

“Financiële crisis vraagt om goed emotioneel management”

Howard Martin, mede-oprichter van HearthMath, maakt concreet zichtbaar wat filosofen en spirituele leiders ons al duizenden jaren hebben voorgehouden. Als je een gevoel van liefde of compassie kan oproepen, dan zie je letterlijk op de computer hartcoherentie optreden.

Als Howard Martin mij als vrijwilliger aanwijst en uitnodigt om voor de ruim honderd financiële dienstverleners een elektrode aan mijn oorlel te bevestigen, breekt het zweet mij uit. In gedachten maak ik mij zorgen over de veel te lage temperatuur in de zaal. Dan vraagt Martin mij ook nog eens om me in te beelden dat ik hard op weg ben om mijn vliegtuig te halen. Ik voel de stress door mijn lichaam kolken. Niet verbaasd zie ik spoedig op het grote scherm een grillig patroon verschijnen. Mijn hart bonst behoorlijk. Mijn innerlijke onrust is nu zichtbaar voor iedereen.

“Dank je wel Ivo, je kunt nu ontspannen.” Martin nodigt mij uit om mijn ogen even te sluiten en mijn aandacht naar mijn hartstreek te brengen. “Visualiseer dat je adem haalt door je hart en haal eens een fijn moment in je leven naar boven.” Ik zie mijn zoon Edwin, bijna zeven maanden oud, een liga eten. De liga verspreidt zich overal rondom zijn mond, op zijn wangen, in zijn haren, aan zijn vingers, op de stoel en op de

grond. Zijn olijke lach doet mijn hart smelten. In een fractie van een seconde voel ik rust en blijdschap in me opkomen. “You are doing well”, zegt Martin. Ik zie de grafiek op het grote scherm snel veranderen. De nogal wilde pieken en dalen worden een glooiende beweging. “Dames en heren, kijk hier eens hier hoe Ivo’s incoherente hartritme synchroniseert in een coherent ritme.”

De demonstratie is voor mij overtuigend. Tijdens de pauze en na afloop waren alle bezoekers in de gelegenheid om bij een van de achttien vrijwilligers van HeartMath hun eigen hartcoherentie te testen.

GEDACHTEGOED

“Wie liefde ervaart, voelt zich niet alleen blij en gelukkig, maar produceert ook meer DHEA, het hormoon dat onder meer veroudering, Alzheimer, geheugenverlies, diabetes, depressie en vermoeidheid tegengaat”, aldus Martin. “Positieve gevoelens produceren gezondheid. Negatieve gevoelens maken je minder gezondheid.”

Het gedachtegoed van Martin sluit

naadloos aan bij enkele presentaties die ik een dag daarvoor heb gehoord tijdens de Nationale Dag Financiële Marketing in Utrecht. Daar stelde bijvoorbeeld René Repko, directeur marketing Hema (Marketeer of the Year 2008), dat ‘Alles begint met Liefde’. René Boender, brain-agent, brand boos-

ter & trendteller vertelde dat je er alleen op basis van je IQ niet meer zal komen. “Emotionele intelligentie (of zelfs Spirituele Intelligentie) maakt het verschil tussen winnen en verliezen. Als je weer echt ROI wil halen, dan betekent het vanaf nu Return On Involvement! Het geheim zit in je eigen verhaal: ‘the

EFFECTEN NA ZES WEKEN EN ZES MAANDEN

Samen met verschillende klanten zoals Unilever, Shell en BP zijn reeds uitgebreide onderzoeken gehouden naar de ontwikkeling van hartcoherentie. De onderstaande data laten de subjectieve beleving van de deelnemers zien, zowel voor als zes weken en zes maanden naar een intensief programma van HeartMath.

Beleving	Voorafgaand	Na zes weken	Na zes maanden
Ik voel me moe	53%	34%	29%
Ik voel me uitgeput	39%	22%	18%
Ik voel me bezorgd	35%	16%	12%
Ik voel me gespannen	43%	16%	17%
Ik heb zin om de organisatie te verlaten	31%	29%	23%
Ik voel me helder denken	74%	80%	82%
Ik voel me gefocust	71%	76%	80%
We luisteren naar elkaar	49%	58%	62%
Mijn werk leidt tot excellente resultaten	59%	72%	79%

“Welke keurmerkorganisatie heeft de moed om als eerste de emotionele intelligentie te gaan trainen en toetsen?”



story you tell is the product you sell'. Mensen (en merken) met authentieke en oprechte verhalen maken het verschil." Adjiedj Bakas schrijft in zijn recente boek dat *The Future of Finance* gelijk staat aan Terugkeer naar de Oorsprong. Terug naar het hart, de oorspronkelijke betekenis van sparen, beleggen, verzekeren en lenen. Ook Hilde Roothart voorspelt in haar *Trendboek Mood 09* dat we "de komende tijd weer terug gaan naar de essentie, op zoek naar de bron van het leven, de herkomst van onze producten, de waarde van ons werk." *Levensstijlen* die nu nog alternatief heten, zijn dan de eerste tekenen van een nieuwe tijd.

