

Hoe het kwam

“When you get what you want, but not what you need.”

- Coldplay

“All that glitters is not gold”

- Geoffrey Chaucer

Vroeger was ik succesvol. Volgens de maatschappij dan. Jarenlang verdiende ik belachelijk veel geld. Vond ik. En dat geld gaf ik minstens zo hard weer uit. Of harder. Van zowel het verdienen als het uitgeven werd ik niet blij. Nu weet ik waarom.

Vanuit een goedbetaalde baan als human-resource-manager in de IT had ik besloten voor mezelf te beginnen als copywriter. Voordat ik was overgestapt naar de IT, had ik jarenlang in de reclame gewerkt als account executive en projectmanager. Meestal voor een directeur die copywriter was. Altijd vond ik dat wat die directeur schreef beter kon. Ik vond dat ik het beter kon, maar kon dat natuurlijk niet zeggen. Ik vond ook dat ik beter was in de buitendienst dan in de binnendienst en dat ik grotere opdrachtgevers aankon dan ik had, maar die waren ook altijd van de directeur. Daarnaast was ik voor geen meter aan te sturen. Ik denk eerlijk gezegd doordat ik altijd vond dat ik iets beter kon of dat ik slimmer was. Wat ik niet liet zien in de praktijk. Ik had altijd ideeën, maar kwam bijvoorbeeld zelden op tijd. Waarschijnlijk was ik helemaal niet zo slim of goed als ik dacht, maar omhoog roepen dat je het beter kunt is altijd makkelijker dan het waarmaken. Hoewel ik later ontdekte dat ik echt niet geschikt was om te werken in loondienst, speelde die factor toen waarschijnlijk nog helemaal niet zo sterk mee.

Ik was drieëntwintig. Ik had een groot ego en vaak een grote mond, maar was tegelijkertijd zo onzeker dat ik er ongelukkig van werd. Ik had geen idee wie ik was of wat ik echt wilde. Ik had vooral veel haast. Om te bewijzen wat ik kon en om carrière te maken, want dat zag ik mijn leeftijdgenoten doen. Ik kon maar niet beslissen wie ik moest zijn, dus ik moest iets vinden waar ik mijn identiteit aan kon ontlenu. Even was het genoeg geweest dat ik kon

zeggen: "Ik werk bij een reclamebureau", maar elke keer als ik me realiseerde dat ik daar maar heel weinig mocht en me daardoor eigenlijk vooral dom en ondergewaardeerd voelde, bleek dat niet genoeg. Ik had geen geld, geen auto, geen telefoon, geen status, niks. Niemand kon aan me zien dat ik wat kon.

Toen een leverancier me vroeg om als accountmanager met hem mee te gaan naar het IT-bedrijf waar hij manager detachering was, was ik weg. Ik heb me geen moment afgevraagd of ik bij het bedrijf zou passen of andersom. Ik heb niet stilgestaan bij de vraag of *new business* wel wat voor me was. Ik wist überhaupt niet wat ik wilde. Ik ben er gaan werken omdat ik werd geselecteerd na een heel strenge sollicitatieprocedure met onnodig veel rondes, omdat de assessments me vertelden dat ik bovengemiddeld intelligent was en vooral omdat ik nu een lease-auto, een mobiele telefoon en een laptop had. En een kaartje waarop accountmanager stond. Ik wist geen reet van IT. Maar dat vond ik geen probleem. Ik kocht een pak van Hugo Boss, een horloge van Armani en tadaa: ik had een identiteit.

Middenin de IT-crisis moest ik de hele dag organisaties bellen die om half negen 's ochtends al door tien van mijn concurrenten gebeld waren en mij dus niet aan de lijn wilden. Vaak gingen ze binnen een minuut heel geïrriteerd doen en soms gingen ze tegen me schreeuwen of hingen ze gewoon op. Dus na een paar weken stelde ik nog maar één vraag: "Als ik met je wil werken, wat moet ik dan doen?" En dan zeiden ze wat ik moest doen. En belde ik pas weer als ik dat kon waarmaken. Dat werkte. Ik presteerde aanvankelijk goed, maar alleen in de periodes dat er wat te winnen viel. Als er skitrips weggegeven werden aan de accountmanagers die het best hadden verkocht in de maanden ervoor, zat ik erbij. Daarna stortte het weer in. Nul intrinsieke motivatie, om er maar even een jeukwoord in te gooien.

Na twee jaar vond ik er echt niks meer aan en dat zag je duidelijk terug in mijn omzet. Ik vroeg of ik een MBA-opleiding mocht doen. Werd ik tenminste nog een beetje uitgedaagd. Mocht niet. Zelfs alleen het eerste jaar volgen mocht niet. Vermoedelijk omdat mijn directeur geen dertigduizend euro wilde investeren in iemand die geen reet deed en eigenlijk haar baan stom von. (Niet alleen millennials zijn verwenne, zelfingenomen kinderen vol *entitlement*. Volgens mij heeft zo'n beetje elke maatschappelijk bevoorrechte twintiger die neiging.) Hij vroeg gek genoeg wel of ik HR-manager wilde worden. Wilde ik wel. Niet veel later was ik verantwoordelijk voor veel te veel mensen op veel te veel kantoren, die allemaal boos, moe of overspannen waren. Ik kreeg minstens vijftig urgente mails per dag. Ik had nul parate kennis om wat dan ook te beantwoorden, want van HR had ik natuurlijk ook geen reet verstand. Ik werkte knetterhard, maar werd er niet blij van. Zelfs niet van het feit dat ik nu een grotere auto had, de verantwoordelijkheid voor drie kantoren en mee mocht praten tijdens heisessies.

Ondertussen deed ik stiekem wat ik wél leuk vond: marketingacties verzinnen voor de salesteams. Dat vonden de salesmensen en klanten leuk, maar de marketingcommunicatieafdeling op het hoofdkantoor niet. Mijn directeur wel. Toen ik een functioneringsgesprek had, zei hij: "We kunnen twee dingen doen. Of je bemoeit je niet meer met marketingcommunicatiedingen en doet gewoon dat waarvoor je opgesteld bent. Of je hebt het lef ontslag te nemen, houdt op met je talent verspillen en krijgt van mij je eerste opdracht." Die opdracht was een nieuwe tekst schrijven voor een folder en ik geloof dat ik er vierhonderd euro voor kreeg.

Onder normale omstandigheden had ik dat niet gedurfd, ontslag nemen. Maar de omstandigheden waren abnormaal. Eerst was er een ongeluk. Kort voordat ik het aanbod van mijn directeur kreeg, had ik een botsing overleefd waarvan het logischer was geweest als dat niet het geval was geweest. Zo'n twee dagen per week werkte ik in Groningen. Twee uur enkele reis, dus vertrok ik altijd al rond 6 uur en reed ik via Duitsland, omdat daar geen snelheidsbeperking is. Het was winter. Het vroom niet. Ik reed 190 kilometer per uur, omdat er op dat tijdstip amper verkeer was. Ineens zag ik verderop twee politiewagens met hun zwaailichten aan. Toen ik begon te remmen, bleek dat ik op ijs reed. Ik spinde vier keer, had geen controle meer over de auto en elke keer dat ik een vangrail raakte, was er een andere hoek van mijn auto beschadigd. Maar ik kwam niet tot stilstand. Ineens zag ik de vangrail hard op me afkomen. Frontaal. Ik zag het gezicht van mijn eenjarige dochter Emma voor me en riep - hardop of in mijn hoofd - 'het is te vroeg!' Ineens vertraagde alles. Ik hoorde - ik zweer het je - *Air* van Bach, de auto leek ineens te zweven, de vangrail kwam nog steeds op me af en ik hoorde een harde klap. Het volgende moment dat ik me herinner zat ik voor me uit te staren en duwde een schreeuwende Duitse agent me naar de rijdersstoel. Hij nam het stuur over en zette de auto vol in de achteruit tot we aan de andere kant van de weg op de vluchtstrook stonden. Op dat moment hoorde ik een tweede harde klap. Een grote zilvergrijze Mercedes had de vangrail geraakt, zonder spinnen, precies op de plek waar ik een paar tellen daarvoor nog bewegingloos voor me uit had zitten staren.

