



Was Werken maar zo Simpel als Sporten



Wat heb jij geleerd van sport?



Was Werken maar zo Simpel als Sporten

Sport als inspiratie voor ons werk

Auteur:
Han de Regt

Dit boek is onderdeel van het onderzoek dat wordt gehouden op de website www.sportnaarsucces.nl.

Reacties op de inhoud van dit boek worden zeer gewaardeerd en zullen zoveel mogelijk meegenomen worden in het boek met de onderzoeksresultaten dat begin 2011 uitkomt. Op de website is gelegenheid om een reactie achter te laten.

Je kunt ook een mail sturen naar han.de.reg@sportnaarsucces.nl

Auteur:

Han de Regt



INHOUD

	Inleiding	6
1.	Ambitie	9
2.	Spelregels	10
3.	Wat gebeurt er in de kleedkamer?	11
4.	De vrijwillige klant	14
5.	Verbeteren met feedback	15
6.	Zet jij al je mogelijkheden in?	16
7.	Brute Kracht of bewegingspatronen	18
8.	Het zijn details	20
9.	Het Nieuwe Sporten	21
10.	De drive van het monteursteam van Ferrari	22
11.	Wat geef jij door?	23
12.	Biljarten: overhouden voor jezelf én voor de ander?	24
13.	Roeien	25
14.	Spelinzicht	26
15.	FitCompany	28
16.	Volleybal	30
17.	Samen squashen	31
18.	Boksen	32
19.	Sport en Werk	33
	Over de schrijver	35

Inleiding

Waarom dit boek?

Al bij het opstellen van het onderzoek voor Sport naar Succes was ik van plan om de deelnemers aan het onderzoek iets te geven als dank voor hun bijdrage. Ik besloot daarom dit boek te maken met mijn ideeën over sport en werk, en dit cadeau te geven. Hiermee heb ik vastgelegd hoe ik op dit moment aankijk tegen sport en werk. En ik hoop met dit boek nog meer reacties te ontlokken over dit thema bij de mensen die het onderzoek hebben ingevuld.

Waarom sport?

Ik ben ex-topsporter in roeien en baanatletiek. En na mijn actieve sportperiode en naast mijn werk ben ik in de afgelopen jaren bezig geweest in diverse projecten in de breedtesport. Eerder dit jaar heb ik de kans gegrepen om mijn werk naar eigen wens vorm en inhoud te geven. Dé kans om sport als inspiratiebron voor mijn werk als businesscoach nu ook zichtbaar te maken voor anderen.

Sport

Iedereen rolt op één of andere manier in een sport. Voor de meeste van ons is zwemmen de eerste sport waarmee we in aanraking komen. Bij een vereniging, of in een zwembad, gekozen door onze ouders. Daarna wordt de sportkeuze gebaseerd op voorbeelden van andere familieleden, of de keuze van een vriendje met wie je op dezelfde sport wilt gaan. Hoe ouder je wordt, hoe bewuster je een keuze maakt voor een sport die het beste bij jou past. Als je volwassen bent worden ook andere redenen om te sporten belangrijk, zoals gezondheid en je sociale leven. En velen gaan met hun kinderen naar de sportvereniging. Dat kan aanleiding zijn voor weer een nieuwe fase in je sportleven, die van vrijwilliger / bestuurder / jurylid / etc.

Werk

We vinden ook een eerste baan als we volwassen zijn. De keuze voor die baan is meestal gebaseerd op onze opleiding en natuurlijk de bereidheid van die ene werkgever om ons in dienst te nemen. Maar vaak verliezen we een deel van onze drive om steeds leuker werk te willen zoeken en vinden. Zodat we onszelf met plezier en zonder moeite verder blijven ontwikkelen. Die drive weer aanwakkeren, dat is waar Sport naar Succes aan wil bijdragen.

Hoe lezen

Natuurlijk kun je de verhalen in één adem uitlezen. Misschien herken je jezelf of de organisatie waar je werkt (of leiding aan geeft) in een of meer van de verhalen. Er is geen goed of fout, zie de verhalen als metaforen voor wat er is of zou kunnen zijn. Het kan leuk zijn om met elkaar een verhaal uit het boek te bespreken op de afdeling waar je werkt. En bovenal, voeg datgene wat JIJ hebt geleerd in sport, toe in je werk om meer resultaten te kunnen bereiken met meer plezier en meer voldoening.

Veel leesplezier

Han de Regt
Businesscoach



1. Ambitie

Hoe kom je erachter of je in het goede team zit?

Maartje was nieuw in de stad en besloot via de sport wat vrienden op te doen. Zij wilde haar geluk gaan beproeven bij een hockeyvereniging, in de sport die zij al vele jaren met plezier beoefende.

Op de website van de hockeyvereniging stond dat nieuwe leden zich konden melden bij de penningmeester. Maartje kon even een gevoel van 'het gaat weer om geld' niet onderdrukken. Maar zij liet zich niet van de wijs brengen, want contributie betalen hoort bij een vereniging. Dus nam zij contact op met de penningmeester.

Die penningmeester bleek er niet alleen voor de centen, zij had ook als taak de nieuwe leden wegwijs te maken in de vereniging. En dat deed zij heel goed. Maartje voelde zich al snel een beetje bij de club horen na een kwartier aan de telefoon met de penningmeester. De penningmeester had haar gevraagd naar haar hockeyervaring, hoe het haar beviel in de nieuwe stad en hoeveel zij wilde gaan trainen.

“Ik denk dat je dan het beste bij het team van Adrie kunt gaan deelnemen; zij trainen morgenavond; ga daar kijken en train een keertje mee. Ik zal doorgeven dat je komt.”

Maartje staat ruim op tijd op het trainingsveld en ziet de ene na de andere hockeyer binnenkomen. Leuke mensen, denkt zij. Zij maakt kennis met trainer Adrie en ook dat klikt meteen. Voordat de training begint stelt Adrie Maartje aan het team voor en vertelt dat, nu hij aanvalster Maartje heeft gevonden, het team compleet is voordat de competitie begint. Maartje denkt ‘dit gaat mij te snel, ik kom een keer kijken, maar ik heb nog geen idee of de spelers en de trainer wel bij mij passen’.

Maartje heeft bij meer teams gespeeld en niet altijd was er een klik. De hockeysport is helemaal haar ding, en de grootte van de vereniging spreekt haar aan. Maar om in een team te passen moet de klik met de andere spelers er wel zijn.

Maartje voelt zich ongemakkelijk. De trainer heeft al gezegd dat hij Maartje heeft binnengehaald, de spelers kijken héél blij dat het team nét voor de competitie rond is. Zij bedenkt dat er maar één manier was om op een goede manier uit deze situatie te komen en dat is: DE VRAAG stellen! Kwestie van op het goede moment wachten.

Dat moment laat niet lang op zich wachten. Maartje krijgt een pass van Annet, maar deze is echt slecht voorgegeven, onmogelijk om een scoringskans te forceren. Maartje denkt ‘dit is het moment’. Maartje schraapt haar keel en zegt behoorlijk hard ‘Annet, waarom geef je zo’n slechte pass?’. Het wordt doodstil op het trainingsveld. Maartje wacht, en bedenkt dat zij binnen 20 seconden weet of zij het hockeyseizoen in dit team gaat spelen. De bedoeling van haar vraag is duidelijk: als de meeste spelers naar haar gaan kijken, met de blik ‘doe toch normaal’ dan gaat zij niet verder met dit team. Maar als de meeste teamleden naar Annet gaan kijken, met een blik van ‘leg eens uit?’ dan weet Maartje dat het team bij haar past.

In de sport vinden we het normaal dat mensen met dezelfde ambitie elkaar weten te vinden. In het werk lopen de persoonlijke ambities vaak ver uiteen, maar toch worden we geacht samen te werken. Hoe creëer jij een goed team met je collega's?

Sport bestaat bij de gratie van spelregels; veel spelregels; heel veel spelregels. Logisch, want anders kunnen we ons niet in een eerlijke strijd meten met elkaar. We moeten gelijk beginnen, de bal mag niet buiten de lijnen, er bestaat zoiets als buitenspel en obstructie. De regels geven de grenzen aan van wat mag en niet mag. Natuurlijk zoeken we meteen naar de mazen in het reglement maar ook dat is de functie van regels. Zonder mazen zouden de ontwikkelingen in de sport beslist veel langzamer gaan.

2. Spelregels

Al die regels zijn ook wel weer vreemd. Want we sporten toch om lekker te relaxen, om even alles van ons af te zetten, om even nergens aan te hoeven denken? Wat gebeurt er eigenlijk met een mens die aan sport doet en zich daarbij geheel vrijwillig aan de regels onderwerpt?

1. We willen erbij horen en dus vinden we het logisch om de mores en de regels van een sport te kennen. Dat geeft een prima gevoel! Examen gehaald, vaardigheidsbewijs gekregen, toets gedaan, en je hoort erbij!
2. Regels geven een veilig gevoel, er kunnen geen onverwachte dingen gebeuren en als dat wel gebeurt dan is er een scheidsrechter om in te grijpen.
3. We houden van eerlijkheid, we zoeken een eerlijke strijd op - immers, een oneerlijke strijd trekt altijd minder kijkers.

Kunnen we stellen dat we gemakkelijk regels accepteren?
Kunnen we stellen dat we graag binnen de regels actief zijn?
Mooie deugden!
Kunnen we misschien helemaal niet zonder regels?

Eén ding is zeker. Het volgen van regels in onze opvoeding en in het sporten krijgen we met de paplepel ingegoten.

Hoe werken deze mechanismen in ons werk? Welke regels gelden er eigenlijk in ons werk? Zijn dit wetten of leggen we onszelf regels op? Lijken alle advocatenkantoren op elkaar? Verkopen alle bakkers dezelfde producten? Hebben bedrijven allemaal een verkoopafdeling? Een toevallige voorbijganger zal denken dat de inrichting en werking van een bedrijf bij wet is vastgelegd! Niets is minder waar, toch?

