



Hoe geld je leven bepaalt

& HOE JE DAT LOSLAAT

Niet het gebrek aan geld staat je dromen in de weg, maar je aangeleerde denkpatronen. Als je die herkent en erkent, kun je je financiële leven opnieuw gaan vormgeven, vertelt life design coach Marc Wilhelmus.

TEKST MIRJAM VAN ZUIDAM ILLUSTRATIE BODIL JANE

G

Geld is meestal de grootste belemmering om voluit te leven. Tenminste, dat denken we. Als het kon, zouden we alles anders doen, maar ja, de huur, de hypotheek, onze oude dag...

We hebben het mis. Geld, of het gebrek daaraan, is helemaal niet ons probleem. Het zijn onze overtuigingen óver geld die ons, vaak vanuit ons onderbewuste, in een bepaalde richting sturen. Overtuigingen waarmee je wellicht bent opgegroeid, zoals: wie spaart die heeft wat, je moet hard werken voor je geld, een dubbeltje wordt geen kwartje. Ze belemmeren ons. Marc Wilhelmus (51) noemt het een *geldmindset*. In de financiële wereld ontmoette hij legio mensen die financiële onafhankelijkheid nastreefden door zoveel mogelijk geld op de bank te hebben. Maar, zegt Marc: je bent pas onafhankelijk als je het leven leeft dat je belangrijk vindt. Als *life design coach* verbindt hij geld en leven daarom met elkaar, en ziet hij geld niet langer als doel, maar als middel dat je in staat stelt te doen waar je gelukkig van wordt.

Aangeleerd

Sinds drie jaar woont én werkt Marc in een relatief nieuw, ruim pand in de Amsterdamse Houthavens. Een droom die uitkomt, maar die hij zichzelf lange tijd niet gunde. Of eigenlijk, die hij niet dacht te kunnen betalen. Totdat iemand voorstelde om zijn oldtimer weg te doen, daar had hij gek genoeg niet aan gedacht. Een typisch voorbeeld van belemmerend gedrag, aldus Marc, die dat soort blinde vlekken vaak terugziet bij de mensen die hij helpt hun omgang met geld te verbeteren.

"Net als zij denk ik soms dat een gebrek aan geld mijn dromen in de weg staat, terwijl het juist te maken heeft met de overtuigingen die ik heb over het wel of niet uitgeven ervan. Een veel voorkomende vergissing." Over die zogenaamde geldmindset schreef *life planner* - en Marcs grote voorbeeld - George Kinder verschillende boeken. Het gaat over aangeleerde patronen, ontstaan in je jeugd en op latere leeftijd aangejaagd door ouders, vrienden of familie. Geld is vies, is zo'n overtuiging, en dus niet iets om na te streven of trots op te zijn. Geld moet rollen, is een andere, of juist het tegenovergestelde: elk dubbeltje op zijn kant. Marc licht het toe met een voorbeeld: "Als je als kind met je vader op pad bent en in de winkel een rol drop ziet die je graag wilt kopen, maar die 50 cent kost en je hebt slechts 20 cent, dan maakt de reactie van je vader ongelooflijk veel uit. Zegt hij: jammer dan, je hebt niet genoeg; dan kun je daar onbewust het idee aan overhouden dat je nooit genoeg zult hebben, en opgroeien als een Dagobert Duck die op zijn geld blijft zitten. Of je steekt daarvan op dat je eerst moet sparen voordat je iets kunt kopen. Zegt hij: hier heb je van mij nog 30 cent erbij, dan kan jou dat het gevoel geven dat geld mooi is, omdat je ermee kunt kopen wat je wilt en als je te kort komt, krijg je hulp. Maar voor hetzelfde geld ga je erop rekenen dat er altijd iemand zal zijn die bijspringt met geld, en kun je daardoor te veel gaan uitgeven. Een geldmedaille heeft altijd twee kanten. Het gaat erom hoe je het zelf interpreteert, en later in je leven zal blijken hoe die ervaringen jou hebben gevormd."

LEVENSVRAGEN

1. Stel, je beschikt over al het geld wat je nodig hebt om in jouw behoeften te voorzien, nu en later. Hoe zou je leven er dan uitzien? Zou je iets veranderen?
2. Stel, je hebt nog vijf tot tien jaar te leven, maar tot die tijd blijf je gezond. Wat ga je dan doen?
3. Stel, je hebt nog één dag te leven; wat heb je dan gemist? Wie ben je niet geworden wie je had willen zijn, en wat heb je niet gedaan, wat je had willen doen?