Een wonder noemde de agent het. Hij zei dat ik geluk had. Dat ik dood was geweest als mijn auto daar nog had gestaan. De Mercedes, die zeker 230 had gereden, zou me in de flank geraakt en doorboord hebben.

Ik kreeg een bekeuring voor het beschadigen van de vangrail. Hij zei: "Als je in Duitsland iets kapot maakt, moet je ervoor betalen."

Ik stapte in mijn auto en reed schurend, rammelend en trillend naar het dichtstbijzijnde stuk Nederlands grondgebied. Ik belde mijn toenmalige vriend, die erg in zat over de schade aan mijn nieuwe leaseauto. Ik belde een collega voor een lift. Op kantoor logde ik in, terwijl ik me excuseerde voor het feit dat ik laat was, waarop een verbijsterde accountmanager resoluut mijn jas pakte en me naar het ziekenhuis reed. Daar geloofde niemand dat gebeurd was wat

er was gebeurd. De arts zei alleen maar hoofdschuddend: “Dat kan niet. Dat kán niet. Je hebt niks.” Een paar weken later was de pijn uit mijn lijf. Ik verbrak mijn relatie, nam ontslag, schreef me als copywriter in bij de Kamer van Koophandel en betaalde de bekeuring.

Waarom je dit hele verhaal krijgt terwijl ik ook gewoon had kunnen zeggen dat ik in loondienst werkte en toen zzp'er werd? Omdat het beginpunt van het Geldproject in 2016 dezelfde elementen bevatte als het beginpunt van mijn ondernemerschap in 2006.

Wat ik leerde na 2016, had ik voor 2006 moeten weten. Maar destijds wist ik niet wat ik allemaal niet wist. En dus ook niet wat ik zou moeten weten.

Ik heb nooit bewust gekozen voor ondernemerschap en was er - net als de meeste zzp'ers denk ik - totaal niet op voorbereid. Ik dacht van wel natuurlijk. En het leek ook alsof ik er goed in was, want na een jaar zat ik al op een ton omzet. Maar ook op mijn tweede bijna-burn-out.

Het verhaal dat ik mezelf vertelde was dat hierboven: “Ik verbrak mijn relatie, nam ontslag, schreef me in bij de Kamer van Koophandel en betaalde de bekeuring.” Ongeluk, nieuwe kans, carpe diem. Je hart volgen en dan word je vanzelf succesvol, blablabla. Maar zo ging het helemaal niet. Dat zie ik pas nu ik er zuiver naar kijk. In die weken waarin de pijn uit mijn lichaam ging, ging er iets anders vooraf aan mijn inschrijving bij de Kamer van Koophandel. Ik had een black-out. Ik zat keihard te werken op het kantoor in Utrecht. Waar ik als accountmanager alleen mijn best deed voor een skitrip, had ik nu te maken met mensen die altijd hard voor de organisatie hadden gewerkt en die nu, middenin de IT-crisis, al maanden thuis zaten en niet wisten hoe lang ze nog een inkomen hadden, of ze hun huis zouden verliezen en of ze ooit nog aan de bak zouden komen. Daarom werkte ik als HR-manager hard. Ik wilde ze helpen. Als accountmanager had ik geen voldoening en kon ik niks van mezelf kwijt in mijn werk, maar had ik ook geen stress. Als HR-manager deed ik heel erg mijn best om iets goeds te doen, maar was dat bij voorbaat een onmogelijke missie, waar ik amper invloed op had. Ik had de kennis en ervaring niet, de crisis was enorm, de werkomstandigheden waren slecht en ik was verantwoordelijk voor mensen en projecten die ook een senior manager niet alleen had kunnen dragen. Ik wilde helpen terwijl dat helemaal niet kon en het ging ten koste van mezelf, maar dat ontging me. Ik dacht steeds: nog heel even volhouden. Daar kwam bij dat mijn toenmalige vriend al een tijd werkloos thuis zat en ik dus kostwinner was. Ik mocht niet uitvallen. Op dat kantoor in Utrecht zat ik koortsachtig te werken om mijn inbox vol speedmails weg te werken.

Pling

Nu vind ik het bizar dat ik 1500 kilometer in de week moest rijden, meestal om 06.00 uur in de auto zat om rond 20.00 uur weer thuis te zijn, waarbij ik vaak mijn dochter zowel 's ochtends als 's avonds niet zag, om op grote afstand mijn MAIL te openen. We werkten met

Outlook en dat gaf een geluid als er een nieuwe mail binnenkwam. Ik kreeg ongeveer vijftig mails per dag waar ik wat mee moest dus dat geluid ging de hele dag door. Al maanden voor die dag in Utrecht kreeg ik hartkloppingen en duizelingen als ik zag hoeveel mails ik had.

Laatst hoorde ik bij iemand anders het Outlook-geluid. Bijna vijftien jaar later had ik precies datzelfde gevoel nog: instant stress. Toen pas realiseerde ik me hoe ver ik over mijn eigen grens was gegaan. Natuurlijk had mijn werkgever eerder moeten zien dat het niet goed ging, maar iedereen zat in de overleefstand en uiteindelijk is mijn welzijn mijn verantwoordelijkheid. Dat punt begrijp ik nu pas. Ik wilde anderen helpen, maar was niet uitgerust om dat te doen. Ik wilde laten zien dat ik het kon, maar ging daardoor juist steeds slechter functioneren. Ik wilde anderen niet in de steek laten, dus liet ik mezelf in de steek. Dit was al de tweede keer dat ik zoveel werkstress had en het zou niet de laatste keer zijn. Ik had thuis net zo veel stress als op mijn werk. Ik was moe, gespannen en ongelukkig. Ik had een ongeluk gehad, dat me vertelde dat ik alle alarmsignalen dat er iets moest veranderen gemist of genegeerd had. En nóg veranderde ik niks. Als ik terugkijk, vind ik dat verbijsterend. Hoe je het vaak niet ziet als je ergens middenin zit, terwijl je terugkijkend in een paar tellen de punten kunt verbinden als op zo'n kleurplaat. Ik heb pas dingen veranderd toen ik echt niet anders meer kon. Maar dat betekent niet dat ik daarom ook beter voor mezelf ging zorgen. En dat is een probleem. Met name onder zzp'ers. Want allemaal houden we onszelf voor dat we nu ons hart gaan volgen. En dat het nu anders wordt, terwijl we zelf niet anders gaan doen.

In de eerste helft van 2018 zijn er volgens de Kamer van Koophandel meer zzp'ers gestart dan ooit. Tegenover die ruim 85.000 starters zijn er in diezelfde periode bijna 48.000 zzp'ers gestopt. De oorzaken daarvan worden er niet bij vermeld, maar ik vermoed dat de meesten niet stoppen omdat ze gaan rentenieren. Hennie van der Most zei in ons interview heel stellig: "Zzp'ers, dat zijn geen ondernemers. Pas als je personeel hebt mag je jezelf ondernemer noemen." Met dat laatste ben ik het oneens. Ook in je eentje kun je miljonair worden, een markt veroveren of disruptief zijn. Met dat eerste heeft hij wel een punt, denk ik. Ik ken bijna geen zzp'ers die voor zichzelf zijn begonnen omdat ze ondernemer wilden worden. Ik ken vooral mensen die het om wat voor reden dan ook niet gered hebben in loondienst en niet thuis wilden blijven zitten. Daarvan word je waarschijnlijk ook niet gelukkig, maar thuiszitten is voor de overheid ook slecht. Voor de statistieken. Dus kijkt niemand naar waaróm je eigenlijk vastliep en hoe je dat in de toekomst kunt voorkomen, maar krijg je al snel een startersregeling aangeboden of roept je jobcoach: "Waarom begin je niet voor jezelf?" Iedereen blij. Jij kunt met behoud van uitkering je hart gaan volgen en de overheid is blij dat er weer een werkloze minder is en een ondernemer meer. Woohoo.

