

**Presentatie Cor Rook d.d. 7 juni 2016 in de Josefkerk te  
Zwolle,**

**zelf voor 12 tot 15 uur per week werkzaam als  
fondsenwerver voor goede doelen,**

**over fondsenwerving (Bron The Spirituality Of Fundraising  
van Henry Nouwen)**

### **Fondsenwerving als bediening (Henry Nouwen)**



1. Fondsen werven is een onderwerp waar we zelden aan denken vanuit een spiritueel perspectief. We denken erover vanuit een noodzakelijk maar zeer onplezierige activiteit om goede doelen te ondersteunen. Of we doen ons zelf geloven dat fondsenwerven een mislukking weerspiegelt omdat we iets fout hebben gedaan, of dat we er te weinig op vertrouwen dat God niet voorziet in onze behoeften. Maar plotseling heeft onze organisatie geen geld genoeg, dus vragen wij ons af: hoe krijgen we het

geld bij elkaar wat we nodig hebben? We moeten beginnen erom te vragen. Dan komen we er ineens achter dat we er helemaal niet aan gewend zijn dat te doen. We voelen ons daarmee misschien wat onhandig en wat angstig. We maken ons zorgen en vragen ons af wie gaat ons iets geven? Hoe gaan we hen erom vragen? Ik werf fondsen voor goede doelen en ontmoet regelmatig mensen die reageren alsof ik aan het bedelen ben.

2. Vanuit het evangelie is fondsenwerving geen antwoord op een crisis, maar bij uitstek een vorm van bediening. Het is een manier om de visie die ons voor ogen staat te verkondigen en andere mensen uit te nodigen die geest te volgen. Fondsenwerving is vertellen waar we in geloven op zo'n manier dat we andere mensen de kans bieden om te participeren in hetgeen waarin we geloven. Het is precies het omgekeerde van bedelen. Wanneer we ons best doen om fondsen te werven zeggen we niet: wilt u alstublieft een beetje helpen, want het gaat een beetje slecht. We kunnen veel beter roepen: we hebben een goed plan, een droom die verbazingwekkend en opwindend is. We nodigen u uit uw talenten daarin te investeren die God u gegeven heeft - uw energie, uw gebed, uw geld – voor het werk waar God ons toe geroepen heeft. Onze uitnodiging is helder en betrouwbaar omdat we erop vertrouwen dat onze missie gelijk is aan een boom, geplant aan stromend water, op tijd draagt hij vrucht, zijn bladeren verdorren niet, alles wat we doen komt tot bloei! (**Psalm 1:3**).

3. Fondswerving is ook altijd een oproep tot reflectie, misschien wel bekering. Die oproep treft diegenen die proberen fondsen te werven én diegenen die fondsen hebben. Of we nu om geld vragen of geld geven, we zijn samengebracht door God, die eigenlijk iets nieuws laat ontstaan door onze samenwerking. **(Jesaja 43:19)**. Bekeert zijn betekent een diepe verandering ervaren in hoe we zien, denken en acteren **(Spreuken 4: 20-23)**. Bekering is gekleed zijn in het juiste denken, om tot onszelf te komen, de manier waarop de jongste zoon dat deed toen hij bezig was dood te gaan van de honger ver van zijn ouderlijk huis. **(Lukas 15:17-20)** Het is een verandering van aandacht, waarbinnen we ons hart richten op gewijde dingen **(Mattheus 16:23)** Wees niet gelijk aan deze wereld, maar verander van gedaante door de vernieuwing van je denken, van je ziel, zodat je kunt ontdekken wat de wil van God is, wat goed is, volmaakt en Hem welgevallig is. **(Romeinen 12:2)** Fondswerving als bediening brengt een echte omwenteling met zich mee. Mensen die werken in de fondswerving business zijn vaak wijzer dan mensen die binnen de kerk werken. Diegenen die werken in die mega business weten dat je nooit veel geld krijgt als je erom bedelt.

4. Ik geef u een voorbeeld uit de praktijk: ik werf fondsen voor de lepra zending. Ik vraag de donateur (die al iets geeft), “wat heeft u nu zo bewogen dat u ons bent gaan steunen”. Soms krijg ik het antwoord, “Dat weet je toch zelf wel!” Dan zeg ik, “ja ik weet het, het is een retorische vraag.” **(Mattheus 5:7)** Anderen vertellen volmondig: “Omdat ik christen ben en op die manier het leed van iemand die het veel minder heeft dan ik, kan verzachten of

die persoon zelfs beter kan maken”. Vervolgens licht ik ze in over een plan dat we hebben gemaakt om lepra patiënten te helpen genezen binnen één jaar, vanaf het moment van opsporing tot aan de terugkeer van de genezen patiënt in de maatschappij, voor €252,= per jaar voor 1 patiënt. €21,= per maand. Mensen bieden ook aan om het met twee of drie donateurs te delen, dan kom je resp. €10,50 of €7,= per maand. Anderen reageren door te zeggen “Ik weet waarom het gaat, ik weet wat ik moet doen en ik ga het regelen” . En het wordt gedaan!



