

NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE
NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE
NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE
NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE
NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE
NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE
NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE
NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE
NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE
NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE
NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE NEE



Jia Jiang

STERKER DAN AFWIJZING

Hoe ik mijn **angst** overwon en
onverwoestbaar werd

'Het idee is fantastisch.' – Arnon Grunberg

Voor mijn grootmoeder:

Levenslang was u mijn lerares. U leerde me iets wat waardevoller is dan alles wat ik op school geleerd heb: een goed mens te zijn.

Ik mis u zo!

Voor oom Brian:

U was de tweede vader in mijn leven – dank u daarvoor.
Het was van levensbelang dat u me steunde en mijn mentor was.

STERKER DAN AFWIJZING

Hoe ik mijn angst overwon en
onverwoestbaar werd

Jia Jiang



Kosmos Uitgevers, Utrecht/Antwerpen



INHOUD

Proloog	7
Hoofdstuk 1	
Tegen afwijzing aanlopen	9
Hoofdstuk 2	
Vechten tegen afwijzing	22
Hoofdstuk 3	
Proeven van beroemdheid	39
Hoofdstuk 4	
Worstelen met de evolutie	53
Hoofdstuk 5	
Afwijzing begrijpen	71
Hoofdstuk 6	
Omggaan met een nee	84
Hoofdstuk 7	
Zorgen dat ze ja zeggen	98
Hoofdstuk 8	
Nee zeggen	114

Hoofdstuk 9	
Voordelen vinden	127
Hoofdstuk 10	
Zin vinden	144
Hoofdstuk 11	
Vrijheid vinden	160
Hoofdstuk 12	
Kracht vinden	171
Hoofdstuk 13	
Een nieuwe missie	184
Appendix	
Gereedschapskist van de afwijzing	186
Verantwoording	190
Over de auteur	192



PROLOOG

18 november 2012. Het was een ongewoon hete middag in Austin, Texas – maar dat was niet de reden waarom het zweet op mijn voorhoofd stond. Ik reed langzaam met mijn stoffige Toyota RAV4 door een heel gewone middenklassewijk in het noordwesten van de stad op zoek naar een deur om aan te kloppen. Ik was al honderden huizen gepasseerd en was vast van plan om ergens aan te kloppen. Maar denkend aan mijn opdracht, schrok ik telkens terug.

‘Oké, doe niet zo laf,’ mompelde ik tegen mezelf, terwijl ik stilhiel voor een huis dat was opgetrokken uit rode baksteen. Het was een benedenhuis met een leuke tuin. In het bloembed stond een klein gedecoreerd kruis. Hopelijk was het een aanwijzing dat hier een vreedzaam christelijk gezin woonde, en niet een lid van de Ku Klux Klan. Ik hoopte hoe dan ook dat ze op zondagmiddag geen zin hadden in ruzie.

Terwijl ik uit de auto stapte, vroeg ik me af of er iemand door de gordijnen loerde naar het onverwachte schouwspel buiten: een volwassen man met scheenbeschermers en noppen onder zijn schoenen, met een voetbal in de ene hand en in de andere hand een iPhone waarmee hij zichzelf filmde. ‘Tja, dit brengt enig risico mee,’ sprak ik tot de camera. ‘Ik ga iemand vragen of ik in zijn achtertuin mag voetballen. We zullen zien wat er gebeurt.’

Terwijl ik naar de deur liep, voelde ik mijn hart in mijn keel kloppen. Mijn voetbalschoenen knisperden door een grote berg dorre bladeren op het pad. Kraaien krasten vanuit de hoge bomen. Het geheel gaf me een onheilspellend gevoel, zoals het begin van

een horrorfilm. Het pad naar de deur leek de langste weg die ik ooit was gegaan.

Eindelijk was ik er. Ik klopte aan, niet te hard omdat ik geen verkeerde indruk wilde maken. Geen reactie. Ik klopte nog een keer, nu harder. Weer geen reactie. Toen pas zag ik de deurbel. Ik drukte erop. Even later zwaaide de deur open.

Voor me stond een rijzige man van in de veertig. Hij droeg een grijs T-shirt met daarop een enorme Texaanse vlag. Op de achtergrond hoorde ik de stemmen van voetbalcommentatoren en het vage gejoel van juichende supporters. Zijn naam was Scott, hoorde ik later. Net als veel Texanen was hij een fanatiek fan van de Dallas Cowboys. Op het moment dat ik bij hem aanklopte, was de wedstrijd tussen de Cowboys en de Cleveland Browns net aan de verlenging toe.

‘Hé hallo,’ zei ik op een lijsig Texaans toontje. ‘Mag ik voetbal spelen in uw achtertuin en zou u daar dan een foto van willen maken?’

De man kneep even zijn ogen samen. Toen keek hij naar mijn voetbalschoenen. ‘Je wilt voetballen in mijn achtertuin?’ herhaalde hij langzaam.

‘Het is... uh.... voor een speciaal project,’ zei ik.

Na een korte stilte, die wel een minuut leek te duren, maar vermoedelijk niet meer dan een paar seconden in beslag nam, keek de Cowboysfan me recht in de ogen en kreeg ik mijn antwoord...



