzw.
- 2 Fantasy Design in Community, www.fantasydesign.org

Een bombardement aan erfgoed: Mortselse makelaars creatief in actie

INTERVIEW MET LISA VAN DOREN, CULTUREEL CENTRUM MORTSEL

Op 5 april 1943 vielen Amerikaanse bommen op Mortsel en richtten een ware ravage aan. 936 burgers lieten het leven waaronder 209 kinderen. 1342 gewonden lagen maandenlang in het ziekenhuis. De herinnering aan dit bombardement zorgde decennialang voor een trauma, want zo'n *friendly fire* van de geallieerden is nu eenmaal moeilijk te verwerken. En dus werd er niet al te veel over gepraat, het leven ging verder, de gemeenschap moest worden heropgebouwd. De 65^e herdenking van dit verschrikkelijke bombardement vormde in 2008 de aanleiding om juist wél het gesprek met dit verleden aan te gaan. Het was nu of nooit om de uitdovende herinnering van de laatste getuigen over te dragen aan de jongere generaties. Linken leggen met de leefwereld van de jongeren en zo nieuwe betekenislagen aan dit beladen verleden toevoegen, was de uitdaging. Van meet af aan werden heel wat verschillende perspectieven betrokken. Van het een kwam het ander en zo groeide de herdenking van het bombardement uit tot een jaarlijks terugkerende brede reflectie op de zin en onzin van oorlog.

Cultuurbeleidscoördinator Greet Drooghmans is de drijvende kracht achter deze initiatieven. Op het moment dat we deze bundel samenstelden, was zij echter even buiten strijd. Maar we werden zeer enthousiast ontvangen door haar rechterhand, Lisa Van Doren.

www.erfgoedmortsel.be

..... DE JEUGD CREATIEF UITGEDAAGD

Lisa: "Het uitgangspunt van onze werking rond het bombardement was om het trauma te ontsluiten naar nieuwe groepen. Maar de opzet was breder dan enkel publiekswerking, we streefden namelijk naar een actieve participatie van een brede groep mensen. We wilden vooral jongeren stimuleren om zich door de verhalen te laten inspireren. We daagden hen uit om op basis van de getuigenissen iets nieuws te creëren en zo een steentje bij te dragen aan het doorgeven van deze herinnering. Erover lezen in een geschiedenisboek is namelijk één ding, er actief mee aan de slag gaan is helemaal iets anders. Het erfgoed moest als het ware een deel van hun identiteit worden. Tegelijkertijd hoopten we ook dat het gemeenschapsgevoel in Mortsel door een veelheid aan activiteiten versterkt zou worden.

Er is sinds 2008 dan ook veel gebeurd. Zo'n tweehonderd leerlingen uit het secundair onderwijs hebben getuigen van het bombardement opgezocht en geïnterviewd. Voor vele al wat oudere mensen was het de eerste keer dat ze hun verhaal zo uitgebreid konden vertellen. Het idee dat de herinnering niet verloren zou gaan en dat er iets mee zou gebeuren, werkte beslist louterend. Op basis van de interviews en de foto's die we verzamelden, schreef Pieter Serrien het boek *Tranen over Mortsel*. De leerlingen van het deeltijds kunstonderwijs gingen ondertussen met de bidprentjes van de kindslachtoffers aan het werk en maakten ruim tachtig portretten van hun leeftijdsgenoten die tijdens het bombardement stierven. Anderen maakten dan weer een beklemmende reportage van oude beelden en nieuwe interviews. In 2009 werkten de scholen rond herinneringsmonumenten en een mogelijke herinrichting van de begraafplaats in Mortsel. Een jaar later, in 2010, namen we het thema muziek als uitgangspunt. We lieten getuigen op de scholen hun platen draaien en organiseerden samen met de lokale dansschool een *Thé dansant* op de hits van de jaren 1940 en 1950. De leerlingen van de muzikafdeling van een van de secundaire scholen lazen het boek en componeerden op basis daarvan liederen voor de herdenkingsplechtigheid. Daarnaast kwam ook een wandelroute door Mortsel tot stand, met 16 inox panelen met getuigenissen. Jaarlijks hangen we ook foto's van het bombardement in het straatbeeld op. En de volgende jaren gaan we zeker door zodat 5 april een datum wordt die zowel jong als oud zich herinnert als misschien wel de belangrijkste gebeurtenis uit de lokale geschiedenis."

