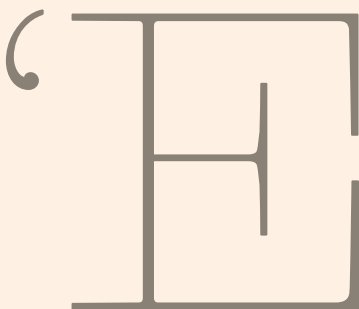


‘Aan tafel voelde ik het lege van het bankiersbestaan’



Wat kan ik nu eigenlijk?, vroeg ik mij af terwijl ik naar mijn prachtige van vloerdelen gemaakte tafel staarde. Als bankier kreeg ik een voortreffelijk inkomen, maar ik had het gevoel alleen maar met lege dozen te schuiven.

Ik bladerde in de Bosatlas die op tafel lag en werd voor het eerst sinds lange tijd enthousiast. Een wereldreis, dat moest het worden. Ik prikte met mijn vinger op de wereldkaart en kwam uit in Afrika, op de grens tussen Zimbabwe en Zambia. Ik had geen idee waar ik aan begon, maar ik was al enige tijd gefascineerd door het zenboeddhisme en beschouwde mijn gebrek aan kennis als een goed begin. Als je niets weet, sta je voor alles open.

Ik nam afscheid van mijn vriendin en verkocht mijn huis. In juli 1997 nam ik het vliegtuig; op naar het avontuur, op naar de zelfkennis!

De eerste confrontatie met de savanne beviel mij slecht. Ik kon geen vuur maken en raakte in paniek. 's Nachts hoorde ik onbekende geluiden en dacht ik dat het een kwestie van tijd was voordat een leeuw door het tentdoek naar binnen zou komen. Overdag werd ik aangevallen door een adelaar die het had voorzien op een vezelrijk koekje en door een olifant.

Deze last viel na drie weken van mijn schouders. Ik bedacht mij dat doodgaan het ergste was dat kon gebeuren. Vanaf dat moment werd ik rustiger en kreeg ik

Bjørn Aris (51),
vroeger zakenbankier,
nu bedrijfsadviseur en
Japans zwaardvechter

Kantelpunt

'Kantelpunt' is een rubriek waarin mensen vertellen over een belangrijk moment in hun leven en loopbaan.

Interview: Frits Conijn
Fotografie: Mark Horn voor
Het Financieele Dagblad

in mijn hoofd ruimte om de pracht van de savanne te ontdekken.

Via Namibië, Zuid-Afrika, het Midden-Oosten, Singapore, Sumatra, Australië en Japan keerde ik een jaar later terug naar Nederland. Lloyds vroeg mij weer bij hen te komen werken en in 1999 stapte ik over naar het chique NIBC. Om te voorkomen dat mijn stropdas in de soep zou vallen, stopte ik die tijdens de lunch altijd in mijn borstzak. “Dat kan hier echt niet”, kreeg ik minimaal eens per week te horen.

Tot ik met een transactie buiten de procedures om veel geld verdiende voor de bank, en door de raad van bestuur als voorbeeld werd opgevoerd. De volgende dag zag ik vijf collega's met hun stropdas in hun borstzak. Hier moet ik zo snel mogelijk weg, dacht ik.

Een van mijn vrienden adviseerde bedrijven over hun digitale strategie en vroeg mij in 2000 mee te doen. Ik begreep niets van het internet en hapte dus toe. We vroegen hoge tarieven, want alleen dan word je serieus genomen. Een jaar later was de lol eraf en verkocht ik voor een miljoen-plus mijn aandeel in het bedrijf. De helft van dat geld heb ik weggegeven aan mensen die het echt nodig hadden, de andere helft heb ik zelf uitgegeven.

Het was tijd om serieus te worden. Ik wilde mijn geest verbreden en begon anatomie, biochemie, neurofysiologie en neurofeedback te studeren. Ik leerde



‘Mijn Japanse leraar gunde mij na twee jaar oefenen geen blik. Pas na het vierde jaar richtte hij het woord tot mij’

over de werking van het lichaam en over de zin van het leven.

Het meest had ik aan de zwaardvechtkunst van de samoerai. Door de voorschriften tot in detail te volgen, wordt automatisch het juiste resultaat bereikt. Maar dat valt niet mee. Ik weet nog goed dat mijn Japanse leraar mij na twee jaar oefenen geen blik gunde, na het derde jaar kon er een kuchje vanaf en pas na het vierde jaar richtte hij het woord tot mij. “Mooie slag, goede houding, meer oefenen”, zei hij. “Je bent gearriveerd bij het begin.” En ik was als een kind zo blij.

Tegenwoordig houd ik lezingen over de Japanse zwaardvechtkunst en gebruik ik die in mijn praktijk van bedrijfsadviseur. Ik heb geleerd op eigen kracht in iedere situatie het juiste antwoord te vinden en met meer plezier en minder inspanning te functioneren. Die inzichten deel ik graag met anderen.’