

## Yogales geven, is dat werk?

Interviews: Maaïke Chavanu, Jet Holleman, Flor Stickens

### Panelleden

- Miriam Wapenaar** is opgeleid door Saswitha en geeft 27 jaar yogales. Ze zit sinds vijf jaar in het bestuur van de Vereniging van Yogaleerkrachten Nederland.
- Ronald Reisig** is opgeleid bij de Saraswitha Stichting en is yogadocent in Heerlen.
- Roeland fauconnier** is voorzitter van de Yogafederatie van Nederlandstaligen in België en actief in de Europese Yoga Unie.
- Atma Muni Mertens** geeft ruim dertig jaar yogales. Hij was o.a. ondervoorzitter van de Belgische Yogafederatie, stichtend voorzitter van de Yogafederatie van de Nederlandstaligen in België en directeur van de Shri Yogeshvarananda Yoga Mahavidyalaya, opleiding voor yogadocenten te Mechelen.

### Introductie

Is yogadocent een beroep als ieder ander, waarmee je je brood verdient? Wat is de relatie tussen geld verdienen en kwaliteit leveren? Hoe stelt de yogaleraar zich op de markt van vraag en aanbod op? Gesprekken over yoga als werk.

### Bespreking

#### Geld verdienen

**Over de vraag of je als yogadocent geld mag verdienen zijn de meningen verdeeld. In de discussies daarover wordt de oorspronkelijke Indiase toestand naast de Amerikaanse methode gezet. In India krijgt een leraar van zijn leerlingen giften in geld of in natura. Van Amerikaanse leermeesters zegt men dat ze exorbitante bedragen vragen. Is 'yogadocent' in Nederland of België een beroep waarvan je kunt of tenminste zou moeten kunnen leven?**

**Miriam Wapenaar:** 'Ja, naar mijn mening zou je ervan moeten kunnen leven. Het komt niet veel voor, maar er zijn mensen die ervan kunnen leven, zij het dat het niet eenvoudig is.'

**Atma Muni** daarentegen vindt principieel dat yoga onderwijzen niet als beroep is te beschouwen. 'Voor mij is yoga onderwijzen veel meer dan technieken aanleren. Als we naar de kern van de zaak gaan zoals die uiteengezet wordt in de basisgeschriften, dan vind ik dat dit niet te rijmen is met het als een inkomstenbron te bezien. Het is een spirituele zaak die te maken heeft met de essentie van het leven en ik meen dat men dat soort zaken niet kan verkopen. Ik meen dat wanneer men dat te koop aanbiedt men zichzelf verkoopt, dan verkoopt men zijn vrijheid en de kracht van zijn onderricht.'

**Roeland fauconnier** aarzelt: 'Theoretisch is dat mogelijk, denk ik, maar ik heb bijvoorbeeld niet mijn opleiding gevolgd met het idee om er mijn beroep van te maken. Ik volgde een opleiding tot yogaleraar omdat ik van yoga zoveel ontvangen had, dat ik dat wou doorgeven. Het is dus niet mijn beroep. Eén van onze vormingsscholen maakt deel uit van een wereldwijde organisatie met de zetel in India. De leraars in opleiding geven daar gratis les voor het centrum, de leerlingen betalen wel voor de les en wat er na aftrek van de onkosten overblijft, wordt aan het moedercentrum overgemaakt die het gebruikt voor goede werken. Dat is echt pro Deo lesgeven. De meeste docenten in Vlaanderen geven enkele uren per week les naast een baan. Ik geloof dat het zeer moeilijk is om het om den brode te doen en tegelijkertijd de spiritualiteit in stand te houden. Mensen die van hun lessen kunnen leven zijn zeldzaam, ik denk dat het er niet meer dan vijf zijn in Vlaanderen.'

**Ronald Reisig** geeft les aan twintig groepen per week en kan daar geen werk meer naast doen. Hij kan er net van rondkomen en zijn gezin onderhouden, als hij geen gekke bokkensprongen maakt, zoals vakanties. 'De beloning is gering, maar toch: yogadocent is een beroep, maar wel een speciaal beroep, het is vanzelf naar me toegekomen.'

