

Passievol geld verdienen, in 7 stappen



LEER GENIETEN VAN GELD MET LIFE PLANNER GABRI VERBEEK

GABRI VERBEEK IS LIFE PLANNER, OFTEWEL IEMAND DIE COACHING EN FINANCIËLE INZICHTEN GEVEN MET ELKAAR COMBINEERT. DE BEMIDDELDE EN MINDER BEMIDDELDE MEDEMENS KOMT BIJ HEM OVER DE VLOER. "ARM EN RIJK ZIJN ENKEL TWEE KANTEN VAN DEZELFDE MEDAILLE", ZEGT HIJ.

Hoe kijk jij naar geld?

Gabri: "Geld is belangrijk, net zo belangrijk als al het andere in het leven, net zoals water en brood. Alleen zie ik vanuit mijn beroep veel onbalans rondom geld. Vaak is er sprake van een over- of onderwaardering van geld, wat zich vertaalt in een algemeen gevoel van ontevredenheid. Ik zet graag twee zwart-wit geldtypes tegenover elkaar. Het eerste type heeft een redelijk normaal salaris maar foetert graag op grote financiële instellingen, de overheid. Dit type heeft regelmatig schulden en voelt zich onmachtig in het leven. Een opmerking die dit soort mensen kan maken, is dat geld niet belangrijk is. Voor het oog van de wereld zijn ze vaak lui. Ze ondernemen te weinig actie om geld te verdienen. Ze hebben dus wel degelijk last van die onbalans. Dat komt door hun opvattingen en overtuigingen die ze hebben aangeleerd of zichzelf hebben aangepraat.

Daar tegenover staat het type dat ogenschijnlijk heel zelfverzekerd is en voor het oog van de wereld geld genoeg heeft. Dit type doet uitspraken zoals: geld moet rollen, geld is de motor van de economie. Ze hebben het materieel heel goed met een mooi huis, een mooie auto, luxe vakantie... En toch knaagt er iets. Ze hebben het gevoel →

“Vaak is er sprake van een over- of onderwaardering van geld, wat zicht vertaalt in een gevoel van ontevredenheid”

“Het omgaan met geld brengt veel emoties met zich mee en dat wordt vaak niet herkend en erkend”

van: is dit het nu? Zij hebben last van een overwaardering van het belang van geld en moeten op zoek gaan naar een prettig en een zinvol bestaan. Eigenlijk zijn deze twee types twee kanten van dezelfde medaille. Beiden hebben van binnen een disbalans tegenover geld. Mensen dienen financieel volwassen te worden en dat is waar life planning om gaat.”

Hoe begin je eraan om wat zicht te krijgen op je situatie?

Gabri: “Beantwoord voor jezelf eerst eens een drietal vragen. Stel je een situatie voor dat je al het geld hebt dat je wil hebben. Er is altijd genoeg. Hoe ziet je leven er dan uit? De tweede vraag is: je hebt geld genoeg en moet op een bepaald moment naar de dokter. Die heeft goed en slecht nieuws. Het slechte nieuws is dat je nog tussen de vijf en tien jaar te leven hebt. Het goede nieuws is dat je plotseling overlijdt en geen pijn zal hebben. Wat doe je met je resterende tijd? De derde vraagstelling is: je gaat terug naar de dokter en die zegt dat je over 24 uur gaat overlijden. Wie ben je nog niet geworden die je graag zou willen zijn? Wat heb je gemist in je leven? Waar ben je nog niet aan toegekomen wat je graag had willen doen? Ik stel aan mijn cliënteel voor goed de tijd te nemen voor deze vragen, zodat het diepste wat in je zit naar boven kan komen. Vaak zijn de antwoorden *shocking*. Je leert op een andere manier kijken naar het leven en naar geld.”

Je zou denken dat iemand die stinkend rijk is makkelijk spreken heeft?

Gabri: “Niet noodzakelijk. Je ziet vaak dat mensen met veel geld het moeilijk kunnen uitgeven. Ze worden gepijnigd door schuldgevoelens. Maar als je geld echt een plek in je leven kan geven, verandert dit. Wat je met plezier verdient, besteed je met plezier. Mensen die goed geld verdienen, maken tijd in hun agenda om liefdadigheid een plek te geven: ze schenken een deel van hun geld weg of nemen levensbeslissingen die financiële consequenties hebben.”

Wat is voor jou het grootste probleem rondom geld?

Gabri: “Dat mensen de bijbehorende gevoelens niet herkennen. Het omgaan met geld brengt ontzettend veel emoties met zich

mee. Stel: je gaat naar een verjaardagsfeestje en vraagt aan de nodigen: wat verdienen je? Ze zullen geen bedragen noemen. Er gaat een slot op de deur. Weet je dat vragen over seks sneller beantwoord worden dan vragen over geld? De zeven stadia van financiële volwassenheid doorlopen (zie *onderaan, nvdr*), brengt je echter in balans met geld.”

Kan je eens een praktijkvoorbeeld geven van iemand die die stadia doorliep?