Veel succesvolle mensen hebben geen makkelijke jeugd gehad. Vaak hebben ze niets voor niets gekregen. Zij zijn succesvol geworden door anders te doen en anders te denken, door de spelregels naar hun hand te zetten. Of sterker nog, door niet bestaande spelregels ook maar niet te hanteren, en vooral die dingen te doen die succes opleveren.

3. Wat gebeurt er in de kleedkamer

De kleedkamer, in sommige sporten het heilige der heiligen, is de plek van het team. De plek waar je verzamelt voor elke training, waar je voor elke wedstrijd de tactiek bespreekt; de plek waar je één bent met je team, waar alle neuzen dezelfde kant op worden gezet. Maar wat gebeurt er in die kleedkamer?

Verzamelen

In die kleedkamer wordt druk gepraat en gelachen. De schlemielen van het team krijgen er, zoals altijd van langs. Geintjes op het niveau 'debiteuren - crediteuren' worden gemaakt. En de laatkomers, het zijn altijd dezelfde, hebben hun doorzichtige smoes al weer klaar. Ben je nieuwkomer, dan snap je helemaal niets van wat er gaande is. Wat er gebeurt is dat door deze interactie de groepsband wordt opgebouwd en bevestigd; mensen nemen hun positie in de groep in. En door de sfeer en interactie laat je de sores van thuis los. Je raakt gefocust op het team. En de actie die gaat komen.

Omkleden

De fase van het omkleden is heel belangrijk. Als iedereen zich in het wedstrijdtenue hult gebeurt er iets. Iets magisch. Eerst is er nog kans op verstoring van dit ritueel door een plotselinge vloek, of een kreet '... ben mijn sokken vergeten'. De betreffende sloddervos maar ook anderen kunnen flink last hebben van zo'n opmerking. Als niet iedereen tiptop in zijn wedstrijdtenue gestoken is geeft dat een rotgevoel. Dan klopt er iets niet, dan is het team nog niet in balans. Het kan de wedstrijdvoorbereiding danig in de war sturen. Daarom zie je bij de profvoetballers de kledingsetjes keurig op de banken klaarliggen: geen kans dat er een verstoring optreedt bij dit ritueel. Naast het groeiende teamgevoel bij het omkleden, is het ook voor ieder persoonlijk een belangrijke faseovergang. Je wordt van gewoon mens ineens sporter. Niets doet er meer toe behalve de prestatie die je gaat neerzetten. Het sporttenue ondersteunt die metamorfose.

Wedstrijdbespreking

Ik laat in het midden welke fase het belangrijkste is, maar de wedstrijdbespreking is in elk geval heel concreet. De trainer heeft, met zijn assistenten en misschien ook wel na voorbespreking met enkele of alle spelers, de tactiek bepaald. De tactiek wordt afgestemd op de capaciteiten van de teamleden, de kwaliteit van de samenwerking, de doelstelling voor de wedstrijd (dat is niet altijd winnen), en natuurlijk de tegenstander. Het team krijgt tegelijkertijd ook een peptalk. Iedere speler kent daarna zijn opdracht. De neuzen van de spelers staan in dezelfde richting. Het team kan de kleedkamer uit, op weg naar het speelveld.

Nabespreking

Na de wedstrijd verzamelt het team weer in de kleedkamer. Waarom hebben vermoeide en bezwete sporters behoefte aan praten? Wat is



de waarde van een nabespreking? Dit zijn mogelijke redenen: helderheid krijgen over je bijdrage - iets willen leren - emoties delen en daarna loslaten - afsluiten van een gezamenlijke inspanning - horen hoe goed je was - of juist hoe waardeloos je speelde - het succes met elkaar vieren - en zo zijn er zeker nog veel meer redenen.

Team

Wat een uitvinding, die kleedkamer! Waarom zitten niet alle teamsporters daar voor en na de wedstrijd? het is de plek waar de sporter zijn twee rollen in het team bespreekt. De sporter weet dat hij met zijn individuele acties oorzaak is van succes en falen. Maar hij weet óók dat hij onderdeel van een collectief is dat veel sterker is dan hijzelf: het team! De vraag 'hoe kunnen we het de volgende keer beter doen' komt wekelijks als vaste prik (agendapunt) op tafel.

Hoe zou het zijn als we op ons werk 's ochtend en 's middags even de kleedkamer in zouden gaan? Hoe zou dat zijn, om elke dag weer, voor en na 'de wedstrijd' te delen, te roepen, te vieren, te mopperen, te huilen en te lachen? Om dat kostbare teamgevoel te koesteren en levend te houden? Is dat geen mooie gedachte? Alle bedrijven een kleedkamer!

Veel sportverenigingen hebben moeite om alle activiteiten van de jaarkalender te blijven organiseren. Het regelmatige vervoer van de pupillen naar uitwedstrijden vraagt meer en meer aandacht en energie. En een populair jaarlijks evenement waar een hele stad of regio op rekent is een steeds grotere uitdaging voor de organiserende vereniging. Waarom? Er zijn steeds minder vrijwilligers die tijd willen steken in het laten draaien van hun vereniging.

Vrijwilligersrecessie

Ik was eerder dit jaar op gesprek bij een sportvereniging in het zuiden van het land. De voorzitter wist mij te melden dat zij totaal geen last hebben van de vrijwilligersrecessie die het verenigingsleven teistert. 'Hoe spelen jullie dat klaar dan?' was mijn logische vraag terwijl ik op het puntje van mijn stoel ging zitten.

De vrijwilligers zijn onze klanten

'Nou, heel eenvoudig', begon de voorzitter, 'we doen alsof de vrijwilligers onze klanten zijn'. 'Veel van de toekomstige vrijwilligers komen als nietsvermoedende drukbezette ouders hun kinderen naar de training brengen en weer ophalen. De eerste stap die we zetten is dat er op die momenten altijd iemand van de vereniging aanwezig is om vragen van ouders te beantwoorden. De trainers hebben daarvoor geen tijd, dus we zorgen ervoor een soort van gastheer aanwezig te hebben. Die gastheer vertelt ook elke week iets over de vereniging en onze activiteiten. Daar ontstaat een band en dan komt er een moment dat de gastheer een klusje heeft dat precies te doen is in de tijd van een training. 'Wie kan er volgende week?' wordt dan gevraagd en dat werkt. Door de gesprekken in zo'n kennismakingsperiode is er met de gastheer maar ook tussen de ouders onderling al een band ontstaan en men wil niet graag spelbreker zijn'.

4. De vrijwillige klant

In het zonnetje

Geboeid luisterde ik naar zijn betoog. 'De volgende stap is zorgen dat de mensen die hebben geholpen bij hun eerste klus in het zonnetje worden gezet. Met een bedankje en een kleine attentie. Die aandacht maakt van de klusser direct een trouwe vrijwilliger. De gezichten van de andere ouders verraden hun gedachten 'ik had eigenlijk ook wel willen helpen maar het kon de vorige keer echt niet'. En vraag me niet hoe het kan, maar van zo'n groep ouders doet meer dan de helft mee met de volgende klus, ook als die veel groter is.

De barbecue

Dan wordt het tijd voor een barbecue. Tijdens de barbecue zijn we met veel mensen van de vereniging aanwezig. Die gezellige sfeer is dé perfecte entourage om wat proefballonnetjes op te laten voor een vaste rol in het vrijwilligersteam of het oppakken van de organisatie van een jaarlijks evenement. We kijken wie in de nieuwe groep ouders de beïnvloeders, de volgers en (of) de trekkers zijn. Een week na de barbecue, na het nodige aantal telefoontjes, hebben we ruimschoots voldoende vrijwilligers om er weer twee seizoenen tegenaan te kunnen. We blijven de vrijwilligers bedanken en belonen. Die kleine kostenpost verdienen we ruimschoots terug met de lucratieve wedstrijden die we door het jaar heen organiseren. Als enige in de regio krijgen wij die wedstrijden nog steeds voor elkaar'.

Vrijwillige klanten

'Wat goed zeg, lijkt mij echt een aanpak als voorbeeld voor veel andere verenigingen', was mijn reactie. 'Maar dan heb ik nog wel een vraag, want hoe zit dat met je eerste opmerking dat je doet alsof de vrijwilligers jouw klanten zijn?'. 'Oh, dat is niet zo moeilijk, we leveren als vereniging geen producten maar diensten. En wil je diensten in deze tijd succesvol in de markt zetten dan moet je veel meer aandacht geven aan het opbouwen van een relatie met je toekomstige klanten dan je diensten aanprijzen. In dat opzicht verschilt een vereniging niet van een bedrijf. Al je klanten, ook in business to business, zijn gewoon mensen die wel of geen relatie met je willen aangaan. Die mensen die met jou een relatie willen aangaan, noem ik de vrijwillige klanten. Die zijn heerlijk om voor en mee te werken'.

Kun je je voorstellen dat ik fluitend huiswaarts ging!

In 1990, het elfde jaar dat ik roeien als topsport beoefende, won ik brons tijdens het WK Roeien op Tasmanië in 1990, in de 'vier zonder stuurman'. In datzelfde jaar won ik met een van mijn roeimaatjes uit de vier ook brons op de Goodwill Games in Seattle in het nummer 'twee zonder stuurman'. Daarnaast werd ik door de roeibond uitgezonden naar wedstrijden in Duitsland en Zwitserland. Voor mij was het jaar 1990 sportief gezien, en ook voor wat betreft de wereld zien, een topjaar.

