



Het begint altijd met waarom



Samuel Pierpont Langley zou begin 1900 de eerste piloot worden die een vliegtuig ging besturen. Dit was destijds een enorme doorbraak. Hij zelf was professor in de wiskunde en werd omringd door zeer bekende, succesvolle en slimme mensen van verschillende universiteiten. Zeg maar een soort dream-team. Verder kreeg hij een gigantisch budget van \$ 50.000,- van het ministerie van defensie (in die tijd enorm veel geld). Het kon niet anders dan dat dit project een gegarandeerd succes zou worden. Hierop vooruitlopend werd al dagelijks door de New York Times gerapporteerd over de ontwikkelingen. Op deze manier zou iedereen getuige zijn van deze unieke gebeurtenis..... Een mooie intro zult u denken, maar waren het niet de Wright-Brothers die als eerste een vlucht maakten in een vliegtuig?

Helemaal correct. Op 17 december 1903 waren de Wright Brothers de eersten die een vliegtuig bestuurden. Hiervan waren maar een paar mensen hiervan getuige. Zij hadden verder geen budget en er was geen verslaglegging door de pers. De Wright Brothers hadden ook geen dream-team om zich heen. Frappant was dat Langley slechts enkele honderden kilometers verderop met dezelfde missie bezig was. Toen de heer Langley hoorde dat hij niet de eerste was die succesvol een vliegtuig had bestuurd, hield hij per direct met de missie op.

Het grote verschil in deze twee expedities was dat de Wright Brothers in staat waren om de mensen om zich heen te inspireren (terwijl ze toch veel minder middelen tot hun beschikking hadden). Zij hadden heel duidelijk voor ogen waarom zij dit project wilden doen slagen. Aan de andere kant was de heer Langley vooral uit op erkenning en waardering bij het slagen van het project. Door deze verschillen was het team van de Wright Brothers tot veel meer in staat dan het samen gekochte team. Met uiteindelijk ook een duidelijk verschil in resultaat als gevolg.

In de jaren zeventig van de vorige eeuw begon een soortgelijk proces. Steve Wozniak en Steve Jobs ontwikkelden een personal computer. Zij wilden met de Apple mensen in de gehele wereld inspireren en konden heel goed uitleggen waarom zij met de nieuwe pc impact wilden maken. Veel mensen denken bijvoorbeeld dat de Ipod door Apple werd uitgevonden. De voorganger van de Ipod (op de markt gebracht door Creative Technology Ltd.) was echter al 22 maanden op de markt. Het verschil was dat Creative het 'wat' verkocht van de apparatuur en Apple het 'waarom'. Hiermee inspireerden zij medewerkers en klanten. De verkoopresultaten verschilden enorm. Apple bleef daarna altijd werken aan het 'waarom' van een product .

Zo zijn er vele voorbeelden van mensen die inspireren doordat zij heel goed in staat zijn het 'waarom' van iets uit te leggen. Het boek van Simon Sinek (It always starts with why) geeft bovenstaande en nog vele andere inspirerende voorbeelden van mensen die begonnen zijn met een waarom-vraag voordat zij een proces opstarten.

TripleWinSport ondersteunt diverse coaches en teams in het teamproces.
Meer interesse? Kijk op www.triplewinsport.nl



Sinek legt dit uit naar aanleiding van 'The Golden Circle'. Hij geeft aan dat voor elk goed besluit het allereerst belangrijk is dat je helderheid hebt over het waarom (why), of wel het grote plaatje. Vervolgens gaat het om de discipline van het hoe (how), of wel de acties. Tot slot gaat het om een consistent wat (what), of wel wat gaan de acties opleveren. Veel mensen en bedrijven draaien dit proces om, ze geven aan wat ze willen doen en hoe, maar vergeten vaak het waarom/grote plaatje. Hierdoor zullen omstanders (teamgenoten, collega's) minder snel geïnspireerd worden om die unieke en baanbrekende werkzaamheden te doen. Het resultaat zal dan vaak middelmatig zijn met misschien af en toe een succesbeleving.

Op welke basis neemt u de belangrijke beslissingen? Kunt uitleggen WAAROM u een beslissing neemt? Kunt u vervolgens vertellen HOE u dat wilt bereiken en WAT dit dan zal gaan opleveren? Wordt het daardoor logischer voor u zelf en gemakkelijker voor uw omgeving om u te volgen in uw besluit? Inspireert het uw team? Wanneer u zich dit proces eigen zou maken dan bent u wellicht een volgende Wright-Brother of een Steve Jobs....

Mooie inspirerende gedachte, toch?