

## Voilà: je onderscheidend vermogen



Tien jaar geleden was je nog bijzonder als je voor jezelf begon. Tegenwoordig nemen steeds meer professionals de stap naar het ZZP-schap en groeit deze groep werkenden explosief. Gedwongen, vanuit passie voor ondernemerschap of een bepaald vakgebied, uit een behoefte aan onafhankelijkheid of vanuit de ervaring als medewerker te weinig toegevoegde waarde in een organisatie te kunnen leveren.

Met zo'n slordige 1 miljoen zelfstandigen op Nederlandse bodem, groeit de vraag hoe jezelf te onderscheiden van de rest. Hoe ziet een opdrachtgever tussen al het kaf in jou het koren?

In dit artikel doen wij een pleidooi voor het betrekken van de onderstroom bij je opdracht. En daarmee bedoelen we datgene wat niet altijd met woorden wordt gezegd, maar wat wel merkbaar is, al vanaf het allereerste contact. De zaken die ónder tafel spelen dus.

### **Contracten en bijbehorende valkuilen**

Laten we het allereerste contact dat je hebt met je opdrachtgever eens onder de loep nemen.

Wanneer je met elkaar in zee gaat, spreek je enerzijds natuurlijk inhoudelijke zaken met elkaar af: de vraagstelling, een eventuele oplossingsrichting, een planning en een budget. Dit noemen we het inhoudelijk contract.

Daarnaast maken we ook een relationeel contract met onze opdrachtgevers. Dat gaat vaak ongemerkt en razend snel in z'n werk. In een relatiecontract leggen we zonder woorden vast wat de ongeschreven regels zijn waaraan we ons zullen houden tijdens de uitvoering van de opdracht. Dat er bijvoorbeeld over bepaalde zaken niet gesproken wordt, dat de opdrachtgever zelf buiten schot blijft, dat jij zijn klus op je neemt, of dat het praten over emoties taboe is.

Elk mens sluit dit soort relatiecontracten op basis van wat hij in zijn jeugd geleerd heeft, het zijn haast instinctieve bewegingen geworden. Als je bijvoorbeeld thuis geleerd hebt om niet lastig te zijn, zul je misschien geen lastige vragen stellen aan je opdrachtgever. En als je geleerd hebt om ervoor te zorgen dat altijd alles goed komt, ben je misschien snel bereid een oplossing aan te bieden en zo een klusje van je opdrachtgever op je schouders te nemen, terwijl hij dat eigenlijk zelf zou moeten oppakken.

Precies hier ligt een mogelijkheid om jezelf als professional te onderscheiden van je collega's, in het bespreekbaar maken van het relatiecontract. Daarmee creëer je een gezonde grond om de opdracht die jij inhoudelijk gaat uitvoeren op te laten landen. De kans dat jouw werk ook echt beklijft in de organisatie groeit hiermee explosief. Zo word je een professional met impact en niet de zoveelste in de rij.

Laten we eens bekijken hoe je dat praktisch kunt aanpakken. Hiervoor zoomen we in op de vraag van de opdrachtgever, jouw impulsieve actie en jouw persoonlijke taak.

### **Impulsieve actie**

Denk eens terug aan het eerste gesprek dat je had met een opdrachtgever. Welke vragen werden je gesteld? En op welke manier? En wat deed je toen gevoelsmatig in een split second? Ging je de strijd met hem aan? Wilde je de opdracht zo graag dat je al je bezwaren plots opzij zette en geen kritische vragen meer stelde? Was je al bezig met het bedenken van oplossingen voordat de vraag überhaupt op tafel kwam? Of deed je nog iets anders?

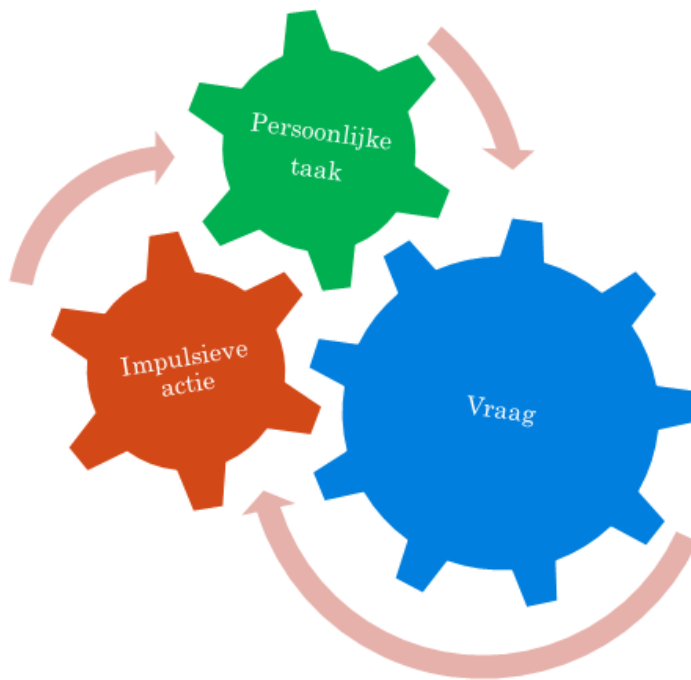
Handig om te weten! Niet om het af te leren, dat gaat je waarschijnlijk niet zomaar lukken. Wel om het te herkennen en je te realiseren dat het ook anders kan. Deze impulsieve acties zijn namelijk altijd gericht op resultaten op de korte termijn en ondermijnen het authentieke denkvermogen van alle betrokkenen. Want als jij je bijvoorbeeld direct al verantwoordelijk voelt, dan is de kans groot dat je daarmee ook alle bijkomende verantwoordelijkheden in de schoot geworpen krijgt. Resultaat: een interventie of een opdracht die niet echt voet aan de grond krijgt in een organisatie en grote kans dat jij halverwege met je handen in het haar zit.