“

*We waren niet op zoek naar de evidente formules,
maar wilden een nieuwe wind laten waaien.”*

..... VEEL PERSPECTIEVEN SAMENBRENGEN

De cultuurbeleidscoördinator koos ervoor om heel veel verschillende actoren bij het project te betrekken: de heemkundige kring, De Veerman (kunsteducatieve organisatie), de Mortselse secundaire scholen, de academies, lokale kunstenaars, journalisten en wetenschappers. Lisa legt uit waarom dit een bewuste keuze was: "We vertrokken, denk ik, vanuit het geloof dat samenwerken heel belangrijk is. We kunnen en weten niet alles zelf en willen dus mensen met heel verschillende kwaliteiten en inzichten samenbrengen. Die veelheid aan perspectieven zagen we

vooral als een kans om creatief en inventief te blijven en inspiratie op te doen. We waren immers niet op zoek naar de evidente formules, maar wilden een nieuwe wind laten waaien.

“

Het uitgangspunt van onze werking rond het bombardement was om het trauma te ontsluiten naar nieuwe groepen.”

Met al deze mensen zijn we niet van een wit blad vertrokken. We hadden immers in ons erfgoedplan reeds een aantal strategische doelstellingen geformuleerd en we hadden ook de doelgroepen, tot wie we ons zouden richten, bepaald. Maar de concrete resultaten hebben we opengelaten en samen met de deelnemers uitgewerkt, om hen zo maximaal te kunnen betrekken bij het project. Het eerste jaar

Persoonlijke grenzen van een makelaar

Makelaars vragen soms veel van de mensen met wie ze werken. Ze gaan immers vaak ook met sociale en welzijnsthema's aan de slag. Ze geven mensen – bijvoorbeeld wanneer gewerkt wordt met gevoelige thema's – de kans om trauma's uit het verleden als-nog te verwerken, of proberen hen weerbaar te maken in de complexe maatschappij van vandaag. Dat alles kan veel emoties losmaken, zowel bij de makelaar als bij de deelnemers. Maar hoe betrokken kan je zijn? Mag een makelaar al eens een traantje wegpinken? Of waar ligt de grens van het persoonlijke engagement?

De kern van het makelaarschap is dat de makelaar ontmoetingen tussen mensen mogelijk maakt. Vanuit die ontmoeting groeien er banden tussen deelnemers die smaken naar meer; in die zin zit het persoonlijke, relationele aspect in het makelen ingebakken.

Makelaars besteden dan ook veel energie aan het smeden van persoonlijke banden. Zij maken tijd voor hun deelnemers, komen soms bij hen over de vloer, luisteren naar hun verhalen en geven hen alle kansen om zich verder te ontwikkelen. Hierbij hebben zij respect voor ieders kwetsbaarheid en gaan ze vooral uit van datgene waar de deelnemers goed en sterk in zijn. Door persoonlijk te bouwen aan het vertrouwen groeit stilaan het enthousiasme, de gedrevenheid en de bezieling van de groep. Onvermijdelijk ontwikkelt de makelaar empathie en sympathie voor de deelnemers. Maar die persoonlijke betrokkenheid heeft wel een grens. Makelaars zijn geen tovenaars en kunnen niet alle problemen op hun schouders torsen of oplossen. Vanuit de menselijkheid en het medeleven van de makelaar moet hij of zij er toch voor waken al te persoonlijk betrokken

werkten we bovendien ook nog met een klankbordgroep die als een soort van kritische toetssteen fungeerde. Achteraf bekeken denk ik dat we nog meer hadden kunnen bereiken als we bij het bedenken van het concept ook de getuigen en de jongeren zelf hadden betrokken. Zij hadden ons kunnen wijzen op drempels waar we later op gestoten zijn. Maar omdat we ons steeds flexibel hebben opgesteld en vlot hebben ingespeeld op de mogelijkheden van de verschillende betrokkenen, hebben zich nooit echt botsingen voorgedaan.”

