

Konferencja HABITACT czyli Ósme Europejskie Seminarium o lokalnych strategiach wobec bezdomności pt. „Podejmowanie kwestii bezdomności jako inwestycja społeczna – zauważajmy większy obrazek”.

Amsterdam, 12 czerwca 2013

Relacja została opracowana przez Julię Wygnańską wysłaną na konferencję przez Kamiliańską Misję Pomocy Społecznej w ramach realizacji Strategii Rzecznictwa KMPS opartej o filary wiedzy, współpracy i przejrzystości. Dokument jest zapisem prezentacji wygłaszanych podczas konferencji na bieżąco tłumaczonych na język polski – ma roboczy charakter. Komentarze autorki zaznaczone są kwadratowymi nawiasami []. Relację warto czytać korzystając z autorskich prezentacji mówców umieszczonych na www.habitact.eu.

[HABITACT <http://www.habitact.eu/> jest siecią samorządów lokalnych kilku europejskich miast. Jest animowana przez FEANTSA, służy wymianie kontaktów, informacji i doświadczeń o budowaniu efektywnych miejskich strategii wobec bezdomności w Europie. Przedstawiciele m.st. Warszawa byli wielokrotnie zapraszani do przyłączenia się do sieci. Uczestniczyli w spotkaniu w Goteborgu w 2011 roku.]

Rina Beers, Prezydent FEANTSA:

Konferencja odbywa się w miejscu posiedzeń burmistrza, Rady miasta itd., pracują tu ludzie przygotowujący się do pracy w ramach integracji zawodowej – w budynku nie tylko formalnie prowadzony jest program reintegracji. Uczestnicy obsługują mikrofony, wiatraki. Świadczy to o zmianie europejskiego kontekstu/środowiska, podejścia do bezdomności.

Andrea Meszaros, Social Inclusion and Poverty Reduction Unit, Komisja Europejska:

W Strategii „Europa 2020” postanowiono że nowa strategia społeczno-ekonomiczna jest potrzebna do przezwyciężenia kryzysu. Wskazano bezdomność jako jedna z najsilniejszych sił wykluczenia społecznego. Celem sztandarowym jest wydobycie 20 mil ludzi z ubóstwa do 2020 roku, ale w obliczu kryzysu Europa zdecydowała że trzeba przeformułować cele dostosowując je do pojawiających się wyzwań min. migracji, zmian demograficznych itd. Wprowadzono Social Investment Package 13 lutego 2013 <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1044&langId=en>. **Wydatki na cele społeczne powinny być widziane jako inwestycja a nie koszty:** 1. Efektywniejsze wykorzystanie środków z budżetu na politykę społeczną, czyli nacisk na prewencje i wczesna interwencje bo to jest tańsze, 2. Zwiększanie szans ludzi na uczestnictwo w rynku pracy i integrację społeczną poprzez wsparcie dochodowe, usługi wysokiej jakości. Konkretne np. wdrażanie zintegrowanych, „housing LED” i prewencyjnych strategii wobec bezdomności. W Social Investment Package jest dokument roboczy mówiący o bezdomności: [linki w prezentacji] zapobieganie bezdomności bo to najefektywniejsze i najbardziej redukujące szkody podejście; różnorodność strategii; Unikanie eksmisji poprzez usługi kierowane do ludzi zagrożonych; housing LED – dążenie do trwałego zakwaterowania ludzi

bezdomnych bo jest to bardziej efektywne kosztowo niż modele drabinkowe, lepszy dostęp do mieszkań dostępnych finansowo; zintegrowane polityki wymagają dobrej kooperacji między władzami centralnymi i lokalnymi, bo wymagają negocjacji budżetowych, dobra współpraca z organizacjami, oraz z ludźmi bezdomnymi, którzy powinni być włączeni w działania kształtujące ich przyszłość.

Jakie środki są dostępne na te wszystkie cele: Horizon następca Progress, European Found for Agreecultural Development – są jakieś pieniądze na działania wobec bezdomności. Dla samorządów lokalnych mają być szkolenia z wykorzystania Social investment Package.

Aidan Cuhane, doradca ministra w rządzie irlandzkim: Co zrobiła irlandzka prezydencja dla bezdomności?

Dlaczego mówimy o współpracy na poziomie Unii w przypadku bezdomności? Bezdomność nie jest kompetencją krajową ani unijną, tylko lokalną: 1. Bezdomność jest zła (ludzie cierpią, jest zagrożenie porządku publicznego/bezpieczeństwa); 2. bezdomność jest kosztowna (nie wydawamy pieniędzy których jest mało na nieefektywne programy); 3. migracje – coraz więcej ludzi migruje, problem robi się paneuropejski; 4. Przyczyny bezdomności są wszędzie takie same.

Pojawiają się nowe pomysły np. housing LED, prewencja itd. Dalej dlaczego Unia ma się tym zajmować – bo jest strategia 2020, była Konferencja na rzecz Konsensusu w Bezdomności, Joint Reports on Social Inclusion, Rezolucje PE, opinia komitetu regionów, social investment package; akcent na housing LED, analiza procedur eksmisji w krajach członkowskich np. Hiszpania, Grecja. Ministrowie od bezdomności nie spotykają się regularnie tak jak wszyscy inni. W każdym kraju są ulokowani w innym ministerstwie. W Leuven był Okrągły Stół o bezdomności w 2013, ministrowie się spotkali rozwijając się i dzieląc wiedza i dobrymi praktykami [obecnych było 23 ministrów, z POLSKI NIE BYŁO NIKOGO].

Co robić: zapobieganie, housing LED but not housing only; dodatkowe wsparcie więcej opcji mieszkaniowych jest potrzebnych, nie tylko jedna; finansowanie z adekwatnego poziomu, popularyzacja definicji ETHOS; monitorowanie i wdrażanie – odpowiednie mierzenie efektów. Na koniec patrzmy w stronę europejskiej strategii wobec bezdomności.