### **Zo ja, wat is een redelijke vergoeding voor een yogales?**

**Fauconnier:** 'De redelijkheid van de prijs hangt af van de kwaliteit van de lesgever en van het publiek waaraan hij les geeft, maar ik denk dat een redelijke prijs voor een groepsles ligt tussen de 100 en de 200 BEF (ca. f 5,50 - f 11,-), alhoewel dit laatste nog aan de lage kant ligt voor wie er van moet leven. Voor een individuele les denk ik dat 500 BEF (ca. f 27,-) redelijk is. Persoonlijk vind ik dat wanneer je iets doet voor een ander, je daar niets voor zou moeten vragen, maar dat de ander naar eigen vermogen iets zou moeten geven, maar dat heeft ook zijn nadelen.'

**Atma Muni** vertelt: 'Aangezien wij er niet van hoeven te leven vragen wij aan onze leerlingen een kostendekkend lidgeld. Nu rekenen wij 4000 BEF (ca. f 215,-) voor een gans schooljaar. Individuele lessen geven wij niet, ofwel gratis ofwel voor dezelfde prijs als een groepsles (giften worden wel aanvaard).

'Wat redelijk is hangt van allerlei omstandigheden af,' vindt Miriam Wapenaar, 'bijvoorbeeld welke kosten je moet maken om les te kunnen geven, zoals zaalhuur en reiskosten. Het hangt ook samen met de groeps grootte. Ik vind een gemiddelde van f 45,- (ca. 835 BEF) per maand per leerling een reëel bedrag. Factoren die meespelen zijn: je hebt verplicht twee maanden zomervakantie, waarin je niets verdient, je werkt vaak 's avonds en je moet het hoge BTW-tarief afdragen. Voor privé-lessen is f 75,- (ca. 1390 BEF) per uur reële vergoeding, maar ik denk dat dat in de praktijk niet veel voorkomt; men zal vaker uitkomen op een bedrag van f 50,- (ca. 925 BEF) per uur. Ik heb zelf leerlingen die heel goede redenen hebben om privé-les te nemen, maar van de bijstand moeten leven - dan vraag ik geen vijftig gulden per uur.'

**Ronald Reisig** vertelt dat hij is benaderd door het kuuroord Thermae 2000 om voor f 100,- (ca. 1850 BEF) per uur les te geven aan een groep. Dit bedrag komt overeen met wat hij overhoudt van zijn eigen groepen. Hij vraagt f 10,- (ca. 185 BEF) per leerling per lesuur. Soms raakt hij gespannen als hij twijfelt of iedereen wel doorgaat: iedere leerling scheelt hem inkomen, maar erg veel last heeft hij er niet van.

**Voor sommigen is 'yogadocent' niet het beroep waarvan ze voor hun inkomen afhankelijk zijn: ze hebben een uitkering of pensioen, een parttime baan ernaast of een verdienende partner. Zij kunnen - omdat ze er toch niet van hoeven te leven - onder het gangbare tarief werken. Wat vind je daarvan?**

**Reisig** heeft hier geen bezwaar tegen: 'Kwaliteit is het belangrijkste. Dat selecteert; iedere yogadocent trekt de cursisten aan die bij hem of haar passen.'

'Ik voer al jaren gesprekken over dat thema met mensen die mij verwijten dat ik onder de prijs werk en zo hun werk saboteer,' vertelt Atma Muni. 'De toenmalige secretaris van de Europese Yoga Unie zei mij eens dat de niet-professionele leraars zoals ik vroeg of laat moesten verdwijnen. Mijn antwoord was, dat de professionelen misschien wel zouden verdwijnen als ze er niet meer van konden leven, maar dat er altijd wel idealisten zoals ik zouden blijven, zolang er nog mensen zijn die weten waar het in yoga om gaat en die met yoga begaan zijn.'

**Fauconnier** zou het goed vinden als er een minimumprijs werd vastgesteld. Zelfs als de leraar geen geld wil, kan hij nog altijd dat minimumbedrag vragen en dat, na aftrek van de kosten, besteden aan goede werken. 'Ik vind dat als mensen iets willen volgen, ze er ook voor moeten betalen. Bij uitzondering kun je altijd nog een regeling treffen voor minder gegoeden. Het werken onder de prijs is zeer vervelend voor de mensen die ervan moeten leven,' meent hij, 'maar dan kan je je ook de vraag stellen waarom zij daarvan hun beroep gemaakt hebben'.

