

Systems for the Strategic Self

Jij hebt de strategie geschreven, dus jij verdedigt de strategie. In elke review beantwoord je het bezwaar in plaats van het te wegeen, praat je het zwakke cijfer weg, en lees je net die ene grafiek die het plan bevestigt waar je al verliefd op bent. De markt is minder vrijgevig. Die draait het experiment dat jij blijft weigeren te draaien, en stuurt de rekening in verloren kwartalen, niet in feedback waar je nog iets mee kunt.

Het gangbare antwoord is om meer overtuiging te verzamelen: lijk het team uit, leg je harder vast, en behandel twijfel als een moraalprobleem. Overtuiging voelt als kracht tot precies het moment waarop de blinde vlek een crisis wordt, en dan zijn de enigen die je strategie nog stress-testen je concurrenten.

The Red Team Founder behandelt adversariële review als wat het in de veiligheidswereld en het leger is: een discipline, geen stemming. Het introduceert het ATTACK-raamwerk (Assume failure, Target your assumptions, Take the adversary's seat, Audit the evidence, Counter your own defenses, Kill or commit), zes zetten die het kritische oog dat je voor rivalen reserveert terugkeren op je eigen plan, volgens schema, voordat de kosten echt zijn.

Je leert:

- Een pre-mortem draaien die benoemt hoe deze strategie sterft, voordat de markt het overlijdensbericht schrijft.
- De dragende aanname blootleggen die je nog nooit echt hebt getest, en de goedkoopste test ontwerpen die haar zou kunnen breken.
- De winnende zet van je concurrent beter beargumenteren dan zij dat kunnen, zodat hun zet je niet meer verrast.
- Het bewijs scheiden van het verhaal dat je eromheen bouwde, en een echt signaal onderscheiden van een vleiend signaal.
- Met opzet beslissen wanneer je een gok afblaast en wanneer je je vastlegt, in plaats van verzonken kosten en ego voor je te laten beslissen.

Het resultaat is niet een zelfverzekerder oprichter die hetzelfde plan verdedigt. Het is een operator die de aanval al in stilte heeft overleefd, zodat de publieke versie standhoudt.

Als je je eigen blinde vlek liever op een dinsdag vindt dan dat de markt hem voor je vindt, dan is dit de discipline die je hebt overgeslagen.

drs. Len P. van der Hof

Hij bouwt besturingssystemen voor het strategische zelf. Behandelt ondernemerschap, AI en machine learning, marketing, filosofie, psychologie en gezondheidsoptimalisatie als één engineeringprobleem. MSc in Strategic Entrepreneurship, Rotterdam School of Management, Erasmus Universiteit.