

De ontbrekende schakel tussen geld en gevoel

ZEKER VAN JE ZAAK



Geld is ontegenzeggelijk belangrijk in onze maatschappij. Echter het is net zo belangrijk als wij het zelf maken. Geld op zich is niet meer dan fantastisch mooi bedrukt papier en fraai vormgegeven munten; tegenwoordig niet meer dan een bankpas en een bedrag op een scherm.

In de dagelijkse praktijk is geld echter iets heel anders. Geld en geld gerelateerde zaken kunnen ons van binnen diep raken. Geld is energie, geld is emotie, geld is waardering, geld is zorgelijk; zowel het wel als het niet hebben van geld. Regelmatig spelen gevoelige en emotionele kwesties rondom geld. Deze gevoelens en emoties kunnen ons blikveld behoorlijk vertroebelen. Hierdoor lopen we de kans om beslissingen te nemen waar we later gemengd op terugkijken.

Emoties

Belangrijke levensgebeurtenissen kunnen de emoties rondom geld flink aanwakkeren. Bij de ruzie over een erfenis blijken er vaak andere motieven een rol te spelen, die geprojecteerd worden op het verdelen van de buit. Het niet betalen van de alimentatie door een van beide partners wordt menigmaal aangegrepen als middel ter verrekening van oud zeer. Verschil in inkomen tussen partners leidt menigmaal tot heftige discussies of zelfs ruzie! Maar ook salarisonderhandelingen, het noemen van een uurtarief en geleend geld terugvragen aan vrienden, kunnen tot knikkende knieën leiden.

Al onze beslissingen rondom geld zijn gebaseerd op bepaalde gevoelens: schaamte, angst, boosheid, jaloezie, afgunst, woede,

vrees, schuld, vreugde, bezorgdheid en droefheid. Mensen kunnen letterlijk en figuurlijk ziek worden van geldzorgen en stress rondom kwesties waarbij geld een rol speelt.

Financiële volwassenheid

De Amerikaan George Kinder, auteur van het boek *The Seven Stages of Money Maturity*, stelt dat financiële rust en voorspoed financiële volwassenheid vereisen. Als je weet wat je in het leven wilt en begrijpt welke rol geld in je leven speelt, kun je geldzaken regelen met een gevoel van rust, vrijheid en zekerheid.

De stappen naar financiële volwassenheid moeten de diepere verlangens naar boven halen. Vragen over de herkomst van geldopvattingen helpen je om het vaak dwangmatige aspect van je houding over geld te doen inzien:

1. Stel dat je beschikt over al het geld dat je nodig hebt om in je behoeften te voorzien, nu en later, hoe zou je leven eruit zien? Zou je iets veranderen?
2. Stel dat je nog zo'n vijf tot tien jaar te leven hebt, hoe zou je de rest van je leven invullen?
3. En stel dat je nog slechts vierentwintig uur te gaan hebt, resten je dan onvervulde dromen en verlangens? Wat heb



Over George Kinder

George Kinder is de geestelijke vader van Life Planning en medeoprichter van het Kinder Institute of Life Planning. Kinder, een studiegenoot van Al Gore aan de Amerikaanse Harvard universiteit en dertig jaar werkzaam als financieel en belastingadviseur, heeft zich onder meer laten inspireren door het boeddhisme en door William Blake (1757-1827). Van deze Britse kunstenaar leerde Kinder wat passie is. "Blake was een geniale denker, die net als Boeddha inzag dat de mens ten onder gaat aan het verlangen naar aardse getuigen en zelfgecreëerde illusies. Maar waar Boeddha leerde dat we om die reden afstand moeten doen van deze verlangens en sober moeten leven, predikt Blake juist het pad van overvloed."

www.kinderinstitute.com

je gemist? Zijn er zaken waar je nooit aan toegekomen bent, maar die je wel graag had gerealiseerd?

Belangrijk onderdeel bij het financieel volwassen worden is kennis van financiën. Gewoonweg de praktische vaardigheden bezitten om je levensdoelen financieel te realiseren. Wat zijn je bezittingen en schulden? Maak je een jaarlijkse budgettering? Hoe heb jij je uurtarief bepaald? Is dit op basis van je bedrijfsbegroting of kijk je naar

Ik was niet mijn levensmissie aan het vervullen; ik was geld aan het verdienen

je collega's? Welke gevoelens spelen er een rol bij het bepalen van je uurtarief? Hoe zou het voor je zijn wanneer je weet hoe je wenst te leven en op basis daarvan je uurtarief hebt bepaald? Op welke terreinen heb je (financieel) advies nodig?

Wanneer we onze levensdoelen niet financieel onderbouwen zijn ze moeilijker te realiseren. Achteraf kunnen we wel tevreden terugkijken op ons leven, maar er blijkt zoveel meer gerealiseerd te kunnen worden wanneer we de koppeling weten te maken tussen onze levensdoelen en onze financiën.

The Seven Stages of Money Maturity

Het groeiproces naar financiële volwassenheid bestaat volgens Kinder uit zeven stappen, die hij ontleende aan Boeddhistische wijsheden. Deze groeistadia noemt hij:

1. **Onschuld**

Als kind ben je een blanco blad. Maar van je ouders krijg je een aantal overtuigingen mee die je gedrag bepalen. Tijdens deze stap kijk je in onschuld naar je jeugd en word je je bewust van wat je hebt meegekregen.

