

CEDRIC DUMONT

DARE TO JUMP

JE DROOMLEVEN BEGINT BUITEN JE COMFORTZONE



**LANNOO
CAMPUS**

« Cover: Piramides van Gizeh

Na zes jaar onderhandelen met de Egyptian Air Force en de overheid kregen we eindelijk toestemming om twee vluchten boven de piramides uit te voeren.
Dat was een wereldprimeur, die enkel kon plaatsvinden dankzij een sterk team ter plaatse.

D/2020/45/101 – NUR 800
ISBN 978 94 014 6688 2

VORMGEVING OMSLAG	Peer De Maeyer
VORMGEVING BINNENWERK	Keppie & Keppie
COVERFOTO	Noah Bahnson

© Cedric Dumont & Uitgeverij Lannoo nv, Tielt, 2020.

Uitgeverij LannooCampus maakt deel uit van Lannoo Uitgeverij,
de boeken- en multimediateam van Uitgeverij Lannoo nv.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd,
opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt
in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of op enige
andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Uitgeverij LannooCampus
Vaartkom 41 bus 01.02
3000 Leuven
België
WWW.LANNOOCAMPUS.BE

Postbus 23202
1100 DS Amsterdam
Nederland
WWW.LANNOOCAMPUS.NL

INHOUD

VOORWOORD	11
1 VAN ANGST NAAR FLOW	13
Waarom doe ik wat ik doe?	14
Alles begint met zelfkennis	25
De donkere kant van presteren	33
Overwin je angst	37
De weg naar zelfvertrouwen	49
Een staat van flow	52
2 VAN EEN FIXED NAAR EEN ROCKET MINDSET	61
Naar een mindset zonder grenzen	62
Beperkende denkpatronen afbreken	65
Het gevaar van zelfgenoegzaamheid	69
Purpose: de kracht van de Why Power	72
Positieve rituelen	76
Weerbaarheid en loslaten	80
Onzekerheid aanvaarden en gebruiken	82
3 FOCUS IS HET NIEUWE IQ	85
Optimale concentratie	86
Prioriteiten: ben je bezig of ben je productief?	90
Doe wat jou energie geeft	94
Het proces is belangrijker dan het einddoel	99
Focus op wat je kunt controleren	102
4 VERTROUWEN CREËREN	105
De formule voor vertrouwen	106
Lead by example	109
Gedeelde visie en doelen	114
Owning your actions	116
Positieve communicatie is efficiënter	119
NAWOORD	125



Mijn allereerste basejump met mijn vriend en mentor Thierry Van Roy. De sprong vond plaats in Sankt Vith, vanaf een brug langs de snelweg van zeventig meter hoog – ideaal voor een eerste sprong.

's Morgens in de vroege stond ik op een brug in Sankt Vith, zeventig meter boven de begane grond.

Er was geen zuchtje wind. De hemel was grijs. Er hing nog wat mist in de vallei.

Naast me stond mijn goede vriend Thierry Van Roy, een heel toffe gast. Hij was mijn mentor.

Ik was er klaar voor.

Klaar voor mijn eerste sprong als basejumper.

Mentaal had ik me ruim twee jaar voorbereid op dit moment. Al van toen ik begon met parachutespringen wist ik dat basejumpen het einddoel zou zijn.

Ik voelde geen speciale druk om te springen. Het moest niet. Het was geen verplichting en ik had geen verwachtingen.

Die ochtend in Sankt Vith voelde ik gewoon dat het kon.

Ik had mijn parachute zelf geplooid – Thierry had me dat geleerd.

Hij is er ondertussen niet meer. Nauwelijks vijf jaar later zou zijn parachute in Zwitserland blijven haperen aan een uitstekende rots.



Aan de toekomst dacht ik niet, daar op die brug in Sankt Vith. Het enige wat telde, was het moment zelf.

Zeventig meter is hoog. Maar ik had vertrouwen in mezelf en in Thierry.
The want was bigger than the fear.

