



VAN INVESTMENTBANKER TOT SAMOERAI

‘ALS JE MOEILIJK KIJKT, LIJKT HET SERIEUS’

Door reorganisaties en het veranderende bank- en verzekeringslandschap verdwijnen ook op hogere niveaus steeds meer banen bij banken en verzekeraars. Het ligt voor de hand om binnen de sector nieuw werk te zoeken. Maar naarmate leeftijd en opleidingsniveau stijgen, wordt het vinden van een passende baan steeds moeilijker. Voormalig dealmaker Bjørn Aris trok ruimschoots voor de crisis al aan zijn stutten en leert nu als samoeraivechter topmanagers de innerlijke kracht in zich zelf te ontdekken.

Tekst: Robert Paling | beeld: Frits de Beer

Het boek *The Cutting Edge*, waarmee het management-publiek hem in 2012 massaal leerde kennen, mag dan al vier jaar oud zijn, toch lijkt schrijver, spreker en – bovenal – samoerai Bjørn Aris bij binnenkomst in de serre van het Kurhaus geen dag ouder dan op de foto's die voor het boek werden gemaakt. Hij oogt opmerkelijk fit en opmerkzaam op een tijdstip dat de gemiddelde werknemer toch nog maar even een bakkie bij de koffieautomaat haalt om wakker te worden. "Het is misschien een Bommelachtige term, maar in mijn beleving worden mensen die niet genoeg bewegen brikkelig. Ik zie regelmatig mensen van een jaar of 40 à 45 die eigenlijk al heel erg oud zijn. Ze zitten vast, niet alleen letterlijk, maar ook figuurlijk in de hypotheek waarvan ze nog twintig jaar moeten overbruggen."

Maar ook Aris moet wel eens zijn meerdere erkennen. "Mijn Japanse leraar gevechtskunst is halverwege de tachtig en is met zijn bewegingen sneller dan ik. Maar waar het mij werkelijk om gaat is het bijeenbrengen van lichaam en geest, als voorwaarde van transcendentie."

Aris is zich bewust van het feit dat menigeen maar moeilijk uit de voeten kan met dergelijke terminologie. Als je baan op de tocht staat of je wordt anderszins overvallen door het spoor van disruptie dat door samenleving trekt, dan ligt een 'zenstadium' wat minder binnen handbereik. "Op meta-niveau kan het voelen alsof je helemaal niet vooruit gaat, maar door je lichaam letterlijk te ontwikkelen gooi je de spanning van je af. Wat blijft is de herinnering, maar je hebt wel meer bewegingsvrijheid."



De westerse mens houdt in de beleving van Aris nog te veel vast aan het Descartiaanse denken. "We zijn hier allemaal opgevoed in de lijn waarbij ratio wordt verheven tot realiteit. Dat is niet zo, ratio is een tool om de werkelijkheid mee te aanschouwen. Tussen wat je begrijpt en ervaart zit een wereld van verschil. Om dat te kunnen

'Er is nauwelijks een first time right'

begrijpen heb je een creatieve visie op management nodig. Hoe vaak heb je niet bij meetings gezeten waarbij iedereen zegt 'ja, ik begrijp het', terwijl je eigenlijk geen idee hebt waarover het gaat? Tachtig procent van waar mensen aan de businesskant bij banken aan werken, bestaat uit reparatiewerk. Er is nauwelijks een *first time right*."

Om vervolgens gelijk te benadrukken dat hij er trots op was om in een vorig leven voor 'de Amro' te werken. "Ik was er trots op om te vertellen dat ik daar werkte. Je voelde betrokkenheid en veiligheid. Die fase zijn we in het grote bedrijfsleven allang voorbij. De nadruk op shareholder value heeft geleid tot ontmenselijking en

succes voor de zeer korte termijn. Het was bedoemd te mislukken. Wat we nu zien is een informatie-explosie. Het lijden van mensen neemt toe. Er is geen sturing maar de waan van de dag regeert. Elk jaar zijn er ook meer burn-outs."