Gabri: “Er kwam een man bij me die zei dat hij iets van zijn leven wilde maken maar het niet voor mekaar kreeg. Hij wilde mee spullen verzamelen voor een dorpje in Roemenië. Een paar keer per jaar ging er een konvooi naar daar. Die man voelde daar zoveel passie voor. Hij wilde één dag minder gaan werken maar zei zelf dat hij het geld niet kon missen. Toen ik zijn financiële situatie bekeek, bleek dat hij 200.000 euro op de bank had staan en een goed salaris. Toen ik vroeg waar hij die 200.000 euro vandaan had, bleek hij die geërfd te hebben van zijn vader en die van zijn vader. Toen de opa het geld aan zijn zoon gaf, gaf hij ook de boodschap zuinig te zijn met dat geld omdat hij er hard voor gewerkt had. Die boodschap droeg de zoon dan weer over aan zijn zoon. Dus die man kon eigenlijk makkelijk een dag minder gaan werken als hij de boodschap van zijn opa en vader durfde loslaten. Toen hij meer kennis van zijn financiële situatie kreeg, bleek ook dat veel van zijn geld naar sigaretten ging. Uiteindelijk heeft hij dat patroon aangepast en heeft hij het rendement van zijn twee ton gebruikt om in Roemenië veel goeds te betekenen. Zo krijgt geld dus een vreugdevolle dimensie.”

Als je je passie volgt, komt het geld dan vanzelf?

Gabri: “Je hoort me niet vertellen dat dit 100 procent zo is. Maar als je je passie geen plek in je agenda geeft, sterf je langzaam af. Neem desnoods een baan die je in onderhoud voorziet. Op termijn kan je met je passie heus geld verdienen.”

Is er iets mis met veel geld hebben?

Gabri: “Nee, maar je moet ervan durven te genieten. Anders sta je

GABRI:
“Er is niets mis met veel geld hebben, maar je moet ervan durven genieten”

nergens. De burens zeggen: oh, heeft hij weer een nieuwe auto. Als dat je raakt, voel je je niet vrij genoeg. De belangrijkste regel is dat geld je leven dient te volgen in plaats van andersom. En dat heeft alles te maken met je kijk op geld. Mensen leven vaak niet maximaal, veel te ingetogen en (*lachend*) het universum houdt van tempo.”

Is de financiële crisis voor jou een signaal?

Gabri: “Absoluut! De financiële instellingen zijn het contact met hun klanten kwijt. De afgelopen decennia kregen we producten door onze keel geduwd. Stel dat je een financieel adviseur zo weet op te leiden dat die luistert met zijn hart? Wat gebeurt er nu? Er valt een stilte en zo'n adviseur begint meteen te praten. Dit gedrag herkennen de adviseurs niet bij zichzelf. Maar als ze vragen leren stellen als: wat betekent geld in uw leven en wat doet u het liefst in uw leven, voelen mensen zich gehoord. Er wordt naar hen geluisterd en er is oprechte aandacht. We hebben intussen gesprekken lopen met één van de grootste banken van Nederland om hun medewerkers in contact te brengen met life planning om zo weer een betere binding met de klant te krijgen. De financiële wereld vraagt zich oprecht af hoe ze het vertrouwen van de consument weer kan terugwinnen.”

Wat is jouw verhaal?

Gabri: “Ik had een financieel adviesbureau met 22 mensen in dienst. In 2005 was er een introductiedag van Life Planning in Nederland. Toen ik daar buiten kwam, wist ik: ik moet hier iets mee. Ik voelde dat ik iets miste en was duidelijk op zoek naar een zinvolle tijdsbesteding. Maar ik was ook een druk ondernemer die geleefd werd door zijn agenda. In 2008 ging echter mijn bedrijf failliet. Ik was alles kwijt. Ik had wel nog een gezin met vier kinderen. Ik had me op dat moment al ingeschreven voor een cursus van George Kinder, de uitvinder van Life Planning, in Engeland. Daar maak je je eigen Life Plan. Ineens was ik een man met een missie. Ik begon met een groot financieel probleem aan een groot avontuur. Maar ik wilde alleen nog maar passievol geld verdienen. En kijk, anderhalf jaar later sta ik weer blij op.”

Meer weten? www.inspiratieverzekerd.nl

Leestip: George Kinder, *Life Planning, de ontbrekende schakel tussen geld en gevoel*, uitgeverij Rozhanitsa.

De 7 stappen naar financiële volwassenheid

- 1 Onschuld.** Als kind ben je een blanco blad. Maar van je ouders krijg je een aantal overtuigingen te horen 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 handvaten nodig op diverse fronten.
- 4 Inzicht.** Wanneer je veel nieuwe kennis hebt, kan je naar het stadium van inzicht, want inzicht geeft een beter overzicht van: wat wil ik met de rest van mijn leven?
- 5 Daadkracht.** Als de inzichten er zijn, worden de nieuwe levensdoelen zichtbaar. Als je je gedrag verandert, krijg je andere resultaten. Mensen voelen dat het binnen handbereik is en er komt veel energie vrij, zoveel energie dat je hordes en drempels nemen kan. Het gaat hier om ware daadkracht. Dat is wat anders dan iedere week een hele waslijst van activiteiten afwerken en dan in het weekend bekaf 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.** Wanneer mensen veel energie hebben, ontdekken ze hun levensmissie: dit is waarom ik besta.
- 7 Aloha.** Dit Hawaïaanse woord betekent dat je met elkaar in contact bent van mens tot mens. Er is overvloed, het stroomt zonder enige vorm van belang. Je bent een bron van energie voor anderen. Je bent je visie aan het leven en het leven is prettig en zinvol.



TEKST: VANESSA LUYTEN-STIJNS + FOTO'S: CORBIS