

14 WERK

VRAAG HET...

John Vrakking
Bureau Du Vinci - orde op zaken



Hoe hou ik mijn agenda leeg?

Vraag: In de week vóór Kerstmis kreeg ik mijn nieuwe agenda. Die was toen nog zo lekker leeg... Maar na mijn eerste werkweek stroomt er alweer van alles in. Nog even en ik weet me geen raad meer met al die verplichtingen.

Nieuwe agenda's zijn leeg. Dat geldt niet alleen voor de papieren versie, maar ook voor Outlook en soortgelijke programma's. En ze lopen ook vanzelf vol... Want een jaar heeft ongeveer 8760 werkuren bij 1/1 fte (of 1368 voor de gemiddelde parttimer), en die zijn lang niet allemaal van jou. Ook anderen doen daar hun claim op gelden.

Het lijkt erop dat de vraagsteller letterlijk haar agenda door anderen laat bepalen. Dat moet een drukkend gevoel opleveren. Want zo gaat dat met zaken die je niet kunt beïnvloeden: die leveren stress op. Ik wil niet zeggen dat ze die zelf veroorzaakt.

Maar wie een lege agenda heeft, kan met goed fatsoen niet weigeren als er een beroep op je wordt gedaan.

Stel dat we kritischer om zouden gaan met wat er in onze agenda komt. Stel dat je je tijd hoofdzakelijk zou gebruiken om te bereiken wat jij wilt, wat er in jouw taakomschrijving staat... Want daar zit je toch voor: een moderne organisatie spreekt met haar medewerkers af waarop ze worden afgerekend. Het is toch niet meer dan logisch dat je je agenda vult met zaken die je helpen de resultaatafspraken met je leidinggevende na te komen? Een agenda is bedoeld om je tijd in te delen. Het is een misverstand om te denken dat het daarbij alleen om afspraken met anderen zou gaan. Gebruik hem daarom ook om je uitvoerende taken een plaats te geven. Doe dat als afspraken met jezelf: blok tijd af in je agenda waarin je wilt werken aan jouw resultaten. Zo wordt actief sturen op je agenda ook actief sturen op je doelstellingen.

Daar vraagt wel een proactieve, assertieve instelling waaraan je misschien moet wennen. Maar wat is daarop tegen? Deel je agenda dus actief in (zie www.bityl/johnvrakking). Schrijf bijvoorbeeld in het jaaroverzicht van je nog lege agenda alle week- en maandoverleggen op die nu al bekend zijn. Reserveer ook bloktijden op bijvoorbeeld een vrijdagmiddag om losse eindjes af te werken. En reserveer eens in de maand een middag om je te herbezinnen op je koers.

Als je nu het jaar overziet, zie je dat je agenda helemaal niet leeg is: je hebt maar beperkt tijd vrij. Alle reden dus om 'nee' te leren zeggen tegen zaken die niet belangrijk zijn voor jou. Alleen zo houdt je je agenda leeg!

Ook een vraag over werk of inkomen? Stel hem aan een van onze deskundigen via economie@tubantia.nl

Wat de boer niet zegt

Boeren zijn meer doeners dan praters. Maar communiceren móet.

door Angelique Kunst

Een boek over communicatie in agrarische familiebedrijven - dat klinkt wel heel specialistisch. Maar iedereen die een beetje thuis is in het moderne boerenbedrijf weet dat het geen overbodige luxe is. Want openhartige communicatie is op z'n zachtst gezegd geen gewoonte onder agrariërs. Terwijl moderne bedrijfsvoering daar wel om vraagt. En bijna 95 procent van alle boerenbedrijven zijn familiebedrijven: in Twente gaat het dan om ruim 3600 families die betrokken zijn bij een landbouw- of veeteeltbedrijf.