Nicolas Please, University of York oraz Europejskie Obserwatorium Bezdomności FEANTSA – Outcomes (czyli rezultaty) strategii wobec bezdomności.

Ewaluacja – po co ewaluować, kluczowe pytania, jak ewaluować i na koniec co zrobić z wynikami tej ewaluacji? [Raport na podstawie którego powstała prezentacja zamówiony przez HABITACT http://www.habitact.eu/files/activity/actionresearch/_evaluationreview_habitact.pdf]

Po co ewaluować: aby upewnić się że ludzie korzystający z usług dostają program, którego rzeczywiście potrzebują; sprawdzić jego efektywność; pokazać interesariuszom efektywność; pokazać efektywność kosztową; podzielić się dobrą

praktyką; kontynuować zabieganie o inwestycje w bezdomność w miarę jak kryzys i oszczędności zalewają Unie Europejska.

Kluczowe pytania na które ewaluacja powinna odpowiedzieć: czy program przyniósł rezultat, który miał przynieść, czy to co zaplanowano się stało; czy bezdomności zapobieżono, czy ją zmniejszono. Może być tak że odpowiedź na pierwsze pytanie jest pozytywna ale na drugie nie i wtedy trzeba się zastanowić; czy koszty uzasadniały taki efekt. Radzenie sobie/pomaganie ludziom z bezdomnością nie zawsze polega na tym samym i nie zawsze ma ten sam rezultat, np. 1 umożliwienie ludziom bezdomnym utrzymania mieszkania i zmniejszenie kosztów ekonomicznych bezdomności.

Jak ewaluować: Wykazać neutralność ewaluacji bo ludzie są podejrzliwi gdy prowadzący usługę sami ewaluują, potrzebna jest niezależność, ewaluacja robiona przez specjalistę od ewaluacji; rezultaty ewaluacji powinny być „cross checked” poprzez oglądanie wyników badań europejskich; upewnić się, że zadawałeś pytania na wiele sposobów; wykorzystywać różne metody min. jakościowe, ilościowe (Pytać ludzi do których usługi były adresowane jak je oceniają); porównywać jeśli tylko to możliwe; patrzeć na koszty cost offset (ludzie bezdomni na ulicy są wożeni do więzień, szpitali, SOR gdzie uzyskują pomoc która też coś kosztuje – przeniesienie ich do „housing first” jest tańsze więc oszczędza się pieniądze – to jest cost offset) i użyteczność kosztowa (porównywanie kosztów usług świadczonych przez różne organizacje). Politycy uwielbiają liczby, więc warto je pokazywać w ewaluacji.

Dalej jak ewaluować: Kontrolować „model drift”: pomysły na dobrą praktykę z czasem się zmieniają. Trzeba pamiętać, że to co było na początku, pierwotny pomysł na koniec po realizacji programu mógł się stać czymś zupełnie innym – trzeba rekomendować to ostatnie, patrzeć na proces zmieniającego się programu; używać badań Ingitudinalnych; żeby nie przekraczać kosztów odwołać się do ewaluacji obserwującej – ale uważać na stereotypy. Nie ewaluowanie wiąże się z ryzykiem redukcji kosztów przez sponsorów, jeśli nie pokażemy że jesteśmy efektywni kosztowo a można to zrobić przez ewaluacje to np. Komisja może nie dać na to kasy; publikować upowszechniać wyniki na wiele sposobów, zawsze pisać streszczenie.

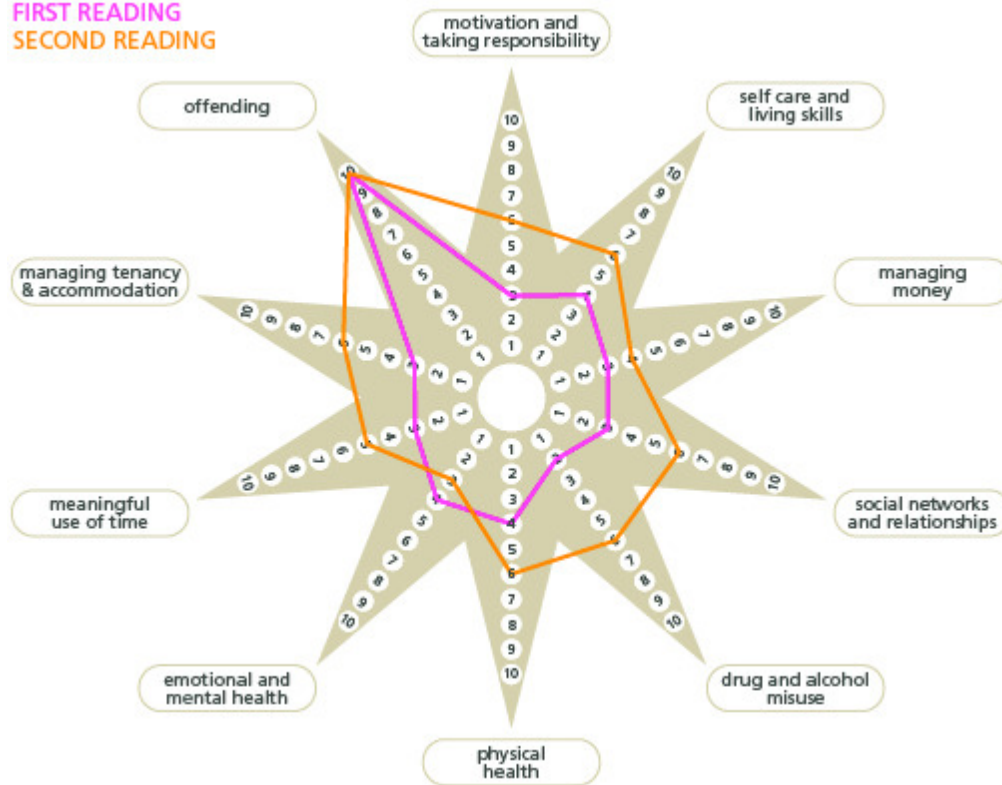
Elizabeth Harper, St Mungo's , Wielka Brytania: Outcome star, czyli narzędzie do mierzenia efektywności pracy z ludźmi bezdomnymi

1800 ludzi co noc korzysta z naszych łóżek w różnych placówkach, 850 pracowników, prowadzimy streetworking, projekty dla ludzi z multiple needs, pół niezależne mieszkania i inne programy.