..... DUIZENDPOOT EN LUISTEREND OOR

Zonder de stuwende kracht van een makelaar achter de schermen hadden de verschillende betrokkenen elkaar waarschijnlijk niet gevonden. Zij was het die getuigen en leerlingen met elkaar in contact bracht en die dansschool, academies en

te raken. Ontroering mag, maar de makelaar is geen therapeut.

Belangrijk is in elk geval dat de makelaar aan het einde van de rit de deelnemers niet zomaar laat vallen. Samen is een weg afgelegd en deze moet soms nog een beetje kunnen doorlopen in een traject van nazorg. Verschillende makelaars wijzen erop dat het belangrijk is dat mensen ook achteraf nog ergens terechtkunnen. Dat zal soms niet bij de erfgoedorganisatie zelf kunnen, maar bijvoorbeeld wel binnen bepaalde welzijnsorganisaties zoals een Centrum voor Algemeen Welzijnswerk (CAW), of een andere vorm van ondersteuning. Andere deelnemers kan je misschien op weg helpen om vorming te volgen of zich verder te ontwikkelen binnen een zelforganisatie. Aandacht hebben voor de toekomst van de deelnemers is dus belangrijk, zonder dat de makelaar zich emotioneel

verantwoordelijk voelt voor hun verdere levensloop.

Erfgoedwerkers van vandaag stellen zich ook de vraag of het wel de taak is van een erfgoedorganisatie om mensen zo sterk te begeleiden in persoonlijke en maatschappelijke groei. Is dat niet eerder iets voor sociaal-culturele werkers? Hoe sociaal moet een museum bijvoorbeeld zijn? Maar misschien is deze vraag ook ingegeven door de opleiding van de doorsnee ‘erfgoedmens’; toch vaak historici en kunsthistorici die tijdens hun opleiding dergelijke agogische vaardigheden nu eenmaal minder hebben ontmoet. De vraag dringt zich dan ook op of er verdere vorming nodig is om deze competenties te ontwikkelen, of dat de sector meer sociaal-cultureel werkers moet aanwerven. Wordt ongetwijfeld vervolgd

andere partners overtuigde om mee te doen aan het project. Welke vaardigheden en attitudes zijn er eigenlijk nodig om zo'n samenwerking tot een goed einde te brengen?

Lisa: "Het begint natuurlijk bij veel mensen kennen. De makelaar moet de juiste mensen met elkaar in contact kunnen brengen. Je moet weten waar je moet aankloppen voor welke vraag en daarnaast creatief en fris kunnen denken om verbindingen te zien. Vervolgens moet een makelaar zich echt vastbijten in de opdracht en mensen blijven stimuleren om ervoor te gaan. De makelaar zorgt dat de betrokkenen tijd, ruimte en middelen krijgen om volledig hun ding te doen. Als makelaar zelf moet je dan weer de gelegenheid krijgen om buiten concrete projecten een veelheid aan contacten te kunnen onderhouden. Ook dat vraagt vaak veel tijd. En natuurlijk moet je het ook durven om een sprong in het diepe te nemen en te zien wat er allemaal gebeurt!

Een makelaar moet niet alleen mensen met elkaar in contact brengen, maar ook goed kunnen luisteren en op afstand blijven waar dat nodig is. En die balans tussen zichtbaarheid en onzichtbaarheid kan best heel lastig zijn. Volgens mij is het niet realistisch om te verwachten dat een makelaar volledig aan de zijlijn staat. Zo moet een makelaar zelf ideeën kunnen aanbrengen, zolang hij of zij deze maar niet opdringt aan de groep. Bovendien is het vaak niet voldoende om alleen het initiatief te nemen en de deelnemers te stimuleren. Het balletje moet blijven rollen, er moeten conclusies worden getrokken en knopen worden doorgehakt. De makelaar is dan degene die moet kunnen inschatten wat er budgettair en logistiek allemaal mogelijk is en op basis daarvan een keuze maken. Kortom, ik vraag me af of de makelaar echt wel als een neutrale facilitator buiten de groep kan staan? Ik zie hem of haar toch meer als een coördinator die, als het nodig is, ook op het proces kan wegen."