Daar zie ik een probleem. Niet alleen bij startersregelingen pushen, maar ook bij grote keuzes maken om de verkeerde redenen als je in loondienst werkt of nog niet opgebrand bent in wat je nu doet. Als iets slecht voor je is, is het goed om daarmee te stoppen, maar als je zelf niet verandert, is de kans groot dat je opnieuw belandt in een situatie die je ziek, gestrest of ongelukkig maakt. En als jij koos voor uit loondienst gaan, is dat een tikkende tijdbom. Er is niemand meer die voor je zorgt als het mis gaat. Geen ziektekostenvergoeding, geen manager die voorstelt dat je even een paar dagen vrij neemt, geen uitkering als het mislukt. Dus kies je voor een bestaan zonder vangnet? Zorg dan - ook financieel, maar daarover later meer - dat je je eigen vangnet bent. Dat je niet overwerkt raakt, opbrandt of jezelf verliest. Achteraf kan ik makkelijk de punten verbinden. Maar dat deed ik toen niet. Het feit dat zowel het ongeluk als wat er die dag in Utrecht stond te gebeuren niet genoeg was om de regie over mijn leven te pakken, maakt het volkomen vanzelfsprekend dat ik tien jaar later totaal zou mislukken als ondernemer.

Van het ene op het andere moment crashte mijn harde schijf. In mijn hersenen. Het voelde precies zoals een paar weken eerder het moment dat ik bijkwam in de auto en voor me uit zat te staren. Nu staarde ik naar mijn scherm en toetsenbord. Ik wist niet wat die dingen waren. Ik zag de letters op de toetsen en op het scherm, maar kon ze niet ontcijferen. Automatisch pakte ik mijn telefoon, maar ik wist niet wat het was of wat ik ermee moest doen. Ik wist niet waar ik was, waarom ik daar was en zelfs niet hoe ik heette. Toch stond ik gewoon op om naar een overleg met een collega te gaan. Maar ik kon niet meer praten. Ik probeerde woorden te vormen, maar dat lukte niet. Ze keek ongerust en haalde de HR-directeur erbij. Die zei dat ik maar even rustig aan moest doen en beter naar huis kon gaan. Ik stapte in mijn auto, maar wist niet hoe ik die moest starten. Automatisch pakte ik weer de telefoon en belde mijn toenmalige vriend. Ik vertelde wat er was gebeurd en dat ik niet naar huis durfde te rijden. Hij zei iets over dat hij me echt niet in Utrecht ging ophalen en dat ik me niet ziek mocht melden, omdat ik kostwinner was. Ik deed niks. Ik wachtte tot ik weer wist hoe ik moest rijden en reed naar huis. Ik voelde me schuldig tegenover mijn collega's en tegenover mijn vriend. Toen ik hem vertelde over het aanbod van mijn directeur, zei hij: "Jij kunt niet ondernemen. Als je dat doet, ga ik bij je weg." Even schoot door me heen: "Dan is alles meteen opgelost." Ik ging niet.

Ik probeerde me af te sluiten van de stress thuis, merkte dat ik steeds vaker op Funda keek, fantaseerde over een nieuw leven en zocht uit wat ik moest weten voordat ik me inschreef bij de Kamer van Koophandel, maar durfde niet. We gingen in relatietherapie. Er bleek niks meer aan te redden. Eindelijk durfde ik weg. En hij ook.

Pas toen ik volledig met mijn rug tegen de muur stond, kwam de daadkracht. Maar toen wel écht. Ik ging op gesprek bij een ander IT-bedrijf dat een manager marketingcommunicatie zocht, zei dat ik het alleen wilde doen als ik niet fulltime, maar 32 uur kon werken, waarvan

de ene week twee dagen en de andere week vier. Want in die ene was mijn dochter bij me en in die andere niet. En ik meldde vast dat ik er hooguit twee jaar zou werken, omdat ik voor mezelf ging beginnen en zou stoppen zodra ik genoeg opdrachtgevers had. Ik werd aangenomen en nam met knikkende knieën ontslag. Vijf maanden later had ik zoveel grote opdrachtgevers dat ik alleen kon groeien als ik fulltime ging. Dus ik nam weer ontslag. Deze keer zonder twijfel of angst.

Prinsessenluchtkasteel

Ik werd geen copywriter. Ik kwam binnen als copywriter en sprak meestal direct over strategie, waardoor ik merken ging helpen bouwen. Waarbij ik ook de teksten kon schrijven en pay-offs bedenken en een goede marge pakte op drukwerk, websites, fotografie, alles. Zonder het te weten deed ik iets wat schaalbaar was en waarmee ik passief inkomen genereerde. Al snel kon ik alles kopen wat ik wilde. Mijn impulsaankopen waren onder andere een nieuwe auto en een huis. Ik gaf geld uit zonder erover na te denken. Alles moest leuk zijn. En dat was het. Dacht ik. Maar inmiddels sliep ik amper, werkte ik standaard tot minimaal twee, drie uur 's nachts en had ik weer duizelingen en hartkloppingen. Ik stapte exact in dezelfde valkuilen als ik in loondienst had gedaan. Maar nu zonder bescherming. Ik werkte te hard, rookte te veel, dronk te vaak, sliep te weinig en vulde mijn leven met steeds meer leegte. Alle 'leuke dingen werden een soort vlucht. Ik boekte last minute dure vakanties omdat ik dan even niet aan het werk was. Of omdat ik dan ontsnapte aan me afvragen waar ik mee bezig was. Ik kocht een prinsessenkasteel van vierhonderd euro toen mijn dochter vier werd. Ze was ook blij geweest met kleurpotloden of een puzzel, maar ik wilde compenseren dat ik vaak zo moe en druk was. Ik ging met haar naar pretparken, terwijl ze volmaakt gelukkig was geweest als we een boekje hadden gelezen op de bank.

Ik was niet gaan ondernemen omdat ik graag wilde ondernemen, maar omdat ik geen andere opties meer zag. Ik geloof dat het volgende heel bepalend is voor hoe keuzes uitpakken: wil je ergens vandaan of ergens naartoe? Ik ging ergens vandaan. Weg van alles wat zwaar, stressvol of simpelweg niet leuk" was. *Carpe diem, with a vengeance*. Maar op een gegeven moment sta je dan op je nieuwe plek. Het is net alsof je je ogen opendoet en ineens in je eentje op de dansvloer staat en dat de lampen al aan zijn. Wat was je ook alweer aan het doen? Hoe ben je daar beland? En wil je daar wel zijn? Rationeel had ik alles wat ik wilde. Toffe klussen, veel meer geld dan ik nodig had en heel, heel veel plezier. Maar ik had niet wat ik nodig had.

WIL JE ERGENS VANDAAN

OF ERGENS NAARTOE?

Toen ik ineens op die lege dansvloer stond, wilde ik niet alleen plezier. En ik wilde ook niet dat het me zoveel zou kosten qua gezondheid, welzijn en tijd. Ik wilde vreugde. Ik werd helemaal niet blij van geld hebben. Mijn leven voelde best leeg. Mijn werk begon oppervlakkig te voelen. Bedrijven wilden toffe imago's, maar ik wilde iets creëren wat echt was. Vanuit identiteit. Maar daar was de markt nog helemaal niet klaar voor en ik had niet het geduld om te wachten tot dat zou veranderen.