Ik was zo gefocust dat ik niet lette op de omgeving, op het landschap. Als de procedure je helemaal opslorpt, zie je niet meer wat er rond je gebeurt, welke bomen er staan en welke vogels er fluiten.

Op een bepaald moment liet ik alles los.

Ik zakte lichtjes door mijn knieën.

Ik draaide mijn armen naar achteren.

En ik sprong.

Nog geen halve minuut later stond ik heelhuids op de begane grond.

Ik voelde euforie. Ik had een onwaarschijnlijk grote stap gezet.

Tegelijk was het een bevestiging. Dit moment zat al zo lang in mijn hoofd en nu wist ik:

Ik kan dat!

VOORWOORD

Ik heb je veel te vertellen.

Soms lijkt het zo veel dat ik niet kan kiezen waarover ik het eerst wil hebben. Maar wees gerust: ik maak duidelijke keuzes, want in de eerste plaats wil ik jou helpen.

Ik was zelf altijd al gefascineerd door *high performance*. Waarom nemen sommigen meer risico's en kunnen ze beter omgaan met onzekerheid? Veel mensen verstijven als de druk te groot wordt. Of ze schieten in paniek en nemen verkeerde beslissingen. Maar sommige mensen presteren net beter onder druk. Hoe komt dat?

Over *leadership* en *performance* las ik al enorm veel boeken en wat leerde ik daaruit? Wel, vooral dat die boeken meestal heel erg op elkaar lijken. Doordat ze dikwijls langdradig zijn, gaan hun tips verloren. Mensen gebruiken ze niet. Dat is spijtig.

Met dit boek zal dat niet gebeuren.

Wat ik je zal vertellen, is geen nucleaire wetenschap. Het zijn basisprincipes. Sommige daarvan kwam je misschien al tegen door ervan te horen of erover te lezen. Vaak lijkt de theorie echter heel moeilijk toe te passen in de praktijk.

'You know the path, but you're not walking it.'

Daar gaan we iets aan doen. De technieken die ik in dit boek beschrijf, zijn de technieken die ik iedere dag gebruik. Ik weet ondertussen wat werkt en wat niet.

Dit boek moet een zakmes zijn. Een boek dat je vooruit helpt in vele situaties.

Je kunt dit boek beschouwen als een *best of* van de tips die echt bruikbaar zijn. Het is gebaseerd op wat ik zelf heb meegemaakt.

Ik heb mij altijd afgevraagd: hoe word je de beste versie van jezelf? Hoe slagen sommige mensen er zo gemakkelijk in om hun eigen pad te volgen?

En – ontzettend belangrijk – hoe bereiken zij voldoening?

Er is een heel sterk verband tussen presteren en geluk. Geluk is de kern, onze prestaties cirkelen daarrond. Het omgekeerde werkt niet: als je presteren tot de kern van je bestaan maakt, word je ongelukkig.

Als ik naar mezelf kijk, weet ik: alles begint in mijn hoofd. Dus wanneer ik het heb over *high performance*, moet ik het hebben over onze gedachten en emoties.

Ons leven – of beter: wat wij ervaren als ons leven – is de som van onze gedachten en onze emoties. Hoe reageren we op wat ons overkomt en wat we meemaken? Hoe bepalen onze keuzes onze levensloop? En wat mij in het bijzonder fascineert: hoe creëren we ons eigen droomleven?

De manier waarop je denkt, bepaalt wie je bent en wie je wordt. Hoe bewuster je je bent van je gedachten en emoties, hoe meer kracht je kunt genereren om je potentieel te verwezenlijken. Zo kun je worden wie je wilt worden – of word je wie je eigenlijk al bent.