**Miriam Wapenaar:** 'Uit een onlangs in de Vereniging gehouden enquête blijkt dat er nauwelijks mensen zijn die minder dan f 40,- (ca. 740 BEF) per persoon per maand vragen. De meeste zitten zo rond de f 50,- (ca. 925 BEF). De prijzen lopen niet zo ver uiteen, tenminste onder onze leden. Een groter probleem vind ik dat instellingen, zoals ouderenorganisaties en welzijnswerk te weinig willen of kunnen betalen. Die willen wel een yogales in hun cursusprogramma opnemen, maar meer dan f 25,- (ca. 465 BEF) hebben ze er niet voor over. Dat is geen behoorlijke honorering meer, dat is liefdewerk. Ze vinden misschien wel iemand die het voor zo weinig geld wil doen, maar het risico bestaat dat ze alleen iemand vinden die niet gekwalificeerd is. Iemand die 't doet onder het motto: 'dan ben ik er ook eens even uit'. Dat is hobbyisme. En dat terwijl juist ouderen een goede docent nodig hebben die met hun kwalen en beperkingen kan omgaan.'

**Ronald Reisig** kan dat beamen: 'Met name de vergoeding voor de lessen die ik aan ouderen geef voor de Stichting Welzijn Ouderen is laag: f 38,50 (ca. 715 BEF) per uur zonder verdere onkostenvergoeding, zelfs geen reiskosten.'

**Zou het niet interessant zijn om richtprijzen in te voeren voor yogalessen en yoga-opleidingen, bijvoorbeeld op landelijk of Europees niveau?**

**Wapenaar** bevestigt dat volgens een onlangs in de VvYN gehouden enquête, een meerderheid van de leden er wel voor zou zijn als er een minimumtarief werd vastgesteld. Dat kan ook een middel zijn om met de organisaties die zo weinig bieden voor een yogales te onderhandelen. 'Onze richtprijs zou dan op f 75,- (ca. 1390 BEF) voor een les komen,' stelt zij. 'Verder denk ik dat de reis- en voorbereidingstijd ook betaald zou moeten worden - zeker als je met ouderen of gehandicapten werkt. Voor die groepen heb je meer voorbereidingstijd nodig dan normaal. Het zou niet gek zijn als er voor yogalessen voor dergelijke groepen subsidie mogelijk was, niet voor het hele bedrag, maar

voor een deel. Want ik vind wel dat mensen er zelf iets voor over moeten hebben. Als je een offer brengt, sterkt dat je in je wil om iets te bereiken.'

**Reisig** daarentegen is van mening dat een richtprijs niet haalbaar is. Kwaliteitsbewaking vindt hij belangrijker als taak van landelijke en/of Europese verenigingen.

**Roeland fauconnier** vertelt: 'Het basisprogramma voor de lerarenopleiding dat de Europese Yoga Unie (EYU) heeft opgesteld is de vrucht van een jarenlange samenwerking van vijftien Europese Federaties die streven naar een harmonisering van de opleiding. Eigenlijk is dit de onderste grens van wat er in de verschillende landen bestond, een minimum vereiste. We zijn nu ook bezig om tot normen te komen voor vormingsscholen en daarna zullen we normen opstellen waaraan de opleiders moeten voldoen. Ik neem aan dat er ook op het vlak van de prijsvorming in de toekomst iets zal gedaan worden, maar dat kan alleen maar een richtlijn zijn, zolang er geen officiële erkenning is van het beroep. Ik ben er wel voorstander van dat dat gaat gebeuren.'

'Ik ben absoluut tegen richtprijzen, alles moet vrij blijven,' stelt **Atma Muni**.

### **Geld en kwaliteit**

**Hoeveel geld je als yogadocent vraagt voor je lessen staat dikwijls niet geheel los van de kwaliteit die je biedt. Wie weinig verdient, heeft misschien niet voldoende inkomen om zich te blijven bijscholen (les nemen, reizen naar het buitenland (India), cursussen, weekends). Wat vind je daarvan?**

**Ronald Reisig** zou het jammer vinden als hij zich om financiële redenen niet zou kunnen bijscholen. 'Bijscholing is noodzakelijk,' vindt hij. Zijn inkomen geeft net genoeg ruimte om cursussen te bezoeken. Dat komt mede doordat hij en zijn vrouw geen dure wensen hebben, zoals buitenlandse vakanties of uitstapjes. Ze ervaren dat niet als een gemis.

