



Vanuit liefde in beweging

Chris Das heeft samen met zijn partner **Gisela Jansen** een praktijk familieopstellingen naast zijn kantoor Taurus Financiële Belevingen in Borkel en Schaft vlakbij Valkenswaard. Eens in de maand komt een groeiende groep mensen – waaronder ook Taurus-klienten – bij elkaar voor twee familieopstellingen. Een familieopstelling bewijst echter ook goede diensten in het kader van life planning. “Vanuit liefde in beweging brengen”, zo omschrijven Das en Jansen familieopstellingen ook.

Bij een familieopstelling, die anders dan de naam doet vermoeden niet per se op een gezin of familie betrekking hoeft te hebben, wordt de eventuele onbalans in het familie- of groepssysteem zichtbaar. Alleen al dat inzicht leidt vaak tot betere onderlinge relaties. Dat geldt natuurlijk helemaal als het lukt het evenwicht te herstellen.

Het begrip ‘opstelling’ moet letterlijk worden opgevat; de opsteller plaatst zogeheten representanten – die bijvoorbeeld de ouders en andere gezinsleden verbeelden – in de ruimte zoals hij of zij dat voelt. Zo worden de onderlinge verhoudingen zichtbaar. Representanten kunnen daarbij meemaken dat zij de gevoelens van de oorspronkelijke gezins- of groepsleden voelen, bijvoorbeeld boosheid of verdriet.

Familieopstellingen hebben Chris Das zelf onder meer laten zien dat hij een ‘pleaser’ was; hij maakte het anderen graag naar de zin. Dat ging zelfs zover dat hij de onroerend-goedmakelaar die hij in 2006 in huis haalde de dienst liet uitmaken. De organisatieopstelling die Das toen deed, voelde alsof hij anderhalf uur aan zijn stropdas – die droeg hij op dat moment nog – door het stof werd getrokken. “Er werden zoveel zaken inzichtelijk waarop ik in beweging mocht komen. De essentie was echter dat ik uit liefde voor mijn opa zijn probleem droeg. Dit patroon werkte vervolgens door in de rest van mijn leven, zodat situaties zoals met de makelaar op mijn pad bleven komen. Pas toen ik me bewust werd van het patroon, kon ik zeggen: nu bepaal ik.”

Gisela Jansen: “Ook ik was geneigd de ander te veel ter wille te zijn. Mijn vader overleed toen ik achttien was, daarna heb ik als oudste van het gezin het huishouden draaiende gehouden. Tot mijn 27ste ben

ik thuis blijven wonen. Dankzij een familieopstelling zag ik dat ik heel veel dingen in het gezin op mijn schouders had genomen. Dat doe ik nu veel minder. Mijn moeder vond het niet fijn dat ik het ouderlijk huis verliet, ze bleef aan me trekken. Iedere keer als ik naar mijn moeder ging, kwam ik huilend terug. Ook daar heb ik meer rust in gevonden.”

LIFE PLANNING-BABY

Het inzicht dat een familieopstelling biedt, betekent niet dat een probleem direct is opgelost. Das: “Natuurlijk verandert er energetisch het een en ander, maar mensen mogen zelf in beweging komen. In de periode dat ik de organisatieopstelling deed, had ik een bedrijfscoach in de arm genomen. De makelaar wist een aantal medewerkers ervan te overtuigen dat de coach aan de drank was. Toen ik daarachter kwam, zei ik: we zijn niet goed bezig als jij achter mijn rug om communiceert, laten we uit elkaar gaan. De opstelling had dus iets in beweging gezet.”

Soms is het nodig om dat ook bij Taurus-klienten te doen, al is een familieopstelling geen voorwaarde om een financieel advies of life planning van Das te kunnen krijgen. “Een tijdje geleden was ik bezig met een life planning, maar na een paar gesprekken liep ik vast. Ik stelde voor een familieopstelling te doen in plaats van nog meer gesprekken. Toen kwam er beweging in; de vrouw in kwestie gaf haar positie als zelfstandig accountant op en besloot in loondienst te gaan als controller, want dat was wat ze eigenlijk wilde.”