5. Ik vertelde de dame in kwestie die ik aan de telefoon had : “Nee mevrouw, ik bedel niet. Ik ben een makelaar”. “Oh?” klonk het een beetje verrast!. “Ik verbind de mensen die in het veld werkzaam zijn met mensen die daarin willen investeren.” Antwoorde ik. In spiritueel opzicht is hier belangrijk dat ik zeg: “Ik vraag u om geld met een kaarsrechte rug omdat ik geloof in wat ik doe”. Ik geloof dat ik u iets belangrijks heb te bieden. (Romeinen 12:2) En zonder excuus nodigde ik haar uit om deel te nemen in het plan.

6. In fondsenwerving als een bediening nodigen we mensen uit op een nieuwe weg in relatie tot hun bronnen. Door mensen een geestelijk inzicht te brengen, willen we dat ze in feite voordeel ervaren door hun bronnen aan ons beschikbaar te stellen. Dat ze zich goed voelen bij datgene wat ze doen. We geloven oprecht dat wanneer hun gift alleen maar goed is voor ons, dat we dan niet praten over fondsenwerving in spirituele zin. Fondsenwerving vanuit het oogpunt van het evangelie vertelt: Ik accepteer uw geld en zal het investeren alleen op die manier wat goed is voor uw eigen spirituele reis voor uw eigen geestelijke gezondheid.

**Met andere woorden roepen we hen op een ommekeer te ervaren: Je wordt niet armer van geld geven, je wordt echt rijker door te geven. We kunnen oprecht proclameren bij monde van de apostel Paulus in 2 Cor. 9:11: U bent in ieder opzicht rijk geworden om in alles vrijgevig te zijn.**

### **Ik Citeer. Voorbeeld van Henry Nouwen.**

Een tijd geleden belde iemand mijn assistent die veel van mijn boeken had gelezen, de universiteit waar ik werkte. Hij zei: "Ik lees Henry Nouwens Boeken, en ik vroeg mij af of hij geen geld nodig had. Ik zou het geweldig vinden meer van hem te lezen en ik weet dat het tegenwoordig duur is om boeken te schrijven". Ik was voor maanden op reis, dus ik werd gebeld door mijn assistent en deze zei: "Er is een bankier die jou wil helpen met geld". Ik wist zelf niet goed wat ik moest doen en zei tegen mijn assistent: "Nodig hem eens uit voor een etentje." Zo gezegd zo gedaan en vervolgens ontmoetten ze elkaar eens per week tijdens een etentje. Er werd overal over gepraat en op

het moment dat ik weer terug was op de universiteit, waren ze goede vrienden geworden. Samen met mijn assistent tafelden we verder met de bankier die zei, “Henri ik weet dat je helemaal niets van geld afweet” Ik zei, “Hoe weet je dat?” Hij antwoordde, “Ik weet dat schrijvers niets weten als het om geld gaat.”

Wat hij echter werkelijk vertelde was, “Waar je over schrijft is iets waarover ik met jou wil praten op een meer persoonlijk vlak dan dat ik kan bereiken dan alleen maar jouw boeken te lezen. Ik geloof dat de enige manier om een persoonlijke band met jou op te bouwen, is door mijn kracht, wat eigen mijn beroep is, n.l. bankier zijn.” Eigenlijk zegt de man, “Ik heb iets nodig wat ik denk dat je hebt en ik zou graag met je in contact komen.” Ik antwoordde, “Laten we nu niet direct over geld praten. Laten we het eens over jou hebben.” Na een tijdje werden we persoonlijke vrienden. Jaar na jaar zou hij mij enkele duizenden dollars geven. Ik heb zijn geld goed gebruikt en vertelde hem altijd waar ik het aan had besteed. Maar het geld was niet het belangrijkste gedeelte van onze relatie. Het belangrijkste was, dat hij in staat was te delen wie hij werkelijk was en hetzelfde te doen in een atmosfeer van wederzijds respect en vertrouwen.



Toen mijn vriend overleed, vertelde zijn familie: “We zouden het prettig vinden jou te blijven ondersteunen vanwege de liefde die je koesterde voor mijn echtgenoot en vader. We willen je altijd het gevoel geven dat er mensen zijn die jou willen ondersteunen, omdat we van je houden zoals mijn echtgenoot en vader dat deed.” Door de armoede van de rijke kon zich iets van het koninkrijk van God ontwikkelen. Het geld is echt, maar het was niet het meest indrukwekkende gedeelte van onze relatie. We hadden beiden onze bronnen: De mijne waren spiritueel en de zijne waren materieel. Het indrukwekkende is dat we allemaal wilden werken voor het koninkrijk van God, een gemeenschap te bouwen van liefde, om iets te laten gebeuren dat groter was dan onszelf.