

3 'Zakelijkheid is iets wat iedereen kan leren' door Elze Riemer

Naam: Anne Stael (1966)

Beroep: Eigenaar van Zien wat Onzichtbaar is

Websites: Zienwatonzichtbaaris.nl en Bezielendesprekers.nl

Facebook: [Facebook.com/anne.stael.3](https://www.facebook.com/anne.stael.3)

LinkedIn: [Linkedin.com/in/anne-stael-37bab8b](https://www.linkedin.com/in/anne-stael-37bab8b)

In 2009 startte Anne Stael met Zien wat Onzichtbaar is, een adviesbureau waarmee ze organisaties en zzp'ers in de zingevingssector adviseert in het verbinden van zakelijkheid en zingeving. Haar uiteindelijke doel is om samen met de organisaties te zorgen voor meer diepgang, uitstraling, impact en continuïteit. Zakelijkheid is daarbij geen vies woord, integendeel. Met haar ervaring als manager in de non-profitsector weet ze precies waar de kansen liggen, juist door het zingevingsaspect van de betreffende organisatie meer in het licht te zetten.



Zien wat onzichtbaar is ... Wat bedoelt u daarmee?

'Als zelfstandige adviseer ik organisaties en personen hoe ze hun zingevingsinitiatieven het beste vorm kunnen geven. Activiteiten op het gebied van zingeving en religie zijn soms moeilijk concreet te maken, omdat het onzichtbare zichtbaar gemaakt moet worden. De producten die iemand in de markt zet, zijn niet tastbaar en daarmee is het soms ingewikkeld om aan te geven wat het rendement is als iemand van de activiteit gebruikt maakt.

Dit gegeven maakt het, net zoals bij kunstenaars, lastig voor mensen om een goed lopend bedrijf of product in de markt te zetten. Maar met de juiste benadering liggen er wel degelijk goede kansen. Samen met mijn klanten ga ik daarnaar op zoek.'

Kunt u hier een concreet voorbeeld van geven?

'Geestelijk verzorgers bijvoorbeeld hebben te maken met verschillende partijen en belangen: hoe kunnen ze het belang van het onzichtbare – zoals aandacht, luisteren en het dragelijk maken van het lijden – voldoende ruimte geven, zodat de kwaliteit van de dienstverlening verbetert en hun inspanningen en resultaten zichtbaar worden voor zowel de cliënt, de andere werkers, als het management van de (zorg) organisatie? Samen met geestelijk verzorgers ga ik praktisch aan de slag met deze vragen, door hen te laten verwoorden hoe ze bijdragen aan het welbevinden van de cliënt en van de medewerkers en wat dat voor effecten heeft.

In dat halfuur dat de geestelijk verzorger het gesprek met de cliënt heeft, kan het zo zijn dat het lijden dragelijker wordt of dat er meer levensvreugde is. Dat kan als effect hebben dat de cliënt beter eet, of ineens wel naar buiten gaat en dus iets meer regie heeft over het leven. Op momenten van crisis komen vaak de zingevingsvragen naar boven. Als die niet

worden opgepakt, kan dat leiden tot andere klachten of tot versterking van fysieke klachten. Geestelijk verzorgers hebben vaak meer tijd dan artsen en kunnen aandacht geven aan veerkracht en eigen regie. Hierdoor voelen cliënten zich in hun kracht aangesproken en niet uitsluitend benaderd als zieke. Dit is minstens zo belangrijk als aandacht voor hun fysieke klachten. Dat past ook bij het concept positieve gezondheid dat steeds meer opgang maakt.

Geheimhouding is belangrijk voor geestelijk verzorgers, toch kijk ik ook altijd naar wat, met instemming van de cliënt, wel en niet gerapporteerd kan worden. Het is voor artsen belangrijk om fysieke klachten te kunnen verstaan tegen de achtergrond van wie de patiënt in het diepst van zijn wezen is.'

→ 'Het onzichtbare moet zichtbaar gemaakt worden'

Vaak zijn geestelijk verzorgers primair bezig met de cliënten en hebben ze weinig verbinding met de zorginstelling zelf en met het overige personeel. Doet u daar ook wat mee?

'Ik probeer met de geestelijk verzorgers in kaart te brengen wat ze doen, zodat ze erover in gesprek kunnen gaan met artsen en verpleegkundigen. Dit heeft als effect dat er gemakkelijker doorverwezen wordt door verpleegkundigen en dat het management van de instelling helder heeft wat de bijdrage van de geestelijk verzorgers is.