..... TRANEN OVER MORTSEL

Zoals we hierboven al schetsten, leverde de werking rond het bombardement van Mortsel een brede waaier aan tastbare resultaten op. Een groot deel van de bevolking van Mortsel raakte zo actief betrokken bij de herdenking aan de gruwel van 1943. We vroegen Lisa dan ook tot slot naar haar visie op de relatie tussen dit erfgoedproject en het Mortselse gemeenschapsgevoel:

"Ik herinner mij van de voorbije jaren zeer veel mooie en pakkende momenten waarbij ik wel eens een traantje heb weggepinkt bij de herinnering aan al die onschuldige slachtoffers. En ik denk dat dat voor vele betrokkenen geldt. Het ver-

driet om het bombardement groeide echt uit tot een gedeeld verdriet, dat jong en oud samenbracht. Tijdens het project stelden de leerlingen vaak vast dat dit ‘verre’ verleden helemaal niet zo ver was: hun eigen oma of buurvrouw had er nog herinneringen aan en in het straatbeeld zijn nog steeds sporen te zien van wat er toen gebeurde. Misschien is het die vertrouwdheid die erfgoed tot zo’n goede invalshoek maakt voor gemeenschapsvorming. Het ging om mensen en sporen waar de jongeren als het ware dagelijks aan voorbijliepen en die nu een diepere dimensie hebben gekregen. Hiermee wil ik trouwens niet suggereren dat het inzetten van erfgoed moeiteloos gaat.

“ *Het verdriet om het bombardement groeide echt uit tot een gedeeld verdriet, dat jong en oud samenbracht.*”

We hebben uiteindelijk veel tijd en energie gestoken in het vertalen van dit erfgoed naar de leefwereld van de jongeren om zo voor hen de deur te openen. Dat gaat immers niet vanzelf. Maar als je erin slaagt het stof weg te blazen en er iets levends van te maken, zoals wij hebben geprobeerd, dan bereik je volgens mij wel een diepgaand resultaat. De jongeren gaan de verhalen die ze hebben gehoord niet vergeten. Ik ben er zeker van dat ze dit zullen blijven meedragen en misschien zelfs later weer verder zullen vertellen. Met kleine persoonlijke verhalen van Mortsel hebben we zo een brug naar de toekomst geslagen.”



GEVRAAGD

Werkomgeving met ruimte voor erfgoedmakelaardij!

- Heeft jouw organisatie er tijd en middelen voor over om kansen en mogelijkheden buiten haar eigen muren te ontdekken en te exploreren?
- Zijn een open gesprekscultuur, begrip en wederzijds respect, leerbereidheid en zin voor kennisdeling sleutelwoorden waar je werking om draait?

Dan is jouw personeel ongetwijfeld van alle makelaarsmarkten thuis en ma(a)k(el)t jouw organisatie mee de toekomst van cultureel erfgoed in de meest dynamische zin!

WANTED

ERFGOEDMAKELAAR/ EVENWICHTSKUNSTENAAR MET LEF



DURF JE

- ... jezelf onzichtbaar te maken indien nodig?
- ... te balanceren tussen project- en procesmatig werken?
- ... ergens aan te beginnen waar je het eindpunt niet van kent?
- ... je vaste werkwijze los te laten en de sprong in het diepe te wagen?
- ... vastberaden te zijn en knopen door te hakken wanneer niemand anders het doet?
- ... je eigen oordeel aan de kant te schuiven en respect en empathie in de plaats te zetten?

Dan ben jij de erfgoedmakelaar-evenwichtskunstenaar die interactie zoekt tussen uiteenlopende actoren binnen en buiten het erfgoedveld, die netwerken rond of met erfgoed verknoopt om er iets nieuws uit te laten groeien, die grenzen opzoekt om ze met behulp van vele handen te doorbreken.