'De belangrijkste bijscholing gebeurt in je binnenste,' meent **Atma Muni**, 'daar hoeft je nergens voor heen. Al die cursussen, die scholen je niet bij in yoga, die vergroten je kennis. Het belangrijkste is dat je zoveel mogelijk tijd besteedt aan je praktijk en je meditatie, en dat je je zo min mogelijk laat afleiden door overal te gaan te luisteren.'

**Miriam Wapenaar** veronderstelt dat misschien juist de mensen die naast de yoga andere inkomstenbronnen hebben, wel geld voor reizen en cursussen hebben. 'Maar wie van de yoga echt zijn beroep maakt, kan zich niet permitteren voor een appel en een ei les te geven. Je moet toch voor een fatsoenlijke ruimte zorgen en je bijscholen. Wij vinden dat een yogadocent zich minimaal tien uur per jaar moet bijscholen; dat is een verplichting voor alle leden van de Vereniging. Bijscholing is niet alleen van belang om je kennis bij te houden, maar ook om feed back te krijgen en je werkwijze te vergelijken met die van anderen. Dat is heel stimulerend - je hebt tenslotte als yogadocent niet veel contact met collega's.'

'Juist daarom vind ik dat de leraar een inkomen moet hebben,' aldus **fauconnier**, 'want bijscholing vind ik belangrijk, of die nu technisch of spiritueel is. Sommigen zeggen wel eens dat bijscholing een persoonlijke zaak is, maar uiteindelijk komt de verrijking van de leraar ook zijn leerlingen ten goede. Daarom denk ik dat leraars regelmatig bijscholingen moeten volgen. De lessen mogen niet tot een routine vervallen.'

## **Legt de yogaleer beperkingen op aan de beroepen die je als yogadocent - naast het lesgeven - mag uitoefenen?**

**Miriam Wapenaar** zegt hierover: 'Eigenlijk niet. Wanneer ben je bezig met yoga? Altijd. Je kunt elk beroep met een yogische instelling uitoefenen. Het gaat erom dat je integer bent. Er zijn wel beroepskeuzes die ik me moeilijk kan voorstellen voor iemand die serieus met yoga bezig is; slager, bijvoorbeeld. Maar dat zegt misschien meer over mijn voorstellingsvermogen. Bovendien zijn er ook yogaleraars die in hun lesgeven hun integriteit niet weten te bewaren, of dwingerig en agressief met hun leerlingen omgaan.'

'Volgens mij wel,' stelt **fauconnier**, 'en de richtlijnen daarvoor vind ik in de yama's en de niyama's uit de Yoga-Sutra van Patanjali, die zijn vrij vanzelfsprekend. Zelf heb ik daar nooit conflicten mee gehad. Als ik ooit in een wapenfabriek gewerkt had of in een bedrijf dat uit winstbejag het milieu vervuilde, dan zou ik daar wel problemen mee gehad hebben.'

'Ik denk ook dat de yogaleer beperkingen oplegt, wanneer een beroep in strijd is met Dharma, de kosmische wet,' vult **Atma Muni** aan.

**Reisig** vindt dat iedere yogaleraar daar vrij in is. Hij zelf is vrijer geworden in de ware zin van dat woord. Vrijer in bewegen in ruimte, geestelijk en in het dagelijks leven. Hij denkt dat het lesgeven wel een andere kijk geeft op en andere houding ten opzichte van andere beroepen. De combinatie yoga en gezin vindt hij een bijzondere. Door yoga wordt veel bereikt bij mensen en de mooiste taak is om dit in je gezin door te voeren, zowel persoonlijk binnen zijn eigen gezin als voor de cursisten geldt dit.

## **Is er een grens aan het aantal cursisten dat een yogaleraar kan begeleiden? Bij welk aantal komt de kwaliteit in het gedrang?**

**Roeland fauconnier** weet uit ervaring dat als je met een kleine groep werkt - zo'n acht tot tien personen, de energie die in een les opgewekt wordt heel groot kan zijn. Met groepen van meer dan twintig leerlingen lukt dat niet meer. Waarschijnlijk heeft dit ook te maken met het feit dat je maar een beperkt aantal leerlingen tegelijk kan observeren en begeleiden. 'Ik zou dus zeggen dat acht tot tien leerlingen per les ideaal is en dat twintig een maximum is,' stelt hij. 'Maar als je alleen maar wat techniek wil bijbrengen, kan volgens mij de groep wel groter zijn.'