W mierzeniu efektywności przez wiele lat dominowała koncentracja na inputs czyli ile godzin pracowano z ludźmi, ile usług udzielono itd. Nie wiadomo było jak pokazać bardziej subtelne efekty naszej pracy. Jest ryzyko pokazywania efektów poprzez wybieranie ludzi w najlepszej sytuacji, tzw. „cherry picking” – przez co ludzie którzy mają naprawdę duże potrzeby i którym powinno się pomagać zostają poza horyzontem. Przez dwa lata uczestniczyliśmy w projekcie badawczym, w

którym starano się wypracować sposoby mierzenia efektów miękkich. Chcieli coś, co pokazuje że cenią partnerstwo, zdanie klienta, pracują wspólnie nad efektami. Projekt trwał długo i nic nie dał, więc postanowiliśmy samodzielnie coś wymyśleć – powstała „Outcome star”.

FIRST READING
SECOND READING



<http://www.outcomesstar.org.uk/>

Outcome star” składa się z 10 sfer, każdą mierzy się na skali 1–10 i do każdej skali jest instrukcja który jej poziom co oznacza, konkretnie. Każdy poziom skali przekłada się na wskazówki jak pracować z klientem. Przykład z paleniem: efekt konkretny, ostateczny jest jak rzucisz, ale zanim to zrobisz musisz bardzo dużo myśleć, i pracować nad tym, robisz różne kroki.

Gwiazda łączy działania codzienne, codzienna pomoc z efektami /zmiana w osobie, daje wskazówki dla pracowników jak pracować i jak wspierać pracowników, pracujesz w rytmie klienta; skoncentrowane na kliencie i zindywidualizowane.

Podsumowanie – nie chodzi o to, że używamy tego narzędzia, ale jak go używamy. To że ktoś szybko robi postęp nie musi oznaczać że pracownik/usługa jest efektywna. Efektywność to korelacja ryzyka i wstępnej diagnozy z postęпами na gwiazdzie.

Steve Laurick, Public Health Service of Amsterdam: Self Sufficiency Matrix (SSM) czyli narzędzie do badania efektywności usług publicznych.

Samowystarczalność: zrealizowanie akceptowalnego poziomu funkcjonowania samodzielnie lub z pomocą, jeśli jest ona niezbędna do uzyskania akceptowalnego poziomu funkcjonowania.

Ludzie z zaburzeniami psychicznymi w Holandii czasem nie widzą swojego problemu albo/i nie wiedzą, nie chcą, nie korzystają z dostępnej pomocy. SSM określa pięć poziomów samowystarczalności [slajd w prezentacji]. SSM-D określa samodzielność w 11 domenach: dochód, aktywności dzienne, mieszkanie, relacje w mieszkaniu, zdrowie psychiczne, uzależnienie, codzienne i życiowe umiejętności, sieć społeczna, uczestnictwo w społeczności lokalnej, status prawny/karny.

Zasada: nie patrz na to co wkładasz w usługę, tylko co z niej wychodzi. Pearce w 1996 opublikował Economic Selfsufficiency Standard. Teraz departament zdrowia publicznego w Amsterdamie jako pierwszy wprowadza od 2010 holenderską adaptację standardu SSM do swojego działania – usługodawcy muszą za pomocą tego narzędzia oceniać swoją efektywność [różnica z GSWB – standard modeluje to co wkładamy w usługę, a nie to co ma z niej wyjść...].

Stefano Galliani, FioPSD (federacja włoskich organizacji pozarządowych zajmujących się bezdomnością), wspólnota/społeczność lokalna jako punkt wyjścia do rozwiązywania problemu bezdomności

Badanie bezdomności przez włoskie Ministerstwo Pracy, jakie usługi są dostarczane, definicja bezdomności wg Ethos (badanie objęło sytuacje mieszkaniowe 1,2,3) większość usługodawców we Włoszech zapewnia usługi zupełnie podstawowe (noclegownie, schroniska, jadłodajnie). Wyniki badania: 727 instytucji w 158 miasteczkach i miastach, 3125 usług zapewnionych – procenty z badania podane na ekranie.

Wiemy że sektor pozarządowy świetnie sobie radzi w warunkach ograniczonych zasobów. We Włoszech jednak partycypacja się jakoś nie klei – do wyborów chodzi mniej niż 50% uprawnionych. Wsparcie i pomaganie i włączenie bezdomnych nie jest możliwe jeśli koncertujemy się tylko na nich. Muszą to być działania kierunkowane do całej społeczności lokalnej, do ich otoczenia.

Andre Gachet, Housing Rights Watch: Usługi społeczne dla bezdomnych a prawo do mieszkania

Nasza relacja z i do społeczeństwa. Organizacje wspierające ludzi bezdomnych z jednej strony pracują z człowiekiem indywidualnym z drugiej strony z całym społeczeństwem ponieważ dążą do włączenia. Oznacza to, że mają rolę w polityce społecznej. Mają coś do powiedzenia w politykach publicznych dotyczących nie tyle bezdomności ile mieszkalnictwa.

Relacja do klienta: jak wykorzystujemy narzędzia do ewaluacji. Mówimy o rzeczach, które ewoluują, zmieniają się np. budżety, ale także indywidualne zasoby ludzi z którymi pracujemy. Mierzenie/monitorowanie to podejście outsidera. Autonomia to spojrzenie użytkownika. Czy my jesteśmy użytkownikami i z tej perspektywy to oceniamy czy patrzymy jako obserwatorzy z zewnątrz?