Het was 2012. Mijn vader was terminaal. Hij had in grote lijnen het leven geleid dat hij wenste. Hij overleed vlak voordat hij met pensioen zou gaan, maar had de dingen die hij het liefst wilde gelukkig niet bewaard voor daarna. Ik wist niet wat de dingen waren die ik het liefst wilde. Wat ook lastig te achterhalen is als je nooit echt bewust kiest voor de stappen die je zet, maar meestal ergens vandaan gaat. Dus ik ging terug naar het moment voordat ik vond dat ik iemand moest worden. Ik vroeg mezelf: "Wat wilde ik vroeger eigenlijk worden?" Dat was schrijver, radio DJ of stand-upcomedian. Schrijver viel direct af, want na een paar jaar tot diep in de nacht schrijven voor opdrachtgevers was ik daar wel even klaar mee. Maar radio DJ en stand-upcomedian leken me nog steeds te gek. Al verdiende ik er niks mee en zou ik heel vaak op mijn bek gaan, in beide gevallen dacht ik meteen: jaaaa, wil ik!

Zodra ik dat hardop zei, kreeg ik binnen een paar maanden voor allebei de kans om het waar te maken. Na mijn speech op de crematie van mijn vader - waar hij en ik het erover eens waren geweest dat het leuk zou zijn als mensen meer zouden lachen om wie hij was dan huilen omdat hij er niet meer was - zei iemand in de condoléancerij: "Gecondoleerd. Een beetje een gek moment misschien, maar ik vond het fantastisch wat je daar deed. Als je dat hier kunt, kun je het zéker op het podium. Wil je misschien een try-out doen bij het Amsterdamse comedy café Toomler?" Wilde ik wel. Vlak daarna kwam ik via via in contact met de directeur van Radio 6, mijn lievelingsstation. Hij vroeg of ik een demo wilde opnemen, omdat hij in mij de nieuwe DJ zag waarnaar hij op zoek was. Wilde ik wel.

En toen veranderde alles. Tijdens het promotiefeest van mijn zusje belandde ik aan een tafel naast een dronken Engelsman, Russell. We hadden het over het leven, de zin en de onzin ervan, over de maakbaarheid en het onvermijdelijke en over onze nietigheid en potentiële grootsheid erin. Russell was vroeger setbouwer in Hollywood, woonde nu in Zutphen, verbouwde huizen en in zijn vrije tijd hielp hij gratis mensen om gelukkiger en succesvoller te zijn. Dat laatste wilde ik ook! Mijn zusje ook. En hij wilde het niet alleen doen. Dus startten we een trainingsbureau: Lucid. Russell sprak niet zo goed Nederlands, maar ging Nicole en mij alles leren wat hij wist. Nicole hield van structuur en administratie en juichte als ze iets mocht invullen van de Belastingdienst, dus zij zou naast het trainen ook de backoffice doen.

Ik werkte al jaren als marketeer en als presentator en ik kende veel mensen, dus ik zou naast het trainen 'de voorkant' doen. We gingen mensen helpen hun purpose te vinden. Niet helemaal gratis, maar op basis van waardebepaling achteraf. Wat een super mooi concept is, maar in Nederland meestal betekent dat je een paar euro krijgt. Of een lege envelop. Niet omdat het niks waard is, maar omdat mensen die waarde niet kunnen bepalen of hun geld ergens anders aan willen uitgeven.

Het was halverwege 2014. Elke maand zat '*WTF=Purpose?*' vol. En het was alsof iedereen het erover had. We bouwden een enorme fanbase en na afloop coachte ik me suf. We waren echt levens aan het veranderen. De wereld werd mooier. Ik zweefde, zo blij was ik. Maar een training leverde hooguit driehonderd euro op. Bruto. En coaching deed ik voor €99,- per sessie van anderhalf uur. Wat prima was, want iets doen is de enige manier om het te leren. En ik deed onwijs veel ervaring op. Maar duurzaam was het niet. Mijn zusje stapte al vrij snel uit het bedrijf, omdat het haar purpose niet was en omdat ze meer zekerheid nodig had. Russell wilde vanalles doen, maar hij vond zijn Nederlands niet goed genoeg om voor de groep te staan. En kon ook niet goed Nederlands lezen of schrijven. Dus zonder dat dat iemands bedoeling was, werkte ik al snel standaard veertien uur per dag. Lucid bracht niks op, dus moest ik het verdienen met klussen voor mijn eenmanszaak, SOUNDOFCONFETTI. Waar ik niet genoeg investeerde in bepalen welke klussen ik wel en niet wilde doen, omdat ik totaal gefocust was op Lucid laten groeien en mijn purpose volgen. Russell werkte fulltime in de bouw, omdat hij ook gewoon een gezin en een hypotheek had. En hij was zijn eigen huis nog aan het afbouwen.

Het moest anders. Lucid mocht niet afhankelijk zijn van donaties van particulieren. Dus we gingen de zakelijke markt op. Die in het oosten van het land nog helemaal niet klaar bleek voor termen als 'purpose', 'autonomie' en 'persoonlijk leiderschap'. Of wij nog niet voor hen natuurlijk, want los van het feit dat wat we brachten echt heel goed was, deden we maar wat. Toch vond ik dat wat we deden met individuen doorvertaald moest kunnen worden naar bedrijven. En specifiek in branding, internal branding. Zorgen dat merken doen wat ze beloven in plaats van er alleen over te communiceren. Dat je mensen niet voor je werken omdat je hun salaris betaalt, maar omdat ze iets van zichzelf kwijt kunnen in het werk, geloven wat jij gelooft en deel willen uitmaken van waar jij naartoe wilt. Dan zou het namelijk écht worden.

We gingen met een businesscoach in gesprek. Inmiddels met z'n drieën, want vanuit een purpose workshop had iemand gemeld dat zijn purpose bleek te zijn dat hij mensen wilde helpen met het ontdekken van hun purpose. Dus dat hij met ons wilde samenwerken. Structureel. Daar moesten we wel even heel goed over nadenken, want we hadden net afscheid genomen van een vennoot en dat was niet leuk. Dus gingen we met z'n drieën naar

de businesscoach. Die zag twee bedrijven: Lucid voor particulieren en een ander bedrijf voor de internal branding. Dat ik de enige was die daar iets in deed, was volgens de coach geen probleem. We hadden wel een goed gevoel bij de samenwerking, dus besloten we een nieuw bedrijf op te richten: Meraki internal branding bv. Toen wonnen we ook nog een enorm statig kantoorpand voor een jaar en waren we klaar om de wereld te veroveren. Russell is twee keer in het pand geweest. Onze nieuwe vennoot heeft alleen een sandwichmaker en een printer gebracht en toen kwam zijn eigen leven tussendoor. Hij stapte vervolgens in zo goed mogelijk overleg uit de bv, simpelweg omdat hij geen ruimte had om iets toe te voegen. En het pand moesten we vrijwel direct weer verlaten, want dat bleek een goedkope publiciteitsstunt van de verhuurder.

We wonnen vanuit Lucid intussen een pitch voor een vaste module Personal Branding voor een jaarlijks leiderschapsprogramma voor pas afgestudeerden. Betaald en alles. En ook nog voor jonge mensen, die je veel minder hoeft af te leren dan veertigers en vijftigers. Ideaal. En te gek om te doen. Maar alles bij elkaar was het niet vol te houden. Ik wist niet hoe ik hier een bedrijf van ging maken. Of van Meraki. Ik had niet genoeg aan veertien uur per dag. En ik zorgde grotendeels alleen voor mijn dochter, die ik voor mijn gevoel niet genoeg aandacht kon geven. De druk die ik ervoer was te groot. Dus ik stelde Russell voor dat we allebei beter voor onszelf zouden zorgen. Dat we elkaar zouden opzoeken als we mogelijkheden zagen om samen te werken, dat we Meraki zouden liquideren en Lucid in de ijskast zouden zetten. Waar het nog drie jaar bleef staan, puur omdat het bedrijf uitschrijven voelde als iets heel waardevols loslaten.