2. **Pijn**

Als je je bewust wordt van wat je doet, kan dat tot pijnlijke momenten leiden, al worden bepaalde beslissingen of gedragingen verklaarbaar. *Feeling is*

healing.

3. **Kennis**

Op het moment dat je pijn gevoeld hebt, ontstaat de behoefte om daar afscheid van te nemen en krijg je honger naar nieuwe kennis. Je hebt nieuwe handvatten nodig op diverse fronten.

4. **Inzicht**

Deze nieuw verkregen kennis brengt je inzicht in wat je wilt met de rest van je leven.

5. **Daadkracht**

Als de inzichten er zijn, worden de nieuwe levensdoelen zichtbaar. Als je je gedrag verandert, levert dat andere resultaten op. Je voelt dat deze binnen handbereik liggen en er komt energie vrij die je de daadkracht geeft om hordes en drempels te nemen. Het gaat hier om ware daadkracht. Dat is wat anders dan iedere week een hele



waslijst van activiteiten afwerken en dan in het weekend bekap zijn. Wat ik bedoel, is dat je 's ochtends wakker wordt en het kriebelt, je bent passievol bezig en hebt op het einde van de week nog energie genoeg om bergen te verzetten.

6. Visie

Door passievol en met energie te werken aan je levensdoelen ontdek je je missie: dit is waarom ik besta.

7. Aloha

Dit Hawaïaanse woord betekent dat je met elkaar in contact bent van mens tot mens. Je bent een bron van energie voor anderen. Je bent je visie aan het leven en het leven is prettig en zinvol.

Door je persoonlijke ervaringen te onderzoeken leer je boodschappen herkennen die je mogelijk gevangen houden in een bepaald patroon. Het doorlopen van deze zeven stadia helpt je om je geldzaken met meer daadkracht te benaderen. Je wordt je weer bewust van je grootste idealen in relatie tot geld. Daarnaast ontdek je hoe hartelijkheid en vrijgevigheid onderdeel van je financiële leven kunnen worden.

De coachpraktijk

Er is mijns inziens een rechtstreeks verband tussen een succesvolle coachpraktijk en de innerlijke relatie tot geld. Wanneer je je eigen gevoel ten aanzien van geld erkent, kun je een vertaling maken naar een gewenste leefwijze. Door je levensdoelen en je financiële doelen met elkaar te verbinden, vorm je een basis van waaruit je een passend businessmodel kunt opstellen met bijbehorende

begroting, bedrijfsplan en uurtarief dat nodig is ter financiering. De verbinding met je innerlijk en levensdoelen zorgen ervoor dat je staat voor je bedrijf, dat je de cliënten aantrekt die je wenst en in staat bent duidelijk en daadkrachtig je uurtarief te presenteren.

Gabri Verbeek is ambassadeur voor Life Planning in Nederland. Zijn workshops en lezingen bevatten echte eyeopeners en zijn cliënten vinden meer rust en ruimte in het leven. Meer informatie en workshops: www.inspiratieverzekerd.nl

Boeken

Kinder, G. (2000). *The Seven Stages of Money Maturity: Understanding the Spirit and Value of Money in Your Life*. New York: Dell.
Kinder, G. & Galvan, S.A. (2006). *Lighting the Torch: The Kinder Method™ of Life Planning*. Denver: FPA Press.
Kinder, G. (2009). *Life Planning: De ontbrekende schakel tussen geld en gevoel*. Vertaling van: *The Seven Stages of Money Maturity*. Kampen: Rozhanitsa.

Geld: kans of obstakel op weg naar levensvrijheid?

Ik ben negentien jaar en kom thuis uit school. Uit frustratie over weer een saaie schooldag smijt ik mijn tas de gang in en roep luidkeels: "Ik heb genoeg van school! Wat er ook gebeurt, na het examen ga ik eraf!" Mijn moeder kijkt verbaasd maar zegt niets. Mijn vader roept al zappend vanuit de kamer: "Ik vind alles best. Je weet dat je per maand fl. 250,= kostgeld moet betalen; hoe je het bij elkaar krijgt is jouw probleem." Verbijsterd sta ik in de gang. Behoeftedebij heb ik een luisterend oor ontvang ik een boodschap. Ik ga naar mijn kamer en smijt de deur met een klap achter mij dicht. Boos, verdrietig en teleurgesteld zit ik op de rand van mijn bed en hoor mijzelf zeggen: "Jou vraag ik nooit meer wat. Ik zal je wel laten zien dat ik het zonder jou kan. Ik ga zoveel geld verdienen dat ik volledig vrij en onafhankelijk wordt."

Deze boodschap gaf mij de energie om een financieel adviesbureau te beginnen met in hoogtijdagen twintig personeelsleden. In 2008 heb ik hiervoor faillissement aan moeten vragen. Tijdens mijn opleiding tot geregistreerd Life Planner kwam dit voorval weer naar boven. Het voelde voor mij als het ontbrekende puzzelstukje in mijn gevoelsleven: ineens werd duidelijk waarom ik bepaalde handelingen verrichtte en in welke context deze stonden. Mijn onderhuids knagende gevoel kreeg een bestemming. 22 jaar lang heb ik het bedrijf gebouwd en geleid op basis van dit voorval. Ik moest geld verdienen! Ik was niet mijn levensmissie aan het vervullen; ik was geld aan het verdienen. Aan al het bijbehorende werk, status en omstandigheden raakte ik zo gewend, dat ik dacht dat dit het leven was waar ik gelukkig mee was.