De antwoorden op deze vragen maken concreet wat je belangrijk vindt. Het helpt je te komen tot een manier van leven, waarbij geld en leven met elkaar worden verbonden. De methodiek komt van George Kinder.

Doorbraak

Goede of slechte overtuigingen over geld bestaan niet volgens Marc, maar het is van belang ze te herkennen. Door bewust te worden van je eigen geldmindset kan een patroon worden doorbroken en blijkt opeens meer mogelijk dan je dacht. "Wat het lastig maakt, is dat mensen hun eigen overtuigingen vaak niet herkennen," zegt Marc. Achteraf ziet hij namelijk ook wel dat een oldtimer niet noodzakelijk is, en dat het zonneklaar was dat hij die auto moest verkopen om zijn kantoor te kunnen bekostigen. "Maar dat is nu juist het bijzondere aan belemmerend gedrag: het lijkt zo logisch om het anders aan te pakken, maar voor degene die het gedrag vertoont, is het dat niet." En dus wijdt Marc zich aan het coachen van mensen die het gevoel hebben dat - een gebrek aan - geld hun geluk in de weg zit. Lara de Graaf (43) is zo iemand. Opgeleid als landschapsarchitect werkte ze elf jaar voor een kantoor waar ze haar creatieve ei niet meer kwijt kon. Lara: "Destijds leek het de ideale baan: een vast contract, een goed salaris, leuke collega's. Maar ongemerkt raakte ik steeds verder verwijderd van dat wat ik het leukst vond: tuinen ontwerpen." Bovendien was ze voor de liefde verhuisd en was ze per dag drie uur kwijt aan reistijd. Al een paar jaar voelde ze: ik wil iets anders. Als student had ze ervan gedroomd voor zichzelf te beginnen, maar ja: kon dat zomaar? Zou ze aan klanten komen, genoeg inkomen genereren, haar eigen boterham verdienen? Ze had een fijne relatie, maar als die zou stuklopen? "Ik wilde niet afhankelijk zijn." En zie daar: de geldovertuiging. Haar eigen boterham verdienen. In een gesprek met Marc was het zo boven tafel. De angst afhankelijk te zijn verlamde haar, en elf jaar verder was ze nóg in dienst van een bedrijf waar ze niet gelukkig meer was. Lara: "Nu ik het zo vertel lijkt het overduidelijk, maar voor mij was het echt een doorbraak."

Vrijdenken

Marc: "Ik noem dit de gevangenis met een open deur. Je voelt dat je ongelukkig bent, maar iets houdt je tegen te vluchten. Je wacht op die reorganisatie, of de zak geld die je over een jaar is beloofd. Zonder dat je het door hebt, geef je je leven aan je werkgever, terwijl je ook zelf de



'Je bent ongelukkig, maar vlucht niet; ik noem dat een gevangenis met open deur'

controle kunt nemen. Het klassieke *fight, flight or freeze*." Marc spreekt uit ervaring. Jarenlang trainde hij financiële professionals in opdracht van een grote bank. Door de kredietcrisis werden zijn trainingen wegbezuinigd. "Een overdaad aan regels en vaste werkprocessen maakte de klant steeds minder belangrijk, terwijl mij dat juist fascineerde." Het resulteerde in een burn-out. "Ik ging hard onderuit en was een tijd lang nergens meer toe in staat." Een ontmoeting met een *life planner* betekende een omslagpunt. Iemand die hem de juiste vragen stelde. Marc schoolde zich om, en is inmiddels voorzitter van de Vereniging Life Planners Nederland.

Hij gunt zijn cliënten eenzelfde weg uit de gevangenis. "Maar daarvoor moet je je eerst realiseren dat je gevangen zit." En daar komt de techniek van George Kinder om de hoek kijken, die *The Seven Stages of Money Maturity* ontwikkelde: een stappenplan naar een volwassen relatie met geld (zie hiernaast). "De eerste drie stappen leiden tot de ontdekking van je geldovertuiging," vertelt Marc. "De laatste vier tot gedragsverandering, waardoor je uiteindelijk ook anderen kunt helpen." In het stappenplan worden vragen gesteld als: wat zou je doen als geld geen rol speelde? Of: wat als je nog maar vijf jaar te leven had? Die vragen zijn volgens Marc bepalend. "Ze helpen je vrij te denken, zónder alle ingebeelde belemmeringen. Met een krachtig resultaat."