Ik ging terug naar focus op SOUNDOFCONFETTI. Ik werd veel gevraagd als dagvoorzitter en presentator en deed regelmatig corporate branding. Ik vond het allemaal heel leuk, maar als ik me voorstelde dat ik op mijn sterfbed zou terugkijken op een leven met alleen dat, vond ik dat een nogal teleurstellend vooruitzicht.

Ik begon me meer te richten op studenten helpen om hun eigen leven te ontwerpen. Dat was magisch. Voor het eerst in mijn leven had ik het gevoel dat ik iets deed wat ertoe deed. Ineens zeiden mensen "je hebt mijn leven veranderd." Dat was alles voor me. En veel waardevoller dan geld. Het maakte me niet uit dat onderwijsinstellingen vaak niet meer betaalden dan een fles wijn of een onkostenvergoeding. En ik vroeg meestal ook niet om meer. In elk geval vroeg ik nooit wat het waard was. Ik wilde gewoon helpen. Desnoods gratis. Dat deed ik te vaak. Tot ik op het punt kwam waar zelfs een kleine financiële tegenvaller me zou kunnen ruïneren. En dat gebeurde. Natúúrlijk gebeurde dat.

In de zomer van 2016, terwijl alle scholen dicht waren en ik voorlopig geen inkomen zou kunnen genereren, kreeg ik vijf blauwe enveloppen tegelijk, waarin stond dat de Belastingdienst eiste dat ik zou betalen voor mijn gloriejaren. Onmiddellijk, zonder

mogelijkheid om in termijnen te betalen. Ze zeggen weleens dat je in het leven maar twee zekerheden hebt: dat je doodgaat en dat je belasting moet betalen. Natuurlijk wist ik dat ik nog moest gaan betalen, maar tot dat moment hadden mijn accountants altijd gezegd: "De inkomstenbelasting moet je zo lang mogelijk blijven uitstellen." Dat had ik gedaan, zonder me af te vragen of dat slim was en zonder te vragen hoe lang dat eigenlijk mocht. Toen die vijf enveloppen kwamen, mocht het ineens echt niet meer. Ook niet toen ik ze belde om een regeling te treffen.

Ik moest in één keer meer betalen dan mijn totale jaaromzet. Dat kostte me al mijn spaargeld en meer. Van het ene op het andere moment had ik niks meer. Twee dagen later zou mijn dochter terugkomen nadat ze de halve zomervakantie bij haar vader had doorgebracht. Op haar verjaardag. En ik kon het me niet eens veroorloven om een taart voor haar te bakken.

Mijn totale vermogen, inclusief wat ik nog kon vinden tussen de kussens van de bank, in jaszakken en in mijn auto, was € 3,97. Ik had in bed kunnen gaan liggen en me onder de dekens verstoppen tot alles vanzelf goed zou komen. En ik had dus kunnen huilen, maar vooral volgens de mensen van TED. Ze vroegen: "Maar het was toch heel erg? Wilde je niet liever gewoon in bed blijven liggen? Heb je niet gehuild? Maar je kon toch elk moment je huis kwijtraken?" Ja. Het antwoord op al die vragen is ja. Maar ook weer niet. Want ja, het was erg, maar ik heb veel ergere dingen meegemaakt dan blut zijn. En ik heb in de maand die volgde best weleens met tranen in mijn ogen gestaan omdat er zoveel rekeningen lagen die ik niet kon betalen of omdat ik me een slechte moeder voelde dat ik dit had laten gebeuren, maar nooit omdat ik het zo rot voor mezelf vond dat ik op dit punt was aangekomen. Want het was niet wat ik wilde, maar precies wat ik nodig had.

HET WAS NIET WAT IK WILDE,

MAAR PRECIES WAT IK NODIG HAD

Ik voelde dat dit mijn kans was om het voor eens en voor altijd te veranderen. Ja, het moment dat ik me realiseerde dat ik niks meer had én dat ik geen oplossing kon bedenken, was kut. Want ik kan altijd een oplossing bedenken. Als je mijn dochter vraagt wat ze van me geleerd heeft, zal een van de eerste dingen zijn: "Denk in oplossingen". En nu had ik niks. Maar dat betekende nog niet dat er geen oplossing was. Ik ging het alleen niet redden met de oplossingen die ik al had geprobeerd. Deze situatie vroeg van me dat ik boven mezelf uit zou stijgen. En dat was stiekem best een cool gevoel, al is dat lastig te combineren met het gevoel dat je elk moment je huis kunt verliezen en niet weet hoe je aan

avondeten gaat komen. Dus ik heb wel gejankt. Omdat ik het niet meer wist. Omdat ik me diep schaamde. Omdat de spanning van geen geld hebben zoveel groter was dan ik me ooit had kunnen voorstellen. Maar ik wilde niet janken. Ik wilde misschien wel in bed gaan liggen. Want ik hou van in bed liggen. En dan had ik me nog even kunnen verstoppen voor alle shit die ik over mezelf had afgeroepen. Maar dat had ik al lang genoeg gedaan.

Ik had echt wel geld van iemand kunnen lenen. Maar daarmee zou ik niks oplossen. Wat voor voorbeeld zou ik dan zijn voor mijn kind? Ik heb meerdere keren geweigerd haar voor school strafregels te laten schrijven, omdat ze daar niks van zou leren. In plaats daarvan ging ik met haar in gesprek over wat er was voorgevallen en liet ik haar vervolgens een brief schrijven over wat ze een volgende keer anders zou doen. Als ik nu geld zou lenen om op de korte termijn mijn stress weg te nemen, zou ik gekozen hebben voor strafregels schrijven. Ik zou de volgende keer niets anders doen. Want ik wist dan alleen maar dat ik deze situatie zelf gecreëerd had, maar niet hoe ik herhaling zou kunnen voorkómen. Ik was mezelf en mijn destructieve gedrag rondom geld zo zat. Ik kon mezelf niet aankijken in de spiegel zonder te denken: blegh.

Ik zei dat ik geen oplossing zag. Maar dat is niet waar. Op 13 juli was de oplossing er al, maar die wilde ik niet. Hij was te eng en zou me te kwetsbaar maken voor meningen van anderen.

Na afloop van de laatste dag van de opleiding NLP Practitioner die ik had gevolgd bij de Trainingsboerderij, hadden we het Omdenken-kaartspel gespeeld. Het werkt als volgt: iemand brengt een probleem in en vervolgens kiest elke speler een kaart met een vraag. Elke speler legt aan de probleemeigenaar een vraag voor. Die ochtend had ik voor twaalf euro getankt omdat ik geen geld meer had. Het was niet eens in me opgekomen dat ik ook een uur had kunnen fietsen en daarmee dat geld nog had kunnen hebben. Maar die inzichten kwamen later pas. Op dat moment zag ik alleen dat ik blut was. Dus als probleem bracht ik in: "Ik weet niet hoe ik financieel de zomer doorkom." Iemand stelde de vraag: "Als je hier een boek over zou schrijven, wat zou de titel zijn?" Ik zei: "Als we beginnen bij vandaag en dat ik nog negen euro heb... hoe ik daar een fortuin van maakte." Michel, een van de trainers, zei: "Waarom schrijf je dat boek niet echt? Dat je mensen vraagt om hem nu al voor de helft van het geld te kopen?" Nou, omdat dat fakking eng is, Michel, daarom.