WACHT NIET LANGER EN GRIJP JE KANS!

VARIA

Regio Vlaanderen:
EGS zkt
uitstekend actieve
gepensioneerde
als makelaar,
doorgroeimog.,
stressbestendig.
Ernstig!

Saniherita&Zn
Uw oplossing voor
een vloeiende
werking!

**Op zoek naar de job
van je dromen?**





EIND-NOOT

EEN COMPOSITIE VAN DOORGETROKKEN LIJNEN, SCHRAGENDE PUBLICATIES EN MOEILIJKE WOORDEN

Marc Jacobs, FARO

Dit is een bundel met een beperkt noten-apparaat. Voor een discipline in de dop in een 21^e-eeuws erfgoedveld die van het gebruik van de marges en onderhandelingszones haar kracht maakt, mogen misschien toch enkele enterhaken meege-smokkeld of klaargelegd worden, voor het nastreven van een theoretische legitimatie (naast sociaal-agogische of managementperspectieven) of een plek in de al even prille erfgoed(praktijken)studies.

“
Dit is geen rondje name-dropping,
wel het tonen van sleutels om een
theoretisch geschraagd verhaal te
maken rond erfgoedmakelaardij.”

Niet zozeer het begrip ‘erfgoedmakelaardij’ (*heritage brokerage*) maar wel ‘*cultural brokerage*’ (‘culturele makelaardij’) is de voorbije vijftien jaar in de vakliteratuur in de Verenigde Staten (dus ook Nederland) ingezet om nieuwe functies of verhoopte vaardigheden van antropologen, ‘*public folklorists*’, intercultureel bemiddelaars en museumprofessionals te vatten. Echo’s zijn in de Lage Landen vooral doorgedrongen via de recensies (niet de praktijken) van interdisciplinaire volkskundigen die rond het jaar 2000 een *Indian Summer* van hun vakgebied beleefden en uitstraalden. Enerzijds was er een invloedrijk extra dik themanummer over ‘*Cultural Brokerage. Forms of Intellectual Practice in Society*’ in het *Journal of Folklore Research* (36, 1999). Het was het resultaat van een confrontatie van Amerikaanse ‘*public folklore*’ en Duitse trajecten, variërend van volkskundig onderzoek tot interculturele communicatie. Sleutelwoord was ‘*reflexivity*’. Anderzijds waren er de activiteiten van diverse afdelingen en musea van het Smithsonian Institution in Washington D.C.. Een sleutelfiguur is daar Richard Kurin, die is opgeklimmen van erfgoedwerker tot *Under Secretary for History, Art and Culture*, dé

topman/makelaar in de erfgoedsector in Washington D.C.. Kurin bracht het verhaal van hoe cruciaal *cultural brokerage* kan zijn voor musea of festivals in zijn *Reflections of a Culture Broker: A View from the Smithsonian* (Smithsonian Institution Press, 1997). Het is in Washington D.C. dat in 1999 een cruciaal colloquium plaatsvond waarbij niet alleen de basis werd gelegd voor de UNESCO-conventie voor het waarborgen van immaterieel cultureel erfgoed (2003), maar waarbij ook cruciale vragen over het betrekken van zoveel mogelijk (types) stakeholders werden gesteld (zie de publicatie door Peter Seitel in 2001: <http://unesdoc.unesco.org/images/0013/001323/132327m.pdf>). Deze laatste uitdagingen moeten in het huidige decennium eindelijk aangepakt worden bij het uitvoeren van de conventie van 2003 en de bijbehorende operationele richtlijnen die in 2010 werden vastgesteld (zie: www.unesco.org). De geest van de conventie van 2003 is ‘(bouwen op) consensus bouwen’ en het faciliteren (makelen, zo u wil) is op alle niveaus bij de implementatie nuttig, ook in Vlaanderen (zie faro | tijdschrift over cultureel erfgoed, 2010, nr. 4, met ook de visienota van de Vlaamse minister voor cultuur).