GEEN ZWEVER

Hoewel Martin veelvuldig spreekt over liefde, compassie en vergeving, is hij allesbehalve een zwever. Sinds 1991 droeg hij actief bij aan een reeks van overtuigend wetenschappelijk bewijs dat het voor ons als individuele mensen mogelijk is om liefde te maken. "Ons hart is vele malen sterker dan onze hersens.

Uiteraard is het goed om positief te denken. Maar vergeet niet dat positief voelen vanuit je hart je lichaam en geest een enorme positieve stoot effectiviteit, creativiteit en inspiratie geeft." Martin haalde een manager bij vliegtuigbouwer Boeing aan: "Onze focus met HeartMath was gericht op zowel de kosten als de productiviteit in het Boeing 767-400R programma. Heartmath gaf ons team de 'coherentie' die wij nodig hadden om binnen het budget te blijven en – na verloop van tijd – tot een productiegroei van twaalf procent te komen." Ook topsporters maken intensief gebruik van de technieken om meer vanuit de kracht in het hart te werken. Golfprofessional Ian Woosnam, de captain van het Europese Ryder cup team dat onlangs heeft gewonnen van Amerika, stelt dat een hogere hartcoherentie heeft geholpen om zijn stresspositie te verbeteren. "Mijn recente prestaties in Duitsland en Nederland heb ik deels te danken aan het gebruik van HeartMath." In het bedrijfsleven zijn bedrijven

als Unilever, Shell, Philips en de Nederlandse Spoorwegen actief aan de slag gegaan met HeartMath. Bij alle klanten is de software van HeartMath behulpzaam geweest in het behalen van duidelijke verbeteringen in een breed spectrum van key performance indicatoren zoals: moraal, individuele prestatie, ziekteverzuim, hormoonbalans en bloeddruk.

Ook als het gaat om het oplossen van de problemen rondom de kredietcrisis kan de kracht van het hart de financiële wereld in positieve zin veranderen. Martin: "De financiële crisis vraagt om goed emotioneel management. Einstein sprak al dat je geen probleem kunt oplossen op hetzelfde denkniveau dat het probleem creëerde."

VERTROUWEN

Na afloop loop ik langs de Amsterdamse grachten terug naar mijn auto. Ik vraag me af hoeveel procent van alle opleidingen en trainingen aan financiële planners, hypotheek- en pensioenadviseurs is gebaseerd op rationele feiten en gegevens. Ik denk aan een Amerikaans consumentenonderzoek uit 2004. De hoogst genoteerde overwegingen voor het kiezen van een financiële adviseur waren:

- 93 procent betrouwbaarheid van de adviseur;
- 92 procent grotere interesse van de adviseur in de tegemoetkoming aan behoeften van de cliënten dan in de verkoop van producten;
- 90 procent iemand die luistert.

Zoveel onderzoek maakt duidelijk dat consumenten een adviseur met het hart op de juiste plaats willen. Het imago van onze sector valt of staat met vertrouwen. Gelukkig krijgen steeds meer bedrijven oog voor de ontwikkeling van aspecten rondom emotionele en spirituele intelligentie. Denk aan initiatieven van Allianz Pure Life, Financial Life Support, NNEK, Triodos Bank, Vidaz en Zwitserleven Advieslounge. Welk bedrijf zal als eerste het emotionele prestatievermogen van de adviseur verbeteren aan de hand van de HeartMath methodiek? En welke keurmerkorganisatie heeft de wil en moed om als eerste de emotionele intelligentie (inspireren, luisteren, empathie) concreet te gaan trainen en toetsen? Howard Martin bedankt! Je hebt laten zien dat adviseurs met hart voor de klant nu objectief herkenbaar kunnen zijn! Je hebt de bal voor het doel gelegd. Nu is het verder aan de branche. ■

HOWARD MARTIN EN MEET THE MASTERS

Howard Martin begon zijn carrière als musicus, werkte als financieel consultant en zette daarna met Doc Childre HeartMath op. Met Childre is hij co-auteur van het boek *The HeartMath Solution*. Wereldwijd heeft hij duizenden mensen getraind in het praktische en dynamische HeartMath programma. Zo werkte hij met Fortune 100 bedrijven (Unilever, Shell, Sony, Mattel, Sun, BP), overheidsinstanties, scholen en groepen particulieren.

Meet the Masters is een ontmoetingsplaats voor financiële dienstverleners die geloven in verandering en vernieuwing. Meet the Masters vormt dé verbinding met een internationaal invloedrijk netwerk van mensen en ideeën, inspiratie en praktische oplossingen voor de ontwikkeling van een nieuw paradigma van zakendoen. Drie keer per jaar bezoeken internationaal gerenommeerde sprekers Nederland. Howard Martin was na Bernard Lietaer, Lance Secretan, Danah Zohar, Masaru Emoto, Michael Jones, Ihaleakala Hew Len, Josphine Green en Lee Eisenberg de negende Master die naar Nederland kwam. Meet the Masters is een initiatief van VVP en Adviesklimaat en zou niet mogelijk zijn geweest zonder de actieve sponsoring van Allianz Nederland en MoneyView.