Toen ik thuiskwam, kon ik het gelukkig nog heel even uitstellen. Ik vond nog ergens twintig euro en zag dat iemand die destijds had deelgenomen aan een trainingsweekend van Lucid, maar toen geen geld had, nu alsnog honderdvijftig euro had overgemaakt.

Het gaf me ruimte om nog van alles te proberen waarvoor ik mezelf niet aan de schandpaal hoefde te nagelen. Alles van waarde op Marktplaats zetten. Kijken of ik mijn auto voor een

redelijke prijs kon verkopen. Of iemand mijn telefoon wilde overnemen. Nog een keer in alle jassen en tassen kijken of daar nog kleingeld in zat. Zolang mijn dochter er niet was 's avonds alleen maar rijst eten. Het loste niks op, ging niet snel genoeg en ik kon de antwoorden niet vinden in mijn eigen hoofd. Ik moest op zoek naar mensen die de antwoorden wel hadden. Zodat ik definitief iets kon veranderen. Want ik wilde nooit meer zo teleurgesteld zijn in mezelf. Dus ik besloot van mijn enorm kneuzige situatie een succesverhaal te maken. Het idee van het boek liet me niet los. Ik polste een paar mensen in mijn zakelijk netwerk of ik het wel of niet moest doen en beiden zeiden resoluut: "Nooit. Dat is zakelijk zelfmoord." En waarschijnlijk hadden ze gelijk. Maar ik had nog maar 48 uur om aan mezelf te bewijzen dat ik een goede moeder was. Dus.

Het Geldproject.

Het was nog steeds fokking eng. En vernederend. En toch ging ik het doen. Ik noemde het 'het Geldproject. Door het te zien als een project, kon ik mijn situatie zien als een beginpunt, niet als status quo. Dat was de allereerste stap in het creëren van een nieuw perspectief in een situatie die vanuit elke hoek uitzichtloos leek. Nu was het een experiment, waarbij elke uitkomst mogelijk was. Ik besloot vooraf te kiezen voor de uitkomst waarbij ik na een jaar financieel succesvol zou zijn. Een fortuin zou hebben, wat de betekenis daarvan ook mocht zijn. Die ontdekte ik onderweg wel. Maar ik zat niet meer vast. En ik ging niet alleen maar ergens vandaan. Ik ging ineens ergens naartoe.

Klein detail: ik durfde niet te beginnen. Dat was wel lastig. Ik was aan het wachten tot ik er klaar voor was.

NIET DURVEN BEGINNEN

+

WACHTEN TOT JE ER KLAAR VOOR BENT

=

MINDFUCK

Hier ga ik even bij stilstaan met het voortschrijdend inzicht dat ik sindsdien heb opgedaan. Want los van elkaar zijn niet durven beginnen en wachten tot je er klaar voor bent al best destructief, maar als combinatie is het een totale mindfuck. En verwoestend voor

ondernemers en mensen die hun leven willen veranderen. Laten we beginnen bij niet durven beginnen.

Voor een nieuw perspectief moet je in beweging komen. Letterlijk en figuurlijk. Letterlijk, omdat je brein vaak beter werkt als je fysiek beweegt en je je denken uit de automatische piloot kunt halen door letterlijk op een andere plek te gaan zitten of een andere kant op te kijken. Maar je wint het meest als je in figuurlijke zin in beweging komt. Vooral als je nog niet weet waar je naartoe moet. Een voorbeeld: Ik was als spreker ingehuurd om vierdejaars studenten te helpen met bewustwording over het belang van een *moonshot* maken. Ze hadden opdracht gekregen om te bepalen waar ze over vijftien jaar moeten staan. Heel goed om een perspectief voor de lange termijn te hebben en te focussen op een doel dat verder voor je ligt dan je nu kunt zien. Maar: je kunt 'jezelf over vijftien jaar' ook niet zien. Ik weet niet eens wat ik volgende week wil, laat staan over vijftien jaar. Dus pin jezelf er nooit op vast. Bedenk wat je vandaag energie geeft, waar je inspiratie zit, wat je het tofst lijkt. Wat je al kunt, weet en tot je beschikking hebt. En wat nog niet. Dus wat er nodig is. Doe één ding in die richting. Als je dat gedaan hebt, is je perspectief anders. Misschien wil je het dan al niet meer. Of wil je er juist meer van.

Dan kies je weer iets bewust. En dat doe je. Meteen heb je weer een nieuw perspectief. Hoe jonger je bent, hoe belangrijker dat is. Want je ziet het pas als je terugkijkt. De loopbaankeuzes die ik maakte sinds mijn zeventiende waren een aaneenschakeling van schijnbare fuckups, in allerlei onlogische richtingen. En nu ik terugkijk was het allemaal superlogisch en het meeste was noodzakelijk voor waar ik nu sta. Het enige wat je nodig hebt, is een beetje verandering van perspectief. Dus wacht niet tot je het weet. Beweeg. Dan kom je er vanzelf. En je gaat onderweg fouten maken. Want je hebt alle kennis nog niet. Maar die kennis krijg je pas als je het gaat doen. Experimenteer, vind uit wat werkt, maar begin.

Ik heb zoveel ondernemers en wannabe-ondernemers gesproken die wachten tot ze klaar zijn. Net zoals ik mensen spreek die een kinderwens hebben maar wachten tot ze klaar zijn. Je bent nooit klaar voor een kind. En tegelijkertijd ben je er klaar voor zodra het er is. En dan blijkt dat je niet een bepaald salaris, een bepaald huis of een bepaalde leeftijd nodig had, maar dat je er gewoon moet zijn en onderweg leert hoe het moet, simpelweg door het te doen. Zo gaat het ook met ondernemen. Je kunt jarenlang boeken lezen, je businessplan perfectioneren of aan je website werken, maar zolang je niet begint, leer je niks. En weet je niet of dat wat jij aan het bedenken bent, wel werkt. Volgens het Pareto-principe ga je 80% van je geld verdienen met 20% van wat je doet. Tot je begint kun je niet weten welke 20% dat zal zijn. Dus moet je dingen proberen. Groupon begon met een coupon voor de pizzatent beneden. Airbnb begon als een extra luchtbed in een appartement. Toen ik Marco Aarnink, de oprichter van Drukwerkdeal en later Print.com, vroeg waar zijn miljoenenbedrijf begonnen

was, vertelde hij dat hij een bijbaantje had op de markt en dat hij visitekaartjes moest kopen voor zijn baas. Hij vond dat dat makkelijker en goedkoper kon, dus hij begon met online visitekaartjes.

Edwin Vlieg, medeoprichter van boekhoudsoftwarebedrijf Moneybird, vertelde me dat ze gewoon begonnen als drie programmeurs met een idee. Daar zijn ze een matig werkend product voor gaan bouwen. Dat product begonnen ze meteen te verkopen en ze vroegen continu aan hun klanten wat er beter kon. Dat gingen ze beter doen. En dat blijven ze doen. Herman Kok, de oprichter van uitzendbureau InPerson, begon met zorgen dat receptionistes hem zo aardig vonden dat ze hem belden als er een vacature was. Daarna ging hij gewoon zoeken. Onderweg leerde hij ondernemen. Zo simpel is het. Alles begint bij beginnen en je leert pas als je het doet.

ALLES BEGINT

BIJ BEGINNEN

Terug naar het Geldproject. Het moment dat ik er klaar voor was, zou nooit komen. Alleen al niet omdat mijn plan uitvoeren te gênant voor woorden zou zijn. Opnieuw wachtte ik tot ik echt geen andere oplossing meer zag. Toen ik dat punt bereikte, durfde ik nog steeds niet.