Zelfkennis is het startpunt om een positief verband te leggen tussen presteren en voldoening. Voor mij hangt presteren samen met het gevoel dat ik mijn eigen weg volg en mijn dromen waarmaak, terwijl veel mensen presteren omdat ze móéten. Omdat ze bang zijn om zonder werk te vallen. Omdat ze geld nodig hebben. Omdat ze hebben geleerd dat je altijd en overal je best moet doen.

Je moet je de juiste vragen durven te stellen:

Waarom presteer ik?

Waar haal ik voldoening uit?

Wat wil ik aanvangen met mijn leven?

Als je wilt dat er een positieve drive achter je prestaties zit, moet je jezelf leren kennen.

Zelfkennis is weten wie je bent – dus ook wat je sterktes én je zwaktes zijn.

Zelfkennis is weten waar je naartoe wilt gaan. Dat is *self leadership*. Je kunt geen leider zijn als je jezelf niet kunt leiden.

Als je jezelf kent, sta je zoveel steviger in je schoenen en hoeft je geen angst te voelen.

Dit boek helpt je om je angst te overwinnen en vervolgens reik ik je drie *power skills* aan waarmee je de beste versie van jezelf kunt worden: een grenzeloze mindset, een laserfocus en vertrouwen.

Dat zijn geen dingen die ik uitvind. Het zijn de vaardigheden die ik gebruik in een omgeving waar zelfgenoegzaamheid en een gebrek aan focus leiden tot de dood.

Dit boek zet je niet aan om gevaarlijke situaties op te zoeken. Dit boek toont je in de eerste plaats dat doordachte risico's nemen de enige optie is als je wilt groeien als mens en als leider.

Om te vliegen moet je durven te springen.

1

VAN ANGST NAAR FLOW

'Fear is the mind-killer. Fear is the little-death
that brings total obliteration. I will face my fear.'

— Frank Herbert, *Dune* —

WAAROM DOE IK WAT IK DOE?

Als kind was ik mentaal niet sterk.

Ik was heel gevoelig en dat ben ik eigenlijk nog altijd – al heb ik dat leren controleren. Soms kom ik nu zelfs heel ongevoelig over en lijk ik een enorme controlefreak.

Daarnaast was ik altijd al ontzettend nieuwsgierig en leergierig. Ik verslond boeken en had een bibliotheek vol over vliegtuigen en gevaarlijke dieren – een hond heeft me nooit geboeid, geef mij maar de zwarte mamba of de roodrugspin.

Mijn ouders gaven me alle kansen om dingen te proberen en te ondernemen, zonder me te forceren. Als ik iets echt tof vond, mocht ik ermee verdergaan. Het enige wat ik moest doen, was tonen dat ik gedreven was.

Toen ik drie jaar was, stond ik voor het eerst op skilatten. Skiën was mijn eerste sport. Toen ik vier was, begon ik met skateboarden. Mijn vader had een skateboard meegebracht uit Californië en ik ging er meteen mee slalommen.

Ik was een goede leerling en daardoor kon ik af en toe enkele dagen wegblijven van school om mee te gaan op zakenreis met mijn vader. Zo ben ik op mijn negende heel toevallig beginnen te golfen. Mijn vader had een lunch in Florida en daar was een golfclub. De uitbater van het bijbehorende winkeltje gaf me een club en zei: 'Sla maar eens een balletje.' Ik had nog nooit gehoord van golfen, maar het beviel me.

Tot mijn negentiende ben ik competitief blijven golfen. Pas in de laatste jaren besepte ik dat ik niet goed genoeg was voor een professionele carrière, ook mentaal niet. Door te golfen had ik wel enorm veel bijgeleerd: keuzes maken, opofferingen brengen, discipline kweken en toewijding tonen.

Als tiener leefde ik als een pro. Terwijl mijn vrienden buiten speelden, was ik aan het trainen. Mijn ouders zeiden: 'Ga eens weg met je vrienden.' Ik antwoordde: 'Nee, ik moet mijn clubs nog wassen voor het toernooi.'

