

Sportieve hoogten

door Hans van der Loo



‘In elke groep zitten een paar klootzakken, die moet je er dus uitgooien. En weet je wat er nou gebeurt als je ze eruit hebt gegooid? Dan zitten er ineens weer twee nieuwe klootzakken bij!’ Aldus een gerenommeerde voetbalcoach voor een zaal vol verzekeringsmanagers. Sportcoaches en bedrijfsleven lijken elkaar gevonden te hebben. De zoveelste vluchtige wind of is er sprake van een heuse match?

Sportcoaches staan niet alleen in hoog aanzien, ze zijn ook razend populair. Alleen al de gewoonte om ze bij hun voornamen te noemen, geeft aan dat het gaat om een beroepsgroep met een hoge aanrakingsfactor. Sportcoaches zijn wars van moeilijke titulatuur. Het zijn doodgewone jongens (en soms een enkel meisje) met gewone jongensnamen als Foppe, Guus, Hein, Johan, Joop of Marc. Zij verschuilen zich niet achter abstracte modellen en bedienen zich doorgaans van gewone mensentaal. Sterker nog: de sport heeft zich ontwikkeld tot vrijplaats voor het debiteren van tegeltjeswijsheden. Iedere Nederlander weet inmiddels dat elk nadeel ook zijn voordeel heb, en dat je niet van de vloer maar wel van je voetstuk kunt vallen. Het is dan ook niet verwonderlijk dat de boeken en verhalen van sportcoaches gretig aftrek vinden. De combinatie van ultieme topprestaties en een laagdrempelige ‘doe-maar-gewoon-mentaliteit’ staat garant voor een brede en blijvende belangstelling.

Ook managers zijn steeds meer geneigd om zich te laven aan de succesverhalen van hun sportieve evenknieën. De sportcoach is dan ook een graag geziene gast op managementcongressen en – bijeenkomsten. Managers spiegelen zich graag aan het schijnbare gemak waarmee sportcoaches hun succes behalen. Bovendien staan de levendige wijze van presenteren, de amusante kwinkslagen, de ‘sweeping statements’ en het in hapklare brokken opdienen van hun wetenswaardigheden doorgaans garant voor een pakkende performance. ‘In elke groep zitten een paar klootzakken, die moet je er dus uitgooien. En weet je wat er nou gebeurt als je ze eruit hebt gegooid? Dan zitten er ineens weer twee nieuwe klootzakken bij!’, zo toverde een gerenommeerde voetbalcoach zijn uit verzekeringsmanagers bestaande gehoor onlangs voor. Het ging erin als koek. ‘Je moet je spelers gewoon een rapportcijfer geven. Net als vroeger. En wie niet presteert, die krijgt extra werk.’ Daverend applaus. De stemming dreigde even verloren te gaan toen de voetbalcoach de groep uitdaagde om te vertellen hoe zij hun eigen medewerkers beoordeelden. ‘Ik vermoed dat jullie kunnen kiezen om je mensen een A, B, C, D of E te geven. En ik vermoed dat 80 procent van jullie voor een C kiest, want dat is de makkelijkste weg.’ Bedremmeld keken de managers elkaar aan. De voetbalcoach had echter de oplossing al in petto: ‘Als jullie op dit moment besluiten om gewoon met dit systeem te breken en alleen nog maar voor tieners te gaan, dan zul je zien dat ook jullie topresultaten gaan bereiken.’ De euforie in de zaal kende bijkans geen grenzen meer. De dag van deze managers kon niet meer stuk.

Natuurlijk zijn er ook tegenkrachten die de binnenkopers van sportcoaches als nutteloos en onzinnig kwalificeren. Zeker bij concurrerende beroepsgroepen als consultants is de verleiding groot om dit te doen. Zo bestempelde Mathieu Weggeman de praktijken van sportcoaches onlangs als volstrekt achterhaald (zie het artikel [Van Basten on Management](#)). De vergelijking tussen sport en bedrijfsleven gaat volgens hem aan alle kanten mank. Voetbalcoaches geven leiding aan fysiek werk, terwijl 70 procent van de Nederlanders kenniswerk verricht. Van types die aan de kant van het veld hun spelers de huid vol lopen te schelden, kunnen managers niets leren. Aldus deze adviesgoeroe.

Voor het behoud van zijn reputatie mogen wij hopen dat zijn analyse vooral door 'jalousie de métier' is ingegeven en niet op een gedegen reflectie berust. Zijn redenering klopt namelijk voor geen meter. Als er één beroepsgroep is die aan den lijve heeft ervaren dat topsuccessen niet zozeer het gevolg zijn van fysieke inspanningen maar vooral van de juiste mentale en sociale instelling, dan zijn het wel sportcoaches. Hun boeken zijn doordrenkt met aanwijzingen over het belang van inzicht in je eigen sterkten, van het kunnen samenwerken met anderen, van de functie van plezier in het behalen van prestaties. Als het erom gaat om het doorgronden en toepassen van eigentijdse, succesbepalende factoren lopen sportcoaches niet achter maar juist mijlenver voor op managers. Dit neemt overigens niet weg dat er uiteraard wel degelijk verschillen tussen sport en bedrijfsleven bestaan. Deze zijn echter gradueel van aard. Bovendien hebben ze niet zozeer met de door Weggeman genoemde factoren te maken, maar berusten zij op zaken als leeftijd (sportcoaches werken over het algemeen met jonge mensen, managers vaak met grote diversiteit aan leeftijdsgroepen) en de eenmaligheid van sportsuccessen (sportcoaches moeten op ultieme momenten pieken, managers dienen eerder regelmatig te scoren).

Om afsluitend nog een belangrijke overeenkomst tussen sportcoaches en managers te noemen: beide zijn geneigd om hun eigen belang schromelijk te overschatten. Zo wordt het succes van het Griekse voetbalelftal op het voorlaatste EK in Portugal meestal toegeschreven aan de bezielende wijze waarop de Duitse coach Otto Rehhagel zijn team leidde. Het strategische en tactische meesterschap van Rehhagel kwam echter in een geheel ander daglicht te staan toen de spelers naderhand lieten weten dat de Duitse coach geen woord Grieks sprak en ook in andere talen dan zijn moedertaal nauwelijks uit de voeten kwam. De spelers hadden hun coach maar wat aan laten kletsen en zich vooral geamuseerd over de opgewonden gebaren die hij tijdens de besprekingen maakte. De spelers hadden vooral hun eigen plan getrokken. En zie: het succes was daar.