Natuurlijk is het daarnaast ook goed dat de geestelijk verzorger kijkt hoe hij of zij de manager kan bijstaan in ethische dilemma's en zingevingsvragen. De corebusiness van luisteren en reflecteren wordt mijns inziens nog te weinig ingezet voor het management. Hierin zie ik dat zingeving en zakelijkheid

elkaar heel mooi kunnen aanvullen en dat zakelijkheid iets is wat iedereen kan leren.

Geestelijk verzorgers weten steeds beter te gaan staan voor dat wat zij te bieden hebben in het krachtenveld van een zorginstelling. Voorheen gebeurde dat nog te weinig. Uiteindelijk denk ik dat managers trots willen zijn op hun geestelijk verzorgers. Als de geestelijk verzorger samen met de manager gaat staan voor het belang van de cliënt en de organisatie, kan er veel bereikt worden.'

Wat drijft u?

'Dat de kerk kleiner wordt, is een gegeven in deze tijd. Maar er blijven mensen en plekken nodig voor bezinning. Dat kan op de meest diverse manieren, dat is juist het boeiende van deze tijd. Ik vind het belangrijk dat initiatieven op dit vlak ondersteund worden. Er zijn veel mooie initiatieven die net zo snel ten onder gaan als dat ze opkwamen, dat vind ik jammer en onnodig. De oorzaken dat iets mislukt verschillen: het kan de organisatie zijn, bescheidenheid van de medewerkers of een gebrek aan financiën.

Ik droom ervan dat de bescheidenheid van veel initiatieven losgelaten wordt, dat mensen trots zijn op wat ze doen en dat professioneel vorm weten te geven. Dat betekent niet dat er arrogant van de daken geschreeuwd moet worden, het betekent wel: staan voor jouw verhaal en jouw plek in deze wereld.'

Hoe geeft u die droom concreet vorm? Hoe draagt u eraan bij dat mensen die omslag maken van bescheidenheid naar trots? Wat is daar volgens u voor nodig en hoe draagt u daar zelf aan bij?

'Waardengedreven werken helpt om de omslag te maken. Het gaat dan over je innerlijke overtuigingen. Wat drijft je,

waar krijg je energie van, welke overtuigingen maken dat je gemotiveerd raakt? Wanneer mensen vanuit hun waarden handelen, krijgen ze energie, raken ze geïnspireerd en weten ze anderen te inspireren. Het is interessant om met geestelijk verzorgers te onderzoeken wat deze manier van handelen betekent voor de relatie met de cliënt, maar óók voor de relatie met de organisatie.

Ik gebruik bijvoorbeeld de methode organisatieopstellingen om mensen te laten ervaren wat er speelt binnen een organisatie en welke stappen er genomen kunnen worden om iets te veranderen. Een organisatieopstelling focust zich op niet direct zichtbare processen en creëert een ruimtelijke voorstelling van de organisatie of het systeem waarbinnen gewerkt wordt. Een organisatieopstelling is geen gegeven vaste orde, het is een dynamisch beeld van een bepaald moment, van een bepaalde situatie, van een bepaald probleem in de levenscyclus van een organisatie.'

→ 'Deze manier van ondernemen noem ik durfondernemerschap'

Hoe zorgt u voor voldoende inkomsten?

'Voor elk bedrijf is het van belang dat er meerdere inkomstenbronnen zijn, anders wordt een bedrijf afhankelijk van één partij. Dat geldt ook voor mij. Ik zorg voor verschillende opdrachtgevers, waarbij er een mix is van langdurige opdrachten en eenmalige opdrachten zoals een lezing of een workshop. Daarnaast maak ik me niet volledig afhankelijk van opdrachtgevers en organiseer ik zelf ook activiteiten, zoals inspiratiedagen en workshops over het opzetten van je eigen bedrijf.'



Daarbij is het als zelfstandige belangrijk om te blijven investeren in jezelf, door middel van scholing en intervisie. Ook belangrijk is een goede website, daarin moet je investeren. Jammer genoeg is er geen "geheim" dat zorgt voor voldoende inkomsten.

Voor mij is het een mix van op de juiste plekken netwerken – dus daar waar de voor mij interessantste opdrachtgevers zitten –, deskundigheid laten zien door middel van het schrijven van artikelen en nieuwsbrieven en contacten onderhouden met mensen die interessant zijn.'

→ **'Ga eens in de kantine aan een tafel zitten met verpleegkundigen, spreek de managers persoonlijk aan'**

Veel van uw opdrachtgevers zitten in de non-profitsector. Is daar dan geld om dit soort initiatieven te financieren?

