

---

# GV als business

## Linda Modderkolk

**V**an geestelijk verzorger in een kinderziekenhuis werd ik ondernemer. Die overgang was bevrijdend, inspirerend en ontvullend tegelijk. Tijdens mijn baan als geestelijk verzorger stond 'kinderziekenhuis benaderen als business' drie jaar lang op mijn lijst met doelen. Ik deed het nooit. En achteraf is dat het enige waar ik spijt van heb. Als ondernemend geestelijk verzorger zou ik veel anders doen. Hier mijn top vijf.

1. Minder aandacht, meer waarde. Aandacht is het nieuwe goud: onbetaalbaar. Maar het is een illusie dat dat face to face moet. Als het kinderziekenhuis mijn business was zou ik verschillende productlevels hanteren. En persoonlijk contact is het ultieme VIP product. Als basis zou ik investeren in een digitaal format met informatie, workshops, inspiratie, interviews en keuzemogelijkheden voor verdere ondersteuning. Toegankelijk voor, tijdens én na vertrek uit het ziekenhuis.

2. Vergeet patiënten, inspireer mensen. Ik zou mijn rol als geestelijk verzorger breder hebben moeten opvatten als inspirator in existentiële (crisis)ervaringen in de samenleving. Dat digitale format? Net zo goed bedoeld voor de buurvrouw van dat vijfjarige jochie met epilepsie, de kinderarts die verdieping zoekt en de juf van dat terminaal zieke meisje. Investeer in het delen van je expertise met iedereen die het kan gebruiken, lang voordat ze zelf patiënt worden.

3. Faal, totdat je slaagt. Ik zou elke maand een nieuw experiment organiseren. Niet nadenken, uitzoeken of overleggen. Doen! Omdat ik in de wandelgangen, bij de koffieautomaat en aan het bed merk dat er een hiaat is. En omdat ik liever duizend keer faal vanuit het verlangen om een verschil te maken dan dat ik me laat weerhouden door de angst dat het niet kan, niet hoort of niet mogelijk is.

4. Stop de arrogantie, omarm de *Happinez* cultuur. Ik beloof plechtig nooit meer het woord levensvragen, contingentie of crisiservaring te gebruiken waar gewone mensen bij zijn. Ik praat over me te pletter schrikken, dat omgaan met gevoel niet mijn ding is en dat ik meditatieoefeningen zoek die helpen tegen die godvergeten paniek dat alles tussen mijn vingers doorglipt. En zo staat het in de informatiefolder. Als je meer wilt weten kun je me appen.

5. Tel uit je winst, of verander je verdienmodel. Als ik geen winst maak ga ik failliet. Eerder dan mijn baan verlies ik mijn zelfrespect, werkplezier en voldoening. Ik zou mijn winst meten in (positieve) impact. Ik zou uitbouwen wat werkt en (radicaal) ophouden met wat te weinig oplevert. En ik zou er een spel van maken: *challenges* organiseren, *pop-up* coaching starten en talloze coproducties aangaan. En elk jaar zou ik het kinderziekenhuis behangen met gekleurd papier. Zodat iedereen die er langskomt met een paar woorden mijn bedrijfsplan voor komend jaar kan samenstellen.

Linda Modderkolk, coach & geestelijk verzorger ([www.soulsummits.nl](http://www.soulsummits.nl))