Fundamentalna jest rola i miejsce praw człowieka, prawa do mieszkania, jak mierzyć dystans między aktualną sytuacją osoby a prawem jakie jest uznane za podstawowe prawo człowieka? Prawa to coś, co masz, ale także możesz je umocnić. Prawa to

narzędzie do mierzenia jak praktyka odnosi się do reguł i standardów – trzeba je zawsze porównywać. Francja buduje nowe przepisy o mieszkalnictwie, wśród dostawcy usług społecznych odbyła się dyskusja, o tym czy ludzie powinni być informowani o postępie w obrabianiu ich aplikacji o mieszkania – na jakim są etapie. Dostęp ma być bo obowiązuje prawo do informacji – nie chodzi o jakieś szczególne przepisy dotyczące ludzi bezdomnych. Jest proces i trend który został rozpoczęty i musimy go wzmacniać i karmić. Odwoływanie się do praw podstawowych pomogło we włączeniu do systemu pomocy imigrantów. Zrewidowana Europejska Karta Społeczna to inne narzędzie do mierzenia praktyk prawnych. **Mamy wszystkie prawne narzędzia do walki o prawa.** Powinniśmy spróbować włączyć koncept prawa jako łącznika między ludźmi wykluczonymi a całym społeczeństwem.

Pawle Jaskulski, Towarzystwo Pomocy św. Brata Alberta Oddział Gdański; Zatrudnianie ludzi bezdomnych w ramach ekonomii społecznej.

Ludzie bezdomni trafiający do ekonomii społecznej to raczej ludzie już posiadający pewien stopień motywacji, narzędzie to nie jest adresowane/wykorzystywane do/ przez wszystkich bezdomnych o dowolnym profilu. Ludzie już mają jakieś kompetencje, ale nie mogą pracować jeszcze na otwartym rynku, choć są wystarczająco przygotowani do zrobienia czegoś i nie chcą marnować czasu siedząc po prostu w schronisku. Pracują nad pracą zespołową, trzeźwością. Po otrzymaniu kilku pensji zaczynają rozumieć cele pracy, zaczyna im zależeć. Po zakończeniu programu trafiają do komercyjnych miejsc pracy, ale dla niektórych ekonomia społeczna to ostateczne i docelowe rozwiązanie. Pracując nie polegają w tak dużym stopniu na pomocy społecznej co jest dobre dla budżetu. Potrzebują jednak kontroli dyscypliny i ciągłego wsparcia. Dlatego przedsiębiorstwa społeczne nie mogą konkurować z normalnymi przedsiębiorstwami, ciężko im znaleźć klientów na swoje produkty bo są droższe. Mogą konkurować jakością, ale nie ceną, pracownicy potrzebują więcej czasu na wykonanie produktu. Normalne przedsiębiorstwo wyśle trzech pracowników do skoszenia trawnika, jeden będzie zatrudniony legalnie, dwóch nielegalnie więc będzie taniej, przedsiębiorstwo społeczne musi wysłać pięćdziesięciu zatrudnionych legalnie, i dodatkowo kilkoro wspierających ich. Na rynku niektórzy aktorzy są społecznie świadomi, ale w czasach kryzysu wybierają kierując się kryterium ceny. Najlepszym kontrahentem są samorządy, bo mają szerszą definicję zysku biorąc pod uwagę również społeczne korzyści. Nie jest to jednak powszechna praktyka. Pracownicy samorządów boją się posądzenia o korupcję jeśli nie wybiorą najlepszego cenowo produktu/usługi. Mamy dużą tradycję walki z korupcją, media były zaangażowane i to powoduje obawy urzędników. Przez lata próbujemy przekonać partnerów, że przedsiębiorstwa społeczne w rzeczywistości przyczyniają się do oszczędności chociaż cena bezpośrednia usługi jest większa. Zatrudniamy klientów instytucji, znaleźliśmy kontrahenta w postaci np. urzędu pracy, któremu zaproponowaliśmy dostarczanie listów w tej samej cenie, co poczta krajowa ale zatrudniliśmy 6 ludzi biorących pieniądze/zasiłki z urzędu więc nie musieli im więcej płacić zasiłków. Usługa była droższa, ale oszczędności też były. Nawet jeśli ludzie wiedza o ekonomii społecznej to nie zdają sobie sprawy że wydając więcej tu, zaoszczędzą gdzie indziej. Sami musimy przeprowadzić i pokazać im analizę kosztów i korzyści. Ten sposób przekonywania instytucji działa

tylko w małych i średnich miastach gdzie instytucje są prowadzone przez jednego lidera, którego można przekonać. W dużych instytucjach, które mają wiele departamentów jest trudniej, bo koszty są po stronie jednego departamentu a oszczędności w innym. Departamenty konkurują, żeby pokazać się dyrektorowi z najlepszej strony. Brakuje podejścia całościowego. Ekonomia społeczna to wielkie narzędzie pomagające społeczeństwu, ekonomii i ludziom, przynosi oszczędności, ale niestety wciąż lokalną administrację trzeba przekonać i nauczyć. Choć w większości instytucji lokalnych pracują specjaliści, to nie wiedza nadal jak użyć trików i jak to wprowadzić w praktyce. Zanim tę wiedzę posiadają przedsiębiorcy społeczni muszą sobie radzić sami.

Bernard Horenbeek, CREDAL: Mikro-kredyty w Holandii. Jak wykorzystać mikrofinansowanie do wspierania wychodzenia z bezdomności?