'Ja, er is een grens,' meent **Wapenaar**. 'Uit onze enquête bleek dat het maximum voor de meeste docenten ligt op vijftien cursisten. Men geeft de voorkeur aan tien. Ik vind dat zelf ook een plezierig, overzichtelijk aantal.'

**Ronald Reisig** vindt dat de beperking bestaat in dat wat een docent zelf aankan. Door de jaren heen blijkt het aantal voor hem geen probleem meer te zijn. Persoonlijk contact is voor hem belangrijk, hoewel niet ieder leerling daar even veel behoefte aan heeft. Persoonlijk contact kan zijn even praten, een kaartje sturen of via anderen mensen stimuleren om ondanks een moeilijke situatie toch naar les te komen. Dat levert de mensen veel op.

Atma Muni vindt dat individuele begeleiding het ideaal is: zo ging het van oudsher in India ook.

'Bepaalde zaken van technische aard kan je wel aan een groep doorgeven. Maar ook dan geldt: hoe kleiner de groep, hoe sterker de overdracht. Het maximum aantal leerlingen hangt ook van de

leerlingen en van de leraar. Met goed gemotiveerde en geïnteresseerde leerlingen en een leraar met een grote uitstraling mag de groep groter zijn, maar 15 tot 20 mensen vind ik toch een maximum.'

**Er bestaat een neiging bij sommige yogadocenten om de zakelijke kant van het lesgeven onbehoorlijk te vinden, alsof je als yogadocent ongeloofwaardig wordt als je van het lesgeven goed kunt leven. Vind je dat geld verdienen en spirituele diepgang haaks op elkaar staan?**

**Miriam Wapenaar** is daar stellig over: 'Nee, absoluut niet. Als iemands enige motivatie om yogales te geven geld verdienen is, dan klopt er volgens mij niets, maar ik kan het zelf goed loskoppelen. Je maakt afspraken, deels in de vorm van geld, maar dat staat los van de inhoud van de les. Wie vindt dat geld verdienen niet hoort, vindt zeker ook dat leven niet hoort. Het is toch normaal om je een inkomen te verwerven om van te leven? Je kunt niet zónder geld. Dat is de realiteit.'

**Atma Muni** vindt dat er - voor zover de zakelijke kant niet de belangrijkste kant is - er niets op tegen is, dat de leraar goed kan leven, maar wel liefst van giften.

**Fauconnier**: 'Persoonlijk denk ik van niet, alles hangt af van de instelling van de leraar. Er is niets verkeerd aan geld verdienen, de leraar moet ook leven en van mij mag die ook best behoorlijk leven. Wie yoga onderwijst naast zijn beroep mag daar ook best zijn onkosten uithalen. Geld op zich heeft niets met spiritualiteit te maken. Wat gegeven wordt mag gewaardeerd worden. Ik vind de spontane waardering - zoals dat in India gebeurt - ideaal, maar bij ons moet er iets gevraagd worden, wil men iets hebben. Uiteindelijk is het voor beide partijen gemakkelijker om een tarief te hanteren, zo heeft het centrum of de leraar een bepaalde bestaanszekerheid en wordt de leerling niet opgezadeld met schuldgevoelens omtrent de vraag of hij wel genoeg of niet te veel gegeven heeft. De één heeft iets nodig en de andere weet dat hij iets moet geven. Waarom zou je het dan niet gemakkelijk maken?'

**Reisig** vindt dit een moeilijke vraag. Spiritualiteit en geld zijn twee moeilijk te vatten principes naast elkaar. Om spiritueel te kunnen werken moet je ruimte creëren en daarvoor heb je geld nodig. Hij investeert dit in een yogaruimte, bijscholing enz. Hij evolueert en de cursisten evolueren mee. Tot nu toe is alles vanzelf naar hem toe gekomen, hij heeft het niet ruim maar ruim genoeg en op deze manier wordt hij steeds 'rijker'. 'Yogales geven is een verrijking' vindt hij, 'je geeft les omdat je er zelf van leert. Geld heeft zo een andere betekenis, je investeert in groei.' Hij vindt het jammer dat de zakelijke kanten van yoga lesgeven onderbelicht blijven zowel in opleidingen als bij de Vereniging.