Sommigen vinden dat een life planner het sec bij de (financial) life planning dient te houden. Das, een life planner van het eerste uur (Taurus was een van de pilotkantoren van het Pure Life-concept van Allianz,



Chris Das: "Volkomen terecht dat adviseur wordt aangepakt voor woekerfacturen."



Gisela Jansen: "Het onderbewuste weet eigenlijk alles al."

red.), ziet dat anders. "Ik had een paar dat graag een kind wilde als bevestiging van hun liefdesband, maar het lukte niet. Dan kun je als life planner zeggen: ik doe hier niets mee, maar ik vind dat je zo'n essentiële wens niet kunt negeren. Dus heb ik een baby tóch op de tijdslijn gezet. En het is inderdaad goed gekomen, de eerste life planning-baby is geboren!"

Das en Jansen geloven sowieso niet in een statische aanpak, ook niet bij familieopstellingen. "Sommige begeleiders dirigeren en controleren de opstelling. Dat past niet bij ons. Wij geven veel ruimte, want juist dan ontstaan er bewegingen. Er zijn begeleiders die vooraf zeggen: dit is het thema dat de opstelling zo meteen gaat bloot leggen. Dat is evenmin onze werkwijze. Je mag als opsteller zélf het inzicht krijgen. Dan dringt het beter tot je door."

Das en Jansen zijn ook zeker niet statisch in hun praktijk. Zo introduceerden ze onlangs mandala-tekenen (tekenen vanuit het onderbewuste, red.) voorafgaand aan de familieopstellingen. "Je ziet dan mooi hoe het onderbewuste alles eigenlijk al weet", zegt Jansen. Das en Jansen schakelden op een gegeven moment ook twee paranormaal begaafde mensen in, maar dat maakte de familieopstellingen meer tot healing sessies terwijl het paar juist vindt dat mensen het inzicht dienen te verkrijgen zodat ze zichzelf kunnen helen.

HO'OPONOPONO

Toen Chris de familieopstellingen ontdekte was hij direct zo enthousiast dat hij de opleiding ging volgen. Aangestoken door zijn enthousiasme, volgde

Gisela haar levenspartner hier in. Ook zij probeert familieopstellingen te integreren in haar werk, maar dat is een wat langere weg. "Ik ben programma-coördinator en verzorg de logistiek, marketing en communicatie bij de internationale opleidingstak van een internationaal IT-bedrijf. Internationaal

// Misschien moeten we met z'n allen eens de financiële sector gaan cleanen //

zijn familieopstellingen – of de techniek van Neuro Linguïstisch Programmeren (NLP) die er mede aan ten grondslag ligt – nog niet overal ingeburgerd. Bij de Nederlandse organisatie maken ze er wel gebruik van, maar internationaal is het zoeken hoe ik het zakelijke en familieopstellingen op een natuurlijke manier kan verbinden. De technieken gebruik ik zelf echter wel al in mijn dagelijkse werk."

Wat Das en Jansen ook gebruiken in hun dagelijkse leven: Ho'oponopono, een oeroud cleaningsproces uit Hawaï, dat door Ihaleakala Hew Len nieuw leven is ingeblazen. Ho'oponopono betekent letterlijk 'herstellen van fouten'. Het gaat ervan uit dat we in wezen perfect zijn, gecreëerd naar het evenbeeld van God, Liefde, Void of hoe je het ook wilt noemen. Die perfecte staat wordt echter verstoord door onze herinneringen, niet alleen onze eigen herinneringen, maar

ook die van onze ouders en voorouders die opgeslagen zijn in ons onderbewuste. Als we deze herinneringen niet ‘cleanen’ zullen we dezelfde fouten blijven maken, dezelfde slechte relaties blijven opzoeken en telkens opnieuw bij horken van werkgevers terecht komen. Om tot onze oorspronkelijke perfecte staat terug te keren, zul je moeten cleanen en zul je honderd procent verantwoordelijkheid moeten nemen voor alles wat er gebeurt in je leven en voor iedereen die je tegenkomt in je leven. ‘Cleanen’ kan op een aantal manieren en ze zijn allemaal simpel. Bijvoorbeeld door in jezelf ‘I love you, I’m sorry’ te zeggen.

