



## Samenvatting geld-blog, maart-augustus 2012

### Over geld gebruiken

Ik heb geld, laten we zeggen een briefje van 20 euro. Wat kan ik met dat geld doen?

Ik kan er in principe drie dingen mee doen.

Ik zou er iets mee kunnen kopen, dan ik betaal ergens voor en krijg ik er iets voor terug.

Of misschien hoef ik niets te kopen en heb jij een tekort, dan kan ik het je lenen.

Of ik denk: goeie vent, die doet mooie dingen, hier, jij mag het hebben, ik schenk het je.

Er zijn nog twee andere dingen die ik zou kunnen doen met dat geld, maar die deugen niet.

Ik zou het kunnen vastzetten, bewaren in een oude sok of een pot in de grond (investeren in grond en vastgoed heet dat). Maar dan stroomt het geld niet meer, het zit vast. Net als water dat lang stilstaat gaat het stinken. Voor wie een scherpe neus ontwikkeld heeft, ruikt het in onze tijd behoorlijk onwelriekend hier en daar.

Of ik zou ermee kunnen speculeren, spelletjes gaan spelen met het doel dat het 'vanzelf' vermeerdert. Dat is het omgekeerde van vastzetten, het verdampst a.h.w., wordt gebakken lucht en ontregelt de economie.

Beide zijn m.i. mede debet aan een wereld van groeiende ongelijkheid, sociale problemen en een leefomgeving die ten gronde gaat.

### Over voetjes op de grond

Mijn core-business is kunst, ambacht en pedagogie. Waarom houd ik me dan geld bezig?

Ik kan heel mooie ideeën hebben over pedagogie en ambacht. Die heb ik ook en druk ik vaak zo uit: ik wil de kinderen helpen aardeburger te worden, voetjes op de grond te krijgen en zich daar veilig te voelen. Maar als mijn bedrijfje functioneert in een economie die niet deugt, dan heeft het bedrijf zelf eigenlijk z'n voetjes niet op de grond.

Ik zie dat om mij heen. Ik heb lang in de zorg gewerkt en ken veel mensen die daar werken.

Die zijn vaak mensen die zich met veel idealisme en inzet aan dat werk wijden. Maar ze moeten werken in een systeem dat economisch zo bepaald is dat die inzet geen ruimte krijgt, niet gezien wordt, geen waardering in beloning vindt, enz. Die mensen raken burned-out of gaan iets anders doen. Omdat deze zorginstellingen ondanks alle goede bedoelingen en idealen (lees hun publiciteit), niet op een gezonde manier voetjes op de grond hebben. We hebben het zo ingericht dat dat bijna niet mogelijk is. Idealen vinden geen ontplooiingsruimte in een maatschappelijke omgeving die zo in elkaar zit als die van ons zit.

Ik kan dat systeem niet veranderen, maar ik kan wel met mijn eigen bedrijfje het verschil maken. Daarom vind ik het belangrijk om te proberen met mijn kleine pedagogische smeedbedrijf in een goede economie ingebed te zijn.

### Drie geld-kwaliteiten

Terug naar het geld. Er zijn dus drie dingen die ik met dat geld kan doen, drie manieren waarop het in gezonde circulatie blijft: kopen, lenen en schenken.

In elk van de drie gevallen heeft het geld (of anders gezegd, de interactie) een andere kwaliteit. Je zou ook kunnen zeggen: in elk van die drie gevallen ga ik een andere relatie aan met de ander die bij de interactie betrokken is.

Als jij bij me komt om een stukje staal te kopen van 2,5 meter, dan zeg ik: dat weegt zoveel en de prijs is 2,40 euro per kilo. Dat betaal je me dan. Dat is een heldere overeenkomst.

Kom je thuis en ontdek je dat ik je maar 2m gegeven heb, dan kom je terug en zeg je: ik heb teveel betaald of je hebt me te weinig gegeven. Die wederzijdse afspraak hoort bij die overeenkomst.

Bij lenen ligt het anders. Jij hebt een doel maar te weinig middelen. Ik heb geld over, dus kan je dit ter beschikking stellen voor dat doel. En dan maak ik een afspraak met je over terugbetaling en over eventuele rente. Want het is belangrijk dat jij voort kunt en dat ik het geld niet hoeft op te potten.