HOOFDSTUK 1

TEGEN AFWIJZING AANLOPEN

Misschien vraag je je af waarom ik bij die man op de stoep stond. En wat ik bedoelde met ‘een speciaal project’. Was het een nieuwe verkoopstrategie? Een uitdaging? Een sociaal experiment? In feite was het een beetje van alles. Wat ik daar deed was onderdeel van een missie van honderd dagen, waarmee ik mijn angst voor afwijzing probeerde te overwinnen – een missie die me een nieuwe kijk gaf op zakendoen en het leven, en me leerde om beter te worden in vrijwel alles wat een mens doet. Door mezelf keer op keer te confronteren met afwijzing, begon ik afwijzing – en ook de wereld om me heen – anders te ervaren. Dat veranderde mijn leven – en ik hoop dat het lezen van mijn verhaal ook jouw leven kan veranderen.

Maar voordat ik je vertel wat er hierna gebeurde, moeten we een paar stappen terug in de tijd – terug naar het begin.

Het was 4 juli 2012, vlak na zonsondergang. Duizenden mensen hadden zich verzameld in een park in onze buurt. Ze waren in afwachting van het vuurwerk waarmee Onafhankelijkheidsdag zou worden afgesloten. Mijn vrouw Tracy zat naast me op een deken en wreef over haar buik. Ze was acht maanden zwanger van ons eerste kind. Om ons heen speelden kinderen met frisbees of likten aan een ijsco. Gezinnen pakten hun picknickmanden uit. Er plopten bierflesjes open en overal werd gelachen. Iedereen leek gelukkig en vervuld van zomerse vreugde.

Iedereen behalve ik.

In vele opzichten leefde ik de Amerikaanse droom. Toen ik net dertig was had ik een vaste baan en een salaris met vijf nullen bij een bedrijf dat opgenomen was in de Fortune 500. Tracy en ik hadden een huis van 350 m² met uitzicht op het water – ja, zelfs onze golden retriever, de karakteristieke hond voor een landelijke buitenwijk, heette Jumbo. En nu was het bijna zover: over enkele weken zou onze zoon geboren worden. Het mooiste van alles was dat mijn vrouw en ik een geweldige relatie hadden. Iedere dag weer besepte ik mijn mazzel: bemind te worden door zo'n fantastische vrouw. Kortom, ik zou zielsgelukkig moeten zijn. En toch was ik vreselijk gedeprimeerd. Het probleem zat hem niet in mijn persoonlijke leven – maar in mijn werk.

Ik was opgegroeid in Beijing, in een tijd dat elk Chinees kind op school werd klaargestoomd om modelarbeider te worden en leerde een bouwsteen te zijn voor de groei van de natie. Maar modelarbeider worden – in China of waar ook ter wereld – was niet mijn droom. Van jongs af aan droomde ik over iets anders. Ik wilde innovatief ondernemer worden. Terwijl andere kinderen bezig waren met sport en videospelletjes verslond ik biografieën van Thomas Edison en Konosuke Marsushita, de oprichter van Panasonic, op zoek naar hun geheim. Toen ik veertien was bezocht Bill Gates Beijing, zijn eerste reis naar mijn geboortestad. Ik raakte in de ban van zijn verhaal over de oprichting van Microsoft. In mijn slaapkamer rukte ik de sportposters van de muur en maakte vanaf dat moment de ondernemersdroom tot mijn levensdoel. Ik zwoer mezelf dat ik de volgende Bill Gates zou worden, iemand die met een geweldige technologische innovatie de wereld zou veroveren. Ik zeurde bij mijn ouders om een gloednieuwe, hypermoderne computer en leerde mezelf programmeren. Ik schreef hun zelfs een brief (die ik nog steeds heb) waarin ik beloofde dat mijn bedrijf tegen de tijd dat ik 25 was zo succesvol zou zijn dat ik Microsoft zou kunnen kopen. In de ban van het gelikte Hollywoodbeeld van Amerika en het feit dat Bill Gates daar woonde, nam ik me voor om op een dag naar Amerika te verhuizen om die droom te kunnen waarmaken.

Toen ik zestien was, deed zich de gelegenheid voor om als uitwisselingsstudent een middelbare school in de Verenigde Staten te bezoeken om daarna te gaan studeren aan een Amerikaanse universiteit. Ik greep die kans met beide handen aan. De overgang verliep – zacht gezegd – moeizaam. De taal- en cultuurbarrières speelden me parten en ik miste de liefde van mijn familie. Wat het ook niet gemakkelijk maakte was de situatie waarin ik belandde. Mijn eerste jaar in de Verenigde Staten bracht ik door op het platteland van Louisiana, ver van de bewoonde wereld. De organisatie van het uitwisselingsprogramma had weinig aandacht besteed aan het natrekken van de gastfamilies. Het gevolg was dat ik van een warm nest terechtkwam in het angstaanjagende milieu van een crimineel gezin. Ik kreeg te horen dat de oudste zoon een jaar voor mijn komst was veroordeeld voor moord en dat ik in zijn bed zou slapen. En wat erger was: twee dagen na mijn aankomst werd ik door mijn gastouders beroofd van al mijn geld.

