

Het Egel-principe



Frank Rekers

Trainer, mental coach
en medemens
frank.rekers@4human.nl

COLUMN

Sommige bedrijven maken grote sprongen en sommige bedrijven blijven hangen in 'hard werken voor weinig'. Ze zijn te groot voor het servet en te klein voor het tafellaken. Ze blijven middelmatig en veel ondernemers worstelen hiermee. De droom blijft een droom. Het risico is dat het bij hard werken blijft en als het tegenzit er onvoldoende buffers zijn. Hoe maak je nu de stap naar excelleren? Hoe ga je van 'Good to Great'? Het is een grote uitdaging, het Egel-principe helpt hierbij.

De Griekse parabel van Archilochus vertelt het volgende. De vos ligt op de egel te wachten bij de kruising van een pad. De egel komt eraan en waggelt precies richting de vos. 'Ah, nu heb ik je!' denkt de vos. Hij springt bliksemsnel tevoorschijn. De kleine egel voelt gevaar, kijkt op en denkt: 'Daar gaan we weer. Leert hij het dan nooit?' Hij rolt zich op en wordt een bol met scherpe stekels. De vos bespringt zijn prooi, ziet het gevaar, stopt de aanval en trekt zich terug in het bos om een nieuwe strategie te bedenken. Elke dag vindt een variant op dit gevecht plaats.

De vos weet heel veel dingen, is sluw en bedenkt talloze ingewikkelde strategieën om zijn prooi te vangen maar weet deze niet te integreren tot één geheel. De vos opereert op (te) veel niveaus, ziet de wereld in al zijn complexiteit en onderzoekt alle alternatieven. De egel lijkt misschien een beetje simpel en

sjofel, maar weet één ding erg zeker en blijft daarbij. De egel vereenvoudigt die complexe wereld tot één ding: overleven en straks weer eten. De essentie van het Egel-principe is dat - ook al is de vos veel slimmer - de egel altijd wint, omdat een egel de essentie ziet en de rest negeert.

Jim Collins introduceerde in zijn boek 'Good to Great' het Egel-principe. Het Egel-principe geeft inzicht om te excelleren en waarop je moet focussen. Het is een helder concept dat bestaat uit de volgende drie-eenheid:

1. Je passie: waar word je zeer gepassioneerd van? Excellerende organisaties richten hun activiteiten op die zaken die hun hartstocht oproepen;
2. Waarin ben je de allerbeste? (maar ook: waarin kun je niet de beste zijn?). Focus op dat waarin je kunt excelleren;
3. Waar kun je geld mee verdienen? Creëer cashflow en winst.

Verdien je veel geld met iets waar je nooit de allerbeste in kunt worden, dan ben je wel goed maar niet excellent. Ben je ergens de allerbeste in, dan verlies je die topositie als je niet echt de passie hebt voor wat je doet. Tenslotte, je kunt alle passie van de wereld hebben, maar als je niet de allerbeste bent of het is economisch gezien onzin, dan heb je een hoop plezier, maar zul je er nooit een bestaan mee kunnen opbouwen.