



Top of subtop?

De afgelopen periode zijn we in de sportwereld weer geconfronteerd met goede teams die net geen top halen dan wel topteams die niet top presteren. Dan laait de discussie weer op over het verschil tussen top en subtop. Uiteraard is de individuele kwaliteit van de sporter/persoon die het verschil kan maken van groot belang. In dit schrijven wil ik me echter meer richten op het gedragsmatige aspect.

Iedereen heeft een mening over wat wel en niet gepast gedrag is in de top, maar daadwerkelijk onderzoek naar wat nou het (gedragsmatig) onderscheid is tussen subtop en top is tot op heden weinig gedaan. Er is wel één gegeven: aan de top staan maar weinig mensen! Want als iedereen top zou kunnen zijn, betekent dit weer een nieuw gemiddeld niveau. Dus welke karaktereigenschappen zijn nu nodig om in de top te kunnen werken? De dames Karin Raes en Lieke Thijssen hebben met het boek "Op karakter naar de top!" een mooie aanzet gegeven. Het geeft inzichten die voor meerdere doelgroepen toegepast kunnen worden.



Zo hebben zij diverse mensen geïnterviewd (zowel binnen als buiten de sport) die in de subtop of aan de top werken. Vervolgens komen zij tot een aantal karaktereigenschappen dat het verschil inzichtelijk zou kunnen maken tussen werken aan de subtop dan wel top:

Kwaliteiten aan de top	Kwaliteiten aan de subtop
1. Daadkracht/doelgerichtheid/doorzetten	1. Resultaatgericht
2. Besluitvaardigheid	2. Zichtbaarheid
3. Overzicht/focus/snel schakelen	3. Inhoud / kennis van zaken
4. Resultaatgericht	4. Verantwoordelijkheid
5. Inschattingsvermogen	5. Hard werken
6. Verbinden	6. Daadkracht / doelgericht
7. Uitspreken	7. Besluitvaardig/beslissingen nemen

Diverse karaktereigenschappen komen overeen maar hebben een andere prioriteit. Dit kan op momenten van de waarheid net doorslaggevend zijn. Deze eigenschappen hebben ook invloed op hoe toppers of subtoppers druk ervaren. De ene groep (top) is in staat om de situatie om te zetten naar extra energie terwijl de andere groep (subtop) druk ervaart als een belemmering.

Verder kan ik vanuit persoonlijke ervaringen aan toevoegen dat mensen aan de top weten wat ze zelf goed kunnen, maar ook weten wat ze absoluut minder goed kunnen. Zij schakelen daarbij expertise in om zo alles op topniveau te houden. In de subtop wordt vaak, goed bedoeld, geprobeerd om alles zelf te doen waarbij de neiging kan ontstaan om alles ook in eigen hand te houden. Hierin schuilt het gevaar dat regressie kan optreden.



Tot slot vind ik de vergelijking tussen het raam en de spiegel mooi. Hierin wordt gesteld dat de topper in de spiegel kijkt wanneer het NIET goed gaat en zich de vraag stelt 'wat kan IK doen om het beter te maken?'. Deze persoon kijkt uit het raam wanneer het goed gaat en geniet van hoe de omgeving plezier beleeft aan sport of werk. De subtopper zou juist in de spiegel kijken wanneer het WEL goed gaat en tegen de spiegel kunnen zeggen; 'kijk eens hoe goed IK het heb gedaan'. Deze subtopper kijkt uit het raam wanneer het niet goed gaat om anderen eventueel de schuld van de mindere prestatie toe te kunnen spelen.

Het verschil is soms flinterdun en vaak gebaseerd op details. Maar de topper kan nu juist déze details wel oppakken omdat hij/zij het karakter heeft om die details te omarmen en zich eigen te maken. Dat zal uiteindelijk het verschil maken tussen écht succesvol zijn of in de buurt daarvan komen.