'Het is een groot misverstand dat daar geen geld zit. Bovendien verdient een goed advies zich terug. Ik heb zelf ook moeten zoeken naar de balans tussen zingeving en zakelijkheid. In het begin durfde ik dan geen nee te zeggen tegen opdrachten waar ik heel weinig voor kreeg, omdat alle opdrachten ook publiciteit opleveren. En nog steeds stoot ik die niet meteen af. Als ondernemer wil ik laten zien wat ik kan, ik wil mensen ervan laten proeven. Dat betekent natuurlijk niet dat ik alles aanneem wat op mijn pad komt, juist niet. Ik ben selectief en zoek steeds de balans: wat past bij mij, waarin wil ik investeren en hoe zorg ik er op hetzelfde moment voor dat er brood op de plank komt?'

Zingeving is een heel breed werkveld, dus in feite kan ik op elk gebied aan de slag: onderwijs, zorg, mensen met een burn-out, leiderschapstrainingen en Pensioen in Zicht-cursussen. Het is fijn dat de hele wereld aan mijn voeten ligt, maar dat maakt het ook te veel. Waar kan ik beginnen?

Ik heb daarom mijn werkveld afgebakend. Doordat ik duidelijk weet wat ik met mijn bedrijf wil, kan ik heel gericht zoeken naar opdrachtgevers. Zo heb ik via koude acquisitie – dus het aanschrijven van een organisatie die je niet kent en waar je geen contacten hebt – met een grote bank samengewerkt.

Hoe denkt u dat de zingevingsmarkt zich in de toekomst verder gaat ontwikkelen?

'De behoefte aan zingeving zal blijven en ik verwacht dat het aantal nieuwe initiatieven zal toenemen. Iedereen wil op zijn eigen manier zingeving vormgeven, de kerk is daarin niet meer de enige aanbieder. Dat creëert dus een grotere en meer diverse vraag naar ondersteuning bij zingevingsvragen. Daarbij zal de behoefte aan zakelijkheid in deze sector alleen maar groeien.

Dat komt omdat er meer concurrentie is: niet alleen theologen houden zich met zingeving bezig, ook commerciële bedrijven. Theologen zijn heel goed om zaken te verwoorden en te duiden, bijvoorbeeld als er iets ernstigs gebeurt in je leven. Maar bedrijven hebben het voordeel een wat luchtigere en beter behapbare insteek te hebben als het gaat om zingevingsfactoren. Neem bijvoorbeeld de Triodosbank. Deze bank zegt: "Wat jij doet telt", of Douwe Egberts: "Anderen helpen geeft je leven zin."

Zingeving is vandaag de dag dus niet meer expliciet een domein voor theologen, ook bedrijven gaan er op een verrassende en vernieuwende manier mee om. Er zijn zelfs

bedrijven met een werkgelukmedewerker. Het is zinvol om daarvoor open te staan en om daarin de verbinding en samenwerking op te zoeken. Uit zichzelf is de zingevingssector namelijk niet de meest innoverende sector.

Daarom kijk ik ook hoe ideeën en trends bij andere sectoren zich ontwikkelen, bijvoorbeeld wat betreft leiderschap of financiering. Het is duidelijk dat het op veel plekken achterhaald is om de productie alleen maar in kaart te brengen middels cijfers. Er moet ook ruimte zijn voor aandacht, compassie en betekenis. Precies een werkveld waar zingeving belangrijk bij is.'

→ 'Voor experts is er altijd werk'

Is ondernemerschap een noodzaak om overleefd te blijven in de zingevingswereld, of meer een trend waarvan het belang met de tijd weer zal afnemen?

'Ondernemerschap is door de eeuwen heen belangrijk geweest, dus ook voor organisaties op het gebied van religie en zingeving. De katholieke kerk, bijvoorbeeld, is groot geworden door aan te sluiten bij trends en gebruiken die bij de heidenen populair waren. Die hebben ze zo omgevormd dat ze aansloten bij de behoefte van toen, maar tevens herkenbaar waren als behorend bij de katholieke kerk. Zo is het door de eeuwen heen gebeurd dat nieuwe spirituele stromingen zochten naar herkenbaarheid, eigenheid en aanhang.