In die tijd combineerde ik negen keer trainen per week met een full time baan. De jaloezie van mijn collega's, op wat ik met mijn sport allemaal kon meemaken, was tastbaar... Het leek alsof zij met mij wilden ruilen. Maar je kunt niet zomaar de plek van een roeier in een WK-boot overnemen. Dus ik deed hen een in mijn ogen aantrekkelijk voorstel: 'Als je de komende tien jaar elke dag een training doet, betaal ik je vliegtickets plus zakgeld naar Seattle en Tasmanië'. Ik had jaren getraind zonder het vooruitzicht op die reisjes. En mijn collega's kregen met dit aanbod die zekerheid wel. Gek genoeg kreeg ik geen aanmeldingen. Ik had voor mijn gevoel met dagelijks trainen bepaald geen zware jaren achter de rug. Toch klonk mijn aanbod de collega's kennelijk niet als muziek in de oren.

Ik was tot zo'n prachtig jaar 1990 gekomen zonder dat ik de jaren ervoor wist of dat zou lukken. Sterker nog, ik kan mij niet herinneren dat ik óóit tekenen heb vertoond van de Amerikaanse stijl van peptalken door te zeggen dat een wereldkampioenschap binnen bereik lag... Hoewel, heel misschien in mijn tweede roei-jaar bij studentenroeivereniging Skadi. Ik had dat seizoen nog niet eenmaal gewonnen. Mijn medestudenten vonden het op z'n minst opzienbarend dat ik daarvoor elke dag trainde. Ik moest wel een daad stellen. Dus ging ik op een weddenschap van een medestudent in. Hij wedde met mij om een krat bier dat ik het nooit tot Nederlands Kampioen zou brengen. Ik wedde uiteraard het tegendeel. Zo, die zat! Nu kon iedereen zien dat ik mijn sportcarrière serieus nam. In werkelijkheid had ik geen idee hoe dat zou moeten, Nederlands Kampioen worden.

Hoe kon het dan toch lukken?

Hoe kon ik toch naar het niveau van beste van Nederland doorgroeien zonder te begrijpen wat dat niveau is en wat ervoor nodig is?

Voor mijn gevoel ging dat geleidelijk en vanzelf:

- **Wedstrijden doen**
De wedstrijduitslag is een feedback moment, en van elke wedstrijd kun je heel veel leren onder andere door de wedstrijd in de kleedkamer te bespreken.
- **Trainingsschema volgen**
Een passend trainingsschema met veel variatie maakt een spor-

5. Verbeteren met feedback

*In welk opzicht lijkt jouw werksituatie op een sportteam dat werkt aan steeds beter worden?
Hoe zit het met feedback als basis voor iedere dag beter worden?
Heb je een goed begeleidingsteam?
Geniet jij van iedere dag trainen op weg naar een doel?
Of doe je doorlopend wedstrijden zonder dat er ooit een score op het bord komt?*

6. Zet jij al je mogelijkheden in?

- **Dagelijks trainen**
Als je erover nadenkt is het best bijzonder: in elke training krijgt een sporter een enorme hoeveelheid feedback. Denk aan de ervaring van de mate van vermoeidheid, complimenten of aanwijzingen van de trainer, de flow die je voelt als elke aanval lukt, het met steeds meer gemak uitvoeren van een technisch moeilijk onderdeel. En juist van feedback word je beter!
- **Het juiste begeleidingsteam**
Aan de kwaliteit en inzet van een begeleidingsteam kun je de ambitie van een sportteam aflezen. Welke begeleiding is er globaal mogelijk:
 - o Trainen: aanwezigheid op trainingen, trainingsschema opstellen, oefeningen meegeven
 - o Blessurebehandeling: zorgen dat sporters niet uitvallen / snel terugkomen
 - o Materiaal: goed trainingsmateriaal en wedstrijd materiaal; afstellen en onderhouden
 - o Specifieke trainingen: kracht, snelheid, techniek, conditie, spelsituaties
 - o Gezondheid: gevarieerd eten en drinken, rusten, supplementen
 - o Mentale begeleiding; weerbaarheid, omgaan met wedstrijdspanning, groepsprocessen.

Door consequent en gericht mijn trainingsschema te volgen, door goede begeleiding en door regelmatig aan wedstrijden mee te doen, kon ik doorgroeien tot de wereldtop. En met dank aan Rob, de student die bereid was een krat bier in mijn succes te investeren.

Frits is laat thuis. Erg laat. Dat is al de derde keer deze maand. Meestal heeft hij het in deze periode wat rustiger, als penningmeester van de tennisvereniging. Maar nu is de vereniging bezig het beheer van de accommodatie van de tennisvelden over te nemen van de gemeente. Deze heeft drie jaar achtereen weinig vaart gemaakt, maar ineens, nu de begroting voor 2011 opgesteld moet worden, wil de gemeente er snel van af. En dus moet er een exploitatiebegroting worden gemaakt en gesprekken bij de bank worden voorbereid voor een financiering van 400.000 euro.

Voor zulke klussen draait Frits zijn hand niet om. Zes jaar geleden werd hij penningmeester van de tennisvereniging waar zijn zoon lid was.

Natuurlijk had hij vooraf getwijfeld of hij wel de juiste persoon was. En of hij er wel genoeg tijd voor zou kunnen vrijmaken. Maar eigenlijk, vanaf het moment dat hij werd gevraagd, stond zijn antwoord vast. Hij had twee jaar nodig gehad om de zaken rondom begrotingsrondes en de inning van contributies, ook de achterstallige, op orde te krijgen. Daarnaast had hij een aantal zaken rond debiteurenbeleid op de rit gezet. Het meest trots was hij nog steeds op de wijze waarop hij het hele verhaal rondom gehandicapten tennis plus de vereiste contributieverhoging had begeleid. Hij had ervoor gepleit om nu eens niet de ledenvergadering te gebruiken om een moeilijk voorstel naar voren te brengen. Maar in plaats daarvan de leden op te zoeken en het gesprek over de toekomst van de vereniging aan te gaan. Dus was het bestuur enkele maanden stevig aan de slag gegaan om - stap voor stap - de leden voor de plannen te interesseren. Dat had prima gewerkt. Samen met een groepje leden is het plan na acceptatie in sneltreinvaart uitgevoerd. Inmiddels heeft de vereniging alle noodzakelijke gehandicaptenvoorzieningen...

Nu genoeg gedroomd, dacht Frits, ik moet naar bed! Morgen gaat de wekker weer vroeg. Het werk roept! Tja, het werk... Frits is medewerker op de boekhouding, op de afdeling crediteuren. Frits heeft geen tekenbevoegdheid. Niemand vraagt hem ooit naar zijn mening, over zaken die in de organisatie spelen. De eerste paar jaar deed hij nog wel eens een poging om zijn visie uit te dragen. Zijn mening te geven over belangrijke en minder belangrijke zaken. Suggesties voor verbetering vaak. Maar dat is, nadat hem een paar keer de mond werd gesnoerd, vanzelf overgegaan. Eigenlijk heel jammer. Frits heeft best een brede kijk op zaken. Hij ziet veel, weet veel, en hoort veel. Jammer, eigenlijk, dat er totaal niet naar hem geluisterd wordt. Zou het in elk bedrijf zo gaan? Van de week maar weer eens kijken of ik m'n stem kan laten horen, denkt Frits. Want helemaal goed voelt het niet, net alsof ze me niet helemaal serieus nemen. Zo, de wekker op half zeven zetten. Morgen vroeg naar het werk. En daarna lekker naar de vereniging.

Hoe denk jij over mensen in hun werk? Zijn zij allemaal toevallig net wel of net niet geschikt voor hun functie? Zie jij wel eens mensen met grote capaciteiten die onvoldoende kansen krijgen? Of die niet kunnen wachten tot ze kansen krijgen? Wat vind je ervan dat we mensen op een 'functie' zetten? Een functie die gebaseerd is op de diploma's die we ooit hebben gehaald? En hoe zit dat met jou?

Als er één sector is waar veel onderzoek wordt gedaan naar prestatieverbetering, dan is het wel de sportsector. Juist de uitdaging dat de uiteindelijke sportprestatie afhangt van de optimale samenhang tussen vele schakels heeft op deskundigen een grote aantrekkingskracht. Eén kennisgebied, dat momenteel erg in beweging is, is de krachttraining.

Krachttraining heeft als doel, afzonderlijke spiergroepen zwaarder en/of gericht te belasten dan tijdens de reguliere sportuitoefening, waardoor krachtontwikkeling sneller plaatsvindt.

7. Brute Kracht of bewegingspatronen

18



Vraag je eens af welke spiergroepen in jouw organisatie centraal staan, in de trainingen van het komende seizoen?

- De grote spiergroepen om de afzonderlijke afdelingen nog sterker te maken?
- De reflexspieren om de stabiliteit door middel van samenwerking te verbeteren?

* Raadpleeg eerst een arts voordat je aan de Kettlebell-trainingen begint.

- Door één spiergroep te belasten is er veel meer energie en zuurstof beschikbaar voor die ene spiergroep en worden afvalstoffen sneller afgevoerd.
- Sommige spiergroepen worden tijdens de normale sportbeweging nooit maximaal belast; daarvoor is gerichte krachttraining prima geschikt.

Het trainen van afzonderlijke spiergroepen kent ook een natuurlijke grens. Want de echte verbetering zit in de verbetering van het geheel, de verbetering van de complete bewegingspatronen. Het met veel nadruk blijven trainen van individuele spiergroepen heeft op de lange termijn een averechts effect. En zo zit het ook met, het steeds verder ontwikkelen van kracht. Een goed voorbeeld zijn de Body builders. Je ziet hen in de sportschool, op Mr. Universe wedstrijden en op het strand. Maar zelden of nooit zie je hen de overstap maken naar een andere sport. Daar is een logische verklaring voor.

Body builders trainen hun grote spiergroepen in extreme mate. Zij trainen echter niet hun gehele lichaam. Heel veel kleinere spiergroepen komen in hun trainingsprogramma niet aan bod. Waarom niet? Omdat die kleine spieren, de zogenaamde reflexspieren, heel moeilijk trainbaar zijn. Reflexspieren worden ingezet om het lichaam stabiel te houden, om verkeerde bewegingsuitslagen voortdurend te corrigeren, om complexe bewegingen vloeiend uit te kunnen voeren. Reflexspieren leveren stabiliteit. En stabiliteit is nodig om de kracht uit de grote spiergroepen effectief in te kunnen zetten voor de juiste, meest effectieve bewegingen. Weinig tot geen aandacht voor de reflexspieren in het trainingsschema, resulteert in minder stabiliteit en minder goede sportprestaties. En, als basis, een minder evenwichtig ontwikkeld lijf!