Slapen in het bed van een moordenaar en meteen al bestolen worden was niet de manier waarop ik me mijn aankomst in Amerika had voorgesteld. Ik was vanuit het beschermde milieu van mijn familie in China beland in een gezin dat mijn vertrouwen volledig aantastte. Het maakte me bang en ik wist niet wat ik moest doen. Uiteindelijk besloot ik de diefstal te melden bij de schooldecaan, die de politie inlichtte. Mijn gastouders werden gearresteerd en de geschrokken leiding van het uitwisselingsprogramma plaatste me in een ander gezin – deze keer gelukkig een geweldige familie. Ik stapte in een warm bad vol liefde en vertrouwen en veerde geestelijk weer op. Maar ik kwam ook tot de ontdekking dat er goede en slechte mensen zijn op deze wereld en dat die je niet op dezelfde manier behandelen.

Ondanks dit huiveringwekkende begin bleef mijn droom om ondernemer te worden in Amerika ongebroken. Ik kon me niet indenken dat ik op welke manier dan ook zou falen. Het ondernemerschap voelde voor mij als lot en bestemming, meer dan als een levenskeuze. Aan die droom was ik zo verknocht dat niets me ervanaf kon brengen.

Na een jaar op de middelbare school en nog eens zes maanden op een instituut voor het leren van Engels als tweede taal, was mijn taalvaardigheid enorm verbeterd. Het was januari 1999. Ik was klaar voor de universiteit. De eerste dag op de University of Utah staat me nog helder voor ogen. Ik was net zeventien. De avond ervoor was er een zware sneeuwstorm geweest en de hele campus was bedekt onder een wit kleed. In gedachten kan ik nog steeds het geluid horen dat mijn schoenen maakten – *voef, voef, voef* – toen ik door de sneeuw naar de collegezaal liep. Achter me zag ik het spoor van de eerste voetafdrukken van die ochtend, voor me lag het universum als een ongerept wit veld. Ik kon hier mijn eigen weg banen als de volgende grote immigrant-ondernemer in Amerika. Ik had de leeftijd, de idealen en de energie aan mijn kant. Alles leek mogelijk.

De eerste echte kans om aan mijn ondernemersdroom te beginnen deed zich voor toen ik nog op de universiteit zat. Jarenlang had ik nagedacht over coole innovaties. Op een dag bladerde ik een oud fotoalbum door en zag een foto van mezelf op rollerskates. Een van mijn beste jeugdherinneringen was rolschaatsen met mijn vrienden. Opeens kreeg ik een idee. Ik bedacht hoe geweldig het zou zijn om een tennisschoen te ontwerpen met daaronder een rollerskate. Kinderen en volwassenen zouden met hun vrienden kunnen wandelen én rolschaatsen. De wereld zou één grote schaatsbaan worden en iedereen zou gelukkig zijn!

Geestdriftig pakte ik mijn schetsboek en verkende de mogelijkheden om wieltjes in een schoen aan te brengen. Het idee maakte me zo enthousiast dat ik een officiële blauwdruk ontwierp om in te dienen bij een toekomstige patentaanvraag. Het kostte me een heel weekend. Na afloop had ik het gevoel dat ik de *Mona Lisa* had getekend.

Natuurlijk was het geen wereldschokkend idee. Maar het was *mijn* idee. En ik vond het geweldig. Het zou zomaar het idee kunnen zijn waarmee mijn ondernemerscarrière van start ging.

Ik had een oom in San Diego – de jongere broer van mijn vader – voor wie ik bijzonder veel respect had. Terwijl mijn ouders tamelijk relaxed waren, was mijn oom heel streng en veeleisend. Maar juist daarom was ik erg gesteld op zijn goedkeuring. Om eerlijk te zijn,

was ik als kind bang voor hem geweest. Maar ik had altijd het gevoel gehad dat hij heel veel om me gaf en wilde dat ik slaagde in het leven. Na mijn verhuizing naar de Verenigde Staten groeiden we naar elkaar toe. Ik zag hem bijna als een tweede vader. Ik zou zelfs mijn zoon naar hem vernoemen. Als hij achter mijn plannen of beslissingen stond, gaf me dat veel vertrouwen. Daarom stuurde ik hem een kopie van mijn ontwerp. Ik wachtte vol spanning af hoe hij op het idee van de ‘schoenen met wielen’ zou reageren en hoopte dat hij me zou aanmoedigen.

Het werd een enorme teleurstelling: mijn oom gaf me geen steun, maar een verbale dreun. Hij vond het een dom en vergezocht idee. Hij meende dat ik me beter op mijn studie kon richten en aan de verbetering van mijn Engels moest werken.

Ik was zo ontmoedigd dat ik de blauwdruk in een la stopte en nooit meer iets met het idee deed. Als mijn oom mijn idee niet zag zitten, dan zou de wereld het zeker niet appreciëren – en niets leek me zo erg als publiekelijk te worden afgewezen. Dus concentreerde ik me op het halen van goede cijfers en het verbeteren van mijn Engels. Met duizenden flashkaarten oefende ik urenlang op het in het geheugen prenten van nieuwe Engelse woorden. Uitblinken in mijn studie was een beproefde manier om de goedkeuring van mijn familie te verkrijgen, en vooral die van mijn oom. Ik wilde die goedkeuring niet alleen – ik hunkerde ernaar. Ik maakte mezelf wijs dat tien en een indrukwekkende woordenschat me ooit tot een betere ondernemer zouden maken.

Mijn goede cijfers hadden resultaat. Ik sleepte een beurs in de wacht voor Brigham Young University. Ik werd overgeplaatst en voltooid mijn opleiding. Maar toch had ik het gevoel dat ik een grote kans had laten liggen.

