

Gaat Erik de confrontatie aan mijn zijn opdrachtgever?

Het is alweer 6 januari 2020 en zijn eerste echte werkdag van het nieuwe jaar. Erik zat thuis op zijn kantoor terug te denken aan de afgelopen 2 weken. Het was zeker niet zo dat hij helemaal niets had gedaan, al was het maar omdat zijn echtgenote een aantal dagen thuis werkte tussen de feestdagen door, maar alles had wel op een lager pitje gestaan. Het gevoel van de gezellige dagen heerste nog steeds in huis, en bij hemzelf, maar langzamerhand keerde de realiteit terug.

Met zijn hand op de muis scrolde hij naar zijn e-mails en de acties die nog open staan. Erik is iemand die houdt van structuur dus het was niet zo moeilijk om in gedachten een lijstje te maken van wat hij vandaag zou gaan doen. Deze eerste dag nog geen afspraken buiten de deur omdat het voor zijn klanten ook de eerste werkdag van het nieuwe jaar is. Lekker overzichtelijk, dat is belangrijk, dus hij begon eerst met het beantwoorden van een aantal mails die hij had ontvangen. Relatief makkelijk en vormde verder geen ballast meer. Zijn gedachten gingen naar het nieuwe jaar. Wat zou hem dat gaan brengen. Kon hij al zijn ideeën omzetten in iets waar hij zijn klanten en nieuwe opdrachtgevers mee kon helpen. Dat is toch wel mooi van een rustigere periode waar je soms goed je eigen gedachten op een rijtje kan zetten, een aantal publicaties en boeken kan lezen, maar ook met de mensen om je heen van gedachten kan wisselen. Dit alles kwam die maandagochtend bij elkaar. Hij scrolde verder met zijn muis en als een bliksem verstarde hij. Een lichte prikkel in zijn nek en een huivering over zijn rug. Natuurlijk was hij het niet echt vergeten maar had het bewust wel naar de achtergrond geduwd.

De factuur, die klant!

Alles kwam heel snel weer naar boven. Aan de ene kant het gevoel van afspraak is afspraak, de klant heeft geaccepteerd en betaald, en aan de andere kant zijn morele gevoel. Ethiek is voor Erik één van de pijlers van ondernemen. Wat is goed om in deze situatie te doen? Hij bleef zeker een half uur in zijn stoel zitten waar hij heen en weer werd geslingerd tussen aan de ene kant, dat is lekker makkelijk geld verdienen, en aan de andere kant zijn morele besef, dit kan toch eigenlijk niet. Dat heen en weer slingeren had hij de afgelopen jaren wel meer ervaren. Daarom was hij ook de confrontatie met zichzelf aangegaan waarbij hij vragen als – Welke bijdrage lever ik aan de toekomst van deze wereld? – Blijf ik doen wat ik nu doe de komende jaren? – Wat geeft mij echt plezier in mijn werk? – één voor één heeft beantwoord. Hij pakt de telefoon en belt zijn klant. Ja hij had besloten om de confrontatie aan te gaan over de factuur en eerlijk te zijn tegen zijn opdrachtgever, ondanks dat zijn klant totaal niet weet wat er aan de hand was. De prikkeling in zijn nek verdween en, terwijl de telefoon probeerde verbinding te krijgen, reageerde zijn lichaam opgelucht. Aan het einde van zijn eerste werkdag van dit nieuwe jaar keek Erik terug op wat hij vandaag had gedaan. Het telefoontje met zijn klant was al weer op de achtergrond gekomen maar had uiteindelijk een positief resultaat opgeleverd. Zijn klant had het in eerste instantie niet begrepen maar nadat Erik het had uitgelegd kwam er een positieve reactie. Er was zelfs een nieuwe afspraak gemaakt voor morgen omdat hij gevraagd is om een nieuwe opdracht uit te voeren. Zo zie je maar wat er nodig is voor een duurzame relatie met je opdrachtgevers. Heeft hij er spijt van? Nee. Het geeft hem een goed gevoel en dat wil hij voor de rest van het jaar vasthouden.