Reflexspieren kun je heel goed trainen in combinatie met de grote spiergroepen. Dit doe je door bewust niet te trainen met apparaten die vooral een geïsoleerde beweging mogelijk maken. Dus niet in een stoeltje zitten en een gewicht wegtrappen. En niet op een stoeltje zitten en met de armen een gewicht recht naar voren duwen. Trainen met losse gewichten is wél een goede manier om tegelijkertijd op kracht en stabiliteit te trainen. Een mooi voorbeeld is trainen met de Kettlebell (een rage op dit moment!).

Wat kunnen we leren van deze uiteenzetting ten aanzien van onze werksituatie? Allemaal op Kettlebell-training? Jazeker*! Maar er is nóg een organisme waar we naar kunnen kijken: de organisatie. Als je de afdelingen in jouw organisatie nu even voorstelt als grote spiergroepen (marketing, administratie, HRM, verkoop, productie, distributie, etc). En als je de kleinere spiergroepen, de reflexspieren, nu eens ziet als alle acties die we doen in het samenwerken, zoals communiceren, werk overdragen, vergaderen, afstemmen, bijpraten, brieven etc. Waar gaat dan de meeste aandacht naartoe?

19

Toeschouwers bij het atletiek gala Memorial Van Damme in Brussel op 27 augustus 2010, kregen een sterk staaltje coaching te zien bij het hink-stap-verspringen. Hink-stap-verspringen is een complexe discipline, die bestaat uit een aantal fasen: de aanloop, de afzet, een hink, een stap en een sprong. Enorme krachten komen er op voet, enkel, been en heup te staan bij elke stap die wordt gezet. Het wereldrecord staat alweer 15 jaar op naam van de Brit Jonathan Edwards met een afstand van 18,29 meter.

8. Het zijn details

De wedstrijd in Brussel had een grillig verloop. Er waren maar liefst 14 foutsprongen op 34 pogingen van de negen mannelijke deelnemers. De Cubaan David Giralt die vierde werd, had zelfs driemaal een foutsprong, van de vier sprongen die hij mocht maken. De nummer twee van de avond, Alexis Copello, ook een Cubaan, had twee van de vier sprongen ongeldig uitgevoerd. De ongeldige sprongen van de deelnemende atleten kwamen alle door een afzetfout: de voet voorbij de afzetbalk. Winnaar Teddy Tamgho uit Frankrijk had één foutsprong en kwam in de laatste poging pas met de winnende sprong van 17,52 meter.

Bij de wedstrijd van de vrouwen viel op dat alle atletes na een afzetfout toch allemaal hun sprong helemaal afmaakten. De mannen deden dat juist geen van alle. Als zij door hadden dat zij hun voet voorbij de afzetbalk plaatsten, braken zij meteen de hink-stap-sprong af en liepen zij door de zandbak om weer vaart te minderen. Wat de mannen en vrouwen zeker wel gemeen hadden was het intensieve contact met hun coaches op de tribune.

Coaches mogen hun atleten niet op het wedstrijdterrein begeleiden. En daarom zitten zij hoog op de tribune om een goed overzicht over aanloop plus sprong te hebben. Na elke sprong, letterlijk na elke sprong, hebben de atleten contact met hun coach. Soms was in Brussel een handgebaar voldoende, maar heel vaak spraken atleet en coach elkaar even aan de rand van de baan. Met een tussenruimte van anderhalve meter, gescheiden door een hoog hek om de toeschouwers van de baan te houden, konden ze dan een paar woorden wisselen. De atleet wist dan waarop hij of zij bij de volgende sprong moest letten.

Na het gadeslaan van de eerste tien gesprekjes tussen atleten en coaches werd de nieuwsgierigheid om te weten waarover zij spraken steeds groter. Afluisteren had geen zin door het lawaai van het enthousiaste publiek. Wat opviel was dat elke atleet, die vanaf binnenkomst in het stadion uitstraalt 'de beste' te zijn, bijna gretig met zijn coach overlegt. In zijn sportuitoefening is de atleet bescheiden: hij wil graag verbeterpunten horen. De coach ziet er niet uit als een held. Hij lijkt zo tussen de pupillen vandaan geplukt te zijn. En coach geworden omdat het heerlijk is om elke atleet die bij hem traint beter te maken.

Hoe ga jij om met verbetering van 'details' in het werk? Hoe zou je het vinden als je even je laatste telefoongesprek (of verkoopgesprek) zou bespreken? Met je collega zou zoeken naar de snelste manier om een formulier in te vullen? Elke dag een paar mailtjes met een collega doornemen? Welke zaken vind jij 'details'? Hoeveel rendement is er te halen uit het verbeteren van de 'details' in jouw werk? Hoeveel meer plezier en voldoening zou dat opleveren? Is overleg over verbeterpunten met baas en collega's een teken van zwakte of juist van kracht?

Wat ik in Brussel kon waarnemen was, dat coach en atleet spraken over details. Zoveel was duidelijk. De stand van een voet, de knie-inzet van de hink, of het vertrekpunt van de aanloop? Er was geen discussie. Maar weinig woorden waren nodig om een aanpassing van de sprong vast te stellen. De atleten wilden juist in overleg met hun coaches tot een verbeterkeuze komen.

9. Het Nieuwe Sporten

Frans heeft dankzij het project 'Het Nieuwe Werken' de kans gekregen om gedurende een halfjaar 100% thuiswerker te zijn. Over een halfjaar wordt het project geëvalueerd. Dan zal gekeken worden of er reden is het aantal deelnemers uit te breiden, of te onderzoeken of er behoefte is aan 'thuiswerken' in een andere vorm. Die 'kans' zoals Frans zijn deelname aan het project ziet, hebben veel collega's van hem aan zich voorbij laten gaan. Zij zien erg op tegen de eenzaamheid van een 36-urige werkweek thuis.

Aan het voorkomen van die veronderstelde eenzaamheid is in het project veel aandacht besteed. Alle IT-middelen zijn ingezet om het contact met collega's op een prettige manier te onderhouden. Zo heeft iedereen een webcam op zijn pc. Voor vergaderingen en gezamenlijk koffie drinken is een conferenceroom ingericht. En om het helemaal 'af' te maken, heeft Frans een loopband in zijn thuishok gekregen, die verbonden is met eenzelfde exemplaar in de conferenceroom én in de fitnessruimte op het werk. Dat was een sterk staaltje onderhandelen van de Ondernemingsraad die vond dat ook de 'lunchwandeling' gezamenlijk met collega's gedaan moest kunnen worden.

Die loopband had Frans aanvankelijk afgekeurd. 'Wat een onzin', had hij nog gezegd in de eerste week. Maar nu, vier weken na de start van het project, kent Frans zichzelf niet meer terug. In de cursus voorafgaand aan het halfjaar thuiswerken was overdreven veel aandacht besteed aan eigen verantwoordelijkheid, intrinsieke motivatie en samenwerken met je coach (gewoon zijn manager). Dat heeft Frans aan het denken gezet. Als hij toch thuiswerker werd, waarom dan niet ook thuistrainer? Zo ontwikkelde Frans ongepland een nieuwe missie: de marathon van Rotterdam lopen! Bij ProRun.nl heeft hij een loopschema gedownload, om dat doel bereikbaar te maken.

Dankzij zijn Het Nieuwe Werken-cursus stelt Frans nu maand-, week- en dagdoelen op. Die doelen zijn zoveel mogelijk geformuleerd als resultaten. Dus niet als 'to do', maar als 'to achieve'. Wel gaaf, zo'n nieuwe kijk op de zaak... Frans begint graag vroeg met werken. Voor de lunch regelt hij elke dag een lunchwandeling met een collega in de conferenceroom. Hij rent tijdens en lunch ná de lunchwandeling. Het mooie van webcams en twee loopbanden is dat je niet even snel

hoeft te lopen! Maar hij doet ook langere duurtrainingen. Driemaal in de week heeft hij een loopafspraak met een collega in het fitnesscentrum, meestal van vier tot half zes.

Frans is vastbesloten om een succes te maken van Het Nieuwe Werken en van Het Nieuwe Sporten. Met zijn coach (zijn baas dus) en het trainingsschema van ProRun, lukt het hem tot nu toe prima om goed gemotiveerd zijn werkdagen in te delen. Al snel boekt hij zijn eerste tastbare resultaten. Natuurlijk, hij mist zijn collega's regelmatig. Maar gek genoeg heeft hij met een aantal collega's een veel betere band opgebouwd meteen de eerste maand al. Het lijkt erop dat je maar heel weinig tijd voor elkaar maakt als je met elkaar in dezelfde ruimte werkt. Nu hij thuis werkt bespreekt hij via mail en chat veel persoonlijker zaken met een aantal collega's. Er is meer interesse en meer tijd voor elkaar. Wat een eye-opener!

De weekenden van Frans verlopen ten opzichte van de doordeweekse dagen een stuk chaotischer. Behalve de weekendboodschappen die gedaan moeten worden, blijkt het inplannen van zijn enige training in de buitenlucht een ware opgave. Gelukkig komen vrienden en familie doordeweeks ook vaker online om met hem afspraken te maken. Frans hoopt nu al op verlenging van het project op zijn werk. Wat hem betreft is dit Het Nieuwe Leven. En die weekend planning, daar wekt ie aan. Doorzetten, 'in lijn blijven', en aan je doelen vasthouden hoort ook bij Het Nieuwe Leven!