In vroeger tijden was het geen probleem. De oudste man (opa, vader of oudste broer) was automatisch de baas en de rest had zich maar te schikken. Als dat al tot problemen leidde, werden die bij voorkeur doodgezwegen. Maar vandaag de dag kan dat niet meer. Agrarische bedrijven zijn 'gewone' onder-

nemingen geworden, gebonden aan wetten en regels en eisen van banken. Die verzakelijking heeft ook zijn weerslag op de familie. Er moet, net als in gewone bedrijven, veel meer gecommuniceerd worden. Daarbij komt dat ook familieverhoudingen niet meer zo vanzelfsprekend zijn als vroeger. Het is niet meer automatisch de man die de baas is, en ook niet meer de oudste. Een familiebedrijf brengt heel specifieke problemen met zich mee. Want je vader is ook je baas, of je vrouw je zakenpartner, of je broer je venoot. Als je zakelijk onenigheid hebt, is er ook meteen heibel in de familie.

Een belangrijk verschil met andere familiebedrijven is bovendien dat de werkplek meestal ook de woonplek is. Werk en privé geschieden houden is dus nergens zo moeilijk als in een agrarisch familiebedrijf. Schrijvers Johan Weerkamp en Truke Zeinstra zetten in hun boek 'Wat de boer niet zegt' alle gevolgen daarvan



■ Openhartige communicatie is op z'n zachtst gezegd geen gewoonte onder agrariërs. Op de aardappeleters van Van Gogh zien we vooral zwijgers. beeldbewerking Emiel Muijsman

helder op een rijtje. Aan de hand van veertien praktijk-situaties wordt geschetst hoe je communicatie goed kunt organiseren en waar de valkuilen zitten.

Een voorbeeld: Harmen heeft het boerenbedrijf van zijn ouders overgenomen. Zijn jongere broer Theo had er ook wel oren naar, maar het bedrijf was nu eenmaal te klein voor twee. Harmen bouwde het bedrijf flink uit en besluit op een dag om het tegen een

mooie prijs te verkopen. Ergernis in de familie. Want Harmen heeft het bedrijf destijds voor een zacht prijsje overgenomen en woont nu in een kast van een huis. Terwijl pa en ma slechts een bescheiden erfenisje kunnen achterlaten voor de andere broers en zussen. Bovendien: door de verkoop zijn alle broers en zussen de plek kwijt waar ze zijn opgegroeid. Dat had Harmen nooit mogen doen zonder met hen te overleggen. Een goede communicatie

had hier een fikse familieruzie en levenslange frustratie kunnen voorkomen. Alle situaties in het boek zijn gefingeerd, maar wel gebaseerd op de werkelijkheid en heel herkenbaar. Zeinstra en Weerkamp haalden de voorbeelden uit hun respectievelijke praktijken als mediator. Alle mogelijke problemen passeren de revue. Bedrijfsverdracht bijvoorbeeld, en hoe je zorgt dat alle kinderen daarbij eerlijk verdeeld worden. Hoe organiseren je praatmomenten

in een bedrijf waar altijd wel werk ligt te wachten? Wat doe je als de ene broer biologisch wil boeren en de andere traditioneel? Of als je als echtpaar het bedrijf runt, maar wilt scheiden? In de geschetste situaties zit vaak al een oplossing verborgen en wie er niet uitkomt, krijgt in de hoofdstukken 17 en 18 een wat meer technische handleiding voor het uitpluizen van communicatiestoringen en aanwijzingen voor het voeren van goede gesprekken.

De schrijvers hebben hun best gedaan om de gefingeerde situaties levendig en persoonlijk te maken maar slaan daarin soms wel erg door. 'Bert heeft het hart en ziel gekozen voor het boerenbedrijf, maar het alleen werken, daar zag hij het allermeest tegevoel. En nu met Gerry, wat heeft hij het getroffen met zo'n vrouw, 'n mutatie en zoouo lieft!' Dat keukenuidennoman-toontje doet een beetje afbreuk aan de verder prima inhoud van het boek.

Boerenpraat

'Wat de boer niet zegt' is de titel van een onlangs verschenen boek over communicatie in agrarische familiebedrijven. Johan Weerkamp en Truke Zeinstra, beiden werkzaam als mediator, schreven het als praktische handleiding voor boerenfamilies en iedereen die met hen te maken heeft. De uitgave werd gefinancierd door LTO Noord en de Zuidelijke Land- en Tuinbouworganisatie. Het boek wordt morgen gepresenteerd op een minisymposium in Bunnik.

'Wat de boer niet zegt' is een uitgave van Kluwer Deventer en kost 19 euro. ISBN 9789013120035 of (e-book) ISBN 9789013120042.