

10 HIT vragen aan Empowerment specialist Robert Benninga

Ergens in na zomer van dit jaar trok bestuurslid Rob Overgaauw de stoute schoenen aan en benaderde Robert Benninga voor een optreden in zijn sectie. Positief verrast was hij toen Robert Benninga vrijwel meteen positief reageerde en hoe. Robert ziet dat HR mensen veel baat kunnen hebben met het HiT programma en dus een interessante doelgroep vormen. In de key note die Robert Benninga uitvoerde op die bewuste 25 november lichtte hij meer dan een tipje van de sluier van zijn High impact Transformation programma op. Het werd een groot succes, evenals de overtuiging dat het HiT Programma voor de HR professional werkelijk van grote betekenis kan zijn. Aansluitend op deze voortreffelijke avond gaf hij aan Rob Overgaauw dit exclusief interview, waarin ook de leden die het gemist hebben een indruk kunnen krijgen.

1. Een van de vragen in je boek is ‘Waar ben ik nou eigenlijk mee bezig?’ Waar is Robert Benninga zelf mee bezig?

Robert: “Ik ben bezig situaties te creëren waarin je je uitgenodigd voelt om het beste uit jezelf te halen. Dat doen we bij Mindpower vooral sterk via De HiT Experience. Daarbij draait alles om *mensen en munten*. Die twee moeten met elkaar in balans zijn. Cruciaal is duidelijk te maken dat mensen en munten communicerende vaten zijn die beide even belangrijk zijn in een organisatie. Ik geef daarbij vooral aandacht aan de mens kant. In een tijd dat er veel druk staat op de organisatie zal zich dat vertalen in veel druk op mensen. Dat kun je nooit te lang doen. De menskant moet tijdig worden bijgetankt. Dat is waar onze focus en expertise liggen. En dat resulteert dat automatisch in betere resultaten.”

2. Heb jij een sleutel gevonden voor succes, of een formule om die te creëren?

Robert geeft aan dat hij enorm gepassioneerd is over zijn werk en dat hij het best functioneert vanuit de *kunst van ontspannen concentratie*. Dit begrip gebruikt hij ook in zijn programma. Dat houdt in: gefocust zijn en tegelijkertijd ontspannen blijven. “Het leven is net een zandloper, er zit veel bovenin en wij zijn het smalle gaatje waar een heleboel door heen stroomt. Als er hard op drukt gebeurt er niets meer, sterker nog, dan blokkeert het. En als je het gaatje (= onze Mind) groter weet te maken dan stroomt hét vlotter en gaat alles soepel. Het punt is dat mensen tegenwoordig teveel bordjes in de lucht willen houden waardoor het gaatje van de zandloper te smal wordt. Nu komen we op het punt van blokkades en doorbraakmogelijkheden. Als het gaatje verstopt dreigt te raken is het essentieel om



doorbraakmogelijkheden te creëren.

Zorg dat je je aanbod scherp krijgt, weet waar je belemmeringen zitten en maak een concreet en goed op te volgen actieplan.”

3. Vertel eens wat over de achtergrond van De HiT Experience, hoe ben je er tegen aan gelopen en wat heeft je getriggerd?

Robert: "De tsunami van Wallstreet die losbarstte in september 2008. Toen dat gebeurde kwam het bestaande gebrek aan 'sense of urgency' bij veel bedrijven boven. Toen werd pas echt duidelijk dat alles draait om de duidelijkheid en aantrekkelijkheid van je aanbod. We creëerden een reality check via 7 vragen en 7 Time-In's, ofwel het nemen van een röntgen foto van jezelf en je organisatie. Een zeer essentiële vraag is: "Welke WOW krijgt de ander van jou?" Stel je de vraag: "Zou jij jezelf als baas willen?". Als het antwoord op die vraag teleurstellend is, hoe kun je dan verwachten dat klanten/anderen met je willen samenwerken.

Robert vervolgt: "We hebben allemaal hier en daar een splintertje opgelopen in ons leven. Dat zou van een biels af kunnen komen. Maar als die splinter in je oog zit zie je niet waar die vandaan komt. De meeste mensen blijken die splinter juist daar te hebben. Die moet je bij die ander heel voorzichtig verwijderen. We hebben allemaal een aantal aspecten die we niet zien. De HiT Experience maakt dat jij die, op een uitnodigende manier zelf gaat zien.

4. Waar komt het HiT materiaal vandaan...?

Robert: "Zie het als een mooi tapijt gemaakt van de fijnste weefsels. Ik heb de mooiste parels vanuit mijn 17 corporate jaren en nu mijn 19 Mindpower jaren verzameld en tot een prachtige ketting gemaakt. De 14 regels voor succes is een licentie uit het Verre Oosten en die hebben we verder verfijnd."

5. In deze tijd met enorm veel uitdagingen om te kunnen onderscheiden en het als bedrijf of eenpitter economisch te overleven zou je verwachten dat er een grote vraag is naar zo'n programma. Hoe pak jij dat aan die acquisitie, hoe krijg jij deuren geopend, wat kunnen onze zelfstandigen op dat gebied van jou leren?

"Nog voor dat ik helemaal klaar was met het uitwerken van het programma, dan praten we Kerst 2008, had ik al 20 programma's gegeven. Daarna ben ik het bijbehorende boek gaan schrijven. Kwaliteit komt altijd boven drijven en 'mond tot mond reclame' is de sterkste impuls. Het is ook doodgewoon een kwestie van veel hengels het water ingooien als je visjes wil vangen. Het is nog nooit anders geweest. Er is enorm veel enthousiasme voor deze compacte, praktische en concrete bewezen aanpak. Ik spreek heel veel mensen en het werkt aanstekelijk. Daarbij komt dat de investering per deelnemer relatief gezien werkelijk waanzinnig gunstig is."