De drie gebroeders De Vries hebben gezamenlijk de leiding over een Fiat garage. De heren zitten bijeen voor de bespreking van de kwartaalresultaten. De stemming is bedrukt. Natuurlijk zit de markt tegen, is het crisis. Maar sinds het bezoek aan de Formule 1 renstal van Ferrari op 28 augustus 2010 op het circuit van Francorchamps is het al een paar dagen mineurstemming. Bert, de oudste van de drie broers, had in de auto op de terugweg na de trainingsdag een terechte constatering gedaan. Hij ziet een wereld van verschil tussen de monteurs van de Formule-1 renstal en de stal van hun eigen monteurs. En dat trekken de broers Bert, Jaap en Peter zich persoonlijk aan. Temeer, daar Bert's constatering hout snijdt.

Het lijkt logisch dat de Formule-1 monteurs scherper, beter getraind, meer gedisciplineerd en enthousiaster zijn. Maar dat valt des te meer op als één van die Ferrarimonteurs, zoals Vincent, drie jaar lang werkzaam is geweest in jouw bedrijf! Dan valt het verschil des te meer op. En je vraagt je af waarom dat nodig was. Wat we hebben laten lopen... Vincent heeft hen de mooie rondleiding door de renstal van Ferrari bezorgd. Vincent was altijd al een aimabel mens, die destijds nog twijfelde of hij wel zou overstappen. Los van zijn trouwe inslag, hij had het goed naar zijn zin gehad bij de gebroeders De Vries.



10. De drive van het monteurs- team van Ferrari



Bert, Jaap en Peter zitten bij elkaar. Jaap stelt net de vraag: 'Wat heeft onze Vincent nou eigenlijk tot topmonteur gemaakt?'. Hij is dezelfde persoon gebleven, gezellig en nog steeds bescheiden. Maar toch De broers besluiten, op het whiteboard te schrijven wat Vincent, en natuurlijk de andere collegae, al dan niet bij hen vinden.

Al snel verschijnt het volgende lijstje:

Bij De Vries

Plezier
Vakmanschap
Klantgerichtheid
Resultaatgericht

Niet bij De Vries

Focus
Training
Trots
Weten wat ze willen

'Daar zit het!' roept Peter. 'Waar dan?' vraagt Bert, 'bij Training? Of bij Trots?'. 'Bij Trots, dat moet het zijn' stelt Jaap. 'Nee' zei Peter, 'het zit bij klantgerichtheid en resultaat'. 'Maar die staan al bij ons, dus dat klopt niet' reageert Bert heftig. 'Nee, ik bedoel echt klantgerichtheid en resultaat' herhaalt Peter. 'Ja, beter kan altijd' geeft Jaap toe 'maar we zoeken nu naar wat wij missen'.

Peter vraagt even een kans om het uit te leggen. 'Ik denk aan het volgende. Onze monteurs sleutelen aan auto's. Dat doet Vincent ook en het zijn toevallig Ferrari's. Maar wat maakt nu het échte verschil? Ik denk het volgende. Vincent kent zijn klanten de coureurs. Vincent weet precies wat die klanten willen en ook zonder die klanten in de buurt kan Vincent perfect bezig zijn met de vervulling van hun wensen en met zichzelf verbeteren. Zou dat bij ons in de garage ook kunnen? Moet je je voorstellen: we gaan de klanten nog meer persoonlijk benaderen, nog beter proberen te weten te komen wat zij wensen. Stel je eens voor, dat we van elke klant precies weten wat ie wenst, en nodig heeft! Zo kunnen we veel beter de resultaten boeken die de klanten van ons vragen!'

'Mooi gesproken Peter, geef eens een voorbeeld van de resultaten die jij bedoelt?' vraagt Jaap.

'Waarom vraag je dat, Jaap? Jij hoort toch elke dag wat onze klanten van ons vragen? Waar ze gevoelig voor zijn? Waarop we kunnen scoren voor hen? De vraag is of onze monteurs dat net zo goed weten als jij en Bert en ik. En of we ze de kans geven, dat inzicht te benutten! Morgen bespreken in de teamvergadering?'

Schuif jij morgen aan bij de teamvergadering? Heb jij ideeën hoe je jouw klanten met de drive van het monteursteam van Ferrari kunt verrassen met de best mogelijke resultaten? Niet even, niet één keer, maar continu? Ofwel met elkaar, leiding en werkvloer, steeds weer een topprestatie voor de klant neerzetten?

Eén van de spannendste nummers in atletiek is de 4 x 100 meter estafette. Het wereldrecord is in handen van Jamaica met een tijd van 37,1 seconde. Deze tijd, waarbij met een gemiddelde snelheid van bijna 39 kilometer per uur wordt gelopen, kwam tot stand in 2008 op de Olympische Spelen. Op dit nummer komen de meest verrassende uitslagen tot stand. Er kan namelijk heel veel mis gaan tijdens 4 x 100 meter met vier hardlopers die op reglementaire wijze het estafettestokje naar de finish moeten brengen. De teams moeten tot het uiterste gaan voor een kans op de overwinning. Dat leidt altijd tot grote spanning. De adrenaline knalt hun lijven uit. Een fout is dan snel gemaakt.

Een teamsport in optima forma dus, zou je denken. Maar estafettelopers trainen weinig met elkaar omdat de atleten voorrang geven aan het trainen voor hun individuele wedstrijden op de 100 of 200 meter. Tel daarbij op het lawaai van een bomvol stadion en de spanning van een wereldfinale, en je hebt het scenario voor een geweldige wedstrijd en het ideale recept voor fouten.

De optimale wissel wordt gemaakt als binnen het wisselvak twee atleten op één uniek moment, in een split second, de stok weten over te geven. Dat ene moment: als de ene atleet aan het begin van zijn 100 meter snelheid begint te maken, terwijl de andere atleet aan het einde van zijn sprint snelheid bijna aan het verliezen is... Het moment waarop zij elkaar benaderen tot op de afstand waarbij zij elkaars vingertoppen net niet kunnen aanraken... en waarop de voorste loper zijn hand zo ver naar achteren steekt dat de achterste loper precies het estafettestokje in de handpalm van zijn teamgenoot kan plaatsen... Het moment waarop de kracht van de grip in de hand van de achterste loper net zo snel afneemt als de kracht van de grip in de hand van de voorste loper toeneemt... Dan, en alleen exact dan, kan het estafettestokje veilig overgegeven worden. Let wel, in die ene spit second.

Een goede wissel geeft een geweldige energy boost. Dat is wel duidelijk!

Ken jij die energy boost? Kun je je er iets bij voorstellen? Heb je zin om hem mee te maken, wat heet, op te roepen? Elke dag geef je tientallen, zo niet honderden, stokjes over. Vrijwel elke mail is zo'n estafettestokje. Zodra jij op 'send' klikt, geef je jouw stokje over.

Geef eens een dag lang, en als dat bevalt een week lang, het stokje over op het ultieme moment. Op de ultieme wijze. Zodat het niet KAN vallen. Een Perfecte wissel, heb je zelf in de hand. Kies je moment. Voordat je op 'send' klikt...

11. Wat geef jij door?



12. Biljarten: overhouden voor jezelf of voor de ander?

Succes begint bij focus. Focus, concentratie op wat kan leiden tot resultaat. Je bent bereid de energie in focussen te steken omdat je echt wilt dat er een resultaat volgt. Zo is het met alles in het leven. Ook bij de edele biljartsport werkt het op die manier.

Waar ligt de focus

Kijk maar eens naar iemand die voor het eerst biljart. Waar ligt zijn focus? Juist, bij het vasthouden van de keu. Veel verder dan de keu denkt de beginner niet. Oké, het doel is om de stootbal met de keu te raken. Maar de opperste concentratie is nodig om de keu op de goede manier vast te houden tussen de vingers, die nooit eerder in zo'n rare stand gezet waren. En dan wordt ondertussen ook nog tig keer gewaarschuwd om vooral het peperdure biljartlaken niet te raken... dé manier trouwens om de focus letterlijk naar het biljartlaken te brengen.

Inzicht

Na een flink aantal stoten komt er bij de beginner wat zelfvertrouwen en ontspanning in de handen. De biljarter kijkt al een keer lachend om zich heen en brengt zijn focus naar de stootbal. Hij begint ook al een beetje aan te voelen, waar de tweede bal ligt. Naar de tweede bal kijken kan nog niet want dan wordt de stootbal gemist, is zijn overtuiging. Geleidelijk aan begint de biljarter te snappen welke factoren bepalend zijn voor de route van de stootbal. De focus wordt verlegd naar de tweede en de derde bal die in de spelsoort Libre direct na de tweede bal mag worden geraakt. Steeds minder aandacht hoeft de biljarter te geven aan de keu en de stootbal.

Carambole

Naarmate de biljarter meer speelluere heeft gemaakt, kan de focus steeds verder verlegd worden. Eerst nog naar het maken van elk afzonderlijk punt, en later naar het 'overhouden'. Overhouden betekent, dat de biljarter een punt scoort maar ook nog in staat is om de ballen zo te laten doorrollen dat deze goed komen te liggen voor nóg een succesvolle stoot. Het hoogst haalbare niveau in biljarten bereikt een speler die in zijn spel de juiste afweging maakt tussen enerzijds de kans op overhouden voor nog een succesvolle stoot en anderzijds het risico van missen van het punt. Als de speler mist krijgt de tegenstander het volgende punt namelijk op een presenteerblaadje aangereikt. En dat is niet bepaald het doel van de biljarter.

Scoren in het werk

Welke analogie met werk zit hier nu in? Laten we eens kijken naar een verkoper. Een beginnend verkoper heeft zijn verhaal over het product dat hij verkoopt uit zijn hoofd geleerd en repliceert dat 'vakkundig', zodra hij met zijn klant aan de koffie zit. Focus: de verkoper zit in zijn keu! Een meer ervaren verkoper neemt veel meer de omgeving in zich op, reageert op de klant en houdt rekening met diverse situaties. Deze



verkoper ziet bal twee en drie al lang liggen. Een succesvolle verkoper weet punten te scoren, contracten binnen te halen. En in de auto schreeuwt hij het uit na het klantbezoek: 'Carambole!'.