Toen al zag ik mezelf als een nomade. Ik wilde niet vastzitten of werken op één plaats. Die drang naar vrijheid zat al heel vroeg in mij – mijn vader gaf mij het goede voorbeeld.

De levensstijl die ik had leren kennen door te golfen, te skiën en te surfen – ergens goed in zijn en veel reizen – trok me aan. Uiteindelijk ben ik dat blijven doen, maar in een heel andere branche.

'Ooit zal ik vliegen', zei ik toen ik een jaar of zeven was. Op school vertelde ik dat ik van een andere planeet kwam en op een dag zou wegvliegen van de speelplaats.

Mijn lerares zei: 'Vliegen? Mensen kunnen dat niet.'

Dat was een harde uitspraak, maar ze heeft mijn droom niet gebroken. Ik dacht: dat zullen we nog wel zien.

Die mevrouw beseftte niet dat ze me alleen maar had uitgedaagd.

Het was al vroeg duidelijk: als ik mijn dromen wilde waarmaken en iets wilde bereiken, moest ik me daarop focussen. En dan mocht ik me niet laten tegenhouden door bullshitregels. Dat zijn de verplichtingen die je zogezegd moet volgen om een goed leven te leiden, maar die je eigenlijk vastketenen.

Is het dan niet belangrijk om goed te studeren en een diploma te halen? Natuurlijk wel, ik ben daar niet tegen, maar een diploma is niet alles. Je hebt geen enkele zekerheid dat er na een diploma een job volgt – en vervolgens een huis en een gezin.

Ik had twee opties: doe ik wat de mensen van mij verwachten? Of doe ik wat ik echt wil?

Je hóéft de vaste regeltjes niet te volgen. Het kan anders.

Toch ben ik na de humaniora aan een studie rechten begonnen. Nochtans zag ik mezelf niet als advocaat, in een advocatenkantoor werken was niet mijn droom.

Na twee jaar wist ik dat ik die studie niet zou afwerken. Terwijl ik nog studeerde, richtte ik een eigen onderneming op. Dat was voor mij het startpunt, het moment waarop duidelijk werd: ik kan alles doen. Ik wilde mijn eigen leven leiden en niet afhangen van mijn ouders. Zelfstandig zijn.

Met mijn zaak kon ik als twintigjarige meteen mijn eigen auto betalen. Hoe deed ik dat? Mijn pa gaf me het idee. Ik dacht dat het onmogelijk was en toch probeerde ik het: ik verkocht reclame op een Range Rover.

Ik nam de telefoon en belde mijn netwerk: 'Hallo, ik heb een fantastische aanbieding voor u ...' Ik vroeg vijftigduizend frank – duizend tweehonderdvijftig euro – per vakje.

Op een bepaald moment ontmoette ik een Brusselse traiteur. Een uur lang probeerde ik hem te overtuigen en toen zei hij: 'Zo'n klein ding interesseert mij niet.'

'Oké, sorry', zei ik. Ik maakte me klaar om afscheid te nemen.

'Nee, wacht!' zei hij. 'Hoeveel vraag je voor je dak? Want iedereen die hoger staat, ziet je dak.'

Ik slikte en zei: 'Driehonderdduizend frank.' En de deal was rond.

Nadat ik vijftien klanten had overtuigd, kon ik mijn auto kopen. De invoerder van Land Rover was heel enthousiast en die wagen verscheen op alle mogelijke events. Uiteindelijk draaide ik zo een omzet van drie miljoen frank – vijfenzeventigduizend euro.

Ik was geen slechte verkoper en ondernemer, denk ik.

Advocaat zou ik niet worden en die Range Rover was wel een succes, maar ik had geen zin om de rest van mijn leven reclame te verkopen. Ik had een alternatief: piloot worden. Vliegen, en avontuurlijk leven, stond helemaal bovenaan op het lijstje van wat ik wilde doen.

