

IEDER BEDRIJF HEEFT EEN HAAI NODIG



Als je wilt overwinnen in het bedrijfsleven zijn een sterk karakter en doorzettingsvermogen onontbeerlijk.

Oud-tophockeyer en ondernemer Jacques Brinkman, in wiens prijzenkast onder andere twee gouden olympische medailles prijken, trekt de parallel tussen topsport en ondernemen aan de hand van zijn tien topsportprincipes.

Wil je slagen als ondernemer of succesvol zijn binnen een bedrijf, dan moet je volgens hem op ieder principe uitblinken.

1.

PLEZIER & PASSIE

De weg naar succes vraagt om investeringen. Zo liet ik in mijn jonge jaren een vakantie schieten, waardoor ik niet veel later mocht aansluiten bij de Nederlandse jeugdselectie. Als je plezier hebt in wat je doet, zijn die investeringen het meer dan waard en betalen ze zich vroeg of laat terug.

2.

WEES FYSIEK EN MENTAAL FIT

Voor topprestaties is een topconditie essentieel. Voor een atleet is dat heel logisch, er wordt immers een lichamelijke inspanning geleverd. Maar in het bedrijfsleven is dat net zo belangrijk. Fit zijn zorgt ervoor dat je scherp van geest bent en beter presteert.

3.

STEL EEN HELDER DOEL

Door een helder doel te stellen, ga je gericht te werk. Zonder doel kun je immers niet scoren. In topsport is dat bijvoorbeeld het winnen van een toernooi of het behalen van een kampioenschap. In het bedrijfsleven liggen die doelstellingen niet altijd zo voor de hand of vastgelegd in de tijd. Daarom is het belangrijk ze zelf te formuleren.

4.

TOPSPORT BEGINT IN DE WIEG

De gedrevenheid die je nodig hebt voor zowel topsport als ondernemen is een kostbaar bezit. Het gaat om elke dag beter willen worden. De instelling 'ik ben beter dan gisteren, maar minder dan morgen' is nodig om te excelleren.

5.

WEES TOT HET UITERSTE GEDREVEN

"I hate to lose more than I love to win", is een van mijn geliefde uitspraken. Niet voor niets kreeg mijn biografie de titel: 'Tot het uiterste gedreven'. Als je tot het uiterste gedreven bent, ga je altijd voor het beste resultaat. In iedere situatie, op ieder moment.

6.

ZORG VOOR EEN OMGEVING
IN DIENST VAN TALENT

Naast talent is hard werken nodig om te presteren. Je moet het vooral zelf doen, maar daarbij is de omgeving van groot belang. Zo brachten mijn ouders me vroeger naar al mijn trainingen en stimuleer ik op mijn beurt mijn kinderen om genoeg te rusten en gezond te eten. Mijn zoon Thierry maakte onlangs zijn debuut in het Nederlands hockeyteam, Tim voetbalt bij FC Utrecht en in Nederland onder 18 en Julie hockeyt in de hoogste landelijke jeugdcompetitie en in Nederland onder 16. In het bedrijfsleven kunnen leidinggevendenden die je talent herkennen je heel ver brengen. Daarbij is het belangrijk om het goede voorbeeld te geven. Leid je een bedrijf? Laat dan zelf zien wat je ook graag bij werknemers terugziet.

7.

KARAKTER IS BELANGRIJKER DAN TALENT

Ik zie talent als beginnersgeluk. Talent is vanzelfsprekend van belang, maar je karakter bepaalt of je daadwerkelijk de top bereikt. Bij het aannemen van nieuwe mensen is het daarom interessant om goed te kijken naar het karakter van die personen.

8.

OMGAAN MET TEGENSLAG

Iedereen krijgt te maken met tegenslagen. Denk aan een levering die te laat komt, een kredietaanvraag die wordt afgewezen of de wisselkoers die een negatieve invloed heeft op je bedrijfsresultaten. Laat je daardoor niet uit het veld slaan, maar wees onverstoort. Wees kritisch op jezelf, trek er een les uit en kijk waarop je kunt anticiperen of wat je kunt verbeteren. Zijn er zaken waar je geen invloed op hebt? Laat die dan los.



9.

ZWIJGEN IS ZILVER, SPREKEN IS GOUD

Maak alles bespreekbaar. Dwarsliggers houden de rails recht. Zelf sta ik erom bekend dat ik nooit een blad voor de mond neem. Dat kan soms hard aankomen, maar zorgt er wel voor dat we verder komen dan de status quo. Dit is niet voor iedereen gemakkelijk, maar deze zogenaamde haaien heb je als team nodig om vooruit te komen. Daarover later meer.