Het is trouwens opvallend in dit verhaal (dit geldt ook voor convenants, etc.) dat de grote uitdagingen en ideeën die rond de millenniumwissel werden geformuleerd (inclusief *cultural brokerage*) tien jaar later opnieuw in beeld komen met de kans om het niet bij woorden te laten. Uit de analyse van de operationele richtlijnen voor de UNESCO-conventie van 2003 blijkt dat er nood is aan (specialisten in processen van) erfgoedmakelaardij, functies en praktijken die echter niet als dusdanig geïdentificeerd en benoemd worden. Het inkleuren van die missing link, makelaardij met oog voor reflexiviteit, is een internationale uitdaging. Om dit door te denken voor de erfgoedpraktijk (als vorm van metaculturele productie, distributie en consumptie), komt men snel uit bij Barbara Kirshenblatt-Gimblett (www.nyu.edu/classes/bkg/web/). Tussen de vele sleutelpublicaties over museologie, performance, erfgoedstudies, immaterieel erfgoed (en UNESCO) prijkt niet toevallig ook een invloedrijk naschrift ‘Folklorists in Public: Reflections on Cultural Brokerage in the United States and Germany’, in: *Journal of Folklore Research* (37, 2000, www.nyu.edu/classes/bkg/web/jfr.pdf), waarbij ook aandacht besteed wordt aan de zuster-musea van cases die in deze bundel besproken zijn (zoals Ellis Island museum, Holocaustmusea ...)

We hebben echter nog meer nodig, visies op machts- en transformatieprocessen. Sleutels vinden we in een publicatie als David Lewis & David Mosse, Theoretical Approaches to Brokerage and Translation in Development, in: David LEWIS en

David MOSSE (ed.), *Development brokers and translators. The Ethnography Of Aid and Agencies* (Bloomfield, Kumarian Press inc., 2005), pp. 1-26. Het is immers zo dat een relatie met externe krachten, macht, vaak nodig is om een verschil te maken in het makelen in de cultuursector. Niet altijd marktmechanismen of winstbejag maar het zo zacht en ver mogelijk laten landen van bepaalde projecten of processen, binnen de grote beleidslijnen of machtsconstellaties die zijn uitgezet. Het is vaak de omgang met die externe machtsbronnen, die idealiter niet maar soms wel moeten ingezet worden, die een verborgen ingrediënt van de kracht van makelaardij is. Lewis en Mosse maken de connectie tussen brokerage met het concept translatie (vertaling/verplaatsing) en dus met een andere zeer invloedrijke actuele stroming, waarvan actornetwerk-theorie met onderzoekers als Bruno Latour (www.bruno-latour.fr) cruciaal was. Latours werk was een van de inspiratiebronnen voor het groene boekje van Pascal Gielen, *Kleine dramaturgie van een artefactenstoet. Omtrent 'Gent cultuurstad'* (Gent, Stad Gent, 2000), dat mee de theoretische basis legde van de cultureel-erfgoedconvenants/cellen, die ook in de voorliggende bundel aan bod komen als bezig met makelaardij. Dit onderliggend model werd ook nog eens herhaald in het rode boekje *Synergie² 2010. Het cultureel-erfgoedconvenant als hedendaags beleidsinstrument* (Brussel, FARO, 2009). Het denken van Latour gaat trouwens veel verder dan alleen het makelen tussen mensen, maar trekt de methode radicaal door voor de 'onderhandelingen' met voorwerpen en contexten, wat dan weer nieuwe perspectieven kan bieden voor erfgoedwerk. Dit was geen rondje name-dropping, wel het tonen van sleutels om een theoretisch geschraagd verhaal te maken rond erfgoedmakelaardij en de uitdaging om de specificiteit in vergelijking met makelaardij in andere velden te duiden. In de voorliggende bundel worden woorden gelanceerd die nieuw, weerbarstig en prikkelend zijn (makelaar, *broker* of *courtier* staat voldoende buiten verwacht taalgebruik om iets teweeg te brengen: bewustwording, reflexiviteit of mobilisering van instrumenten en technieken). **Makelaardij brengt alvast de complexe functies van netwerk- en (meer of minder tijdelijke) consensusbouwer of facilitator (van participatieve processen) in beeld, maar laat nog opening voor andere composities (actor-netwerktheorie, erfgoeddramaturgie ...).** Ondanks de kinderschoenen zijn voet(not)en toch nuttig voor een stroming of een woord met ambities, desnoods als bijsluiter of herverpakt in een noten-dop.