Gisela: “Een zus van mij was in verwachting. Na vier maanden verloor ze al vruchtwater. We hebben toen ho’oponopono toegepast; we zijn gaan cleanen en uiteindelijk is het gelukkig goed afgelopen en kreeg mijn zus een aantal maanden later een gezonde baby. Wij hebben het gevoel dat wij hier op onze manier aan hebben mogen bijdragen.”

Das zag Hew Len voor het eerst op de VVP Meet the Masters-bijeenkomst in Amsterdam waar de meester uit Hawai sprak. Das was zo enthousiast dat hij anderhalve week later al op een weekendworkshop van Hew Len in Londen zat. “Ik was in Amsterdam met een Pure Life-groep en een aantal mensen moest erom lachen toen we naderhand met elkaar gingen eten. Maar voor mij klopte Hew Len’s verhaal meteen. Ik voelde het in mijn lichaam. Ik kwam thuis en was helemaal enthousiast en geïnspireerd.”

SERVICEDOCUMENT

Das past ho’oponopono toe in zijn financiële adviespraktijk. “Ik clean bijvoorbeeld elke dag de lijst met adressen van mijn klanten. Ook toen ik begin vorig jaar besloot een abonnementsgeld in te voeren en ik het gesprek met klanten hierover aanging, heb ik gecleand. Ik weet zeker dat zonder dat cleanen die gesprekken minder goed waren verlopen.”

Das vertelt dat hij met zijn servicedocument van 175 euro per jaar bewust een andere route volgt dan MultiSafe (het financiële advieskantoor in Huis ter Heide dat voorlopiep bij het invoeren van een servicevergoeding, red.). “Het abonnementsprincipe naast provisie vind ik goed, maar ik heb het alleen toegepast op de onrendabele klanten. Ik heb een selectie gemaakt van klanten die jaarlijks tussen de nul en honderd euro opbrengen. Die mensen heb ik aangeschreven en ik ben bij ze op bezoek gegaan. Overigens heb ik me met de bezoeken beperkt tot de regio Eindhoven. De uitkomst: 35 mensen betalen

voortaan voor een servicedocument en tien mensen zijn totaalklant geworden. Een groot aantal andere klanten is weggegaan. Maar het kantoor telt nu wel zo’n 1.000 klanten die bijna allemaal rendabel zijn.”

Das heeft de afgelopen jaren meer keuzes gemaakt. Zo besloot hij de openingstijden van zijn kantoor aan te passen naar vier dagen in de week en niet langer op vrijdag te werken, om tijd te hebben voor onder meer de praktijk familieopstellingen en coaching.

// Familieopstelling kan goede diensten bewijzen bij life planning //

“Voor calamiteiten hebben we een 06-nummer ingesteld dat 24 uur per dag bereikbaar is. En weet je wat? Het nummer wordt buiten de kantooruren nauwelijks gebeld.”

BRAND NEW DAY

Omzet is voor Das ook niet zaligmakend. Hij vertelt zich bewust verre te hebben gehouden van beleggingsverzekeringen. “Ik heb mijn hypotheekklanten een beleggersrekening aangeraden, met daarbij een losse overlijdensrisicoverzekering. Had ik toen trouwens maar al een vaste fee gehad, zoals nu (3.000 euro, red.). Want de provisie op de losse onderdelen was lang niet zo hoog. Ik heb dus eigenlijk geld laten liggen... Maar voor mij voelde het gewoon goed zo.”

Das vindt dat het intermediair dat wél beleggingsverzekeringen heeft geadviseerd en daar goed aan heeft verdiend, nu niet nog eens zou moeten willen profiteren van dezelfde klant. Toch gebeurt dat wel. “Ik was op een presentatie van Brand New Day voor het intermediair. Die presentatie was volledig opgehangen aan het omzetten van ‘woekerpolissen’ in het Brand New Day-product. De tussenpersoon kan tot 750 euro provisie daarvoor inregelen. Het lijkt dat de klant dus toch weer geld uit de zak wordt geklopt.”

“Wat we nu ook gaan zien, zijn de ‘woekerfacturen’. Ik ben een factuur tegengekomen van 12.000 euro. Omgerekend is dat een uurtarief van 600 euro. Het is volkomen terecht als een adviseur daarop wordt gepakt. Misschien moeten we met z’n allen toch eens de sector gaan cleanen...” ■