Robotisering

Van de economische recessie begin deze eeuw is volgens Aris weinig geleerd. "We zijn sindsdien alleen maar minder productief geworden. Japan maakte van de nood een deugd en ging vol inzetten op robotisering op grote schaal om de economie weer concurrerend te maken. Indachtig een uitspraak van onze vorige premier moeten we weer terug naar de tijd van de VOC. Winst begint bij de inkoop."

"Met alleen het veranderen van de instructie, maak je mensen niet productiever of gelukkiger. Dat werkt misschien een week, maar daarna voel je je nog steeds niet goed." Aris beseft dat veel mensen zich zorgen maken over hun persoonlijke verdienmodel in deze tijden van disruptie en massaontslagen. "Maar laat geld geen voorwaarde zijn voor hoe je je voelt. Zowel voor bedrijven als individuen geldt dat je door meer te verdienen niet productiever wordt. Daarvoor is betrokkenheid veel





belangrijker, iets goeds af te kunnen leveren, zien en gehoord te worden. Dat bereik ik door met mijn zwaard door de lucht te snijden. Aan de hand van mijn oefeningen ontstaat een beleving en onthouden mensen dingen."

Burgerbestaan

Zijn eigen carrière in de financiële sector begon eigenlijk bij toeval. "Ik zat in dienst en speelde met de gedachte om beroepsmilitair te worden, mede omdat ik in die tijd ook al erg bezig was met martial arts. Wat me tegenstond aan het leger was het keurslijf waarin je wordt geperst, dus koos ik toch voor het burgerbestaan. Ik kwam

'Ik schoof met papier in de veronderstelling dat het daardoor meer waard werd'

geheel toevallig bij Amrobank terecht omdat ze daar jonge mensen nodig hadden. Toen ze me vroegen hoe ik mijn toekomst bij de bank voor me zag, zei ik voor de grap dat ik wel in de raad van bestuur wilde zitten. Ik heb nooit een carrière nagestreefd, het leuke in het leven is spelen."

Aris begon als adviseur op de kredietdesk bij de bank en had in totaal vijf baantjes in de zeven jaar dat hij er werkte. "Dat ik geen papiertje had, was geen belemmering." In die tijd begon Aris zich ook nadrukkelijker te verdiepen in gevechtscunst, zen

meditatie en Oosterse filosofie. Het werk zelf bood hem die behoefte aan verdieping niet. "Welbeschouwd komt bankieren hoofdzakelijk neer op geld in en geld uit. Dat hebben we met moeilijke woorden gelardeerd, zodat je bijvoorbeeld provisies aannemelijk kon maken. Ik ben iemand die wil weten waarom, maar de meeste mensen om me heen stelden geen vragen. Als je moeilijk kijkt, lijkt het serieus."

In 1997 stapte hij op bij wat toen ABN Amro heette om als hoofd corporate banking voor Lloyds de eerste commerciële securitisatie voor de Nederlandse markt te ontwikkelen. Het was er in de woorden van Aris een leven van dagelijkse dealbreaks, liquid lunches, private jets en deals op de achterkant van een sigarendoosje. Het plezier stond voorop maar het werd al snel serieus toen de toenmalige rating agency Duff & Phelps de gestructureerde producten van een hoge rating voorzag.

Aris: "Niemand wist waarover het ging. Ik schoof met papier in de veronderstelling dat het daardoor meer waard werd. Mijn naaste collega's hadden allemaal hetzelfde klasje gehad en waren ook bezig met een miljard hier en een miljard daar. "Ik dacht dit is het leven niet en besloot een wereldreis te gaan maken. Op maandagavond verkocht ik mijn krijtstreppak tijdens een closing dinner, een dag later probeerde ik een vuurtje te maken in Afrika."