De pest van angst is: het verlamt. Want als je bang bent, is het enige wat je wilt: niet meer bang zijn. Soms heeft het een belangrijke functie. Als er een beer voor je staat of een verkrachter, kan het je leven redden. Maar de meeste angsten zijn niet echt. Piekeren, bang zijn voor toekomstige situaties en van tevoren al horrorscenario's bedacht hebben zijn allemaal aanwijzingen dat je je angst veel te serieus neemt. En dat is waar het verlamt, want er is totaal geen gevaar, maar dat jij angst voelt zie je als bewijs dat er wel gevaar is. Dus ga je elke situatie die je bang maakt vermijden. En hoe vaker je dat doet, hoe meer mooie ervaringen je misloopt.

Als mensen met extreme angsten behandeld worden, moeten ze hun angst opzoeken. Dan zit je met je spinnenfobie ineens een harige vogelspin te knuffelen. Uiteindelijk blijkt dat er helemaal niks ergs gebeurt. Je bent dus niet bang voor het gevaar, maar voor het verhaal dat je jezelf vertelt: de angst zelf. De eerste behandelstap is het accepteren van angstige gevoelens.

Ik besloot dat ik dat op mezelf moest toepassen, want inzicht hebben in het feit dat ook angst een mindfuck is, was blijkbaar niet genoeg om hem te overwinnen. Ik ben niet bang voor spinnen, niet voor het donker, niet voor enge mannen, niet voor de dood en zelfs niet

meer voor de Belastingdienst. Maar wel om de dingen te doen die ik het allerliefst wil doen, zoals schrijven. En om dit project te beginnen, terwijl ik wist dat ik er niet omheen kon.

Dus ik sprak mezelf streng toe: "Dan doe je het maar bang."

Ik wachtte. En ik bevroor. Het lukte niet. Terwijl ik wist dat ik alleen maar leed onder het in stand houden van de angst. Of, zoals Paolo Coelho schrijft in *De Alchemist*: "De angst om te lijden is erger dan het lijden zelf." Ik vroeg mezelf: "Waar ben je nu zo bang voor?" Het antwoord was: die laatste € 3,97 ook verliezen. Wat gek was, want het verschil tussen € 3,97 en € 0,00 is maar drie euro en zevenennegentig cent. Maar daartussen zat de angst en die blokkeerde me in alles. Mijn paniek in de huidige situatie en mijn angst dat het probleem nog - € 3,97 erger werd, kleurde op dat moment alles. Al mijn gedachten waren gebaseerd op angst. Ik identificeerde me er zo sterk mee, dat ik mijn angst werd. Ik kon er niet meer van een afstand naar kijken. Terwijl ik juist verantwoordelijkheid wilde nemen over de situatie. Ik realiseerde me dat ik een keuze had: me laten leiden door de angst mijn laatste geld te verliezen - het lijden dus - of de angst en daarmee het lijden weg te nemen. Letterlijk. Dus dat deed ik. Ik maakte mijn laatste paar euro over naar de spaarrekening van mijn dochter. Nu had ik niks meer om bang voor te zijn.

PAS TOEN IK NIKS MEER HAD

ZAG IK HOEVEEL IK HAD

Het paradoxale is: daarna was mijn geldprobleem feitelijk groter, want ik had bijna vier euro minder dan daarvoor. Maar in werkelijkheid werd het kleiner. Want het lijden was weg en de urgentie het grootst. En ik ga hard op urgentie. Ik had een *rock bottom* nodig. Want vanaf daar is er niks meer om bang voor te zijn en kun je alleen nog maar omhoog. Het gekke was: toen ik nog een paar euro had, was ik me vooral bewust van wat ik niet meer had. Maar toen ik nog nul euro had, zag ik ineens hoeveel ik nog wél had. Een gezond kind, mijn moeder leefde nog, ik had fijne mensen in mijn leven, ik was mijn huis nog niet kwijt, ik had nog eten op voorraad, goede opdrachtgevers, had de luxe dat ik mooie opdrachten had waarmee ik echt verschil kon maken in het leven van anderen, mijn eigen gezondheid, een tuin, schoon drinkwater, een veilige omgeving, muziek, kunst, boeken, een bos om de hoek, intelligentie, talenten, creativiteit en nog honderd dingen. Zonder angst zag ik het allemaal. En had ik er alle vertrouwen in dat alles goed kwam.

Ik realiseerde me: alles komt altijd neer op dezelfde keuze: angst of liefde. Alles wat je doet, vindt, voelt, denkt, wilt, vermijdt, najaagt, bezit. Alles is een uiting van één van beide. Dus

toen ik mijn laatste geld kwijt was en niet meer bang was, besloot ik dat ik nooit meer bang hoefde te zijn. En als ik dat wel was, was het ook oké.

UITEINDELIJK HEB JE MAAR ÉÉN KEUZE:

ANGST OF LIEFDE

Nu kon het alleen nog maar beter gaan. Ik ging direct beginnen aan het boek. En het direct verkopen. Voor tien euro inclusief btw en verzendkosten. Ik ging verkopen via sociale media. Want daar had ik het grootste en snelste bereik: 2786 connecties op Facebook en 2483 op LinkedIn. 5269 mensen tegen wie ik in een video hardop ging zeggen wat niemand hardop zegt:

“Ik heb het verkloot en nu heb ik niks meer. Help me.”

Het was 4 augustus 2016. Tussen het moment dat ik mijn camera klaarzette om te gaan opnemen en het moment dat ik op ‘opnemen’ drukte heeft zeker een uur tijd gezeten. Ik stond aan de grond genageld, met hartkloppingen. Niet eens omdat het zo beschamend was om mezelf zo te filmen. Maar omdat ik wist dat ik er veel exposure mee zou krijgen. Letterlijk en figuurlijk. Wat zou dat doen met mijn dochter? En met mijn moeder? Moest ik haar waarschuwen? Moest ik mijn dochter beschermen? Uiteindelijk wist ik best hoe mijn moeder zou reageren. Ik had niet zo lang daarvoor carte blanche gekregen van mijn vader om een soort stand-up-comedystuk voor te dragen op zijn crematie. Omdat er nogal wat expliciete dingen en zwarte humor in zaten, had ik mijn moeder gevraagd of dat voor haar ook oké was. Ze zei: “Dat is helemaal tussen jou en je vader. Laat het me alleen maar niet van tevoren lezen. Want dan vind ik er vast iets van.” Bij alle controversiële beslissingen in mijn leven had ze gezegd: “Het is jouw leven.” Zonder oordeel uit te spreken. Wat ik heel tof aan haar vind. Dus ik wist dat ze nu ook zou vinden dat het mijn leven was. Wat het zou doen met mijn dochter vond ik lastiger. Dit was niet haar keuze. Maar mijn keuze moest goed voor haar zijn. Dus was ik simpelweg verplicht hier een succes van te maken. Het zou alleen beschamend voor haar kunnen zijn als het zou mislukken. Gelukkig wist ik inmiddels zeker dat het goed zou komen. Ik wist niet hoe, maar wel dát het zou lukken. Omdat dat moest. Uiteindelijk drukte ik op ‘opnemen’ en zonder script begon ik maar gewoon te praten. De video kun je bekijken op www.geldproject.nl, maar dit is wat ik zei:

“Hi, ik ben Dorothee en ik ga je zometeen iets vertellen waarover een heleboel mensen in mijn omgeving direct zouden zeggen: ‘Dat moet je niet doen. Dat is zakelijk zelfmoord. Denk

om je zakelijk netwerk. Dat is reputatieschade. Dat hoor je niet te doen.' Maar ik doe het toch. Het is me door een aantal mensen letterlijk afgeraden. 'Wat je ook doet, doe dát niet'.