Ekonomiczna wartość ludzi bezdomnych a niekoniecznie programów na ich rzecz – powiem o tym najpierw bo to ważne. Pracowałem jako outreach worker na ulicach Brukseli. Na początku miesiąca listonosz przynosił ludziom pieniądze z emerytury, renty, zasiłków. Jeden z jego klientów był bezdomny, jednak wciąż miał adres w tej społeczności. Dostawał pieniądze co miesiąc – emeryturę. Pieniądze nie pozwalały na związanie końca z końcem, więc pod koniec miesiąca musiał żebrać. Listonosz pożyczał mu to co brakowało np. 100 euro, ale żądał 200 euro zwrotu. Był pewien, że go dostanie, bo to on wypłacał pieniądze. Miał całkiem fajny samochód, znacznie fajniejszy niż mój.

Moja organizacja to CREDAL, ustanowiona w czasach protestu wobec apartheidu w RPA. Ludzie nie chcieli żeby pieniądze banków holenderskich były przekazywane na wspieranie apartheidu. Zdecydowali zabrać pieniądze z banku i przekazać je nowej organizacji bankowej wspierającej poprawę w społeczeństwie. Było to popularne, taki etyczny lub solidarnościowy bank. Aż do 2008 roku kiedy zaczął się kryzys ;-). Credal to pośrednik między tymi co mają pieniądze i tymi co ich potrzebują. Staliśmy się partnerem wielu projektów w których dawaliśmy kredyty. Podpisujemy 900 umów kredytowych co roku. 872 to kredyty społeczne.

Mikro kredyty rozwijają się szybko w Belgii związku z czym powstaje coraz więcej nieporozumień czym one są. Pierwsza wersja to to, co wymyślił JUNUS. Używając mało pieniędzy można ustanowić indywidualny biznes bez potrzeby spełniania warunków kredytów komercyjnych. U nas minimalny kredyt to 12,500 E ale kwota ta ma być teraz podwojona – to nasz kredyt, oprocentowany około chyba 5%. Cel jest indywidualny, dla ludzi, żeby zrobili coś, co bardzo chcą w swoim życiu i dla siebie np. chcą kupić samochód żeby podróżować na wieś i tam uprawiać warzywa. Szczególnie dla ludzi, którym nikt inny nie pożyczy pieniędzy. Max 10 000 E, 4.55% interest rate. Słuchamy czego ludzie chcą. Projekt musi być „sustainable” i dający szansę na to, że kredyt będzie spłacony. Mamy doradców społecznych oceniających czy projekt przyniesie korzyści osobie. Może być wykorzystany na zwalczanie zadłużenia.

Paradoks – bycie biednym to luksus na który nie możemy sobie pozwolić. Taniej jest kupić bilet na rok niż na miesiąc, więc mając pieniądze lepiej kupić ten pierwszy, ale

jeśli nie masz kasy to będziesz kupował miesięczny, a jeśli masz jeszcze mniej pieniędzy będziesz musiał kupować pojedyncze bilety co jest jeszcze droższe lub naruszać prawo, a to jest jeszcze kosztowniejsze jeśli cię złapią. Jest znacznie ekonomiczniej mieć pieniądze, niż nie mieć.

Nasz cel to nie pozwolić bezdomnym/ubogim wpadać w ręce nadużywających i wykorzystujących ich ludzi, tylko dać im mikro kredyt, który ograniczy ich koszty. Musimy patrzeć dokładnie na zasoby rodziny, ludzi. Czy będą w stanie spłacić kredyt? Banki nie chcą im pożyczać, my chcemy i mamy 99% spłat. Tylko 1% nie daje rady. Fakt, że jesteś społecznym kredytodawcą nie oznacza, że każdemu musisz przyznać kredyt. 600 z ponad 3000 aplikacji jest rozpatrywanych pozytywnie. Resztę wysyłamy do właściwych naszym zdaniem instytucji. Nie gromadzimy wiele danych statystycznych ale nasz podstawowy klient nie jest z ulicy. 10–15 razy w roku to ludzie w skrajnych sytuacjach. Zazwyczaj nie przyznajemy im kredytu bo nie spełniają warunków – nie są w stanie skłecić budżetu i przekonać nas ze spłaca pożyczkę. Ciężko im pożyczyć. Mówiąc o ludziach na ulicy mówimy o tych, którzy wciąż korzystają z systemu pomocy dla bezdomnych – kobiety ofiary przemocy w rodzinie które chcą się przenieść do mieszkania np. potrzebują łóżka dla dziecka; druga grupa to uchodźcy, również tacy którzy chcą sprowadzić rodzinę z krajów w których jest konflikt, pomagamy aplikować o Azyl. Mamy plan wsparcia dla tych ludzi, bo gdy Afgańczyk chce sprowadzić żonę i siedmioro dzieci to sam sobie raczej nie poradzi.

Kredyt to narzędzie, które można wykorzystać dobrze lub źle – siekierą można rąbać drzewo ale też i ściąć głowę. Kredyt mikro to taka siekiera. Musisz zdiagnozować indywidualną sytuację. Wracając do listonosza, jest instytucja proponująca kredyt przez sms: piszesz sms i możesz dostać 200 euro i procent jest zerowy. Jest to super dla ludzi, którym brakuje do końca miesiąca. Ale musisz zapłacić jednorazową cenę 50 euro, a jak jej nie zapłacisz to 600 euro rocznie i potem jeszcze więcej – w sumie 3000 rocznie., jeśli co miesiąc bierzesz 200 E więc trzeba uważać, bo na koniec płacisz znacznie więcej i to jest gorsze niż listonosz. Chcemy aby ludzie tego mogli uniknąć.

Najpierw proponowaliśmy kredyt organizacjom, teraz też osobom indywidualnym – kredyty muszą być dostępne ale nie mogą zastąpić kolektywnych narzędzi. Taki kredyt jest bardzo ryzykowny nawet jeśli jesteśmy bardzo ostrożni. Dla niektórych ludzi to super dobre narzędzie dla innych to czekanie na katastrofę. Wsparcie społeczne nigdy nie będzie „self funding” (samo finansujące się) – to iluzja. Taki kredyt nie może zastąpić zasiłków i wsparcia, wykluczyć ich. Nie dajemy pieniędzy na to, na co są zasiłki, to nie nasza działka.

