

GROW: de sporter bereid vinden naar

Over de vier stappen naar succes, daarover gaat het Grow-model van John Whitmore, in Nederland gedoceerd en gepropageerd door Loek Oudeman. Over Goal, Reality, Options en Will. Over doel, de situatie, opties en actieplanning. De op mentale doorbraken geconcentreerde Peter Murphy hanteert het graag en verwijst met plezier.

Mastercoach Peter Murphy hoeft in de mentale begeleiding het wiel niet telkens zelf uit te vinden. Hij koerst, als een waar academicus, graag op de kennis van anderen, die hun unieke inzicht op de prestatie in de sport op zeker moment in kaart hebben gebracht.

Hij deed de vorige keer uit de doeken hoe het Wiel van Orlick, met zijn Schijf van Vijf, werkte. Het vliegwiel dat John Whitmore ontwierp, voor de vier stappen naar succes, wordt door Murphy ook als zeer aantrekkelijk geschetst. De Udense volleybalprofessor is voor zijn Kunst van het Coachen een aanhanger van het Grow-model geworden.

'Want als je met een sporter wilt werken, moet je hem of haar allereerst in kaart brengen. Dat is het allerbeste, het meest te prefereren begin. Je gaat hem vragen stellen. Bij voorkeur open vragen, wie, wat, waar, wanneer en hoe. We beginnen in de vragenserie met de G, van Goal, van doel. Dan de R van Reality, voor de bepaling van de huidige situatie. Daarna volgt de O van Opties, wat is er allemaal mogelijk. En tenslotte eindig je met de W van Will, van actieplan.'

Baas van eigen doel

'Het gaat erom dat je door dat model exact kunt bepalen wat de kwaliteit is van jouw aanpak. Bestaat er bij jouw pupil mentale vaardigheid? Je moet daartoe tegen hem zeggen: jij alleen en alleen jij bent verantwoordelijk voor het halen van jouw doelen. Ik als coach ben dat niet. Ik assisteer je erbij, maar jij, jij bent de baas van je eigen doel.'

'Dat gevoel, die opvatting van je pupil genereer je door dat boven water te halen op de manier van Grow. Het gaat erom afhankelijkheid weg te houden, om de ware keuzes te maken. Het gaat om BKV, om Bewustwording, Keuze en

Verantwoordelijkheid, om je eigen doel.'

'Sommigen denken bij mentale vaardigheid aan een beetje focussen, wat visualiseren, gefruitsel voor de bovenkamer. Maar het gaat ook om zelfkennis, om inzicht in je persoonlijke leven en in je sportleven. Dat je inzicht krijgt en kennis neemt van je

'Als je met een sporter wilt werken, moet je hem allereerst in kaart brengen'

eigen Umwelt. Dat milieu, je eigen eco-systeem, moet puur ingericht zijn op topsport.'

'De een gaat daar heel ver in, maar dat houdt een zeker risico in. Het is met alle dingen die je heel goed beheerst, als je daarin gaat overdrijven, dan is dat je valkuil. Van: ik kan heel goed 180 kilometer rijden op de Duitse autobahn, maar bij 250 per uur gaat het mis. Waar je doorschiet, daar zit je valkuil.'

'Heus, als sport obsessief voor je wordt, en daar lijkt het snel op voor een buitenstaander die zo'n topsporter aanschouwt, dan wordt je doel vaak onhaalbaar. Het gaat erom dat juist los te laten, dan komt het heel dichtbij. De valkuil is dus dat je er nooit aan komt, als je iets graag wilt.'

'Ik haal in dat verband wel de omgang met de doden aan. Mensen die veel moeite hebben met het verlies, die geen afstand kunnen nemen van de dierbare overledene, voor hen is die dode juist heel ver weg. Want dan wordt jouw hele leven bepaald door mensen die er niet meer zijn.'

'Maar als je ze loslaat, vrij bent om te handelen, dan zijn ze juist weer dichtbij. Waar ze ook zijn. Het andere

is een belasting. Ik zeg: durf los te laten en dan zijn ze dicht bij je. Zo is het met kinderen, zo is het ook met resultaatdoelen.

'Streven naar perfectie wordt dan een obsessie. Ik wil het. Natuurlijk, dat is je diepe drive. Maar als het obsessief wordt, als 't doorschiet, dan wordt het een belasting. Iedereen maakt dat mee. Tot je in balans komt en het lijkt of je in meerdere opzichten los komt. De een doet daar twee jaar over, de ander tien jaar.'

Doel en werkelijkheid

De sporter bereid vinden naar zichzelf te kijken, is geen hocus pocus, maar een kwestie van de goede vragen stellen. Murphy doet dat al zo lang hij coach is en adviseert nu als technisch raadsman van NOC*NSF de mensen die weer andere projecten in de vaderlandse topsport aansturen. Vraag je zelf af wat je wilt, wat je kunt en hoe je dat gaat doen.

'Waar je doorschiet, daar zit je valkuil'

De vragen uit Whitmores Grow-model zijn verhelderend. Ze beginnen met de G van Goal, van doel, van keuze, het Grote, Allesbepalende Doel dat je wilt halen en De Keuze die je gaat maken. 'Doel is het meest onderschatte onderdeel in de mentale beleving van sport. In mijn ogen dan ook niet voor niets het eerste dat je bepaalt, wil je succes hebben.'