DANK

Aan de voorbereiding van deze brochure hebben velen meegewerkt. Onze dank gaat dus uit naar: Nadia Babazia, Heroen Bollaert, Linda Boudry, Arnoud-Jan Bijsterveld, Lothar Casteleyn, Claire Cauwels, Sandro Claes, Michelle Coenen, Piet Creve, Arne D'Haene, Anne-Greet Denolf, Bert De Munck, Sofie De Ruysser, Xavier Deruytter, Greet Drooghmans, Evelyne Duceur, Kris Geysen, Bev Hogg, Sarah Kaerts, Riet Leurs, Ruben Mayeur, Laure Messiaen, Michiel Mestdag, Hans Mommaas, Hein Mortier, Pierre Muylle, Bart Ooghe, Evelien Oomen, Lieve Opsteijn, Bernard Pauwels, Kristof Reulens, Eline Schmidt, Maarten Soete, Stadsarchief Brugge, Moira Stevenson, Sven Synaeve, Liesbeth Theuninck, Kim Van Belleghem, Peter van Mensch, Ann Van de Vyvere, Lisa Van Doren, Luc Vanmarcke, Steve Van Roy, Gregory Vercauteren, Siel Verhanneman, Martine Vermandere en alle sprekers, praktijkvoorbeelden en deelnemers aan de studiedag van 18 mei 2010!

COLOFON

TEKST	Floortje Vantomme, Jacqueline van Leeuwen, Hildegard Van Genechten, Dominique Nuytens, Jorijn Neyrinck, Marc Jacobs
EINDREDACTIE	Birgit Geudens
VORMGEVING	Evi De Smet • tapis plein vzw
FOTOGRAFIE	Jelle Vermeersch
DRUK	Drukkerij Sint-Joris
OPLAGE	1000 ex.
WETTELIJK DEPOT	D/2011/11524/2
VERANTWOORDELIJKE UITGEVER	Marc Jacobs, FARO. Vlaams steunpunt voor cultureel erfgoed vzw, Priemstraat 51, 1000 Brussel

Alle reacties zijn welkom op info@faronet.be.



Met steun van de
Vlaamse overheid



© Alle rechten voorbehouden. Behoudens de uitdrukkelijk bij wet bepaalde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden vermenigvuldigd of openbaar gemaakt, op welke wijze ook, zonder de uitdrukkelijke voorafgaande en schriftelijke toestemming van de auteurs.



LAAT DIT BOEKJE ALS EYEOPENER OF STEUNTJE IN DE RUG
DOORHEEN JE HELE ORGANISATIE CIRCULEREN!

Dat cultureel erfgoed mensen kan verbinden en gemeenschappen kan motiveren, weten we natuurlijk al lang. Maar hoe bouw je in de praktijk bruggen tussen erfgoed en de maatschappij? Hoe laat je mensen met heel veel verschillende invalshoeken samenwerken aan een dynamisch erfgoed? En in welke mate kunnen sociaal-agogische praktijken hierbij een inspiratiebron zijn?

In dit boekje vind je een scala aan stemmen uit de makelaarspraktijk, bijeengebracht rond een visietekst die het resultaat van de studiedag *Makelaardij in erfgoedland* vormde. Deze visietekst bezorgden we via de formule van een kettingbrief aan een aantal lezers van binnen en buiten het erfgoedveld. Hun reacties op de tekst en op elkaar hebben we gebundeld.

Verder diepten we de makelaarspraktijk uit in een brede reeks interviews met medewerkers van verschillende musea, archieven, onderwijs, erfgoedcellen en -fora, cultuurbeleid, de sociaal-artistieke sector en kunstenaars. En omdat makelen vooral een kwestie van doen is, brachten we ook vijftien inspirerende beelden samen.