Bij het schenkgeld is het nog anders. Dan schenk ik je dat bedrag en laat ik je helemaal vrij in hoe je dat gaat gebruiken. Aan schenkgeld zit vrijheid vast.

### Lesgeven en betaling

Als ik vanuit het begrip van die kwaliteiten naar de situatie van lesgeven kijk, dan constateer ik: eigenlijk is de kwaliteit (hoedanigheid) van de betaling in die situatie die van schenkgeld. Het lijkt alsof er een koopprijs-afpraak bestaat, nl. een les kost zoveel. Maar dat is een illusie. Want waar betaal je eigenlijk voor? Ik ben drie uur met je aan het werk. Betaal je me per uur zoals je het staal per kilo betaalde? Van die drie uur zeg ik misschien maar vijf minuten iets waar je ècht iets aan hebt. Betaal je me dan alleen die vijf minuten? Of per woord? Zo kom je in onzinnige redeneringen terecht, omdat er geen grond is waarop je het bedrag van betaling kunt baseren zolang je in termen van koopprijs denkt.

Het is ook geen dienstverlening. Als de kraan lekt, bestel je een loodgieter. En als de klus geklaard is, lekt de kraan niet meer en betaal je de man. Dat is een wederzijds heldere afspraak.

Maar lesgeven, ontwikkeling en begeleiding, laten zich niet in zo'n afspraak vangen. Ik kan je niet garanderen dat je dit of dat ontwikkeld zult hebben na zoveel lessessies, zoals ik je de hoeveelheid ijzer of de gerepareerde kraan wel kan garanderen (ook al zouden de zorgverzekeringen dat soort garantie op het gebied van therapie o zo graag willen hebben). Een lessituatie biedt ruimte voor ontwikkeling. Mijn opdracht is het die ruimte te scheppen, jij gebruikt die voor je ontwikkeling. Het is een ruimte van vertrouwen en vrijheid, niet een van afspraak en garantie.

Wat betekent dan betaling in deze context?

Jij vertrouwt erop dat ik mijn capaciteit zal inzetten om jou verder te helpen en dus die ontwikkelingsruimte te bieden (met alles wat daarbij hoort aan stimulans, inspiratie, methodiek, didactiek, enz.). Om dat te kunnen doen moet ik in mijn levensbehoefte kunnen voorzien. Ik van mijn kant vertrouw erop dat jij me een zeker bedrag schenkt, voldoende voor dat levensonderhoud. De grond voor betaling ligt dus in de afstemming van wat jij hebt om te schenken en wat ik nodig heb om te kunnen leven.

Datzelfde geldt als je het over de betaling voor een kunstwerk heb, of een therapieessie.

### De juiste prijs

Wat is dan de juiste prijs van een lessessie (of van een kunstwerk)?

Consequent doorgedacht zou ik met elke deelnemer aan een workshop tot een individuele afstemming moeten komen. Maar dat is niet praktisch. En de praktijk leert dat voor veel mensen zo'n open situatie ongemakkelijk is, het lijkt vooral nog een stap in iets wat te onwennig is.

Een praktische tussenstap is het geven van een richtlijn. Ik doe dat in de vorm van 3 tarieven, een gewoon tarief, een steuntarief en een gereduceerd tarief. Het afstemmen wordt daarmee tot het maken van een keuze, dat is gemakkelijker. Maar op grond waarvan maak je die keuze? Waarin ligt dan de afstemming die wezenlijk bij deze schenkgeld-situatie hoort?

Jij maakt je keuze voor een bepaald tarief, maar dat is pas een vrije (gefundeerde) keuze wanneer je die niet alleen baseert op wat jij kunt schenken, maar ook op wat ik nodig heb. Ik zal dus transparant moeten zijn in wat ik nodig heb. En dat is een nieuwe, onwennige stap van mijn kant.

Mooi, de gedachte dat omgaan met geld een ontwikkelingsmogelijkheid inhoudt. Dat is nog eens winst!

Praktisch is het dus een opgave om deze principes in een hanteerbare vorm te gieten. Hoe verzorg ik die transparantie? Hoe schep ik een situatie van overleg over de hoogte van de prijs? Hoe geef ik mensen de keuze om wel een standaardprijs te betalen als ze dit allemaal te onwennig vinden? En dat zal in elke situatie tot een weer wat andere vorm komen. Maar de essentie blijft dezelfde: ik treed in contact en schep een situatie van overleg.