Overhouden in het werk

Daar waar de topbiljarter bij zijn stoot de afweging maakt tussen de kans op overhouden en het risico van missen, zouden we in ons werk juist een andere houding kunnen proberen. We zijn toch niet voor niets toppers in ons vak op het niveau van de topbiljarter? Zou deze vraag een manier kunnen zijn om ons vakmanschap maximaal in te zetten: 'Beste klant (collega, zakenpartner), vertel me eens hoe de ballen moeten liggen na mijn komende stoot met de keu... Welke balpositie kan ik voor jou neerleggen. Met welke volgende positie gaan we samen scoren?

Roeien is een prachtige sport die tot de verbeelding spreekt van zowel sporters als het bedrijfsleven. Menig advertentie wordt verrijkt met een foto van een 'acht met stuurman'. Maar wat zit er achter dat mooie plaatje van acht mannen of vrouwen die met een snelheid van boven de twintig kilometer per uur door (en soms bijna over) het water racen?

Commitment, doorzettingsvermogen en teamgeest

Roeien is een machtige sport. Roeien betekent fysiek keihard werken en vaak - dagelijks! - trainen. Mentaal sterk zijn tijdens wedstrijden. Jarenlang oefenen om één beweging, de roeihaal, waarvan je er 20 tot 40 per minuut maakt, steeds beter te beheersen. Tot in de perfectie. De 2-kilometer-wedstrijden duren ongeveer 6 minuten. Dit betekent dat je alle trainingsvormen kun inzetten om beter te worden: krachttrainingen, sprinttrainingen, lange duurtrainingen, wisselduur-trainingen en, vanzelfsprekend, techniektrainingen. Als roeier trek je intensief met je roeiploeg op om de best mogelijke resultaten te behalen.

8 Radertjes

Roeiers zitten achter elkaar in één boot. Zij maken precies dezelfde beweging. Zij luisteren allemaal naar de stuurman. Er is goed beschouwd géén mogelijkheid voor een roeier om zich als individu te onderscheiden. Mogelijk typeert dat roeiers. Zij zijn bereid zijn om een radertje in het geheel te zijn. Succes volgt (pas) als de machine optimaal draait en de boot op volle kracht kan varen. Naarmate het team beter wordt, wordt het onderscheidend vermogen van een individuele roeier steeds kleiner. Je traint keihard zonder daar persoonlijke triomf voor terug te willen of te krijgen.

Machinemodel

Roeien heeft misschien wel iets in zich van het 'machinemodel' uit de organisatiekunde. Roeiers varen achteruit, niet met hun blik in de vaar-

13. Roeien



Herken jij in jouw bedrijf trekjes van het roeimodel? Met managers die als stuurman van de acht de touwtjes in handen proberen te houden? Die je maximaal gemotiveerd proberen te krijgen op een koers die niet de jouwe is? Hoe ga je daarmee om, wat is jouw houding? Kun jij je individuele koers aanpassen aan die van het collectief? Heb je vertrouwen in het resultaat, in de winst op de eindstreep? Of wil je meer ruimte om je creativiteit los te laten?

richting. Vertrouwend op de stuurman. Er is geen plek voor creativiteit of dialoog. Weinig ruimte voor tactiek. Alleen voor een zeer strakke regie. Alles gaat om 'alle acht precies hetzelfde doen' om de snelheid hoog te houden. Om te winnen. De roeier levert zijn kunnen aan het collectief. Zoals een werknemer werkt in het ritme van input - verwerking - output. En dan met alle kracht.

Veranderen

Bij veel bedrijven roept het management vaak: 'Waarom zijn mijn mensen niet creatiever? Waarom komen zij niet met meer ideeën? Waarom passen onze mensen zich zo moeizaam aan? Is het onze mensen niet duidelijk dat de wereld hard verandert?'

Tegelijkertijd is het ook duidelijk dat mensen twintig jaar lang hun werk steeds meer gefragmenteerd hebben zien worden. En dat zij door specialisatie en werken in deelprocessen het totaalbeeld niet meer kunnen zien. Om de werknemer, in feite de roeier, weer te betrekken bij de organisatie is heel veel meer nodig dan afwachten tot hij of zij uit zichzelf een 'creatieve bijdrage' gaat leveren. Laat staan dat afwachten leidt tot de winning mood, waar ondernemers zo naar hunkeren...

14. Spelinzicht

Als je op een afstandje naar Jeu de Boules kijkt en je hebt geen verstand van die sport, dan zou je kunnen denken 'saai' of 'waar gaat dat nou eigenlijk om. Een actieve Jeu de Boule speler kan iemand die dat denkt ook maar beter gewoon gelijk geven. Want je ziet het pas, en begrijpt het pas, als je het dóór hebt.

De speluitleg

Het spel dat we in Nederland kennen als Jeu de Boules heet eigenlijk Pétanque. Het van oorsprong Griekse krachtspel, werd buitengewoon populair als behendigheidsspel in de Provence, later in heel Frankrijk. Het kan zowel individueel worden gespeeld als in teams van twee of drie personen. Elke speler heeft twee of drie ballen van 7 á 8 cm in doorsnee en probeert die zo dicht mogelijk bij een klein houten balletje (het but, of cochonnet genoemd) te gooien. Tijdens het gooien moet de speler binnen een cirkel met een diameter van ongeveer 40 cm blijven staan. Het but ligt 6 tot 10 m bij dit cirkeltje vandaan. Behalve de bal zo dicht mogelijk bij het but plaatsen, kunnen spelers ook proberen de ballen van andere spelers, of het but zelf, weg te kaatsen. Door loting wordt bepaald wie begint. Degene die begint mag het but werpen en vervolgens de eerste bal gooien. Vervolgens mag het andere team een bal werpen. Daarna geldt dat het team dat het verste van het but af ligt met de boules, mag blijven werpen tot de rollen omgedraaid zijn. Wie het eerst 13 punten behaalt, wint de partij.

Saai: zijn of lijken?

Als je nog niet enthousiast was vóór het lezen van deze speluitleg, dan zal die weinig hebben toegevoegd om je te enthousiasmeren. Als je het spel niet kent, speelt of wilt gaan spelen dan blijft het iets dat je van een afstandje bekijkt terwijl je denkt: 'saai'. Eigenlijk een opmerkelijk fenomeen. Veel mensen zijn de brede, bijna onbegrensde interesse uit de jeugd, voor alles wat zij niet kennen, voor een groot deel kwijt. Waar we als kind alles wilden ontdekken, zijn we nu vaak veel minder open minded geworden. Dat is jammer, want het kan je tegenhouden om op een groepje Jeu de Boules spelers af te stappen en een praatje te gaan, om vervolgens te ontdekken wat er zo ongelofelijk spannend is aan dat spel. Iets wat 'saai' lijkt en door anderen intensief en met plezier wordt beoefend, dat IS waarschijnlijk niet saai. Daar weet je alleen nog niet voldoende van af. Zou je dat ook zo kunnen bekijken?

Open mind

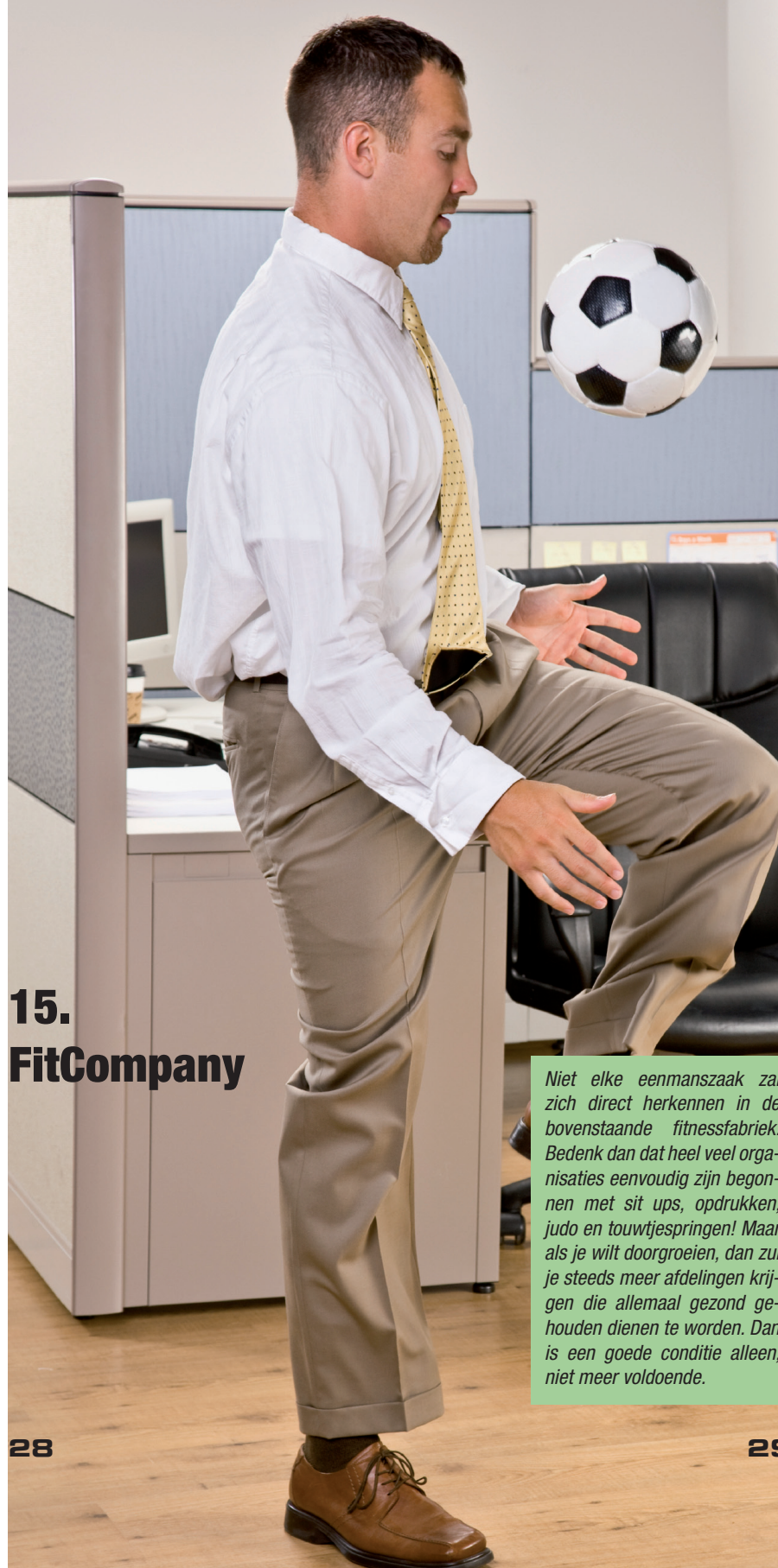
Hoe is het met ons spelinzicht op het werk? Weten we voldoende van het werk van onze collega's en/of onze zakenpartners? Weten we genoeg van het werk van onze klanten? Steeds minder mensen werken aan het produceren, of opleveren van een eindproduct. Steeds meer mensen produceren helemaal niets en zijn vooral bezig met anderen helpen om beter te functioneren. Anderen helpen om een eindproduct op te leveren. Wat zou een beetje meer spelinzicht ons kunnen brengen? Zou het kunnen dat die boekhouders misschien leuk werk hebben, dat zij met passie uitvoeren? Zou het mogelijk zijn dat die mensen aan de lopende band net zoveel eergevoel en drive hebben als jijzelf? Dat logistiekers net zo gek op hun werk zijn als jij op jouw vak? Zou een open mind, zoals van het kind dat jij vroeger was, niet mooi zijn om weer in ere te herstellen?