Virpi Sillanpaa, Tampere University of Technology, Finlandia: Oszczędności dla zdrowia i wymiaru sprawiedliwości przynieszone przez programy ‘Housing First’. Ewaluacja projektu Housing First z Finlandii.

Prezentacja powstała na podstawie jednego studium przypadku programu „Housing First” (HF) w Tampere. Dlaczego zrobiono to badanie: zmiana w podejściu / strategii bezdomności w Finlandii w stronę HF z modelu drabinkowego; z przeglądu

literatury zagranicznej wynikało, że HF daje oszczędności na świecie – chcieliśmy zobaczyć jak to jest w Finlandii. Cel badania: skalkulować koszty i ewaluować korzyści programu.

Program prowadzony przez NGO, miasto kupuje usługi, które ngo zapewnia. Mieszkańcy mają swoje domy i umowy, mogą pić jeśli nie przeszkadzają innym. Otwarte w 2009, ma 22 mieszkańców i 22 mieszkań, 5 pracowników. Wszyscy mieszkańcy przed programem chronicznie bezdomni, uzależnieni od alkoholu oraz niektórzy z problemami psychicznymi. Przenieśli się do mieszkań prosto z ulicy (9 osób) instytucji/schronisk (13). Średnia wieku 53. W programie wsparcie w życiu codziennym, zakupy, sprząatanie itd. Wszystko czego ludzie muszą się nauczyć, aby później żyć niezależnie.

Badanie porównywało dwa etapy – mieszkanie na ulicy z mieszkaniem w HF, nie patrzyło na następny etap czyli niezależne życie [nie wiadomo czy do tego doszli]. W badaniu z 2010 roku uczestniczyło 15 osób. Koszty śledzono przez pięć miesięcy przed przeniesieniem się do programu i 5 pierwszych miesięcy programu. Dane pobierano z baz danych różnych instytucji co było największym wyzwaniem w badaniu. Musieliśmy uzyskać pisemną zgodę osoby na pobranie danych a potem zgody instytucji na pobranie danych. Koncentrowaliśmy się na „service use” i kosztach, ale staraliśmy się też zmierzyć jakościowe rezultaty, co zrobiliśmy poprzez 6 wywiadów, wzorując kwestionariusz na materiałach międzynarodowych z innych programów. [szczegółowe wyniki w prezentacji].

Największe koszty generował pobyt w schroniskach, i dni spędzone w szpitalu. Oszczędności z pięciu miesięcy przed programem i programu dla 15 osób to ok. 60 tys. euro. Największe oszczędności w mieszkaniach i usługach z tytułu uzależnienia, oraz dniach spędzonych w szpitalach. Na następnym slajdzie – widać jakie koszty były brane pod uwagę.

Wyniki wywiadów: wzrost satysfakcji z życia; koszty i korzyści z życia w mieszkaniach – nie widzieli złych stron (ale nie podobało się że czynsz był większy niż w schronisku), korzyści to prywatność, wygoda w nowych domach, lokalizacja blisko usług, wsparcie kadry; efekty w życiu – zmniejszenie uzależnienia/spożycia, lepszy dostęp do terapii, spokój ducha, minimalne zmiany w relacjach z rodziną i przyjaciółmi, ogólne zadowolenie z własnej sytuacji finansowej; aspiracje na przyszłość – nadzieja, że rehabilitacja zmniejszy spożycie alkoholu, połączenie z członkami rodziny, niezależne życie, jedna osoba miała aspiracje dot. znalezienia pracy.

Konkluzje: HF redukuje znacząco korzystanie z usług z tytułu bezdomności, zdrowia. Efekty jakościowe to wzrost jakości życia, satysfakcji ludzi. Ograniczenia: badanie dotyczy tylko szczególnej grupy klienta: starsi, uzależnieni, agresorzy więc rezultaty mogą nie przenosić się na ludzi o innym profilu; krótki czas badania czyli 5 miesięcy wstecz i 5 miesięcy w programie. Tak krótko, bo w chwili badania program dopiero był na takim etapie.

Adrien Bouguen, Laboratorium oceniające polityki publiczne zwalczające ubóstwo – podsumowanie.

Poprzednicy mówili o trzech strategiach: Mikrofinanse, Housing First, ekonomia społeczna. Patrząc na te trzy strategie wiemy, że każda wiąże się z określonymi kosztami, zaletami i wadami. Trzeba je ocenić za pomocą tego samego narzędzia – my jako badacze wierzymy, że musimy mieć konkretną metodę, przejrzystą, służącą mierzeniu rezultatów. Staramy się taką wypracować i stosować. Nasza intuicja nie wystarczy do usprawiedliwienia inwestycji społecznych niezbędnych dziś do zwalczania wykluczenia. Potrzebujemy coś co zwiększy nasze rozumienie wykluczenia. W Europie nie mamy wiele badań mierzących rezultaty. Jest sporo w US ale one głównie biorą pod uwagę dane medyczne i fakty dla zdrowia. Promujemy ewaluacje opartą o random assessment – czyli grupę testową z grupą kontrolną, gdzie losujesz członków grup i mierzysz wpływ programu na obie grupy. Konsekwencja – problemy etyczne bo wyłączasz część beneficjentów (tych z grupy kontrolnej z usługi). Ewaluacja jak fińska jest dobrym argumentem na rzecz inwestycji w programy typu HF – oszczędzamy całkiem sporo kasy.