Ik reisde naar de Verenigde Staten. Ik ben altijd fan geweest van dat land, al van toen ik als kind met mijn vader meeding op zakenreis. Vooral Californië trok me aan. Het is niet alleen het mekka van de technologische innovatie, maar ook van de actiesport. Je kunt er surfen, skaten, skydiven, kajakken, fietsen, noem maar op. Ook de energieke, creatieve mentaliteit van de Californiërs spreekt me erg aan.

Ik belandde in Oceanside, in het zuiden van Californië. Het is een surfstad aan de Pacifische Oceaan, omgeven door woestijn.

Ik arriveerde er op een lokaal vliegveldje. Aan de linkerkant lag de pilotschool. Daar liepen propere mensen rond, met hemden en deftige pakken. Aan de andere kant van de landingsbaan lag een club voor skydivers. De mensen daar hadden tatoeages en punkkapsels. Op dat vliegveld kwamen twee werelden samen, net zoals ze samenkwamen in mezelf, want ik was altijd zowel golfer als avonturier geweest.

Daar stond ik dan. Zou ik piloot worden of skydiver? Ging ik naar links of naar rechts?

Een piloot moet zich aan een hele waslijst regels houden. De marge waarin je van de vrijheid kunt proeven, is klein. Bij parachutespringen leek het gevoel van vrijheid me veel sterker. Het was spannender dan in een machine zitten, procedures volgen en paperassen invullen.

Ik probeerde me mijn leven voor te stellen als lijnpiloot bij een grote luchtvaartmaatschappij. Zag ik mezelf dat doen?

Nee.

Ik stapte naar rechts, naar de *skydiving school*. Die omgeving trok me het meest aan, ze was alternatief, gesloten en heel minimalistisch. Bij skydiven komt er weinig gedoe kijken: je trekt een kleine parachute om je schouders en je bent weg. Ik heb er altijd van gehouden om weinig last mee te zeulen en snel te kunnen bewegen.

Skydiven was voor mij een samenvatting van alles wat ik wilde: vliegen, minimalisme, spanning en gevaar. Het was glijden op lucht, zoals een surfplank glijdt op het water. Het combineerde vrijheid en reizen met de discipline en de focus die ik kende van bij het golfen. Je doet het buiten, zoals bij het surfen en skaten.

Skydiven werd mijn ding. En tegelijk bleef ik ondernemen.

Na het succes met de Range Rover richtte ik een bedrijf op dat evenementen organiseerde. Ik verdiende daar goed mijn boterham mee en nog veel belangrijker: ik kon vijf maanden per jaar reizen en skydiven. Ik werkte in België en trok elke winter naar Californië en Florida om te springen.

Voor mij is die balans altijd cruciaal geweest.

Zeven jaar heb ik dat evenementenbureau mee gerund en toen verkocht ik het voor een mooie prijs. Ik zat comfortabel en kon investeren in nieuwe projecten.

Veel mensen passen hun consumptiegedrag aan aan hun inkomsten, maar ik heb nooit veel geld uitgegeven aan luxe. Ik spaarde altijd, omdat ik geloofde dat het succes niet kon blijven duren, dat het te mooi was. Iedere keer dacht ik: dit is mijn laatste kunstje.

Die onzekerheid maakt ondernemen spannend. Ik heb me altijd afgevraagd wat het volgende jaar zou brengen. Misschien had ik veel geluk, maar ik geloof ook in timing. Op het juiste moment leerde ik telkens de juiste mensen kennen.

Ik ben altijd meer ondernemer geweest dan topsporter, al had ik nooit een plan om een groot bedrijf op te richten. Voor mij betekent ondernemerschap vooral dat ik mijn job organiseer rond mijn leven – en niet omgekeerd.

Ik noem me het liefst van al *adventurepreneur*. Ik leid een spannend leven, vol avontuur. Vrijheid blijft altijd mijn leidraad en toch bouw ik iets op. Ik heb nooit een loon of een baas gehad, want ik heb al mijn jobs zelf gecreëerd. Ik ben er altijd goed in geweest om jobs uit te vinden die perfect te combineren zijn met mijn passies.