Ik kom net bij FitCompany vandaan; ook wel FC voor intimi. Wauw, wat een bedrijf, wat een cultuur. Dáár gebeurt het! De directie van FC had daar op een gegeven moment helemaal genoeg van haar Ondernemingsraad, die maar blééf aandringen op het inrichten van een fitnessruimte. Die ruimte zou zonder al teveel aanpassingen in een van de bijgebouwen op het bedrijfsterrein kunnen worden ingericht. Natuurlijk zou er een flinke investering in apparatuur en kleedruimtes nodig zijn, maar FC staat er financieel prima voor, dus dat kon geen probleem zijn... aldus de vrienden van de OR.

De directie van FC had er echter geen enkel vertrouwen in, dat zo'n fitnessruimte ook maar iets zou bijdragen aan het reilen en zeilen van de organisatie. Laat staan aan de bottom line. Echt hard kon de Ondernemingsraad dat ook niet maken. En wat denk je? Heeft de directie het hele bedrijf, echt niemand wist ervan, verrast door in één weekend

15. FitCompany

28



Niet elke eenmanszaak zal zich direct herkennen in de bovenstaande fitnessfabriek. Bedenk dan dat heel veel organisaties eenvoudig zijn begonnen met sit ups, opdrukken, judo en touwtjespringen! Maar als je wilt doorgroeien, dan zul je steeds meer afdelingen krijgen die allemaal gezond gehouden dienen te worden. Dan is een goede conditie alleen, niet meer voldoende.

alle afdelingen van het kantoor om te bouwen. Elke afdeling werd een fitnessruimte en kreeg een motto, een soort van thema, mee. Het bedrijf stond die maandag bijna letterlijk op z'n kop. Echt om te gillen.

Een toevallige bezoeker, die rondgeleid zou worden, zou het volgende te zien krijgen op de afdelingen:

- | | |
|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| Afd. Verkoop: | Spinning
Motto: werk hard aan je conditie maar voorkom blessures |
| Afd. Marketing: | Trilplaat
Motto: beweeg veel, kom niet vooruit, en wie weet, helpt het! |
| Afd. Inkoop: | Old Skool gymnastiek
Motto: het kan altijd goedkoper |
| Afd. Financiën: | BBB
Motto: doorgaan tot er niets meer af te slanken valt |
| Management: | Fietsen in cardio ruimte
Motto: bewaar het overzicht, en houd je romp stil |
| Afd. Productie: | Roeiapparaten
Motto: hard trekken in precies het juiste (hoge) tempo |
| Afd. Distributie: | Steps
Motto: overal afgeleverd binnen 24 uur |
| Afd. HRM: | Personal trainers
Motto: maak de schema's, haal het beste uit iedereen |
| Directie: | Zwembad
Motto: keihard baantjes zwemmen; géén tijd om lekker te golfen |
| Afd. Administratie: | Turnen
Motto: oefen vooral op 'bewaar je evenwicht' |
| Receptie: | Rekken en strekken
Motto: zorg dat je overal op bent voorbereid |
| Afd. Innovatie: | Zumba
Motto: haak tijdig in op trends |
| Afd. Opslag: | Halterruimte
Motto: laat alles op rolletjes verlopen |
| Afd. Kwaliteit: | Keuringen
Motto: test de fysieke en mentale gesteldheid van de medewerkers |
| Afd. Huisvesting: | Klimwand
Motto: geen muur te hoog |
| Afd. ICT: | E-fitness
Motto: fit worden aan het bureau |
| Juridische zaken: | Judo
Motto: met verdedigen kun je ook winnen |

29

16. Volleybal

Als sportieve activiteit is volleybal een heerlijke sport. Twee teams krijgen elk een eigen speelhelft toegewezen. Ze mogen de speelhelft van de tegenstander niet betreden. In het midden van het speelveld hangt een net. De speelbal mag alleen over het net naar de helft van de tegenstander gespeeld worden. Doel van het spel is om de speelbal de grond te laten raken op de helft van de tegenstander of de tegenstander de speelbal buiten de lijnen te laten spelen. Het team dat een succesvolle aanval heeft geplaast mag de volgende beurt serveren en blijft serveren totdat de tegenstander een aanval wint.

Foute service

Enkele jaren geleden is een belangrijke spelregelwijziging doorgevoerd wat betreft de puntentelling in een servicebeurt. Een team kan sinds de spelregelwijziging ook punten scoren op het moment dat zij niet zelf de servicebeurt heeft. In de tijd vóór die spelregelwijziging kon een volleybalwedstrijd eindeloos duren. Een foute service werd namelijk niet en bestraft met een punt voor de tegenstander, maar had alleen de wissel van een servicebeurt tot gevolg.

Domein

De essentie van het spel is door de spelregelwijziging niet veranderd. Je hebt als team een eigen domein, jouw speelhelft. Hierop mag je je ongestoord voorbereiden op het plaatsnemen van een aanval op de tegenstander. Hierop zijn nog wel een paar beperkende regels van toepassing: je mag de bal niet onbepaald op je eigen speelhelft houden (je mag 'm maximaal tweemaal overspelen) en de spelers achterin het veld mogen niet vlakbij het net een aanval opzetten. Een aanval van de tegenstanders mag met een 'blok' aan het net direct gepareerd worden. De twee gescheiden speelhelften maken het spel gemakkelijk speelbaar. Niet voor niets is volleybal populair van school tot en met strand. Wat heet: Beach-volley is hot!

Schutting

Komt deze manier van sporten ook voor bij organisaties? Zijn er afdelingen binnen bedrijven die sterk gericht zijn op hun eigen domein? Die contact met andere afdelingen maar liever uit de weg gaan? Die het aangedragen werk van andere afdelingen met minimaal overleg accepteren of gewoon blokkeren? Die vooral vanuit de eigen uitgangspunten hun werk uitvoeren? En naar eigen inzicht en vermogen vervolgens de output van hun werk 'over het net' (*) aanleveren aan de volgende afdeling. Of de klant... Volleybal is een mooie sport. Met veel oog voor het opzetten van aanvallen en het verdedigen. Vooral van het eigen terrein. Maar samenwerken, écht samenwerken in organisaties houdt meer in dan dat!

(*)

Veelgehoord de laatste tijd: 'over de schutting gooien'. Metafoor voor 'zoek het maar uit'!



17. Samen squashen

Drie jaar spelen de twee vriendinnen Alice en Bregje al squash. Ze wonen bij elkaar in de straat. Zij kwamen elkaar tegen op verjaardagsfeest van iemand uit de buurt. Het klikte meteen. Er was al snel voldoende vertrouwen om elkaar hun diepste geheimen prijs te geven. Zo biechtten zij elkaar onder meer op, dat zij niet gezond genoeg leefden, gezonder wilden gaan eten en meer moesten gaan bewegen. Nu leek 'hardlopen' Alice helemaal niets. En Bregje moest weinig hebben van een teamsport. Alle reden dus om eens bij de squashhal in de straat te gaan kijken. En die sport eens grondig uit te proberen.

Stuiteren

Iedereen die een tijdje squash speelt, of heeft gespeeld, kent de lastige beginperiode van dit spel. Die periode is voor veel mensen reden om niet door te zetten. Jammer, want na tien keer spelen wordt het pas echt leuk! De problemen in de beginperiode betreffen doorgaans de bal. Die stuitert niet, en dat valt goed tegen. Ook de muren veren niet mee. Soms zijn ze zelfs van glas! Wat een deceptie, alles moet je zélf doen. Heb je je hele leven met meeverende tennisballen, voetballen en pingpong-ballen leren spelen, komt er ineens een nieuw soort bal voorbij. Van het onmogelijke type nog wel! Een bal die niet stuitert. En dan die muren! Nou ja, die rackets! Je bent altijd zuinig op je spullen en nu blijkt die zuinigheid heel veel punten te kosten. Durfde je maar een ram tegen die muur te geven.

