

De arbejder inden for jordbundne fag, men har valgt at bruge deres spiritualitet på jobbet. Mød en revisor, en advokat og en optiker, der tager utraditionelle arbejdsmetoder i brug.

Spirituel på jobbet



Intension – registreret revisionsaktieselskab
FRR, Næstmark 25,
6200 Aabenraa.
www.intension.dk

REVISOR MED INTUITION

For få år siden syntes revisor Allan Søberg, at spiritualitet og selvudvikling var hul i hovedet. Men så begyndte revisionsfirmaet på et stort udviklingsprojekt. I dag bruger han aktivt sin spirituelle side.

– For bare tre år siden syntes jeg, at det var hul i hovedet at interessere sig for det spirituelle.

Det siger Allan Søberg, 47 år, som er direktør og medindehaver af et ualmindeligt revisionsfirma i Sønderjylland.

For tre år siden var City Revision Aabenraa A/S et almindeligt revisionsfirma. Og Allan Søberg var en traditionel revisor. I dag er det meste forandret. Firmaet valgte nemlig – efter råd fra en af deres kunder, Anette Lei, der er jurist og indehaver af konsulentvirksomheden *Personlig Vækst* – at starte på et udviklingsprojekt. Anette Lei har stået for projektet, hvor medarbejderne bl.a. har fået redskaber til at komme i balance. Alle har fået undervisning i åndsvidenskab, de ansatte har lært at transformere sårede følelser, der opstår blandt dem, og healing er blevet en del af hverdagen.

Anette Lei giver jævnligt healing til ansatte og kunder i pressede situationer. Oveni har firmaet også star-

tet en kursusafdeling, hvor de underviser både kunder og andre virksomheder.

I dag har City Revision Aabenraa A/S skiftet navn til Intension – revision og udvikling. Firmaet, der har 11 medarbejdere, har valgt at lade den indre forvandling præge det ydre ved at indrette nye lokaler. I dag sidder alle i ét stort rum – bl.a. pga. synenergi-effekten. Tanken er, at man påvirker hinanden gensidigt med sine energier, så hvis nogen har det dårligt, kan de blive løftet af de andre. Rummet er stilrent med enkle former, og lyse farver og jordfarver er med til at understøtte de gode energier.

Den medicin, revisorerne selv har smagt, bruger de også udadtil på kunderne, som spænder fra små detailhandlere, elinstallatører over store produktionsvirksomheder til tandlæger. Siden firmaet udviklede sig i mere utraditionel retning, har enkelte kunder vendt dem ryggen, men nye – nu fra hele landet – bli-

ver tiltrukket. I dag kigger revisorerne i Intension mere på mennesket end på tallene.

– Før i tiden ville vi gennemgå regnskabet med kunden og f.eks. bruge tunge udtryk som »din dækningsgrad er reduceret med tre procent«. I dag stiller vi i højere grad spørgsmål til kunden, så vedkommende kan få kastet lys på sine begrænsninger og evner – og udvikle sig.

Et 3. stråle-menneske

Den gennemgribende forandring i firmaet har også gjort Allan Søberg til et andet menneske.

– Tidligere var jeg f.eks. rystende nervøs før et foredrag. I dag behøver jeg blot at skrive tre stikord, så kan jeg være i balance med mig selv.

Allan Søberg bruger bl.a. »dobbelt opmærksomhed« i sin hverdag. Det går ud på, at han – hvis han f.eks. sidder over for en kunde – har 50 pct. opmærksomhed på sit åndedræt og 50 pct. på kunden.

– Når jeg er i dobbelt opmærksomhed, mærker jeg med det samme, hvis jeg kommer ud af balance, f.eks. bliver vred eller bange – samtidig med at fokus på kunden er mere skarpt. Og når der bliver kastet lys på negative følelser som angst og irritation, forsvinder de.

Både Intension og Allan Søberg er meget inspireret af esoterisk psykologi og den spirituelle forfatter Alice

Bailey. Tanken er bl.a., at alt i universet består af syv stråler – stråler som mennesker på forskellig vis er under indflydelse af. Allan Søberg er selv et 3. stråle-menneske, som er domineret af såkaldt »aktiv, kreativ intelligens«.

– Min viden om de 7 stråler bruger jeg bl.a., når jeg sidder over for en kunde. Tidligere blev jeg bange, hvis en kunde virkede kold og overlegen. Men i stedet for at fortælle mig i angsten kigger jeg nu på kundens mønstre, kropssprog og mimik. Efterhånden kan jeg få en fornemmelse af, hvilken stråle ved-

sådan, og så forsvinder min angst.

Hjælper kunder pr. intuition

Når Allan Søberg taler med kunder, lytter han med alle sanser. Han tænker meget på, hvad kundens faktiske behov er – ikke på hvilket behov kunden selv tror, at han eller hun har. Et ægtepar, der havde forpagtet en restaurant, beklagede sig ofte over bortforpagteren. Bl.a. at han ikke satte lokalerne ordentligt i stand.

En dag smider parret en salgsopstilling på bordet med et nyt sted, de overvejer at købe. Men Allan Søberg fornemmer intuitivt, at parret inderst inde helst vil blive i de nuværende lokaler.



situationen til at gå i hårdknude. Udviklingsprojektet i firmaet har kostet en frygtelig masse penge, men vi kan se, at effektiviteten er væsentligt forbedret. Der er ikke længere den samme hektiske atmosfære. Vi arbejder ikke så meget over mere, selv om vi faktisk får mere fra hånden. Det skyldes, at alle medarbejdere har lært at styre deres stress og være i balance. □

I dag stiller vi i højere grad

spørgsmål til kunden, så vedkommende

kan få kastet lys på sine

begrænsninger

kommende er styret af. Hvis personen f.eks. virker kold og overlegen, er vedkommende ofte styret af en negativ kvalitet af 5. stråle.

Når jeg ved det, accepterer jeg manden, fordi jeg forstår, hvorfor han er

– Jeg fik dem via spørgsmål til at se, hvor de helst ville drive forretning. Og til at kontakte bortforpagteren med et forslag om at ændre lokalerne for egen regning til gengæld for, at de fik nedslag i huslejen. Og alle blev glade for den løsning. Ægteparret indså, at det var begrænsninger, opstået som tankeformer i deres egne hoveder, der havde fået