6. Het programma op 25 november was een klein deel uit je totale HiT Experience. Kun jij aangeven waarom de NVP-leden die niet geweest zijn, en ook degenen die wel geweest zijn, het totale HiT Experience programma zouden moeten gaan?

"De vele reacties die ik naar aanleiding van de presentatie op de 25ste heb gekregen zijn zo massaal en hartverwarmend dat ik gerust durf te zeggen dat het een geslaagde avond was. Velen vroegen mij hoe het vervolg er uit ziet. Al die mensen hebben op 12 of 21 januari 2010 opnieuw de mogelijkheid om aan het voltallige programma deel te nemen. Ook de mensen die het gemist hebben. Iedereen die meer met minder wil doen haalt met een tijdsinvestering van netto 7 uur er uit wat hij of zij nodig heeft om hun doelen in 2010 te bereiken. Voor de NVP kunnen we een bijzonder arrangement aan bieden. De HR managers kunnen daarmee hun toolkit mega vergroten en van onschatbare waarde zijn voor de organisatie.

7. Wat veel mensen misschien zullen denken is: “Mooi hoor zo’n avond, als je er in zit dan ga je er helemaal voor, maar de eerste maandag die er op volgt stap je weer in de grijze wereld waar je mensen tegenkomt die geen enkele besef hebben dat je ook kunt kijken met een andere bril en dat je met ‘De wet van het Verkeerslicht’ tot essentiële keuzes komt.” Hoe kun je voorkomen dat je als deelnemer terugvalt?

“Het meest effectief is het als je er volop mee aan de slag gaat. De materie die aangedragen wordt is geen rocket science. Met een beetje zelfdiscipline en een duwtje in de rug door het feest van herkenning dat dingen echt zo gaan als beschreven wordt, blijft hetgeen dat voor jou relevant is echt wel hangen. Succes is verzekerd. Al die programma’s, als je het consequent toepast, zijn zelfredzame mechanismen. Met de Mindpower club en Mastermind groepen is er een follow up mogelijk voor wie dat wil. Bij sommige klanten zoals het UWV doen we op hun verzoek een follow-up dag voor een groep langdurig werklozen. Er is zoveel mogelijk voor iedereen, als we besluiten ophouden onszelf te belemmeren en duidelijk te weten waarvoor we staan en gaan.”

8. Waarom zou wat jou betreft iedere HR professional iets moeten begrijpen van de essenties die jij met De HiT Experience over de Bühne brengt?

“Omdat een succesvolle organisatie altijd een mix is van munten en mensen. Wanneer je jezelf verder ontwikkelt kun je daar beter op inspelen. Drie zaken zijn belangrijk: de eerste is “Wat is je hulpvraag”, de tweede luidt: “zet je ego in de ijskast” en de derde is: “sta open om te leren.” Aan alle drie moet voldaan worden. Het gaat in dit verband om: Ownership, Accountability en Responsibility: dus de ability to response, het vermogen –de instrumenten hebben om te responderen. Je moet de tools hebben om het te doen. De HR manager heeft bij uitstek de taak om het bewustzijn over de drie vragen te bewaken. Dan draag je bij aan extraOARdinary, Wereld Klasse mensen.”

9. Als je de krant open slaat of de media volgt heb je weinig reden om in het positieve in deze wereld te geloven. Hoe is het mogelijk dat jij met De HiT Experience de deelnemers door mentale barrières heen trekt die in de wereld waarin we leven voortdurend worden gevoed en herbevestigd?

“Doordat iedereen er tijdens zo’n goed gestructureerd programma uithaalt wat er voor hem of haar inzit. Aangezien ieder mens op zoek is naar geluk gaat dat redelijk vanzelf. Je onbewuste stuurt je langs die bronnen die tijdens het programma aangereikt worden. Je pakt die dingen op die passen bij jouw behoefte. De afwisseling van aangereikte kennis, interactieve oefeningen, Time-In’s uitwerken, zaken te laten bezinken, er over te praten met andere deelnemers, belangrijkste lessen en inzichten op te schrijven, enz. vormen een protocol dat zorgvuldig is uitgebalanceerd. Die methode geeft juist vanwege die mix aan leermomenten maximale resultaten in het verankeren van persoonlijke succesfactoren. Terwijl de faalfactoren, de belo’s (belemmerende overtuigingen, red.) veelal via de weg van het onbewuste worden afgebroken.”

10. Hoe kijk je naar de komende 2-3 jaar? Gaan we weer in een stijgende lijn komen? Hoe ziet jouw jaar er uit in 2010?

“Vanuit ons collectieve verstand zullen we met elkaar de knop dienen te vinden die de weg omhoog, de weg naar geluk, het best benadert. En het is wel degelijk prima mogelijk om uitstekende resultaten te behalen, juist in deze speciale tijden. Het is dan wel belangrijk om

een goede definitie van het begrip collectief geluk te kunnen geven. Wat mij betreft is dat met elkaar in een verdraagzame samenleving wonen, werken en leven waar ieder individu de ruimte krijgt om zich te ontplooiën en zijn of haar geluk te vinden. Hoewel die weg voor velen moeizaam lijkt zijn we daar naar mijn smaak wel goed mee bezig. Met De HiT Experience zal ik daar met veel toewijding aan blijven werken. Het is toch geweldig als je op deze wijze kunt bijdragen aan een betere wereld.”

Tekst & foto: Rob Overgaauw