Twee jaar later vroeg een zekere Roger Adams patent aan voor hetzelfde idee (schoenschaatsen) en richtte het bedrijf Heelys op. In 2007, kort na de beursintroductie, werd Heelys geschat op een waarde van \$ 1 miljard. Ondertussen lag mijn blauwdruk te verstoffen in een la. Helaas was het niet mijn enige ontwerp dat in een bureaula was beland. In de loop der jaren had ik meer ideeën op papier gezet die volgens mij konden uitgroeien tot een succesvol

product. Maar in plaats van er iets mee te doen, legde ik ze op een stapel – en sloot voorzichtig de la.

Natuurlijk is het niet gezegd dat mijn schoenschaats net zo'n succes zou zijn geworden als die van Adams – of dat een van mijn andere ideeën tot een succesvolle onderneming zou hebben geleid. Maar ik heb al mijn ideeën – en mezelf – ook niet de kans gegeven om daarachter te komen. Ik wees ze af voordat de wereld ze zou kunnen afwijzen. Opgeven bij het eerste teken van afwijzing leek me veiliger dan mijn ideeën naar buiten brengen en ze blootstellen aan kritiek. Het was zoveel gemakkelijker om ze zelf af te wijzen.

Maar telkens als ik kinderen in overdekte winkelcentra of op speelplaatsen zag schaatsen op Heelys, telkens als ik een artikel las over Adams, die zijn jeugdpassie had omgezet in een populaire rage, besefte ik wat ik had kunnen bereiken. De pijn en de spijt waren ondraaglijk.

Ik dacht dat ik de moed zou hebben om ondernemer te worden zodra ik een bul in de informatica had behaald. Maar het tegendeel bleek waar. Ik bleef de sociale druk van mijn familie voelen. Ja, die druk werd alleen maar groter. In plaats van hun goedkeuring te verkrijgen door een goede student te zijn, hoopte ik nu hun bewondering te wekken met een succesvolle en stabiele carrière. Toen ik in de collegebanken zat, had ik het niet aangedurfd een eigen bedrijf op te starten, en nu durfde ik dat nog steeds niet. Ik ging bij verschillende bedrijven werken totdat ik erachter kwam dat programmeren niet mijn ding was. Ik kreeg het idee dat ik het verkeerde beroep had gekozen en besloot een pad in te slaan dat me een vertrouwd gevoel gaf: ik ging weer studeren. Deze keer spande ik me in voor een MBA-titel aan Duke University. Na mijn afstuderen vond ik een baan in de marketing bij een bedrijf dat op de lijst van de Fortune 500 prijkte. Ik hoopte dat de bewondering en het respect die het gevolg waren van mijn prestigieuze titel, en hoge inkomen de ondernemer in mij zouden bevredigen. Maar niets was minder waar.

Op de eerste dag in mijn baan vroeg mijn baas me om een kort stukje te schrijven over mezelf. Een van de vragen was: 'Wat zou je doen als je een ander beroep moest kiezen?' Zonder aarzeling

schreef ik: ‘Ondernemer worden’. Iemand vroeg me: ‘Waarom doe je dat dan niet?’ Ik wist geen antwoord te geven.

Het is onvoorstelbaar hoe snel de jaren voorbijvliegen – en hoe groot de kloof kan worden tussen je idealen en de realiteit. Ik had mijn ziel verkocht. De dromende tiener die door ongerepte sneeuw liep was niet de volgende Bill Gates geworden, maar een marketing-manager die lusteloos de carrière ladder beklom en een goed salaris in de wacht sleepte. Zo nu en dan gaf de jaloezie van mijn vrienden of de trots van mijn familie me even het misleidende gevoel dat ik heel wat had bereikt in mijn leven. Maar het tikken van de klok was als een zon die het sneeuwveld van mijn dromen en ambities langzaam deed smelten. Ik herinner me dat ik mezelf op een dag, nadat ik was thuisgekomen van mijn werk, in het toilet opsloot en urenlang huilde. Ik had heel lang niet gehuild.

En nu, op die 4e juli, terwijl ik daar op een deken in het park zat, besepte ik dat mijn ondernemersdroom voorbij was nog voordat hij was begonnen. Als ik als 18-jarige student, als 22-jarige vrijgezel of als 28-jarige MBA niet de moed had om aan een start-up te beginnen, hoe zou ik dat dan aandurven als een manager van 30 die over enkele weken vader werd? Het ouderschap bracht een hele nieuwe reeks verantwoordelijkheden mee die mijn droom voorgoed in de ijskast zouden doen belanden.

Knallend vuurwerk schoot de lucht in. De nacht werd verlicht door uit elkaar spattende kleuren. Terwijl ik zo zat na te denken over mijn toekomst, was het alsof de rest van mijn leven als een film voorbijtrok aan de hemel. Op het werk zou ik nog meer producten verkopen, nog meer werknemers trainen en nog meer processen in gang zetten. Thuis zouden we een of twee kinderen krijgen, die naar school brengen en uiteindelijk naar de universiteit sturen. De film eindigde bij mijn begrafenis, waar iemand een ontroerende maar voorspelbare toespraak hield en mijn loyaliteit en betrouwbaarheid prees. Een lofrede voor meneer doorsnee – niet voor de ondernemer die de wereld veranderde, de man van wie ik altijd had gedroomd.