**Yogadocent is een vrij beroep; iedereen mag yogales geven. Zoals het nu is, moet de cursist zelf maar bepalen of zijn docent goed is. Zou het niet beter zijn dat een overkoepelende organisatie richtlijnen geeft omtrent kwaliteitsnormen, prijzen etc.?**

**Ronald Reisig** is om deze reden lid geworden van de Vereniging van Yogaleerkrachten. Die geeft nog enige kwaliteitsbewaking en houdt de wildgroei binnen de perken. De Vereniging kan ook cursisten helpen bij het vinden van gediplomeerde yogadocenten. 'Een vereniging biedt bescherming, het is alleen moeilijk om tot richtlijnen wat betreft prijzen te komen.'

**Miriam Wapenaar** beaamt dat je mag aannemen dat de leden van de Vereniging goed opgeleid zijn, voldoen aan de beroepscode en zich bijscholen. Bovendien is de Vereniging een aanspreekpunt voor klachten over docenten. 'Als beroepsvereniging streven wij naar professionalisering van het vak - maar we zitten nog niet met z'n allen op één lijn. Er is nog een lange weg te gaan.'

**Roeland fauconnier:** 'Dit is mijns inziens een typisch Nederlands probleem, waar de Vereniging van Yogaleerkrachten een echte vakbond is die de belangen van zijn leden wil behartigen. Zóver zijn we bij ons nog niet en ik weet niet of dat wel wenselijk is. Wel trachten we in de EYU te komen tot normen voor opleidingen, vormingsscholen en opleiders, maar dat is voornamelijk om te vermijden dat die dingen ons door Europese commissies zouden opgelegd worden, maar dan opgesteld door niet-deskundigen. Het is beter om zelf normen op te stellen en die zo nodig op Europees niveau ter goedkeuring voor te leggen. Een andere bedoeling van die normalisatie is dat we op grond daarvan instanties die een beroep doen op yogaleraars kunnen adviseren erkende yogaleraars te vragen'.

**Atma Muni** vindt daarentegen dat alles vrij moet blijven: 'Zolang de organisatie ten dienste staat van Yoga sta ik er achter, maar zodra het een machtsorgaan wordt ben ik er tegen. Moet je zien wat er met de spirituele dimensie van de kerk gebeurt is! Een yogafederatie dient zich te beperken tot een adviserende rol.'

### **Reclame en marketing**

**Cursisten komen zelden vanzelf naar je toe als je begint met lesgeven. Om te zorgen dat ze les bij je nemen zou je reclame kunnen maken en/of je in je lesaanbod onderscheiden van je collega's. Dat soort dingen worden door vele yogadocenten gezien als verdacht. Is reclame maken dan slecht? Zoiets als je ziel aan de duivel verkopen? Wat vind jij daarvan?**

'Agressieve, overdreven vormen van reclame, die schade berokkenen aan anderen of aan het imago van yoga vind ik verkeerd,' zegt **Atma Muni**. 'Ook hier kunnen we de yama's en de niyama's als richtlijn gebruiken om reclame te beoordelen.'

**Fauconnier** beaamt dat en vult aan: 'Persoonlijk maak ik geen reclame. Ik heb dat niet nodig omdat ik beginners integreer in bestaande groepen. Ook zonder reclame komen er jaarlijks voldoende bij om de groep in stand te houden. Reclame op zichzelf is niet slecht, als hij de bedoeling heeft een aanbod kenbaar te maken, zonder daarbij de mensen aan te lokken met halve waarheden.'

'In eerste instantie is goed lesgeven de beste reclame,' vindt **Miriam Wapenaar**. 'Maar de mensen moeten wel weten dat je er bent...'

**Ronald Reisig** vindt reclame niet slecht, het is meer de vraag of je behoefte hebt om reclame te maken. Hij zelf heeft nooit reclame gemaakt. Voor zijn eerste groep is hij gevraagd, hij heeft deze overgenomen. 'Als je zuiver les geeft en erachter staat stroomt het vanzelf,' meent hij.

