

KPS Blog augustus 2023:

De gestage drup holt de steen uit

Het was destijds best een grote steen in de pensioenvijver: uit onderzoek bleek dat Nederlanders meer emotie ervaren bij een baksteen dan pensioen. Als communicatieadviseur in de pensioensector is dat best ontmoedigend: zelf ben ik namelijk vol enthousiasme over pensioen. En toegegeven, verjaardagsfeestjes brengen onvermijdelijk de reality-check dat dit geen breed gedragen emotie is. Het baksteen-onderzoek dempt de hoop echter nog verder.

Een of twee stenen

Sinds de bouw van ons huis ben ik daar anders over gaan denken. Met name over bakstenen. Ik moet eerlijk zeggen: voor dit immense project had ik bakstenen geen gedachte waardig gekeurd. Ik heb de keuze voor een baksteen altijd gezien als een gegeven waaraan ik weinig had of kon toevoegen. Tót de aankoop van onze kavel. De vereisten aan onze kavel zijn erg ruim: er moet een huis op komen te staan en we moeten er zelf minstens twee jaar in gaan wonen. Dat biedt ruimte voor keuze. Veel ruimte. En dat begint bij de vorm, althans daar zijn wij begonnen. Voor aannemers is dan een logische vervolgvraag: welke steen hoort daarbij? En daar ging een wereld voor mij open. Zo is het heel gebruikelijk om te kiezen voor twee stenen. U denkt nu misschien 'huh?'. Maar ontzettend veel huizen hebben in de onderste 30-50 cm een donkerdere steen dan daarboven. Dat was vroeger logisch: optrekkend vocht kon leiden tot vorstschade in de onderste stenen. Ik ben er eens op gaan letten en op basis van mijn volledig wetenschappelijk-onverantwoorde onderzoek kom ik tot de conclusie dat 80-90% van de huizen zo'n randje hebben. Nieuwe huizen hebben dat steeds minder: het is niet meer nodig vanwege ventilatie via de spouwmuren – zo is mij verteld. De afweging is nu dus alleen nog esthetisch. Zo kwamen wij dus voor de keuze: wel of geen onderrandje van donkere stenen. Eerste etappe naar steenkeuze afgerond, om tot de hoofdkeuze te komen: welke steen (gemêleerd of niet), welke voeg en hoe te leggen. Ik zal u niet met de details vermoeien. Maar u begrijpt...het duurt nog even voordat we bij de deurklink aanbelden.

Keuze leidt tot emotie

Maar dan die emotie, waar komt die in dit verhaal. Ik moet eerlijk zeggen: ik moest ernaar op zoek. Ik ben in mijn geheugen gaan graven naar mijn voorgaande woningen. Wat vond ik daar dan van? Wat maakt dat ik voor de ene of andere stijl zou kiezen? Mijn voorlaatste woning had een 'jaren '30-uitstraling'. Erg geliefd als je de woonprogramma's moet geloven. The thing is: ik heb daar nooit zoveel emotie bij ervaren omdat ik er nooit enige keuze in heb gehad. Ik heb een woning nooit uitgekozen vanwege de steen. Mijn zoektocht naar een huis – voornamelijk in de randstad – was voor een groot deel gebaseerd op mogelijkheden, ruimte en kosten. Mijn punt is: mijn handelingsperspectief was erg beperkt. En juist die factor is volledig anders bij de bebouwing van onze kavel: juist doordat we kunnen kiezen vraag ik me af hoe het voor me zou zijn om in een huis met bepaalde uitstraling te wonen. Kortom: wat ik erbij zou voelen.

Vliegwiel voor informatie

En daar kom ik, net als op vele verjaardagsfeestjes terug op een van mijn favoriete onderwerpen: pensioen! Er valt wat te kiezen en aan ons als communicatieadviseurs de schone taak om deelnemers daartoe aan te zetten. Dat gaat makkelijker als er emotie bij komt kijken, want daarop kunnen we aansluiten. Het werkt als een soort vliegwiel om informatie over te brengen. Ik vraag me af of bovenstaand onderzoek niet beter onderscheid kan maken tussen mensen die relatief veel handelingsperspectief hebben en degenen die simpelweg weinig tot geen keuzes hebben. Zouden die laatsten mogelijk weinig emotie ervaren omdat het huis waarin ze gaan wonen gewoon een gegeven is? En heeft het zin om geld te steken in activatie van deze deelnemers? Om nog niet te spreken van de praktische issues die ik zie aankomen als we beslissen dat we dat onderscheid willen maken. Zou de gestage drup van communicatie de steen uithollen en welk doel bereiken we eigenlijk door te volharden met keuzebegeleiding? Toegegeven, ik ben wat bevooroordeeld en ervan overtuigd dat we met communicatie veel kunnen bereiken. Tegelijk wel met een grote maar: daarbij is een discussie in de sector over de zin en onzin van activatie en keuzebegeleiding onmisbaar. Communicatie dus, niet om de steen uit te hollen maar juist om te komen tot een pensioengebouw met – ik durf het bijna niet te zeggen – gedeelde emotie.

*Catharien Hamerslag,
bestuurslid KPS*