Tracy keek me aan. Ze had de afgelopen weken wel gemerkt dat ik me ellendig voelde en ze kende de reden. ‘Waarom koop je niet

een tweede auto of een ander huis? Maak promotie of verander van baan,' zei ze. En toen deed mijn vrouw – mijn hoogzwangere vrouw – iets geweldigs. Ze daagde me uit. Ze stelde voor dat ik mijn baan zou opzeggen, zes maanden de tijd zou nemen om een bedrijf op te starten en zo hard mogelijk zou werken om er iets van te maken. Als er na een halfjaar geen belangstelling zou zijn voor mijn onderneming, als ik geen investeerders kon vinden, zou ik altijd weer een baan kunnen zoeken in het bedrijfsleven.

Ik voelde een golf adrenaline door mijn lichaam stromen bij de gedachte dat ik vrij zou zijn om mijn dromen te volgen. Maar al snel meldde de angst zich. Als ik faalde zou ik geen garantie hebben dat ik weer zo'n goede baan zou krijgen. Mijn vrienden zouden me voor gek verklaren. En er was nog een probleempje: de ouders van Tracy.

Net als ik was Tracy geboren in China. Haar ouders hadden zeer traditionele ideeën wat werk en succes betreft. Mijn schoonvader was, net als alle schoonvaders, nogal sceptisch over de man die het hart van zijn dochter had veroverd. Maar op grond van wat Tracy me vertelde, begreep ik dat hij wel respect had voor de manier waarop ik mijn gezin onderhield. Zou het opgeven van mijn baan hem niet over de rooie jagen? 'Laat mijn ouders en hun bezorgdheid maar aan mij over,' zei ze. 'Zorg jij maar dat je alles doet wat in je vermogen ligt – zorg dat je nergens spijt van krijgt.' Er zijn veel momenten geweest in mijn leven waarop ik besepte dat ik een rijker mens werd toen ik trouwde, en dit was er zeker een van.

Ik had al heel lang gefantaseerd over de dag waarop ik zou stoppen met mijn baan en een eigen bedrijf zou beginnen. Nu was die dag aangebroken – en ik wist niet goed hoe ik ermee om moest gaan. Moest ik zoals Jerry Maguire (in de gelijknamige film) een opzienbarende toespraak houden voordat ik het kantoor uitstormde? Of moest ik het nog dramatischer aanpakken, zoals die steward van JetBlue die ontslag nam door het vliegtuig te verlaten via de noodglijbaan?

Ik deed geen van beide, want op de dag dat ik ontslag zou nemen, 5 juli, was ik doodsbang. Ik moest mijn baas vertellen dat ik



HOOFDSTUK 2

VECHTEN TEGEN AFWIJZING

Ik gaf mijn telefoon aan Tracy zodat ze het mailtje kon lezen. Toen excuseerde ik mezelf en liep van tafel. Ik ging naar buiten. Om me heen zag ik dat groepjes mensen het restaurant verlieten en dat er nieuwe groepen binnenkwamen. Ik kon mijn vrienden binnen ‘Happy birthday’ horen zingen. Net als op 4 juli voelde ik me een eenzaam en verdrietig hoopje mens dat in de zee van andermans geluk dreef. Eerder had ik geen risico durven nemen. Nu had ik een risico genomen en gefaald.

Ik stond meer dan een kwartier in de parkeergarage en probeerde mijn emoties te beheersen. Uiteindelijk keerde ik terug naar de tafel. Ik geloof niet dat ik nog een woord heb gezegd op het feestje. Tracy vertelde me later dat ik eruit had gezien als het kind in *The Sixth Sense* dat dacht dat hij dode mensen zag.

Maandenlang was ik elke dag naar mijn werk gereden in een goed humeur – als iemand die eindelijk deed waar hij voor bestemd was. Maar de dag nadat de investeerder nee had gezegd, voelde alles anders. De rit naar mijn werk was deprimerend en het verkeerslawaaï ondraaglijk. De gedeelde kantoorroimte, waarvan ik was gaan houden, leek niet langer uitnodigend. Zelfs de officemanager, die anders altijd vrolijk was, leek minder vriendelijk. Ik was afgewezen. Mijn droom was afgewezen. En dat deed pijn.

Succes leek niet langer de vanzelfsprekende uitkomst. Het was niet langer waarschijnlijk of aannemelijk dat het zou lukken. Ik begon aan

mijn idee te twijfelen: *De investeerder is een veteraan in het ondernemen. Als hij vindt dat mijn bedrijf niet de moeite waard is om in te investeren, dan moet daar wel een kern van waarheid in zitten.*

Ik begon ook aan mezelf te twijfelen: *Wie denk je wel dat je bent? Hoe kom je erbij dat je bestemd bent om een succesvol ondernemer te worden? Je hebt een kinderlijke droom. Welkom in de realiteit, mijn vriend! Succesvolle start-ups zijn voor genieën zoals Bill Gates en Steve Jobs. Jij bent iets heel anders – een wannabe.*

Vervolgens werd ik boos op mezelf: *Waar ben je mee bezig? Wat stom van je om een goede baan op te geven en je zomaar in een onbekend avontuur te storten!*

Ik kreeg ook medelijden met Tracy. Ik had het gevoel dat ik haar in de steek had gelaten en dat ze teleurgesteld was in me. *Zag je hoe pijnlijk dat was? Moet je daar straks weer doorheen, weer afgewezen worden? Dat gaat niet gebeuren!*