Maar ik doe het toch. En dat is omdat ik van iets wat je niet hardop hoort te zeggen een onwijs succes ga maken. Het gaat namelijk om het volgende: Ik heb net mijn laatste drie euro en zevenennegentig cent weggegeven. Daarmee komt mijn totale banksaldo op nul komma nul. [Saldo in bankieren-app in beeld] En daar kun je depressief van raken, daar kun je heel passief van worden, daar kun je van in paniek schieten. Of je kunt er een succes van maken. Want er is geen beter punt om heel grote dingen vanuit te doen dan *rock bottom*, nul komma nul. En dat ga ik doen. Ik ga van nul euro een fortuin maken. En dat ga ik niet alleen doen. Ik ga daarvoor de beste mensen die ik in mijn omgeving heb inzetten. Ik heb gelukkig een heel groot netwerk, ik heb een hoge gunfactor, ik heb talent en ik heb zelfvertrouwen en heel veel wilskracht. Én ik vertrouw erop dat alles helemaal goed gaat komen. Dus binnen nu en een jaar ligt er een boek over hoe ik van nul euro een fortuin heb gemaakt met behulp van al die mensen en al hun lessen en alle ontdekkingen en avonturen die ik aanga. En dat boek kun jij nu kopen. Voor maar tien euro. [Rekeningnummer in beeld] Want dat is dan weer mijn beloning aan jou dat jij nu vertrouwen in mij hebt dat je over een jaar dat boek pas krijgt en dat ik het gedaan heb. En je helpt mij natuurlijk om nu geld te verdienen. Dus lijkt me een win-winsituatie. Want ik ga op mijn bek gaandeweg en dat heb ik ook al gedaan en daar ben ik net zo open in als in dit nu. Dus ik vertel je alles. Ik ga je online op de hoogte houden. En dat boek, dat wordt goed. Want ik kan goed schrijven. Dus dat is dan weer een voordeel. Dus ehh....koop dat boek. Nu. Echt. Krijg je geen spijt van. Dankjewel."

Ik hoorde mezelf in mijn hoofd tegen mezelf praten: "Delen, Loorbach. Druk op delen. Kom op." Ik drukte op 'delen' met mijn ogen dicht, met hartkloppingen, suizende oren en een droge mond. Daarna legde ik mijn telefoon weg en durfde ik heel lang niet te kijken.

Die dag verkocht ik 64 boeken. En had ik een fortuin. Want nu kon ik een verjaardagstaart bakken voor mijn dochter. Ik had me zelden zo dankbaar gevoeld als op dat moment. Ik kocht de ingrediënten voor de taart, drinken, chips, cola en ballonnen. Ze kreeg een verrassingsfeestje in het park, waar haar beste vriendinnen uit de bosjes sprongen. Emma was intens gelukkig. En ik ook.

Ik bleek best veel boeken verkocht te hebben aan mensen die ik nog nooit ontmoet had. Veel mensen hadden omschrijvingen toegevoegd. De meesten zeiden dat het zou gaan lukken, sommigen dat ze het inspirerend vonden wat ik deed. En in privéberichten vertelden best veel mensen dat ze zichzelf herkenden in mijn verhaal. Ik was eigenlijk alleen maar voorbereid op negatief commentaar. Dat dit zou gebeuren had ik nooit verwacht.

Op 5 augustus werd ik benaderd door Erik Eggert, die veel deed voor Ipskamp Printing. Ze wilden me graag helpen. Een paar dagen later besloot de directeur de eerste vierhonderd boeken te sponsoren. Ik werd benaderd door iemand die wilde praten over investeren in het project. Ik wilde wel praten, maar geen investering, omdat ik het op eigen kracht wilde doen. Hij bouwde gratis een website. De regionale krant belde voor een interview in de zaterdageditie. Dat vond ik tof, tot de journalist de kop 'Dorothee Loorbach wil van niks naar een miljoen' er boven gezet bleek te hebben. Ik had niet gevraagd het artikel eerst in te zien. Beginnersfoutje. Waar ik een heleboel nare reacties op kreeg. Wat ik nog begreep ook, want mijn doel was nooit om een miljoen euro te verdienen.

Op 3 september schreef ik in het dagboek dat ik toen nog bijhield: "Alle bestellingen die rechtstreeks naar mijn rekening zijn gegaan omdat de site er nog niet was, ingeklopt in Mollie. Bijzonder om te zien hoeveel mensen die ik niet, nauwelijks of bijna niet meer ken een boek hebben besteld. Sommigen meerdere zelfs. En wat ze er in de omschrijving bij zetten. En iedereen die ik vandaag sprak zei dat het moedig was of dat ik goed bezig was. En ik kreeg een paar keer de vraag of iemand iets voor me kon doen. Het raakte me dat mensen oprecht willen helpen en geïnteresseerd zijn. Ik had eigenlijk gedacht dat ik alles zelf moest doen. Heel motiverend en ontroerend. Probleemloos gemotiveerd bijna de hele dag mee bezig geweest."

Ik las, luisterde, blogde, interviewde, vlogde en schreef. En ik was succesvol. Binnen zes maanden was ik vrij van financiële stress en succesvol als ondernemer.

Ik had verwacht dat dit project zou gaan over geld en ondernemerschap. Maar het ging over waarde en het leven. Dit is wat ik leerde.

IN 2 MINUTEN:

Vroeger was ik succesvol. Volgens de maatschappij dan. Ik had een goedbetaalde baan achtergelaten om ondernemer te worden en al snel kon ik alles kopen wat ik wilde. [Niet alles in de hele wereld, maar alles wat ik wilde]. Een nieuwe auto of een nieuw huis waren impuusaankopen voor me. Alles draaide om plezier. Maar na een jaar wilde ik iets duurzamers: vreugde. Ik ging werken met studenten en hielp ze hun eigen leven te ontwerpen. Voor het eerst deed ik iets dat ertoe deed. En dat was zo waardevol voor me, dat ik het zelfs gratis deed. Tot ik het punt bereikte waarop zelfs een kleine financiële tegenvaller me kon ruïneren. En natuurlijk gebeurde dat. In de zomer van 2016, toen alle scholen dicht waren en ik voorlopig geen inkomsten zou hebben, kreeg ik vijf blauwe enveloppen tegelijk, met de eis onmiddellijk te betalen voor mijn glorie dagen. Wat me al mijn spaargeld en meer kostte. Van het ene op het andere moment had ik alleen nog wat kleingeld dat ik vond tussen de kussens van de bank en € 3,97 op mijn bankrekening. Twee dagen later zou mijn dochter thuiskomen na drie weken zomervakantie bij haar vader. Op haar verjaardag. En ik had niet eens geld om een taart voor haar te bakken.

Ik had 48 uur om aan mezelf te bewijzen dat ik een goede moeder was. Dus ik besloot van mijn mislukking een succesverhaal te maken. De beste plek om te beginnen was op *rock bottom*. Dus ik gaf mijn laatste geld weg en toen kon ik alleen nog maar omhoog.

Ik deed iets wat zowel gênant als angstaanjagend voelde: ik exposeerde mezelf als een mislukking. Ik noemde het het Geldproject. Ik postte een video op Facebook waarin ik zei dat ik blut was, dat ik mezelf zes maanden zou geven om vrij te worden van financiële stress en een jaar om van niets een fortuin te maken. Ik zou er een boek over schrijven dat ik verkocht voor tien euro.

Die eerste dag verkocht ik 64 boeken. En ik had een fortuin, want nu had ik een verjaardagstaart. Ik las, luisterde, blogde, interviewde, vlogde en schreef. En het lukte. Binnen zes maanden was ik vrij van geldstress en een succesvol ondernemer. Al die tijd dacht ik dat dit project ging over geld en ondernemerschap. Maar het ging over waarde en over het leven. In dit boek deel ik je wat ik leerde.