



SCHOOL VOOR
EIGEN WIJSHEID

ESSAY 14

Wie mag er aan jou verdienen?

OVER GELD, DIENSTBAARHEID EN
DE WAARDE VAN PERSOONLIJK WERK

SANDER DE ZWART

[SCHOOLVOOREIGENWIJSHEID.COM](https://schoolvooreigenwijsheid.com)



ESSAY 14 · WIE MAG ER AAN JOU VERDIENEN?

Soms raakt niet de prijs ons het meest, maar het idee dat een ander goed verdient aan iets wat voor ons persoonlijk en wezenlijk is.

Waar betalen gewoon voelt

Dagelijks geven we geld uit zonder dat de transactie veel innerlijke beweging oproept. We betalen voor wonen, vervoer, technologie, kleding en eten. We weten dat bedrijven winst maken en ervaren dat meestal als onderdeel van hoe de wereld is ingericht.

Dezelfde vanzelfsprekendheid verdwijnt soms wanneer we betalen voor coaching, therapie of spirituele begeleiding. Een hoog bedrag voelt dan niet alleen duur. Het roept vragen op over zuiverheid, dienstbaarheid en de vraag of iemand wel zoveel mag verdienen aan ons verlangen naar groei.

Dat verschil is opvallend. Een telefoon mag winst opleveren voor aandeelhouders die we nooit ontmoeten, maar een mens die ons persoonlijk begeleidt wordt langs een andere morele meetlat gelegd. Hoe dichterbij de waarde bij onze ziel komt, hoe ongemakkelijker de prijs soms wordt.

Misschien omdat de transactie persoonlijk zichtbaar wordt. We kijken de ontvanger van het geld in de ogen. Zijn inkomen ontstaat rechtstreeks uit iets wat in ons kwetsbaar, pijnlijk of verlangend is. Daardoor wordt geld niet langer abstract. Het staat midden in de ontmoeting.

Mag liefde winstgevend zijn?

Werk dat draait om heling, bewustzijn of menselijke ontwikkeling wordt gemakkelijk verbonden aan roeping. Wie werkelijk geroepen is, zou dienen vanuit liefde. Geld mag de praktische kosten dragen, maar veel winst lijkt al snel verdacht.

Onder die gedachte leeft een oud beeld: wat heilig is, hoort buiten de markt te blijven. Zodra iemand ruim verdient aan persoonlijk werk, zou zijn motivatie besmet raken. Liefde en winst lijken elkaar uit te sluiten.

Toch vraagt ook dienstbaarheid een lichaam, huis, opleiding, rust en tijd. Een begeleider die nauwelijks kan ontvangen, wordt afhankelijk van overwerk, een partner of ander inkomen. De zuiverheid van zijn werk wordt dan mede gefinancierd door kosten die buiten beeld blijven.

Liefde hoeft niet gratis te zijn om liefde te blijven. Winst hoeft haar niet automatisch te bederven. De wezenlijke vraag is hoe het geld wordt verdiend, welke beloftes worden gedaan en of de uitwisseling de waardigheid en vrijheid van beide mensen bewaart.

De intimiteit van persoonlijke waarde

Bij een tastbaar product kunnen we materialen, productie en functionaliteit vergelijken. Persoonlijke begeleiding laat zich moeilijker vastpakken. We betalen voor aandacht, ervaring, timing, aanwezigheid en een ruimte waarin iets kan veranderen.

Juist doordat de waarde niet volledig meetbaar is, wordt de prijs gevoelig. Wat als ik betaal voor iets wat ik zelf al wist? Wat als één vraag het werk doet? Mag een uur zoveel kosten wanneer het voor de begeleider misschien moeiteloos lijkt?

Daar verwarren we waarde gemakkelijk met zichtbare inspanning. Hoe harder iemand werkt en hoe meer onderdelen hij levert, hoe eerlijker de prijs lijkt. Jaren van ervaring kunnen verdwijnen achter een eenvoudige interventie die precies op tijd komt.

Persoonlijke waarde ontstaat niet alleen in de hoeveelheid werk, maar in de kwaliteit van de ontmoeting en wat daardoor beschikbaar wordt. Dat maakt iedere prijs bespreekbaar, maar niet automatisch buitensporig. Eenvoud kan de uitkomst zijn van diep vakmanschap.

Het ongemak van ongelijkheid

Een hoge prijs maakt verschillen zichtbaar. De één kan zonder grote gevolgen instappen, de ander moet sparen of kan helemaal niet deelnemen. Wanneer persoonlijk werk alleen voor welvarende mensen bereikbaar is, raakt dat aan rechtvaardigheid.

Dat ongemak verdient aandacht. Niet iedere prijs kan worden gerechtvaardigd met het argument dat wie echt wil altijd een weg vindt. Draagkracht is niet alleen een kwestie van prioriteit of bewustzijn. Mensen leven met verschillende mogelijkheden en verantwoordelijkheden.

Toch hoeft toegankelijkheid niet te betekenen dat de begeleider zijn werk onderwaardeert. Er kunnen meerdere vormen bestaan: groepen, beurzen, gratis publieke inhoud of plekken tegen een aangepast tarief. De kosten daarvan moeten wel ergens eerlijk worden gedragen.

De vraag wie mag verdienen raakt dus ook aan wie toegang krijgt en wie de prijs van toegankelijkheid betaalt. Een volwassen model maakt die keuzes zichtbaar, in plaats van alle verantwoordelijkheid bij de individuele professional of deelnemer neer te leggen.

Wanneer kritiek een projectie wordt

Niet ieder ongemak met andermans inkomen gaat werkelijk over die ander. Een hoge omzet kan ons confronteren met ons eigen verlangen, onze schaamte of de keuzes die wij nog niet durven maken. Kritiek beschermt dan tegen de pijn van vergelijking.