*“Als ik zie dat het kopje valt heb ik het al opgevangen voordat de ander het ziet.  
De ander heeft niet eens in de gaten gehad dat het kopje dreigde te vallen.  
Zo klaar ik steeds andermans klusjes. Jammer, want zo leren we beide niks”*

### **Persoonlijke taak**

Wat moet je dan wel doen? Wanneer je zicht hebt op je eigen impulsieve acties, kun je daaraan een persoonlijke taak verbinden. Iets wat jij moet doen om ervoor te zorgen dat iedereen zijn eigen verantwoordelijkheid neemt, niet meer en niet minder. Omdat je je hele leven al impulsief reageert op het gevoelsmatige appèl van anderen, kun je je in eerste instantie ongemakkelijk of schuldig voelen als je je persoonlijke taak serieus neemt en het eens op een andere manier doet. “Mag ik dit wel doen?”, of “Wie ben ik nou helemaal?” Weet dat dit volstrekt normaal is! Je bent nu immers niet meer loyaal aan hoe je het geleerd hebt, aan de wetten van het nest. Je zou bijna kunnen zeggen: wanneer je je ongemakkelijk of schuldig voelt zit je op de goeie weg. Je bent dan immers bezig met jezelf te ontwikkelen en je keuzemogelijkheden te vergroten.

Jouw persoonlijke taak maak je concreet door expliciet met je opdrachtgever te bespreken wie welke verantwoordelijkheden op zich neemt en naar welke impulsieve actie je direct neigt naar aanleiding van zijn vraag.



### **Impact**

Biedt dus weerstand aan je reflex om direct in oplossingen te denken en onderzoek eerst hoe de opdrachtgever en jijzelf zich verhouden tot zijn vraag. Hierbij is het belangrijk dat jij de opdrachtgever helpt zijn klus te klaren, in plaats van dat jij dat in zijn plaats doet. Jij bent namelijk over een tijd weer weg en als je jouw opdracht niet verankerd hebt, vloeit jouw werk ook langzaam weer weg uit de organisatie. En alleen met een overdracht aan het eind krijg je dat niet voor elkaar.

Door dit te doen maak je patronen in een organisatie helder en bespreekbaar en misschien verandert de initiële vraag van je opdrachtgever er wel door. Wees je ervan bewust dat jij altijd iets hebt met het thema dat jij blootlegt, je kijkt immers door je eigen gekleurde bril. Zo bekeken is het dus heel logisch dat een andere professional weer hele andere thema's blootlegt. Simpelweg omdat hij een ander mens is met een andere achtergrond. Voilà: je onderscheidend vermogen!

### **Hoe doe je dat?**

Je kunt een arsenaal aan werkvormen inzetten. Zo zou je bijvoorbeeld kunnen benoemen welk gevoel iets bij je oproept, je opdrachtgever kunnen vragen de huidige en de gewenste situatie te tekenen of elkaar kunnen uitdagen metaforen te zoeken voor de thema's die aan de orde zijn. Doorvragen, en zes keer achter elkaar de waarom-vraag stellen werkt ook enorm verdiepend, is onze ervaring. Realiseer je ook dat het stellen van open vragen de ander direct aanspreekt op zijn eigen verantwoordelijkheden. Bespreek ook zeker wat er tussen jou en de opdrachtgever gebeurt in het gesprek. Leun samen achterover, wees even stil en zie wat er dan boven komt drijven. Voer je gesprek niet alleen met je hoofd, maar ook met je buik en je hart. Misschien nodig je je opdrachtgever zo wel uit om dat ook te doen.

Door zo te werk te gaan, krijgt jouw werkwijze een persoonlijke, onderscheidende touch en krijgen jouw opdrachtgevers veel meer dan een oplossing voor hun initiële vraag. Et voilà!

Wil je concrete handvatten om dit in de praktijk te brengen? Trainers Barbara de Kok en Monique Lueb geven op 21 juni speciaal voor zzp-ers de workshop 'Voilà: je onderscheidend vermogen'. Wanneer je je inschrijft voor 1 mei krijg je een korting van 20%. [Schrijf je dus nu direct in!](#)

[Barbara de Kok](#) is een ervaren organisatiebegeleider met trainings- en coachingsvaardigheden. Haar kennis over veranderen heeft ze ook in de praktijk opgedaan bij de overheid, het sociale domein en in het onderwijs als lijn- en HR manager. Barbara ondersteunt organisaties bij duurzaam leren en ontwikkelen.

[Monique Lueb](#) is trainer/coach en helpt leidinggevenden, teams en professionals bij een volgende stap in hun ontwikkeling. Monique heeft zich gespecialiseerd in de begeleiding van nieuwe vormen van werken (zoals bijvoorbeeld Het Nieuwe Werken).

[Leonie Thush](#) is een ervaren interim-manager, een nuchtere begeleider van veranderprocessen waarbij mensen (weer) aan het roer komen te staan. Veranderen is in haar visie niet iets van daar en dan, veranderen doe zodra je samen onderweg gaat.