DYSKUSJA / PYTANIA

Volker Busch Geertsema: Housing First przynosi oszczędności dla ludzi, którzy bardzo intensywnie korzystają z usług. Mimo tego, że przy innych profilach klientów nie przynoszą takich oszczędności to zadecydowanie podnoszą rezultaty jakościowe – koncentracja tylko na efektach cenowych naraża na brak doceniania efektów tych programów dla jakości życia ludzi – skuteczne pomaganie niektórym może kosztować więcej, ale to nie znaczy, że nie warto/nie trzeba im pomagać.

Sam Tsemberis odpowiada na pytanie o to, czy jest jakaś ewaluacja HF, w której ludzie po programie są całkowicie niezależni. Sam odpowiada, że badania które on zna pokazują, że efektywność HF jest większa niż w programach „rapid rehousing” czyli szybkiego przenoszenia do mieszkań – to też jest cecha Hf, ale w tamtych wsparcie trwa kilka miesięcy a w Hf jest „ongoing” – stałe.

Sam Tsemberis, twórca podejścia Housing First, Pathways to Housing, Nowy Jork: Innowacja w usługach dla ludzi bezdomnych. Socjoekonomiczne i wspólnotowe wartości Housing First.

Problemy społeczne, bezdomność mają różną historię w różnych krajach. W US zaczęło się we wczesnych latach 80 po Reganie, gdy rząd federalny zdecydował się nie na oszczędności ogólnie we wszystkim, tylko oszczędności w usługach dla bezdomnych i ludzi ubogich. Spowodowało to koniec programów budowania dostępnych mieszkań na rzecz systemu voucherów. Do dziś nie wrócili już do tego konceptu, podobnie – według mojej wiedzy – stało się w Europie. Rząd musi przyjąć zobowiązanie do budowania dostępnych mieszkań jeśli bezdomność ma być zlikwidowana.

Co zatem robimy aby ten problem rozwiązać? W usługach wobec bezdomności obserwujemy dwa zasadnicze podejścia: drabinkowe i HF. Będę je kontrastować z punktu widzenia tego jak powstały. Najwięcej ludzi bezdomnych to ludzie

posiadający wiele problemów, w tym zaburzenia psychiczne. Pomaganie im to zobowiązanie moralne – nie mogą być na ulicy, więc system zaproponowany to najpierw wsparcie potem mieszkanie tzw. „traktament first”. Inny element systemu to również dyskusja o tym kto jest gotowy do mieszkania i co ludzie powinni zrobić, żeby osiągnąć gotowość co sprowadza dyskusję do tego co ludzie zrobili, z jakiej przyczyny są bezdomni. Są uzależnieni więc trzeba to leczyć ponieważ wtedy będą gotowi do mieszkania. Inna strona tej historii to fakt, że ta sama osoba ma mało pieniędzy i żyje z zasiłków więc ma trudności w dostępie do mieszkania. Ten system pracował dobrze, był zaprojektowany przez decydentów, którzy musieli coś zrobić z tymi ludźmi czyli zbudować schroniska, dać trochę pracowników socjalnych.

Inne podejście – nie obsługujemy bezdomności i uzależnienia tylko rozumiemy, że mamy do czynienia z człowiekiem. Podejście zindywidualizowane, do którego nie można przypiąć konkretnego programu pomocowego. Jestem z osobą w każdej sytuacji i z potrzebami która mam. Mamy lotną drużynę, która podąża za osobą, za tym co ona chce – to „non program program” – takie jest jego założenie. Drużyna angażuje się w znalezienie mieszkania, które osoba chce – ludzie bardzo jasno wyrażali się tym jakich mieszkań chcą – prywatne, mogą wchodzić i wychodzić kiedy zdecydują itd. Takich mieszkań-programów nie było dostępnych, stąd pomysł na Housing First i nasze zaangażowanie w człowieka i podążanie za nim. Zobowiązujemy się wobec osoby a nie programu. Oznacza to również przenoszenie osoby do innego mieszkania, jeśli taka jest ścieżka którą osoba podąża. Mieszkanie było proponowane jako prawo podstawowe a nie jako cel terapii/pomocy.

Dziesięć lat później po wprowadzeniu programów „treatment first”, gdy tak postąpiliśmy z setkami ludzi okazało się że problem nie znika. Zostali ludzie z wieloma problemami, bywający w więzieniach i szpitalach. Zwłaszcza dla konserwatywnych rządów argument kosztów powodowanych przez taką sytuację ludzi jest znaczący. Argument kosztów zaczął być najważniejszy. Huragan Sandy w zeszłym roku uszkodził wiele domów. Ludzi natychmiast objęto pomocą poprzez federalny „emergency response” – interwencję kryzysową. Politycy stawili się w empatyczny i efektywny sposób aby rozwiązać problem bezdomności ofiar huraganu. Nie było żadnej dyskusji o kosztach, stracili domy przez huragan i nikt nie dyskutował o tym, czy pomoc jest potrzebna i ile będzie kosztować. W przypadku bezdomności ludzie trafili do bezdomności przez tsunami ciec budżetowych. Musimy jednak przekonywać decydentów że oni też zasługują na mieszkania. Uważam to za straszne. Programy HF są dobre dla ludzi ale przede wszystkim efektywne kosztowo i to przekonuje.

Ludzie bardzo biedni mają dużo problematycznych cech/charakterystyk, np. są czarnoskórzy, są migrantami w Kalifornii, wysoki wskaźniki rozwodów, uzależnienia itd. Inne cechy to podwójne etaty i wielki wysiłek wkładany w utrzymanie rodziny. Ta druga strona była jakoś zapomniana, nieuwidaczniania, podkreślano te pierwsze cechy – problematyczne. Nie chodziło o to, że mają mniej kasy i opcji zatrudnienia – zrobiono z tego sprawę osobniczą/indywidualną. Zatem zanim dostaniesz

mieszkanie musisz być trzeźwy – tak jakbyśmy my w naszych mieszkaniach zawsze tacy byli.