Olifant

Hij trok drie maanden over het continent, waarbij hij werd achterna gezeten door een olifant, een adelaar en



hyena's. "Na drie weken was ik volledig gestresst, zo bang was ik dat ik dood zou gaan. Maar uiteindelijk legde ik me daarbij neer en gingen de luiken bij mij open. Angst en realiteit gaan op dat soort momenten te veel door elkaar lopen. Ik leerde om beter te luisteren naar mijn gevoelens en intuïtie." Na een jaar – waarin hij ook nog het Midden-Oosten, Azië en Japan aandeed – keerde hij weer naar huis. "Ik heb toen echt wel even verdwaasd rondgelopen. Waarom al die stress, we staan toch bovenaan de voedselketen?"

Hij liet zich opnieuw verleiden, eerst door Lloyds en later door NIBC, en was gedurende anderhalf jaar toch weer een dealmaker. Tot 'een vriendje' hem op het hoogtepunt van de internethype wist te bewegen om samen te investeren in een internet start-up. "Ik kwam er hetzelfde tegen als bij de start van de securitisatiemarkt. Hoe meer geld je verbrandde, des te meer het aandeel waard werd. Het geld kwam door de kieren binnen, maar voor mij was het een spel, ook toen het geld korte tijd later weer net zo makkelijk wegstroomde."

Hij liet ook dit avontuur achter de rug. Een boek van bioloog Hans Andeweg bracht hem ertoe om nadrukkelijk met zijn eigen 'sensitiviteit' aan de slag te gaan. Vier jaar richtte hij zich volledig op zichzelf, door te trainen bij zijn Japanse *sensei* (leraar gevechtscunsten) en door een

'Je hebt geen geld nodig om je innerlijke kracht te ontwikkelen'

opleiding neurofeedback te volgen. Hij leerde de vier niveaus van bewustzijn ontdekken. "Dat is nog niets voor een Japanner, die kennen er wel negen. Noem het gerust esoterisch, geheimzinnig is het allerminst. Als westerling hoef je niet zelf na te denken. Dat deed de kerk vroeger wel, en nu het bedrijfsleven. Het gevolg is dat er steeds meer professioneel wordt gelogen en steeds minder mensen daar om lijken te geven." Door wel werk te maken van je innerlijke conflicten leef je volgens Aris meer in het hier en nu. "En dat is waar de koekjes zijn."

Lef

Aris verzorgt nu al weer bijna tien jaar trainingen en lezingen over hoe je Japanse vechtkunst en meditatie kunt inzetten om de kennis en productiviteit binnen organisaties te vergroten. Daarnaast is hij de laatste jaren actief met Sōgo International, een platform voor bedrijven die zaken willen doen met Japan.

Blijft natuurlijk wel de vraag of Aris zijn persoonlijke zoektocht ook had kunnen aangaan als hij niet succesvol zijn internetbedrijf had verkocht en wat geld op de bank had staan. Een gedachtefout van ondergetekende, meent Aris.

"Toen ik voor mijn eigen ontwikkeling koos, heb ik ook heel goed nagedacht over wat daarvan de *downside* was. Dat gaf mij rust. Je kunt in Nederland nauwelijks echt arm zijn. Er is altijd een plek om te slapen en er is altijd wat te eten. De periode dat ik maar 600 euro per maand binnensleepte beschouw ik als een van de gelukkigste periodes van mijn leven."

"Je hebt geen geld nodig om je innerlijke kracht te ontwikkelen, je hebt lef nodig. Slechts 20 procent van de mensen zegt zich te willen ontwikkelen. Velen zijn bang voor de sociale druk om uit de groep te worden gestoten." Hij wijst op de Bijbelkiosk die op Scheveningse boulevard staat en waarop groot de tekst 'De bijbel, het woord God' staat. "De westerse mens is heel erg bezig met later, dan moet het goed zijn. Ik zou het niet erg vinden om op een prachtige dag als vandaag te sterven omdat ik nu al – in het hier en nu – zo prettig mogelijk leef en geniet van mijn kinderen en alles wat me dierbaar is. Het leven is te kort om dingen te doen die je niet wilt." «