Erkenning

Ook bij Lara leidde de methode tot een doorbraak, al had ze aanvankelijk haar twijfels. "Toen ik een test kreeg over de kleur van mijn persoonlijkheid, dacht ik: waar gaan we nou heen, wat is dit voor wazige toestand?" Marc verzekerde haar: het is een trechter. "De opdrachten dwingen je te denken in richtingen die je normaal vermijdt, om ten slotte tot inzicht te leiden." En dat gebeurde. Nadat ze alle voors en tegens van een eigen bedrijf had opgesomd, vroeg Marc haar: wat wil je nou zelf? "Het was de eerste keer dat iemand dat zo onomwonden aan mij vroeg: wat wil ik met mijn leven? Dat kwam binnen."

Het proces van Lara past in George Kinders route van herkenning, erkenning en acceptatie, legt Marc uit. Pas als je je eigen belemmering onder ogen ziet, kun je iets aan je gedrag veranderen. Lara: "Ik herkende, en érkende, dat mijn werkgang om procedures en niet meer om het creatieve. Maar uit angst voor een onzekere toekomst, veranderde ik niets. Het was een openbaring en ook wel verdrietig dat ik nog zo weinig tijd besteedde aan datgene waarin ik het meest plezier had."

Nu ze haar gevangenis kende, moest ze de deur openen, haar leven anders inrichten. Maar hoe? Hoe zeg je je baan op zonder schuldgevoel, hoe kom je aan klanten, hoe moet dat zonder pensioen? "Marc zei dan: die hoe-vraag is nu niet belangrijk. Het gaat om wát je doet. De acties die je onderneemt om te bereiken wat je wilt." Lara zei haar baan op. De sessies met Marc werden

IN ZEVEN STAPPEN NAAR EEN VOLWASSEN RELATIE MET GELD

KINDERTIJD

- 1. Onschuld** **Erken dat je ooit bent begonnen zonder overtuigingen. Wat betekent geld voor jou?**
- 2. Pijn** **Erken dat geld tot negatieve emoties kan leiden en vraag jezelf af: welke pijn accepteer ik?**

VOLWASSENHEID

- 3. Kennis** **Besef dat geld een middel is tot een doel; wat zijn je financiële doelen en hoe wil je die bereiken?**
- 4. Begrip** **Besef dat geldovertuigingen je kunnen tegenhouden. Wat zijn die van jou?**
- 5. Daadkracht** **Zet de hoe-vraag om in de wat-vraag; wat wordt je nieuwe levensplan?**

ONTWAKEN

- 6. Visie** **Denk aan je nieuwe levensplan bij toekomstige beslissingen; wat doe je wel en wat niet?**
- 7. Aloha** **Verwacht niets terug. Wanneer verleende je voor het laatst iemand een gunst?**

concreter. Samen begonnen ze haar potentiële bedrijf in kaart te brengen. Wat werd haar uurtarief? Wat voor klanten zocht ze? Wat was haar verhaal? "Al pratende kom je daar achter, en door elk gesprek samen te vatten, wordt het helder wat je wilt."

Broedplaats

Je kunt bij Marc kiezen of je in drie, zeven, tien of twaalf maanden je financiële leven opnieuw wilt vormgeven, met een gezonde mindset. Hij noemt zich daarom liever life design coach dan life planner. "Bij de term life planning hoor ik vaak: het leven valt niet te plannen. Life design coach dekt de lading beter. Samen een nieuw leven ontwerpen, klinkt positief en flexibel."

Met Lara gaat het goed: "Bang ben ik eigenlijk helemaal niet." Inmiddels is het veertien maanden geleden dat ze de knoop doorhakte, en sinds een aantal maanden ontvangt ze met eenmanszaak LDG Landscape architecture, Design & Garden de eerste klanten in een broedplaats nabij Amsterdam. Marc ziet ze nog steeds. "Dat zijn een soort onderhoudsgesprekken." Op zijn advies is ze streng in het aannemen van klussen. "Het is belangrijk dat het me aanspreekt, dat het is wat ik wil." 🌱