En basejumper is mijn passie, dat is veel meer dan een hobby. In het begin verdiende ik er geen geld mee – dat was ook nooit de bedoeling – maar dat zou nog komen.

'Don't do it', zei de man met de baard. 'It's too dangerous.'

Ik bevond me in een skydivingclub in Florida en had die man net gezegd dat ik wilde basejumper. Door zijn antwoord werd mijn drang om het te proberen nog groter. Ik wist: dit is wat ik moet doen.

Toen ik zes jaar was, vergezelde ik mijn vader op een zakenlunch in New York City. Hij had een afspraak in het restaurant Windows on the World, op de bovenste verdieping van de noordelijke toren van het voormalige World Trade Center. Mijn vader droeg geen das en moest er een aandoen van de zaak. Schokkend, vond ik dat, maar wat ik me nog het meest van al herinner, waren de ramen. De vensters waarnaar het restaurant was genoemd, liepen van de vloer tot het plafond. Ik droomde: zou ik hier kunnen wegvliegen? Niet springen, maar vliegen.

Ik denk dat de leegte me aantrok.



Toen ik zovele jaren later beelden zag van basejumpers, wist ik: dit is het. Dit is vliegen zoals een vogel.

Basejumpen vraagt nog meer engagement dan skydiven. Je springt immers van een vast object en dat is een stuk gevaarlijker. Vaak is zo'n sprong ook illegaal. Je hebt maar één parachute, want door de geringe hoogte heeft een reserveparachute toch geen zin.

Het risico is groter, maar tegelijk brengt basejumpen meer *essentialisme* en minder gedoe met zich mee. Je hebt geen vliegtuig nodig, je hoeft geen grote logistieke operatie op poten te zetten. Je hebt gewoon jezelf, een hoog object en een parachute nodig. Een minimale input leidt tot een maximale output. De return qua emoties en voldoening is bij basejumpen exponentieel. Nooit kwam ik dichterbij mijn droom om te vliegen.

Mensen vragen mij soms: 'Waarom doen jullie dat?' Ja, waarom spring ik van gebouwen? Dat is hetzelfde als vragen aan een klimmer waarom hij zich aan de Mount Everest waagt, wetende dat een op de tien klimmers niet levend terugkeert.

Mijn antwoord is: 'Om mezelf te leren kennen. Om tot het diepste van mezelf te gaan en mijn grenzen te verleggen.'

'If you don't confront your fears,
you will never get to know your deepest self.'

Heb je de film *Point Break* gezien, met Patrick Swayze en Keanu Reeves? Bodhi, het personage van Swayze, leidt een groep Californische surfers die voor de kust banken overvallen. Als ze niet op het water zitten of zwaaien met revolvers, gaan ze skydiven. Een van Bodhi's quotes luidt: '*If you want the ultimate rush, you've got to be willing to pay the ultimate price.*' Dat geldt ook voor mij wanneer ik basejump. Ik ervaar de ultieme rush en tegelijk aanvaard ik dat ik dood kan gaan. Om vrijheid te voelen, moet je onzekerheid aanvaarden.

Op 13 april 1998 kwam Patrick de Gayardon om het leven. Patrick was een van de pioniers van de wingsuit, een pak waarmee je door de lucht zweeft. Het was precies door een crash met zo'n wingsuit dat hij stierf.

Mijn eerste en enige sprong van een klif in België: dit zijn Les Rochers de Freÿr, een bekende plek voor klimmers. Met ongeveer vijftig meter vanaf de *exit point* geen hoge sprong, maar de omgeving is zo adembenemend dat hij zonder twijfel de moeite was. Ook deze sprong was een primeur in België.