Vragen horen volgens Whitmore te zijn: wat wil je op lange termijn bereiken. En wat op de korte termijn. Hoe ziet succes er in dat verband uit? Wanneer wil je die doelen bereiken? En hoe groot is je persoonlijke



controle op het bereiken van je doel? In hoeverre, ten slotte, is jouw doel positief, uitdagend en haalbaar? De vraag is simpel: waar wil jij naar toe? Daarna volgt het beschouwen van je huidige situatie, de R van Reality, de werkelijkheid van nu. Hier passen de open vragen wie, wat, waar, wanneer en hoe. Wie zijn de direct en indirect betrokkenen. Wat zijn de consequenties voor jou als je niets doet? En wat zijn dan de consequenties voor de betrokkenen? Wat heb je tot dusver gedaan en met welke middelen? Wat was het effect daarvan? Is jouw training wel state of the art? Wat zijn de belangrijkste externe belemmeringen om verder te komen? En persoonlijke belemmeringen? Wat is nou eigenlijk de kern van het probleem (= de uitdaging)? En wat is de zintuiglijke en intuïtieve kwaliteit van de waarneming?

Opties en actieplanning

De bodem van de slag van het vlieg-wiel is bereikt. De sporter gaat verder, hij moet de weg omhoog terug zien te vinden. Hij kijkt naar boven om zijn

'Als sport obsessief voor je wordt, dan wordt je doel vaak onhaalbaar'

mogelijkheden, zijn opties te bezien. Het gaat nu om de O, van Options: Vraag 1: welke mogelijkheden en kansen heb je om je doel te bereiken? Welke middelen heb je nu al tot je beschikking? Welke alternatieven kun je bedenken? En als je nou eens...? Denk aan meer tijd, meer geld, meer hulp en andere vaardigheden. 'Wat zou je doen als je helemaal opnieuw zou kunnen beginnen? Wat zijn de voor- en nadelen van je opties? Welke mogelijkheid levert het beste resultaat op? Welke mogelijkheid geeft je het beste gevoel? En dan de beslissende vraag: welke mogelijkheid kies je? Daarna komt vanzelf de bepaling van de randen en de kaders van de mogelijkheden van de zo ondernemende sporter, de man of vrouw met de kalme vastberadenheid, die weet wat hij of

zij wil. 'Het valt in het Grow-model onder de W van Will, ik zelf heb dat de W van de Weg ernaar toe genoemd. De Wat, Wanneer en Wie komen hier

'Coaches hebben nog de onverbidelijke drive iets te halen, maar andere delen van de organisatie halen dat niet'

om de hoek zetten. Het gaat om het Actieplan.'

'In welke mate kun je met deze mogelijkheid je doel bereiken? Welke stappen ga je precies zetten? En wanneer doe je dat? Hoe ga je je voortgang zichtbaar maken? Wanneer heb je je doel bereikt? In welke mate voel je nog belemmeringen om stappen te zetten? In welke mate voel je persoonlijke weerstand om stappen te zetten? Wat kun je doen om die belemmeringen of weerstanden weg te nemen? Wie moet van je plannen op de hoogte zijn? Welke hulp heb je nodig, van wie en hoe krijg je die? Wat kan ik, de coach, doen om jou te helpen?'

'Zo helpt de coach zijn pupil verder. Coachen is volgens Whitmore en Oudeman mensen uitdagen en ondersteunen in een leer- en ontwikkelingsproces. Zijn beeld van mens-ontwikkeling is leren, plezier hebben en presteren. Het concept luidt: bewustzijn genereren, keuzes maken en verantwoordelijkheid nemen. Volg bij de vier stappen naar succes hun interesse en hun woorden. En pas op voor de vraag "waarom?". Dat leidt tot een verdedigende houding, tot vooronderstellingen en rationalisaties', zo waarschuwt ook Murphy.

Cijfer geven

Hij heeft de weg van Whitmore bewandeld met Anky van Grunsven, olympisch kampioene dressuur. 'Het is zo'n goede manier om handen en voeten te geven aan je doelstellingen. Waar willen we komen, dat is de vraag. Je moet altijd eindigen met het inschalen van je motivatie voor het

De vijf hoofdvragen van Murphy die hij altijd stelt om richting te bepalen:

1. Waar wil jij naar toe (de eindbestemming en de individuele of teamdoelen)?
2. Waar ben jij nu en met welke reden (mijn huidige sportsituatie, de analyse van training en wedstrijd)?
3. Hoe ben je daar gekomen (route, het leerplan, het trainingsproces, de reflectie)?
4. Wat is en wordt jouw verbetering (resultaat, de leerervaring) en welke mogelijkheden heb jij om verbetering aan te brengen (de nieuwe sportsituatie)?
5. Wat ga jij NU doen (het trainings- en wedstrijdprogramma, begeleiding, arbeid rust verhouding en innovatie)

zetten van al die stappen. Daar moet een 1-10 schaal voor gebruikt worden? Wat maakt het dat je motivatie geen 10 is? Wat kun je doen om je motivatie te vergroten?'

'Ik zeg dan: geef jezelf een cijfer of je het haalt of niet. Als dat lager is dan een 7, dan kom je er niet. Boven de 7 is de kans groot dat je er gaat komen. Het is het fifty-fifty verhaal. Als je jezelf minder dan vijftig procent kans geeft, begin er dan maar niet aan. Daar loop ik tegenaan in mijn werk: dat een doel er wel is in gedachten, maar dat de actieplannen er niet op aansluiten.'

'Ik zie het met bonden die iets willen. Die denken dat je door met 80 kilometer per uur te rijden andere landen kunt bijhouden die 120 per uur in hun systeem hebben. De overtuiging is er niet om 130 te gaan rijden. Want de actie die daar bij hoort, de will, is onvoldoende sterk. Coaches hebben dat nog wel, die hebben de onverbidelijke drive dat te halen, maar andere delen van de organisatie halen dat niet. Je moet dan concluderen: blijkbaar is mijn overtuiging niet krachtig genoeg om de andere over te halen zich ook de pestpokken te werken.' <<