

DE AANHOUDER WINT

IEDER WEEKEND STOND IK ALS SUPPORTER AAN DE WATERKANT VOOR MIJN VRIEND, DIE LATER DE VADER VAN MIJN KINDEREN WERD. ONDANKS DAT HIJ NIET DE BESTE WAS, WON HIJ MENIG SURFWEDSTRIJD. WAT IK DAARVAN LEERDE?

Een gure winterdag, vijftien jaar geleden. Ik moest naar Rotterdam in een oud autootje. Deze auto hadden we tijdelijk, ik zou namelijk een auto verdienen met mijn werk. Een pittige kwalificatie, het lukte me steeds net niet. Komend uit de tunnel bij Rotterdam stond het verkeer door sneeuw op de weg plots stil. Ik remde en tot mijn grote schrik draaide mijn wagentje zich rond zijn as en ik stond oog in oog met mijn achterbuurman. Wonder boven wonder had ik niets geraakt. Ik moest huilen, ik was zo geschrokken. Dit wilde ik echt nooit meer. Die auto moest er nu echt komen. En je raadt het al; de maand april kwam ik meteen in kwalificatie. Ik moest in vier aaneengesloten maanden een enorm target halen. Maar dat viel tegen. De maand mei is een vakantie maand en in juni viel er van alles uit. Met deze achterstand zag het er slecht uit om in juli mijn doel te behalen, een vakantie maand die nooit een hoogtepunt is in verkoop. Maar er kwam een soort oerkracht in mij naar boven. **Ik kan het, ik wil het en ik doe het.** Deze woorden plakte ik overal in huis. Ik was vastbesloten het te gaan halen.

Ik ging denken in kansen en mogelijkheden, geen focus op wat er mis kon gaan of vakantiegangers. Het is pas echt stil wanneer

je in je blote kont over straat kunt. Ik ging bellen om mijn agenda te vullen. Direct contact werkt beter dan mail. Ik zorgde voor een volle agenda waarbij uitval geen probleem opleverde. Tot overmaat van ramp hield mijn stem er mee op. Het universum test of je wel echt graag wilt. Het werden dus workshops zonder stem, fluisterend en terend op kamillethee met honing en zuigend op dropjes. De gasten hingen aan mijn lippen! Dag na dag checkte ik de stand van zaken en hoeveel omzet ik nog verwijderd was van de auto. Ik had de laatste vrijdag van juli de tijd tot 18:00 uur. Om 12:00 uur met nog zes uur te gaan opende ik de mail en geloofde ik mijn ogen niet, ik had het al gehaald! Een auto verdient! Het leek onmogelijk om in juli zo'n omzet te draaien. Dat was nog nooit iemand gelukt. But I did it! Ik had niet opgegeven. Nog krijg ik kippenvel van het moment dat mijn - toen nog kleine - kinderen trots riepen: 'Mama heeft een auto verdiend!'.

Geef nooit op. Dat was wat ik had geleerd. Mijn ex won wedstrijden onder extreme omstandigheden door nooit op te geven. Wanneer je iets echt wilt, ben je in staat dingen te realiseren die onwerkelijk lijken. Ik kan het, ik wil het en ik doe het. Wat wil jij, wat kun je en wat ga je doen?



Aletta de Rooij,
Businessinspirator &
Saloncoach Partners
in Crème