Uiteindelijk begon ik bang te worden: *Wat nu? Wat zullen je vrienden zeggen? En je schoonfamilie? Ze zullen vast zeggen dat je een roekeloze en onverantwoordelijke echtgenoot en vader bent – en misschien is dat ook wel zo.*

Het probleem van onzekerheid is dat je plotseling het gevoel hebt dat iedereen je kan afwijzen, zelfs je dierbaren. Mijn eerste dag in de start-up na de afwijzing van de investeerder was vreselijk. Toen ik 's avonds thuiskwam, voelde ik me gedwongen me te verontschuldigen bij Tracy. Ik vertelde haar dat ik had gefaald en dat ik erover dacht om te stoppen met het bedrijf. Ik zei dat het misschien beter was om de verliezen te beperken en eerder dan gepland een andere baan te zoeken, zodat ons inkomen weer kon worden aangevuld.

Toen ik was uitgepraat, keek ik naar Tracy. Ik verwachtte dat ze naar me toe zou lopen en me uit medelijden zou omarmen. Maar in plaats daarvan werd ik wakker geschud. 'Ik gaf je zes maanden, geen vier,' zei ze. 'Je hebt nog twee maanden. Houd vol en zorg dat je er geen spijt van krijgt!' Ik stond op het punt om de handdoek in de ring te gooien, maar Tracy dacht er anders over. Ze spuugde vuur, als een boze quarterback die een lijnwachter het masker van het hoofd rukt en hem in het gezicht schreeuwt waarom hij de

tegenstander niet stopt. Ik besepte weer eens hoeveel geluk ik had dat ik getrouwd was met deze vrouw.

Ik beloofde haar nog twee maanden door te gaan – en dat ik in die tijd alles zou doen wat in mijn vermogen lag om het idee te realiseren en het bedrijf van de grond te tillen.

Maar het financieringsdebaacle had me panisch gemaakt voor afwijzing. Ik moest andere investeerders zoeken, maar was doodsbang dat ze nee zouden zeggen, waardoor ik mijn droom zou moeten opgeven. Kijkend in de spiegel zag ik een man vol ambitie die niet om kon gaan met afwijzing. Ik had jarenlang gewerkt in de veilige omgeving van een bedrijf, beschermd door een team. Ik was niet gewend om mezelf zo in de strijd te werpen. Als ik een echte ondernemer wilde zijn, moest ik leren om niet zo snel in paniek te raken bij een ‘nee’. Zouden Thomas Edison, Konosuke Matsushita of Bill Gates er al na vier maanden mee hebben willen stoppen? Nee dus!

Ik had twee maanden om de app te verbeteren en aanvullende investeringen te vinden. Maar ik besepte ook dat ik een manier moest vinden om me te wapenen tegen afwijzing. Ik moest niet alleen mijn angst voor het woord ‘nee’ overwinnen, maar ik moest ook voor elkaar krijgen dat ik door zo’n afwijzing zou worden gestimuleerd. Als ik David was, dan was de afwijzing de grote harige reus Goliath. Ik moest de juiste wapens vinden, de juiste slinger en het steentje waarmee ik hem kon vellen.

Ik begon met hét hightechwapen in mijn arsenaal: Google. In de zoekbalk tikte ik ‘omgaan met afwijzing’ – en dat had al snel resultaat: een *how to*-artikel, een paar artikelen over psychologie en een bundeltje inspirerende citaten. Maar geen daarvan leek een oplossing te bieden voor mijn probleem. Ik was niet geïnteresseerd in counseling of inspiratie. Ik wilde iets doen.

Na vele links te hebben doorzocht, stuitte ik op een website die gewijd was aan iets wat Rejection Therapy – afwijzingstherapie – werd genoemd. Het ging om een spel dat was ontwikkeld door een Canadese ondernemer, een zekere Jason Comely. De bedoeling was dat je bewust verscheidene malen afwijzing opzocht om jezelf ongevoelig

te maken voor de pijn van het woord ‘nee’. Om de een of andere reden maakte het idee me enthousiast. Het herinnerde me aan de oude techniek van de ijzeren vuist in kungfu, waarbij iemand herhaaldelijk op harde voorwerpen slaat om gewend te raken aan de pijn.

Misschien heb ik te veel kungfufilms gezien, maar het idee om afwijzing te overwinnen door keer op keer op keer in het diepe te springen, oefende een vreemd soort aantrekkingskracht op me uit. Dit was precies wat ik zocht – het afwijzingsprobleem benaderen met een ijzeren vuist. In een overdreven versie van het voornemen uit mijn tienerjaren om Microsoft te verslaan, zwoer ik mezelf om de afwijzingstherapie niet eenmaal, maar honderdmaal te proberen en het hele project op video te zetten en er een blog van te maken. Ik kon de domeinnaam FearBuster.com kopen. Daar zou ik een blog beginnen die ik ‘100 Days of Rejection’ noemde. Ik had nooit eerder geblogd. Wat ik er mooi aan vond was dat het bloggen me dwong om verantwoording af te leggen. Als ik erin slaagde om volgers te vinden, zou het moeilijk worden om halverwege de stekker eruit te trekken.

