

# Reis-lust?

*Jindra:* “Gelukkig is mijn vader nu vaker thuis. Er was een tijd dat hij bijna nooit thuis was; hij was veel weg voor zijn werk. Ongeveer 160 dagen per jaar zat hij in het buitenland. Ik miste hem soms wel, soms niet. Als ik iets belangrijks had, bijvoorbeeld de uitreiking van het zwemdiploma, was hij de enige vader die er niet bij was. Dat voelt toch wel vreemd. En een telefoontje 's avonds is toch anders dan dat hij gewoon thuis is.

Maar dat reizen van mijn vader had ook leuke kanten. Hij nam altijd een cadeautje mee. Wat ik niet leuk vond, was dat mijn vader, als hij een keer thuis was, dan ook moest werken. Als ik hem vroeg of hij niet een keer thuis kon blijven, zei hij: “Dat kan niet, want ik moet mijn afspraken nakomen.” Toen heb ik gezegd dat hij maar minder afspraken moest maken. Het was dan ook feest toen mijn vader ander werk ging doen. Nu is hij vaker thuis. Hij is er dan echt en we doen heel veel dingen samen. Dat is veel gezelliger.”

*Harrie:* “Keuzen maken en ervoor gaan, dat bepaalt of je succesvol bent of niet. Dat kiezen belangrijk is, heb ik ervaren toen ik internationaal ging werken. Reizen is een passie van mij. Dus was de keuze snel gemaakt toen ik een internationale job kreeg aangeboden. Maar er ontstond een dilemma: reizen of mijn gezin. Je weet pas wat je mist als je er keihard mee wordt geconfronteerd. Emoties als schaamte en schuldgevoel wisselden elkaar snel af. Als ik op reis was, vond ik dat ik thuis moest zijn en als ik thuis was vond ik dat ik hard moest werken voor het salaris dat ik verdiende.

Het gevolg: je krijgt snel de neiging om op het verkeerde moment, zonder echte focus, bezig te zijn met de verkeerde prioriteiten. Uitstelgedrag, vermijdingsgedrag en het ontbreken van passie gaan als vanzelf het gevecht aan met de dingen die je echt belangrijk vindt. Het leveren van kwaliteit, betrokkenheid hebben met de dingen die je moet doen voor je klanten en er zijn voor je gezin komen onverwachts onder druk te staan. Ineens weet je niet meer waar je je plezier vandaan moet halen. Zoveel te doen en zo weinig tijd.

Toen kwam Jindra met de oplossing: ‘Maak eens wat minder afspraken.’ Gelijk had ze. Hard werken is goed, maar te geforceerd bezig zijn om jezelf te bewijzen werkt contraproductief. Plezier in werken heeft alles te maken met bewust kiezen. Dat betekent ook ‘nee’ durven zeggen tegen een klant, een werkgever of een kind in plaats van de ander en jezelf voor de gek houden. Hard werken is gezond, maar alleen als je inspanningen gericht zijn op prioriteiten die passen bij kerntaken van je functie en de (tijds)doelen die je jezelf stelt. Leve de keuze, leve de betrokkenheid, leve de passie. Je klanten, je gezin en jijzelf hebben er baat bij.”

Jindra van Heck is 13 jaar en zit in de tweede klas van het Atheneum.  
Harrie van Heck is directeur van Hexx Business Development bv in Ridderkerk.  
Hij helpt het succes van verkopers en sales managers te verbeteren op basis van 'priority based selling'.

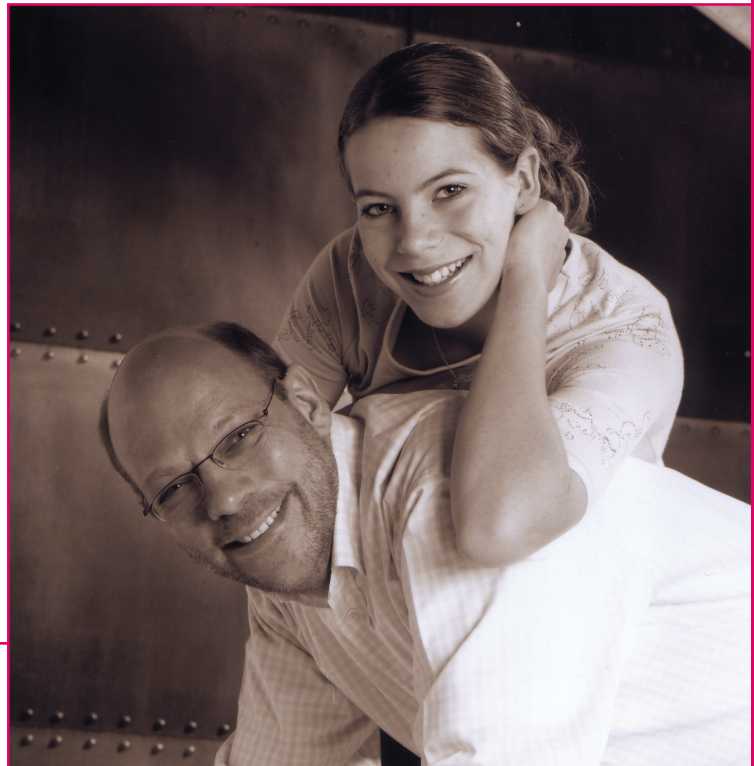


foto: Studio John de Gelder