To wprowadza zamieszanie od strony mieszkaniowej i pomocy społecznej: cały przemysł mieszkaniowy stał się zbędny bo ludzie w USA [decydenci] uwielbiają prywatny system ubezpieczeń zdrowotnych, prywatne mieszkania – nie ma sieci wsparcia. W Europie jest silny nurt/polityka na rzecz mieszkań socjalnych. Jest to zrozumiałe – w Stanach nie i nie wyobrażamy sobie tego. Więc specjalne mieszkania dla biednych są uznawane za specjalne – one nie pasują do systemu, tak samo jak ludzie którzy ich potrzebują.

Mieszkanie w życiu się zmienia – nie musi zawsze być takie same. To co jest stałe w programach HF to deklaracja/zobowiązanie wobec osoby, że zawsze będzie miała mieszkanie, niekoniecznie to konkretne mieszkanie. Zobowiązanie musi być elastyczne, tak aby dawało to czego dana osoba potrzebuje w danym momencie.

Podejście HF włącza głos/zdanie konsumenta/klienta do planowania programu. Ludzie którzy mają doświadczenie bezdomności są w zarządach organizacji, są częścią kadry, która kierunkuje niektóre założenia programu w dobrą stronę, znajdując dla nich wykorzystanie/zastosowanie.

Nie chodzi tylko o to jaką usługę zapewniasz, ale również w jaki sposób to robisz, w jaki sposób osoba jest traktowana w każdej interakcji, sposób interakcji jest bardzo ważny dla jakości usługi.

Slajd “Levels of program fidelity” (lojalność, zgodność programu z pierwotnymi założeniami/zasadami)

- Zasady: wybór klienta, oddzielenie mieszkania od terapii/pomagania
- Operacje: różnorodność usług i opcji, decyzje o mieszkaniowym statusie i zaangażowaniu konsumenta.
- Konsumenci: setki wyborów, zmiana w czasie, tradeoffs/koszty; Zarządzanie najemca– zespół wspierający, najemca – klient, klient – zespół.

Slajd ze schodkami: Najpierw Mieszkanie od bezdomności do stałego trwałego mieszkania – czy mieszkanie stałe czy trwale?

[Badanie efektywności HF w Kanadzie w 5 miastach – na kanadyjskich stronach Mental Health Commission of Canada.]

Czego się nauczyliśmy z tego, jakie wnioski:

– tradycyjny system pomocy, który zbudowaliśmy z jednej strony i ten inny (HF) pozwolił na odkrycie wielu zasobów ludzi, pokazanie że mogą mieszkać w społecznościach lokalnych. Kwestia integracji wspólnotowej/środowisk lokalnych jest ważna. Każdy w społeczności powinien dbać/przejmować się tym problemem. Nie wiem ilu z was doświadczyło tego podczas obiadu/wydarzenia w społeczności lokalnej powiedzieliście że pracujecie z bezdomnymi i usłyszeliście ‘o super

świetnie, God bless you, ale beze mnie'. Chodzi o to, żeby odpowiedź była taka: 'o fajnie, na czym to polega, co robisz, co ja mógłbym zrobić w tej sprawie? **To prawdziwa zmiana, która musi nastąpić.** Ludzie mogą znacznie więcej niż nam się wydaje jeśli zaczynają w mieszkaniu. Obecnie robimy to zupełnie odwrotnie: chcemy żeby najpierw pokazali swoje możliwości a mieszkanie dostali na koniec.

Marie Nordfeldt, Scaling up local innovation. Ersta Sköndal University, Szwecja. Wyniki badania innowacji społecznych w Europie – jak się rozprzestrzeniają itd.

Cele projektu: znajdowanie modelu, czynniki dyfuzji i poprawiania/ulepszenia innowacji. Chodzi o przyglądanie się innowacjom i potem sprawdzanie co powoduje/ jak można je upowszechnić na większą skalę.

Definicja innowacji społecznych: Nowe usługi, produkty procesu i podejścia, które zaspakajają natychmiastowe potrzeby ludzie i tworzą nowe typu współpracy między interesariuszami. Znaleźliśmy 80 innowacji po kilka w każdym miesiącu. Dominują innowacyjne usługi, dużo małych krótkoterminowych projektów finansowanych przez Unię Europejską.

Podczas badania.

- Dyfuzja; ciężko ją wyśledzić
- Innowacje społeczne – często mają lokalny fokus/charakter/cel właściwy lokalnie
- Innowatorzy często zainteresowani upowszechnieniem swojej idei, ale nie zawsze zainteresowani lub gotowi poświęcić czas na sprzedawanie ich innym społecznościom
- Badania o dyfuzji koncentrują się na adaptacji innowacji, Choć zmiany w lokalnych relacjach i/dyskusjach które powinny poprzedzać innowacje są nie mniej ważne.
- Wymagają zmiany w tym jak ludzie i organizacje ze sobą współpracują.
- Konieczne jest „tłumaczenie” innowacji jeśli mają podróżować w różne miejsca.

Konkluzje:

- Ciężko upowszechniać innowacje społeczne bo się różnią od produktów
- Często są to hybrydy różnych inspiracji i idei
- Zależą od kontekstu, relacji między interesariuszami lokalnymi itd.

Hosting first jest udanym przeszczepem innowacji, pytanie czy jest wyjątkiem? Badanie pokazuje, że przeszczepianie innowacji jest raczej trudne i się nie udaje.

Pytanie z sali: Czy HF poprzez swoje nastawienie na człowieka i indywidualizację nie powoduje, że problem jest widziany jako problem osoby indywidualnej a nie

problem strukturalny? Może stąd bierze się przepaść między politykami deklarującymi, że uwielbiają – w Stanach – housing first ale na poziomie lokalnym nic się nie dzieje?

Tłumaczenie, zapis i opracowanie: Julia Wygnańska, Kamiliańska Misja Pomocy Społecznej,

Warszawa czerwiec 2013