In Comely’s spel is een set kaarten te koop die de spelers elke dag een taak geven; taken waarmee de spelers een goede kans maken om op afwijzing te stuiten – dingen zoals ‘Word vrienden op Facebook met iemand die je niet kent’ of ‘Vraag de weg aan een voorbijganger op straat’. Ik vond de voorgestelde taken een beetje tam. Als ik zoiets zelf zou doen, wilde ik dat de afwijzingspogingen creatiever waren, ja, misschien zelfs een beetje idioot. Bovendien wilde ik dat de opdrachten echt bij mij pasten. Ik had het idee dat de opdrachten – die me op zich al genoeg angst aanjoegen – daar leuker van werden.

De volgende dag begon ik met mijn afwijzingsproject.

– 100 DAGEN AFWIJZING –

DAG 1

Ik deed vrijwel de hele dag niets. Het was niet gemakkelijk om te beginnen. Ik was niet alleen bang voor afwijzing, maar had er ook geen idee van waar ik aan begonnen was. Toen ik die avond

door de lobby van mijn kantoor liep, zag ik de beveiligingsbeambte achter zijn bureau zitten. Ik kreeg een idee. Wat zou er gebeuren als ik hem vroeg of ik \$ 100 van hem kon lenen? Zodra ik mezelf de vraag stelde, voelde ik dat de haren in mijn nek recht overeind kwamen. Het leek me een uitgemaakte zaak dat hij nee zou zeggen – maar dat was nu juist de bedoeling. Maar *hoe* zou hij nee zeggen? Zou hij me uitschelden? Zou hij zijn wapenstok pakken en me weg-jagen? Of me uitlachen? Zou hij denken dat ik gek geworden was en de dichtstbijzijnde psychiatrische kliniek bellen om te vragen of er een Aziatische man van 1.80 meter was ontsnapt – terwijl hij me in de houdgreep hield? En wacht even – had deze bewaker geen geweer of stroomstootwapen?

Al deze vragen schoten door mijn hoofd. Ik voelde dat ik elke seconde radelozer werd en banger. Voordat ik totaal verlamd was van angst besloot ik om de vraag gewoon maar te stellen en te zien wat er gebeurde. Ik pakte mijn iPhone, drukte op video en richtte de camera op mezelf. ‘Goed, dit is mijn eerste poging. Ik ga proberen om \$ 100 te lenen van een onbekende. Oei, dit is zwaar. Maar kom op, we gaan het proberen!’

Terwijl ik met mijn mobiel alles filmde, wandelde ik naar de beveiligingsman, die de krant las.

‘Sorry,’ zei ik, terwijl mijn hart bonkte alsof ik vijf koppen koffie had gedronken. ‘Zou ik misschien \$ 100 van u kunnen lenen?’

Hij fronste zijn wenkbrauwen. ‘Nee. Waarom?’

‘Nee? Goed. Nee? Oké, bedankt!’ zei ik zoekend naar woorden. Even werd het wit voor mijn ogen. Toen beende ik zo snel mogelijk weg. Ik had het gevoel dat ik vluchtte voor een roofdier dat aarzelde of hij me zou achtervolgen of zou laten ontsnappen.

Ik liep naar een hoek van het gebouw en ging zitten om te kalmeren. Sommigen van jullie vragen zich misschien af wat er zo moeilijk was aan deze opdracht. Maar voor mij voelde de afwijzing van mijn verzoek om geld als een rare mengeling van mislukking en schaamte. Ik was naar Amerika gekomen als immigrant, had een goede opleiding genoten en had voor gerenommeerde bedrijven gewerkt. Ik was trots op de maatschappelijke status die ik door de

jaren heen had opgebouwd. Een onbekende om geld vragen vond ik al moeilijk genoeg; afgewezen worden voelde als ‘een brug te ver’, ook al was het maar spel.

O man, wat een afgang, fluisterde ik tegen mezelf. Ik hoopte dat mijn vader deze video nooit zou zien – of nog erger, mijn oom. Ik zou niet willen dat ze me zagen bedelen, ook al was het niet echt. Maar goed, dit was afwijzingstherapie. En therapie doet nu eenmaal pijn. Ik verliet het gebouw en hoopte dat ik er de volgende keer beter mee om zou kunnen gaan.

Die avond, toen ik de video monteerde voordat ik hem op YouTube en op mijn blog plaatste, kreeg ik een heel andere kijk op deze eerste ervaring. Ik kon zien hoe bang ik was. Op het moment dat ik begon te spreken, nog voordat ik de vraag had gesteld, leek ik wel die kerel uit Edvard Munchs schilderij *De schreeuw*, maar dan met een geforceerde glimlach en haar op zijn hoofd. Als ik echt zo bang had gekeken, wat had de beveiligingsbeambte dan gezien en hoe voelde hij zich op dat moment, zo vroeg ik me af.

Vervolgens bekeek ik het stuk waarin ik de vraag stel en de beveiligingsbeambte antwoord geeft. Zeker, hij zei ‘nee’, maar vervolgens vroeg hij ‘waarom?’ – hij gaf me de kans om uit te leggen wat ik deed. Maar ik was zo in de war door de vraag die ik had gesteld, dat ik zijn antwoord niet had gehoord. Misschien was hij wel geïntrigeerd geweest door mijn vreemde verzoek. Misschien had hij gemerkt hoe bang ik was en gedacht dat ik problemen had. In elk geval had hij me de kans gegeven om het gesprek voort te zetten. Ik had in alle eerlijkheid kunnen zeggen: ‘Ik probeer mijn angst voor afwijzing te overwinnen. Daarom dwing ik mezelf om dit soort absurde verzoeken te doen.’ Of: ‘Ik wilde eens zien of ik het voor elkaar zou krijgen om iets onmogelijks te doen. Als u me uw vertrouwen schenkt en me \$ 100 leent, geef ik het meteen weer terug. Ik werk hierboven. Hier is mijn rijbewijs als u wilt.’ Ik had veel meer kunnen zeggen om hem in elk geval de indruk te geven dat ik niet gek was. Zodat hij zich wat meer op zijn gemak had gevoeld.