Skysurfing was mijn eerste echte competitieve discipline, in de late jaren negentig. Ik kwam uit een surf- en skateomgeving, dus wilde ik vliegen met een soort snowboard aan mijn voeten.

Een jaar later kroop ik zelf in een wingsuit.

Patrick had me geïnspireerd. Ik had hem ontmoet en foto's van hem gezien, en ik wist: de wingsuit wordt mijn volgende ding. Zijn dood veranderde daar niets aan.

Mijn eerste wingsuit maakte ik samen met een vriend. Wij behoorden tot de eerste lichter – ondertussen is er al veel vooruitgang geboekt. Ons pak was een prototype, maar ik loop nog altijd rond. Mijn bedoeling was niet om zo spectaculair mogelijke stunts uit te halen, mijn hoogste droom bleef dezelfde als altijd: vliegen als een vogel.

Toen ik begon met basejumps, gebeurden er heel veel ongelukken. Doordat mensen verkeerde beslissingen namen of situaties niet goed inschatten, sloegen ze tegen de klif of de toren waarvan ze sprongen. Door de klap verloren ze het bewustzijn of openden ze hun parachute niet op tijd en stortten ze te pletter. Bij een wingsuit is het net de bedoeling dat je wegzweeft van de klif en dat je je parachute pas opent als de afstand groot genoeg is.

Na een tijd begon ik dat saai te vinden.

Daarom vonden we *proximity flying* uit. Daarbij bleven we zo dicht mogelijk bij een rots, we scheerden er rakelings langs. Slechts weinig mensen volgden ons voorbeeld, net omdat het zo gevaarlijk was. Maar ik bereikte er mijn droom mee.

Ik vloog zoals een vogel.

‘Wat doe je nu?’ vroeg de man van Red Bull. ‘Ik zie je naam soms verschijnen in de pers.’

Ik bevond me op een feestje in Brussel. Het was begin 2000, twee maanden nadat we ons eventbureau hadden verkocht aan een grote groep.

Ik antwoordde dat ik naar alle kanten van de wereld vloog om te springen, als wingsuitpiloot, skysurfer of basejumper.

De man knikte. Hij vertelde dat Red Bull op zoek was naar actiesporters om te sponsoren en stelde me voor om het Oostenrijkse hoofdkwartier van Red Bull te bezoeken.

‘Oké’, zei ik.

Oostenrijk werd een heel mooie ervaring. Een week lang praatte ik met de mensen van Red Bull en probeerden we te achterhalen of ik paste bij het merk. Voor Red Bull moet je niet alleen heel goed zijn in iets, je moet ook persoonlijkheid en ideeën hebben.

Het klikte.

Dat was een nieuwe start, met een perfecte timing. De daaropvolgende vijf jaar deed ik niets anders dan rondreizen en springen.

Toen vroeg Christopher Reindl, de nummer twee van Red Bull, me opeens of ik wilde spreken voor de stagiairs van de Red Bull University.

Ik zei: ‘Oké, uiteraard.’

Ik dacht: spreken, ik?! Voor mensen dan nog? Dat gaat niet!

In diezelfde periode kreeg ik ook van Vincent Herbert, de CEO van Le Pain Quotidien, de vraag om te spreken op het hoofdkwartier van zijn bakkerijketen. Die had vanuit Brussel de wereld veroverd en het hoofdkwartier bevond zich ondertussen in New York.

Tegen mijn verwachtingen in reageerden de mensen in beide gevallen heel enthousiast. ‘Je zou dit meer moeten doen!’ zeiden ze bij Red Bull.

Zo is dat spreken begonnen.

Ik had eindelijk de perfecte combinatie gevonden van mijn sport, mijn verhaal en wie ik was – en daarbij kon ik de wereld rondreizen om dat verhaal te vertellen.

In mijn leven heb ik al heel erg verschillende dingen gedaan en toch ben ik altijd coherent gebleven in mijn ideeën en waarden. Ook lezingen geven was



Wally Boykens