We zeggen dat iemand te commercieel is, terwijl een deel van ons misschien verlangt naar dezelfde ruimte en vrijheid. We maken zijn prijs moreel verdacht, zodat we ons eigen verlangen niet volledig hoeven te ontmoeten.

Dat betekent niet dat iedere kritiek afgunst is. Prijzen kunnen manipulatief zijn, claims misleidend en rijkdom kan gebouwd worden op uitbuiting. Het woord projectie mag nooit worden gebruikt om terechte vragen het zwijgen op te leggen.

Volwassen onderzoek houdt beide mogelijkheden open. Wat zie ik werkelijk in de transactie en wat wordt er in mij geraakt? Kan ik kritisch blijven zonder mijn eigen verlangen te ontkennen? Dan wordt de reactie informatie in plaats van direct oordeel.

Verdienen geeft macht

Wie financieel afhankelijk is van cliënten, draagt een machtsdynamiek. De behoefte aan omzet kan invloed hebben op advies, grenzen en de bereidheid iemand los te laten. Een begeleider kan onbewust langer nodig willen blijven dan werkelijk dient.

Ook hoge prijzen vergroten verwachtingen. Wie veel betaalt, kan een uitzonderlijke uitkomst verlangen. De professional kan zich gedwongen voelen zekerheid te beloven waar alleen begeleiding mogelijk is. Geld maakt de relatie niet onzuiver, maar wel krachtiger geladen.

Daarom vraagt goed verdienen om volwassen structuren. Heldere beloften, toetsbare kwaliteit, ruimte voor klachten en de mogelijkheid om zonder druk nee te zeggen. Hoe groter de financiële belangen, hoe belangrijker het wordt dat macht niet achter spirituele taal verdwijnt.

Geld ontvangen is niet alleen een recht. Het brengt verantwoordelijkheid mee voor de voorwaarden waaronder dat geld wordt verdiend. Winst en ethiek hoeven elkaar niet te bestrijden; winst vraagt juist om ethiek die sterk genoeg is om haar te dragen.

De toestemming om goed te verdienen

Veel coaches geven zichzelf pas toestemming om goed te verdienen wanneer zij hun werk onmisbaar kunnen maken. Het bedrag moet worden gerechtvaardigd door grote resultaten, voortdurende bereikbaarheid of meer geven dan is afgesproken.

Daarmee blijft inkomen verbonden aan uitputting. Geld mag komen, maar alleen wanneer er zichtbaar hard voor geleden is. Eenvoud, plezier en winst roepen schuld op, alsof dienstbaarheid minder zuiver wordt zodra zij de gever ook voedt.

Toestemming om goed te verdienen betekent niet dat ieder gewenst bedrag automatisch passend is. Het betekent dat winst niet vooraf als moreel gebrek wordt behandeld. De prijs mag worden onderzocht op waarde, context en effect zonder dat de professional zich voor zijn bestaan hoeft te verontschuldigen.

Wanneer ontvangen werkelijk is toegestaan, kan het werk rustiger worden. Er hoeft minder te worden bewezen en minder verborgen te worden gecompenseerd. Goed verdienen kan dan de bodem vormen voor kwaliteit in plaats van het bewijs dat de missie verloren is gegaan.

De vrijheid van degene die betaalt

Een volwassen transactie vraagt niet alleen een zuivere aanbieder, maar ook een vrije koper. Degene die betaalt mag onderzoeken, vergelijken, onderhandelen en nee zeggen zonder dat zijn bewustzijn of commitment in twijfel wordt getrokken.

Een innerlijke ja kan krachtig zijn en toch geen verplichting tot aankoop creëren. De deelnemer blijft verantwoordelijk voor draagkracht, voorwaarden en de vraag of deze vorm werkelijk past. Spiritualiteit mag zijn onderscheid niet vervangen.

Tegelijk hoeft hij de winst van de ander niet eerst moreel goed te keuren. Hij kan eenvoudig voelen of de ontvangen waarde en de gevraagde prijs voor hem kloppen. De boekhouding van de aanbieder is niet volledig zijn verantwoordelijkheid.

Vrij betalen betekent: ik kies deze uitwisseling zonder jou kleiner te hoeven maken en zonder mijzelf te verlaten. Ik erken jouw recht om te ontvangen en mijn recht om te weigeren. Daar ontmoeten autonomie en wederkerigheid elkaar.

Een volwassen ja tegen winst

De vraag wie aan ons mag verdienen, raakt uiteindelijk aan ons beeld van waarde. Mogen mensen die ons raken, spiegelen en begeleiden daar niet alleen van leven, maar ook financiële ruimte door opbouwen?

Een volwassen ja tegen winst is geen blind vertrouwen in iedere prijs. We blijven kijken naar kwaliteit, claims, toegang, macht en de gevolgen van het model. Niet alles wat verkoopt is waardevol en niet iedere hoge prijs is zuiver.

Maar we hoeven rijkdom ook niet verdacht te maken zodra zij dichtbij komt. Een begeleider mag ontvangen voor wat hij werkelijk draagt. Een organisatie mag reserves opbouwen. Een missie hoeft niet op schaarste te rusten om geloofwaardig te zijn.

Misschien wordt de uitwisseling het zuiverst wanneer niemand zich hoeft te verontschuldigen. De één voor het bedrag dat hij vraagt, de ander voor zijn ja of nee. Dan is winst geen heilig bewijs en geen morele smet, maar een zichtbare uitkomst die bewust gedragen moet worden.

SANDER DE ZWART

School voor Eigen Wijsheid