Door de welvaart in de jaren tachtig en negentig van de vorige eeuw, de toenemende subsidie in die tijd en de gezinnen die konden leven met één kostwinner, waren er mensen die zingeving "erbij" konden doen zonder dat ze er met een ondernemersblik naar keken. Ik denk daarom dat het belang van ondernemerschap niet zal afnemen in de zingevingswe-

reld. Het is juist andersom. Het was even een luxe positie dat dat niet nodig was, maar die tijd is definitief voorbij.'

Hoe is dit bij geestelijk verzorgers?

'Geestelijk verzorgers zullen, net als andere professionals, telkens moeten kijken wat ze bij te dragen hebben. Of dat wat ze aanbieden nuttig is, of er behoefte aan is en hoe ze zo goed mogelijk hun werk onder de aandacht kunnen brengen bij anderen. Dat geldt ook voor bijvoorbeeld ritueelbegeleiders. Het is nog pionieren – recepten of kant-en-klare oplossingen zijn er niet. Wel zijn er volgens mij veel mogelijkheden. Dat vereist bewust weten wát je aan wie aanbiedt en hoe je dat doet. Met andere woorden: ondernemen.

Onder ondernemen versta ik iets nieuws creëren, een "steen verleggen in de rivier", een dienst die het leven anders, beter maakt en dus een markt creëert. Deze manier van ondernemen noem ik "durfondernemerschap". Dat is dus heel anders dan de bakker die brood bakt, omdat er al markt voor is. Dat betekent dat je echt moet durven pionieren.'

Wat zou u geestelijk verzorgers, die het ondernemerschap willen implementeren in hun werk, adviseren?

'Ik zou ze adviseren om in verschillende lagen van de organisatie te gaan werken. Laat het niet bij patiënt-contacten, maar sta ook artsen en verpleegkundigen bij in de morele dilemma's die zij voorgeschoteld krijgen. Daar moet je tijd in investeren. Ga eens in de kantine aan een tafel zitten met verpleegkundigen, spreek de managers persoonlijk aan, vraag wat er speelt en kom met voorstellen wat jouw bijdrage kan zijn.

Het oprichten en begeleiden van een moreel beraad van de instelling bijvoorbeeld is belangrijk. Ondernemers die zelfstandig willen werken, zullen een niche moeten vinden in de markt waar ze zich mee kunnen profileren.'

Volgens mij komen er veel meer geestelijk verzorgers op de markt dan dat er vacatures voor hen zijn. Hoe ziet u dat?

'Dat kan ik niet goed overzien. Wel wordt het, denk ik, steeds belangrijker dat de geestelijk verzorger zich onderscheidt en zichzelf op de kaart zet. Want voor experts is er altijd werk. Het is dus van belang om een duidelijke keuze te maken als het gaat om de vraag waar je je op wilt richten. Dat is iets waar je tijdens je opleiding al mee aan de slag kunt. Dat lijkt in eerste instantie misschien beperkend, maar je zult zien dat er uiteindelijk ontzettend veel raakt aan je gekozen specialisme.

→ 'Je bent van onschatbare waarde als geestelijk verzorger'

Als geestelijk verzorger zou je kunnen denken aan specialisaties zoals levensvragen rondom alzheimer of ondersteuning van ouders met een ongeneeslijk ziek kind of kanker en zingevingsvragen of ouderen en eenzaamheid. Er is veel vraag naar een inhoudelijke verdieping, die aansluit bij vragen van patiënten én artsen. Je specialiseren trekt klanten, bijvoorbeeld huisartsen. Zij zullen naar jou doorverwijzen, omdat het duidelijk is hoe ze baat kunnen hebben bij jouw expertise.

Daarnaast zal het interessanter zijn om met je samen te werken, heb je minder concurrenten en vergroot je daarmee ook al snel je bekendheid. Als geestelijk verzorger ben je veelzijdig: je kunt ondersteunen in het dragelijker maken van lijden, ondersteuning geven bij ethische dilemma's en medewerkers ondersteunen. Dat is een prachtige, unieke positie.'

Wat zijn de belangrijkste lessen die u hebt geleerd als rel⁺ondernemer?

'Allereerst: het belang van focus. Ik zorg dat ik me niet te veel laat afleiden in het werk door facebook, mailtjes, appjes en huishoudelijke zaken. Ik probeer zo geconcentreerd mogelijk te werken op een werkplek buiten de deur. Ik werk ook gewoon van 9 tot 5 en houd het weekend vrij – zo lopen privé en werk niet te veel in elkaar over. Daarnaast start ik elk jaar op een creatieve manier door mijn doelen van dat jaar te visualiseren. Dit geeft houvast en maakt dat ik niet alles tegelijk wil doen.