10.

EXCUSES TELLEN NIET

Dit is misschien wel het belangrijkste principe voor het behalen van succes. Het is namelijk heel verleidelijk om naar een ander te wijzen als zaken anders uitpakken dan voorzien. Ik betrap me er zelf ook nog wel eens op. Maar als het je lukt geen excuses te hebben en zelf verantwoordelijkheid te nemen, dan gaat er een wereld voor je open. Dan leer je van je fouten en heb je focus.

WEDERZIJD
VERTROUWEN IS DE
BASIS VAN ALLES

Blink je uit in alle tien de principes? Dan is de kans groot dat je op weg bent naar de top. Succes bereik je echter nooit alleen. De basis van een goede samenwerking is onderling vertrouwen. Als je dat bereikt, is feedback geven gemakkelijker, groeit de betrokkenheid onder teamleden en neemt iedereen zijn verantwoordelijkheid met hetzelfde resultaat voor ogen.

Ik word regelmatig uitgenodigd bij bedrijven voor trainingen en inspiratiesessies. Ik neem de werknemers mee in de wereld van de topsport en specifiek naar de denkbeeldige kleedkamer. In sport is de kleedkamer heilig. Het is een veilige haven waar alles gezegd kan worden. Creëer dit



ook in jouw organisatie – in de boardroom of tijdens teammeetings. Zo bouw je aan een vertrouwensband die de basis is van succesvolle teams. Die vertrouwensband is in relatie met derden ook van belang. Denk daarbij aan leveranciers of banken. Zorg dat je daarin bewust investeert en ook benoemt dat je dat vertrouwen belangrijk vindt. En uit dat ook, door leveranciers snel te betalen en te zorgen dat je de andere partij reële vragen stelt. Natuurlijk gaat het ook wel eens mis en word je belazerd. Ga dan niet bij de pakken neer zitten, maar kijk hoe je dat in de toekomst kunt voorkomen.

De haai kan niet zonder teddybeer, schildpad, uil en vos

Naast wederzijds vertrouwen is het voor een team van belang dat er verschillende karakters vertegenwoordigd zijn. Ik herken daarin vijf verschillende rollen die beschrijven hoe je omgaat met conflicten: de haai, de teddybeer, de schildpad, de uil en de vos. Een haai denkt in termen van winnen en verliezen. Een teddybeer gaat voor de lieve vrede. Een schildpad gaat het conflict geheel uit de weg. Een uil zoekt de oplossing door onderhandeling. Een vos gaat voor het compromis.

Voor high-performing teams in welke sector of segment dan ook, is het belangrijk dat er een goede balans is tussen deze vijf verschillende rollen. Dat betekent dat elke rol ten minste door één persoon moet worden ingevuld. Kleine bedrijven staan dus per definitie voor een uitdaging. Mijn organisatie bestond op een moment uit slechts vier personen, daarmee waren niet alle rollen ingevuld en ben je dus kwetsbaar. Een haai kan nu eenmaal niet zonder de andere vier. Zijn alle rollen aanwezig, dan heb je potentieel een gouden team. ←

BIOGRAFIE

JACQUES BRINKMAN



Jacques Brinkman speelde 337 interlands voor het Nederlands hockeyteam en nam tussen 1988 en 2000 vier keer deel aan de Olympische Spelen. Naast olympisch kampioen in 1996 en 2000 werd Jacques Brinkman twee keer wereldkampioen, eenmaal Europees kampioen en won hij drie keer de Champions Trophy. Ook was Brinkman coach van eerste heren- en damesteams bij verschillende Nederlandse clubs.

Tijdens zijn sportcarrière als hockeyer startte Brinkman zijn eigen bedrijf. Met Brinkman Sport was hij onder andere producent en distributeur van het sportmerk Princess. Daarnaast geeft Brinkman vanuit zijn ervaring in de sport en het bedrijfsleven presentaties over onder andere de overeenkomsten én verschillen tussen beide werelden. Thema's die daarbij aan bod komen zijn: ambitie, resultaat, samenwerken, motivatie, conflicten en leiderschap. www.jacquesbrinkman.nl



COLOFON

Redactieadres: Gustav Mahlerplein 29-35, 1082 MS Amsterdam, Postbus 7400, 1007JK Amsterdam, 020 550 2888. **Redactie:** Nederlandse Vereniging van Banken i.s.m. Zandbeek. **Ontwerp en realisatie:** Zandbeek. The agency for engagement. **Fotografie:** De Beeldredactie; Lenny Oosterwijk, Arjan Schmitz, Erik van 't Woud. **Illustratie:** Helen van Vliet.