

Waarvoor ben jij besteld?



Doe jij (tijdelijke) opdrachten, werk je in projecten of heb je een vaste baan? Dan is het essentieel dat je in begrijpelijke taal een antwoord kunt geven op de vraag: 'Waarvoor ben ik besteld?'.

Een voorbeeld. Mijn zoon voetbalt. Hij speelt een spannende wedstrijd. Het staat 1-1 met nog vijf minuten te spelen. Een speler van 'ons' team dringt door in het strafschopgebied van de tegenstander. Hij wil schieten, trapt in de grond en valt. Deze kans is om zeep. Maar de scheidsrechter fluit voor een penalty.¹ Er wordt gescoord. Verbazing bij iedereen: Waarom werd die penalty gegeven? Iets later volgt een tegenaanval. De tegenstanders dringen door in ons strafschopgebied. Een verdediger haakt de tegenstander, hij valt. De scheidsrechter fluit. Niet voor een strafschop maar voor het einde van de wedstrijd ...

De tegenstanders zijn woest en het team van mijn zoon schaamt zich. Ik spreek de scheidsrechter aan en hij zegt: "Als je de kans krijgt, moet je je club een handje helpen".

De scheidsrechter had niet scherp waarvoor hij was besteld. Dat lijkt raar, maar het overkomt ons allemaal. Verleiding en afleiding zorgen er continu voor dat je je bestelling uit het oog verliest en deze naar de achtergrond schuift. Het valt je vaak zelf niet op, maar voor een toeschouwer is het duidelijk. Het overkomt ons allemaal als je lang genoeg in dezelfde situatie zit en je de focus op je "bestelling" verliest.

De valkuil van de scheidsrechter voorkom je door in je achterhoofd een helder

¹ Voor de volledigheid: In het voetbal levert de thuis spelende club de scheidsrechter.

antwoord te hebben op de vraag: Waarvoor ben ik besteld? Die vraag beantwoord je als volgt:

1. Wat is het doel van deze klus? Waaraan lever ik een bijdrage?
2. Wat is mijn resultaat? Wat maak ik of lever ik?
3. Aan wie lever ik dit resultaat?

In het geval van de scheidsrechter. "Ik handhaaf de vastgestelde spelregels en zorg ervoor dat de wedstrijd voor beide partijen eerlijk verloopt."

Een heldere bestelling geeft je een richtsnoer of kompas voor je handelen. Dat helpt je om bewust om te gaan met de verschillende verleidingen en afleidingen.

In het geval van de scheidsrechter kan het bijvoorbeeld zijn dat de trainer van ons team zegt dat ze bij de vorige uitwedstrijd benadeeld zijn door de scheidsrechter. Of een bestuurslid die met een knipoog opmerkt dat het team kampioen kan worden. In het werk is het de collega die vraagt of je hem uit de brand kunt helpen of een leidinggevende die je om iets extra's vraagt.

Haal op zo'n moment je kompas erbij. Die geeft je focus op je bestelling en zorgt dat je bewust omgaat met de verleidingen en afleidingen. In het geval van de scheidsrechter: "Daar ben ik niet voor besteld. Ik ben besteld om deze wedstrijd voor beide partijen eerlijk te laten verlopen". In het werk is dat bijvoorbeeld: "Ik wil je helpen/vind dit een leuke klus, maar mijn bestelling komt zo onder druk te staan".

Het is de kunst om bij de start van je opdracht, baan of klus je bestelling scherp te hebben en deze tijdens de rit scherp te houden of bewust de bestelling te veranderen. Dat lukt als je in één zin in begrijpelijke taal een antwoord kunt geven op de vraag 'Waarvoor ben ik besteld?'.

Het boeken van resultaat zie ik als het leggen van een puzzel. Deze columns bevatten puzzelstukken en -stukjes die ik na 20 jaar management zie.

Tijdens die periode heb ik me de hele tijd de volgende vraag gesteld: Wat werkt? Daarover schrijf ik in deze blogs.

- Heb jij iets dat je opvalt?
- Heb je een ander beeld of idee?
- Ben je ergens nieuwsgierig naar?

Neem contact op. Ik schrijf er graag over.

