

Dagboek deel 8. Bila's met de opdrachtgever

Karel is projectmanager bij een financieel concern. PRINCE2 gecertificeerd en goed thuis in de interne organisatie. Maar soms... soms lukt het gewoon niet. Om zijn gedachten te ordenen schrijft Karel (want P2 gecertificeerd...) dan in zijn Daily Log onder het motto *Dear dailylog... can you help me?*

Aanvaringen

Deze week had ik een aantal flinke aanvaringen gehad met Marc, de manager van LevensLoop Zakelijk. Marc was van mening dat ik mij te veel liet beïnvloeden door Tanja van LevensLoop Particulier, en daardoor niet langer objectief het project aanstuurde. Het feit dat hij zijn vertrouwen in mij daarmee opzegde was voor mij een verrassing. De samenwerking was ook vanaf dat moment direct afgenomen en ik vreesde voor een 'projectcrash'

Bila's met mijn opdrachtgever

In de drie voorgaande wekelijkse bilaterale afspraken (bila's) was het vertrouwen tussen Stevin (mijn opdrachtgever) en mij langzaam gegroeid. Toen ik dan ook de laatste ontwikkelingen en knelpunten met Stevin doornam, kwam deze ook aan bod. "Tja", gaf Stevin mij aan, "Marc is een ambitieuze vent en wil graag hogerop. Als hij merkt dat zijn kans op Manager Levensloop (de afdeling die zou overblijven na de samenvoeging) in gevaar komt gaat hij om zich heen slaan. Dat is een ontwikkelpunt voor hem". Gelukkig dacht ik, Stevin ziet het ook. "Maar ik zal wel even met hem gaan praten. Marc heeft kwaliteiten die misschien wel beter tot zijn recht komen op een vergelijkbare functie ergens anders in de organisatie". Tot nu toe hebben we dit even 'onder de pet' gehouden, maar het lijkt me goed als Marc beseft dat hij meerdere ijzers in het vuur heeft en zich geen zorgen hoeft te maken voor zijn carrière". "Dat lijkt me prima" gaf ik terug. Als je het dan zo kunt formuleren dat Marc mij niet als 'klikspaan' gaat zien dan ben ik overtuigd dat we weer een goede samenwerking kunnen krijgen."

Geregeld!

Toen ik een paar dagen later met Marc bij het koffieapparaat stond, begon hij er zelf over: "He Karel, sorry dat ik wat bot overkwam de laatste week, maar er waren veel spanningen op de vloer" (ja,ja...). We moeten nog maar eens kijken naar je plannen, maar ik denk dat je inderdaad een goed voorstel hebt (dus toch...). By the way, ik heb gezorgd dat we vanuit mijn afdeling even wat meer Business Analyse capaciteit vrijmaken om je voorstel te voorzien van een goede onderbouwing. We gaan het wel redden, kerel!". Dat denk ik ook Marc!

Vijf tips voor het omgaan met je opdrachtgever:

1. Zorg dat je bij aanvang van je project periodiek een vertrouwelijke bila met je opdrachtgever regelt
2. Vraag en biedt hulp. Een echte professional weet dat hij niet alles alleen kan. En vraagt dus hulp!
3. Spreek duidelijk af dat jij de bila's als vertrouwelijk beschouwd en deze dus wederzijds ook zo behandelt
4. Probeer altijd je te levelen met je opdrachtgever. Op basis van gelijkwaardigheid bereik je het meest en heb je een open communicatie
5. Laat het bila niet een overleg worden waarin je buiten je projectopdracht 'informele aapjes' op je schouder krijgt die niet voor jou zijn. Blijf te allen tijde bewust van je opdracht en rol.