Maar wat zei ik: ‘Nee? Goed. Nee? Oké, bedankt!’ Het enige wat ik had gedaan was zien hoe ik zo snel mogelijk wegkwam. Terwijl

ik het gesprek terugkeek op video, dacht ik: *wat een gemiste kans!* Mijn angst had me veranderd in een mompelende idioot.

Terwijl ik erover nadacht wat ik bij de video wilde schrijven, vroeg ik me af waarom ik eigenlijk zo bang was. De beveiligingsbeambte zag er niet gevaarlijk of intimiderend uit – en zeker niet als iemand die je met een stok wegjaagt omdat je een vraag stelt. Toch had ik hem benaderd alsof hij een hongerige tijger was. Het doel was om afgewezen te worden en dat was gelukt. Dus waarom had ik het zo'n beangstigende ervaring gevonden?

Ik had geen antwoord op deze vragen. Maar ik besepte wel dat mijn angst een negatief effect had gehad op het resultaat. Ik besloot om bij een volgende poging een andere benadering te kiezen. De volgende keer zou ik meer zelfvertrouwen en zelfbeheersing uitsralen en kijken of dat hetzelfde resultaat zou geven. Ik wilde op zijn minst een gesprek voeren en uitleggen waar ik mee bezig was. En ik zou mijn verzoek doorspekken met wat humor – als dat me tenminste zou lukken.

– 100 DAGEN AFWIJZING –

DAG 2

Het was lunchtijd, een dag later. Ik had vreselijke honger, dus ging ik naar Five Guys Burgers and Fries en bestelde een grote cheeseburger met bacon. Nadat ik hem in een paar happen naar binnen had gewerkt, vroegen mijn smaakpapillen om een tweede. Ik nam er een drankje bij. Toen ik de beker vulde zag ik een bordje met de woorden 'FREE REFILL' (gratis bijvullen). Plotseling had ik een idee voor mijn tweede afwijzingspoging. Deze keer gaf ik mezelf niet de kans om na te denken over de vraag en daardoor in paniek te raken. Ik pakte mijn iPhone, drukte op de knop en liep naar de kassa.

'Wat kan ik voor u doen?' vroeg de man achter de kassa.

Ik zette mijn voeten stevig op de grond, duwde mijn borst wat naar voren en keek hem recht in de ogen. 'Jullie cheeseburgers zijn geweldig! Mag ik een cheeseburger refill?'

Ik was pas twee dagen bezig en voelde me nu al sterker. Meteen nadat de paniek was verdwenen, kwam ook mijn creativiteit weer op gang. Ik kon weer mezelf zijn en was minder bang om het woord *nee* te horen.

– 100 DAGEN AFWIJZING –

DAG 3

De volgende dag zat ik vast in het verkeer. Terwijl ik nadacht over de vraag hoe ik me deze keer zou laten afwijzen, zag ik een donutzak van Krispy Kreme aan de overkant. Het was 2012, het jaar waarin Londen de Olympische Spelen organiseerde. Ik moest er vaak aan denken. Zo kwam ik op een krankzinnig idee dat ik op de terugweg wilde uitproberen. Ik zou Krispy Kreme binnen lopen en vragen of ze vijf donuts voor me konden maken die met elkaar verbonden waren als de vijf Olympische ringen. Ze zouden vast nee zeggen, maar ik zou een doos donuts kopen en naar huis rijden. Ik zou een afwijzing rijker zijn en beloond worden met zoete lekkernijen.

Ik ging wat vroeger naar huis die dag en reed naar Krispy Kreme. Ik zag er vreemd genoeg deze keer naar uit om afgewezen te worden, omdat ik als beloning een doos donuts mee naar huis kon nemen. Al rijdend drukte ik op de videoknop voor een nieuwe ‘aflevering’ van mijn afwijzingsblog. In de donutshop was het druk. Terwijl ik in de rij stond oefende ik in gedachten een paar grappen en spoorde mezelf aan om kalm te blijven, zelfvertrouwen uit te stralen en respect te tonen. Op de video hoorde ik mezelf fluisteren: *Het komt goed*. Ik beeldde me in dat ik de Chinese versie was van Bill Clinton, de meest charismatische man die ik me voor kon stellen. Zo hoopte ik mijn zelfvertrouwen een oppepper te geven.

Eindelijk was ik aan de beurt. De vrouw achter de kassa – die ook de leiding bleek te hebben – was in de veertig. Ze had blond haar dat ze in een staartje droeg onder een Krispy Kreme honkbalpetje.

‘Kan ik u helpen?’ vroeg ze.

Ik liet haar een presidentiële glimlach zien à la Clinton. Toen stelde ik mijn vraag: ‘Kunt u ook speciale donuts maken?’