



Gestrekt been?

Weg ermee!

Ik weet niet waar ik in verzeild ben geraakt, het lijkt wel een schiettent. In werkelijkheid gaat het over een hoogoplopende discussie tussen de opdrachtgever en de aannemer. Massa's argumenten worden over en weer geschoten. De aannemer in kwestie vraagt waarom wij als opdrachtgever geen besluiten nemen. Maar zonder de benodigde stukken kunnen we dat natuurlijk niet. Chaos alom, het is mij – en waarschijnlijk de rest van de deelnemers – volstrekt onduidelijk waar deze hele discussie nu eigenlijk over gaat, of wat het doel er van is. Komen we zo in ons project met elkaar tot het gewenste hetzelfde resultaat?



Mijn advies: niet meer met gestrekt been erin, maar een écht gesprek met elkaar voeren. Een aanpak waarmee je naar mijn idee wèl het gewenste resultaat bereikt.

Omdat ik oprecht geloof dat in ons vakgebied – de bouw en vastgoedsector – opdrachtgevers niet zitten te wachten op de flinke discussies of ellenlange lijsten met problemen.

Waar ze dan wel op zitten te wachten? Op mogelijkheden en oplossingen!

Hoe vind je die mogelijkheden, de oplossingen?



4 handvatten

Overtuigingen overboord!

Respect

Stel open vragen

Kijk hoe je elkaar kunt helpen

Heb en maak tijd voor elkaar