**Om cursisten aan te trekken, zou je yoga kunnen gaan geven voor specifieke doelgroepen, bijvoorbeeld huisvrouwenyoga, yoga voor mensen met hoofdpijn, of gabberyoga. Aan sommige doelgroepen wordt in opleidingen aandacht besteed, die zijn kennelijk geaccepteerd. Maar als je een aanbod voor 'nieuwe' doelgroepen lanceert, kijken collega's vreemd op. Als je je lesaanbod aanpast aan de vraag, betekent dat dan per definitie dat je water in de wijn doet, of zelfs je integriteit verliest? Waar ligt de grens van wat 'echte' yoga is?**

**Wapenaar:** 'Yoga blijft yoga, of je je nu op bepaalde doelgroepen richt of niet. Het enige wat ik kwalijk zou vinden, is als je yogales geeft met pretenties of beloften die niet passen bij yoga: yoga is geen therapie, maar yoga kan wel invloed hebben op klachten. Zulke beloften over het gunstige

effect van yoga passen wel in de reclamestrategieën van de westerse maatschappij, maar niet bij yoga.'

**Roeland fauconnier** heeft helemaal geen probleem met yoga voor speciale doelgroepen. 'Zolang men maar niet vergeet dat yoga een spirituele weg is. Als je yoga enkel aanbiedt voor de gezondheid, zonder die spirituele dimensie, dan vind ik dat je het geen yoga meer mag noemen. Ik ben ervan overtuigd dat mensen die om gezondheidsredenen naar de les komen niet alleen door oefeningen geholpen worden. Het gaat ook om de gans andere zienswijze; de yoga is zó rijk dat hij op vele gebieden kan gebruikt worden, zolang men het spirituele aspect maar niet uit het oog verliest. Dat is nog belangrijker voor de genezing dan het technische aspect, maar de twee moeten samengaan'.

'Ik heb altijd aan alle doelgroepen op dezelfde manier lesgegeven,' vertelt **Ronald Reisig**. 'Mensen kunnen meer dan ze denken dus ik laat ze elke asana doen. Ik pas mijn lessen niet aan, ik gewoon yoga zoals het hoort, ik blijf a priori mezelf. Dat heeft tot nu toe goed gewerkt. Wel kan een zelfde les in de ene groep er anders uitzien dan in een andere. Ik pas me wel op een andere manier aan de aard van de groep aan; in een sterk gelovige groep praat ik bijvoorbeeld niet over Shiva.'

'Voor mij is yoga een geheel,' stelt **Atma Muni**, 'ik houd er niet van om een fractie van yoga aan te bieden. Als men de gehele yoga geeft, aan welke groep mensen dan ook, dan is daar niets op tegen. Wanneer men een fractie van de yoga gaat geven aan een bepaalde groep van mensen, dan sta ik daar niet achter.'

#### **Wanneer ervaar jij een conflict tussen je bedrijfsvoering en de yoga-ideologie? En hoe ga je daarmee om?**

**Roeland fauconnier**: 'Bij mij is er geen conflict, ik zou zelfs zeggen dat de lessen mij helpen om een betere bedrijfsvoering te houden'.

Reisig heeft ook gemerkt dat hoe meer hij zich verdiept in yoga, hoe kleiner dergelijke conflicten worden. Nog steeds ervaart hij het verzekerings- en belastingtechnische aspect van zijn bedrijfsvoering als een probleem. Hij zegt blij te zijn met de steun van zijn vrouw bij de zakelijke kant van zijn werk. Hierin zou de Vereniging een belangrijke rol kunnen spelen.

**Atma Muni**: 'Wie les geeft of een centrum leidt is vaak bezig met de yoga van anderen, ten koste van zijn eigen yoga, dit is voor mij een conflict. Ik ervaar het feit dat ik de yoga naar buiten moet brengen ook als een conflict. In de traditie heeft de yogi een uitstraling en zoeken de mensen die van hem willen leren hem op, maar wij hebben dit omgekeerd door zelf de leerlingen te gaan zoeken.'

'Als ik mensen heel graag goed les zou willen geven - bijvoorbeeld gehandicapten,' filosofeert **Miriam Wapenaar**, 'maar ik zou te weinig betaald krijgen en daardoor zelf de eindjes nauwelijks aan elkaar kunnen knopen: dat zou ik als een conflict ervaren. Ik zou me waarschijnlijk verplicht voelen die les te geven, maar het zou me veel persoonlijke spanningen opleveren. Ik kan me ook voorstellen dat iemand de yoga te populair wil maken om voldoende klanten te werven, en daardoor in conflict komt. Dan komen die beloften weer om de hoek kijken. Maar welbeschouwd hoeft je dat niet te doen: yoga, dat ben je toch zelf.'