Competitie

Alice en Bregje hielden wél vol, in die lastige beginfase. Zij lieten zich niet tegenhouden door wat kleine tegenslagen op weg naar hun grote doel: gezondheid, iedere week gezellig er even uit. Ze werden beter en beter. Gingen met plezier zelfs tweemaal per week spelen. In het afgelopen jaar speelden ze de sterren van de hemel. Mensen bleven vaak kijken naar de onwaarschijnlijke rally's die beide dames produceerden. Geen bal was te gek om te slaan en vrijwel elke bal werd door de ander geretourneerd. "Jullie moeten competitie gaan spelen", had één van de betere spelers hen toegevoegd. 'n Timmermansoog voor talent, deze man...

Ingemaakt

Vanmorgen hadden Alice en Bregje ieder hun eerste wedstrijd gespeeld in de categorie 'beginners', van het vrouwen enkelspel. Je raadt het nooit. Wat denk je? Laten ze zich wegspeelen door twee eerste de beste beginners. Ja, echt. Hoe dat kwam? Ze hadden naar elkaars wedstrijden gekeken en toen viel het kwartje. Die mooie rally's die zij met z'n tweeën konden spelen, die onmogelijke ballen die ze beide steeds wisten te halen... dat kwam omdat zij elkaar door en door kenden. Een scheve schouder in de zwaai betekende een hoge bal rechtsvoor. Een verkeerde stand met twee voeten naast elkaar betekende een zachte bal via de zijmuur. Onbewust misschien, maar toch... Hoe konden ze

zo blind zijn voor de buitenwereld. Ze waren kennelijk zó blij met hun eigen spel, dat ze totaal geen oog hadden voor wat de echte sport squash inhoudt.

Volhouden

Gelukkig troffen Alice en Bregje twee andere dames die ook voor het eerst competitie speelden. Een afspraak was snel gemaakt om af en toe op dezelfde tijden bij elkaar te komen. Om met meer afwisseling te trainen en beter voorbereid op de volgende competitiedagen voor de dag te komen.

Boksen is voor menigeen niet bepaald een favoriete sport. Maar wát een beroemdheden heeft die sport opgeleverd: Mohammed Ali - alias Cassius Clay, George Foreman, Evander Holyfield, Mike Tyson en onze eigen Rudi Koopmans, Arnold Vanderlyde, Lucia Rijker, Regilio Tuur en Bep van Klaveren om er maar een paar te noemen.

Trainingssport

Boksen wordt in Nederland veelal beoefend als trainingssport. Door mensen die met heel veel plezier deze veelzijdige sport beoefenen vanwege de talloze trainingsvarianten. En omdat je van serieuze bokstraining, ook al boks je geen wedstrijden, een dijk van een conditie krijgt. Jammer genoeg houdt het imago van deze vechtsport veel mensen weg uit de boksscholen.

Wedstrijdsport

Als wedstrijd sport is de bokssport heftig, een echte één tegen één - strijd. Het doel is helder: de tegenstander vloeren, of op punten, of door knock-out. En zelf heel blijven. Kunnen incasseren, kunnen ontwijken, vanuit een potdichte dekking, om gaten in de dekking bij de ander te ontdekken en te benutten. En vooral: daarna de zwakke plekken van de tegenstander blijven bewerken. In die strijd van één tegen één moet alles kloppen. Als je jezelf niet beschermt kom je niet waar je wezen wilt. Je kunt niet knock-out gaan en tóch op punten winnen.

Regels en respect

Waar de sport heftig is, worden regels opgesteld om de strijd eerlijk en 'veilig' te houden. Geen ruimte voor marktwerking dus, en gelukkig maar. Denk aan wat Mike Tyson het oor van zijn tegenstander aan deed. Op een enkele uitzondering na, staat de sport bol van respect. Zonder respect voor jezelf, zonder respect voor je tegenstander en zonder respect voor de sport word je niet geaccepteerd.

Focus op trainen

Van bokkers kunnen we veel leren. Natuurlijk de voor de hand liggende zaken als incasserings-vermogen, tactiek, overleven, respect, intensief trainen, afzien, jezelf beschermen. Een 'echte' bokser trekt

Herkenbaar? Is dit een vraagstuk in jouw organisatie? Zelf het idee hebben dat er prima werk wordt geleverd van hoge kwaliteit? En verbaasd zijn dat de markt hier bijna niet op reageert? Bij alles wat je doet, ruim voordat je 'eindproduct' in het schap ligt, is het raadzaam om de markt, je klanten en je prospects te polsen en te betrekken bij wat je doet. Durf in hun spiegels te kijken, dat levert kostbare inzichten op en kost niets! Al was het maar om oogkleppen te voorkomen. Waardoor je pas echt beroerd gaat squashen...

18. Boksen



Vergelijk jouw werk eens met die van een bokser. Kun jij elke dag trainen, beter worden, werken aan je techniek, zonder voortdurende focus op de 'echte' wedstrijd? Kun jij je voorstellen, dat je dagelijks traint, uitsluitend en alleen om beter, scherper, professioneler, en misschien wel onverslaanbaar te worden? We zouden in ons werk meer moeten trainen, leren en genieten. Ons goed voorbereiden op af en toe een wedstrijd. Heel af en toe. Om op de top van ons kunnen een prachtige prestatie neer te zetten.

19. Sport en Werk

maar af en toe de handschoenen aan om de ring in te stappen voor een wedstrijd. De bokser brengt de meeste uren door in de trainingsruimte. Daar wordt hij gevormd, daar scherpt hij zijn techniek aan. En af en toe betreedt de bokser de ring om het geleerde in de praktijk te brengen. Om te winnen.

Het doel van Sport naar Succes is om ervaringen uit de sport te bundelen en als inspiratie te laten dienen voor lekkerder werken: meer resultaten, meer plezier, meer voldoening.

We zijn altijd dezelfde persoon maar we gedragen ons verschillend in de vele situaties waarin we terechtkomen. We kunnen leren van elkaar en onszelf door te kijken naar de verschillen in denken en doen in sport en in werk.

Leren van sport

We sporten bijna allemaal, ieder op zijn of haar eigen niveau en eigen frequentie. Voor sommigen zal het al een paar jaar geleden zijn dat de gymschoenen voor het laatst aangetrokken werden. Maar we hebben allemaal iets van sport meegekregen. Sport is een belangrijke vervanger van lichamelijke inspanning om ons eten bij elkaar te sprokkelen, jagen of verbouwen. Sport is ook een geweldige manier voor het opdoen en onderhouden van sociale contacten. Sport neemt een grote plaats in ons leven in. We kunnen er niet omheen, we mogen er niet omheen, we zouden sport nog meer kunnen omarmen. Veel meer. Door te leren van het gemak en de drive waarmee we energie krijgen van sporten, als inspiratie voor meer plezierige trainingsarbeid en minder vermoeiende wedstrijdmentaliteit in ons werk. Als we meer van onszelf laten zien, dan komen de kansen die bij die openheid horen op ons af. En dat maakt dat we lekkerder in ons vel komen te zitten.

Inspiraties verzamelen

Sport naar Succes heeft de website gelanceerd, het onderzoek online gezet en komt (ex)topsporters tegen op haar pad die graag bijdragen aan het bovengenoemde doel van Sport naar Succes. We zetten hen op video en brengen hun ervaringen in beeld. Sport naar Succes hoopt daarmee jou te inspireren.

Bedankt voor deelname aan het onderzoek op www.sportnaarsucces.nl. Er zijn op de website nog meer mogelijkheden om je ervaringen op sportgebied en uit je werk te delen. Als je anderen ook het plezier gunt om de onderzoeksvragen te beantwoorden en dit boek te ontvangen, promoot dan het onderzoek onder jouw relaties. Begin 2011 zullen de resultaten van het onderzoek en andere ervaringen tot dan worden gebundeld in boekvorm.





Alle rechten worden gehouden onder Sport naar Succes. Niets uit deze uitgave mag worden gebruikt zonder toestemming van de auteur.

Auteur,

Han de Regt
Businesscoach
Sport naar Succes
Soerenseweg 66
7314 JG Apeldoorn
han.de.reg@sportnaarsucces.nl

Editor,

Ronald de Bruijn
Marketing / Sales consultancy
De Bruijn & Maasdam
't Ravelijn 42
4791 KC Klundert
ronald@debruijnenmaasdam.nl
www.debruijnenmaasdam.nl

Vormgeving,

standby media,
D.Eisink
bureau voor reclame en advies
musketiersveld 225
7327 gt Apeldoorn
info@standbymedia.nl
www.standbymedia.nl

ISBN nr. 978-94-91138-01-0

Voor meer informatie,
www.sportnaarsucces.nl

Over de schrijver

Toen ik, eind 2009, Han de Regt ontmoette, trof hij mij onmiddellijk als een man waarmee ik 'iets' samen zou gaan doen. Niet alleen een razendsnelle denker, sensitief, alert, en pragmatisch, maar ook aardig, vol humor, zelfspot en - toen ik hem beter leerde kennen - in bezit van een indrukwekkende staat van dienst.

Als topsporter (roeien in zijn jonge jaren op wereldniveau, en baanatlief in zijn sportieve nadagen op nationaal niveau) heeft Han zijn grenzen leren verkennen en overschrijden. En vooral: door de pijn daarvan heen leren gaan. Als financieel specialist, later als consultant, en nu als publicist, inspirator en trainer van ondernemers, wist en weet hij als geen ander snaren te beroeren, lagen af te pellen en schatten bloot te leggen, waardoor mensen tot ongekende ontwikkeling komen.

Dit boekje is typisch een Han de Regt boekje. Het idee is perfect: wat kan het bedrijfsleven leren van topsport. Spot-on! Maar ook en vooral inhoudelijk sterk, to-the-point en onderhoudend van A tot Z.

Ik heb met veel plezier de rol van editor vervuld. Ik wens de lezer veel Han toe. En veel sport. Van start tot (ver voorbij) de finish.

Ronald de Bruijn



Auteur,
Han de Regt