Verder: blij jezelf inspireren! Alleen werken vraagt misschien nog bewuster aandacht voor de eigen inspiratie. Ik laat me inspireren door regelmatig opleidingen te doen, door me te omringen met inspirerende mensen en door elke dag tijd te nemen voor een wandeling of een meditatie.

Ook belangrijk: een eigen bedrijf kan alleen tot bloei komen met ambitie. Tussen 9 en 5 heeft werk altijd voorrang, hoe verleidelijk het ook is om dan te gaan sporten of met een vriendin af te spreken. Ook gewone klussen moeten gedaan worden, zoals mijn website bijhouden, en dat kost tijd. Ambitie is voor mij ook grenzen verleggen en leren van wat ik gedaan heb. Op mensen afstappen of me verdiepen in zaken die niet voor de hand liggen. Ik vraag feedback zodat ik voortdurend blijf leren. Als het goed ging, vraag ik mezelf af: wat ging er goed en wat is daar de belangrijkste factor in?

Tot slot: omring jezelf met mensen die in je geloven. Een bedrijf beginnen én volhouden vraagt moed, doorzettingsvermogen en leren omgaan met financiële onzekerheid. Dat had ik nooit gekund zonder mensen die in mij geloven. Zoals de eerste sprekers die op mijn site Bezielendesprekers.nl wilden staan, omdat ze dachten dat het een mooie site zou worden.

Maar ook collega's die met mij willen samenwerken en mijn familie en vrienden die telkens weer willen luisteren naar mijn avonturen en hun creatieve ideeën inbrengen, zijn van onschatbare waarde voor mij.'

Religie: een gat in de markt!

Terwijl de populariteit van religieuze instituten terugloopt, neemt de interesse in nieuwe vormen van zingeving juist enorm toe. Elze Riemer voert in dit boek gesprekken met succesvolle en inspirerende personen over hun ervaringen, ideeën en passies in het reli-ondernemerschap. Zo spreekt ze Rients Ritskes van Zen.nl, trendwatcher Adjiedj Bakas, en abt Bernardus Peeters van Abdij Koningshoeven. Wat is er eigenlijk voor nodig om succesvol actief te kunnen zijn als reli-ondernemer? Waar liggen de kansen? En zitten het zakelijke en het geestelijke aspect elkaar niet in de weg?

Greco Idema en andere reli-ondernemers voorzien de lezer daarnaast van de beste tips, adviezen en weetjes voor slim reli-ondernemerschap.

"De grootste uitdaging voor een beginnende reli-ondernemer is: weten waar je passie ligt en dit vervolgens kunnen vertalen naar een onderscheidende positionering in het werkveld." (Manuela Kalsky)



Greco Idema | Elze Riemer

De reli- ondernemer



Gids  voor een
heilzame business

Greco Idema | Elze Riemer
De reli-ondernemer

© 2018 Berne Media | uitgeverij abdijs van berne
www.bernemedia.com

Vormgeving omslag en binnenwerk: Garage BNO
Foto's geïnterviewden (met uitzondering van Adjiedj Bakas): Enis Odaci
Zie verder de fotoverantwoording op pagina 234

Tenzij anders vermeld, zijn de aanhalingen uit de Bijbel overgenomen uit de Nieuwe Bijbelvertaling (NBV), uitgegeven door het Nederlands Bijbelgenootschap, Haarlem, 2004.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.

ISBN 978-90-8972-162-4

Inhoud

Inleiding 8

- 1 Alain Verheij: 'Theologen moeten leren het christendom te verkopen' 15**
De tip van Ton Roumen 26
11 interessante plekken voor reli-ondernemers 27
- 2 Abt Bernardus Peeters: 'Commercie en spiritualiteit gaan prima samen, mits je geworteld blijft in je visie' 33**
De tip van Eric van den Berg 47
Test: wel of niet gaan reli-ondernemen? 48
- 3 Anne Stael: 'Zakelijkheid is iets wat iedereen kan leren' 53**
De tip van Heleen Litmaath 66
De reli-ondernemer-quiz 67
- 4 Jos Douma: 'Er is veel te weinig proactiviteit onder predikanten' 71**
De tip van Jan-Willem Wits 82
Hebt u wel eens overwogen om (reli-)ondernemer te worden? 83
- 5 Rients Ritskes: 'In het land der blinden is een oog koning' 89**
De tip van Inger van Nes 98
Hoe kom ik aan geld voor mijn projecten/producten?
10 tips 100