Bij het reclamebureau De Blauwe Zon in Utrecht... (B1 · NT2 Dutch B1)

Tekst / Transcript

Bij het reclamebureau De Blauwe Zon in Utrecht werkten achttien mensen aan campagnes voor grote klanten. Sinds twee jaar mocht het personeel drie dagen per week thuiswerken, en niemand wilde nog terug naar de oude situatie. Toch was er een probleem: de teams maakten steeds meer overuren, vooral in de weken voor een grote presentatie. Directeur Sanne merkte dat de mensen moe waren en dat de kwaliteit langzaam daalde.

Sanne besloot eerst goed te onderzoeken wat er echt gebeurde. Ze vroeg iedereen om wekelijks een korte lijst met werkuren in te vullen. Daarna liet ze de accountant van het bedrijf naar die lijsten kijken, want zij wilde harde cijfers en geen gevoel. De resultaten waren duidelijk: sommige medewerkers werkten tien uur extra per week. "Dit kan zo niet langer", zei Sanne tijdens de vergadering. Ze wilde bewijzen dat rust en goed werk bij elkaar horen. Om haar plan te onderbouwen, wilde ze ook een expert raadplegen, dus nodigde ze een wetenschapper van de universiteit uit. Die vrouw deed onderzoek naar het fenomeen van eindeloos overwerken en had veel voorbeelden.

Tijdens haar presentatie legde de onderzoekster uit dat lange dagen niet per se meer resultaat geven. Mensen werken maar een paar uur echt geconcentreerd, daarna maken ze fouten. Ze vertelde dat korte, rustige werkdagen vaak veel effectiever zijn dan dagen van elf uur. Volgens haar was overwerken in de reclamewereld bijna de norm geworden, maar dat betekende niet dat het goed was. Sanne luisterde en maakte aantekeningen. Ze wilde graag van die oude gewoonte afwijken, ook als klanten daar in het begin misschien over zouden klagen.

Een week later stelde Sanne een nieuw plan voor. Het team zou zijn extra uren mogen compenseren met vrije dagen, en wie dat liever had, kon de uren laten uitbetalen. Bovendien kwam er een kleine beloning voor teams die een project op tijd afmaakten zonder overwerk. Twee medewerkers vonden het plan te streng, want zij wilden soms 's avonds doorwerken. Na een lang gesprek kwam er het compromis: overwerk mocht, maar maximaal vier uur per week. Iedereen moest zijn uren netjes indienen via het nieuwe systeem, zodat er geen discussie meer was. De prijzen voor de klanten bleven gelijk, exclusief de kosten van extra materiaal. Aan het eind van het jaar keek Sanne tevreden naar de cijfers. De standaard van het werk was hoger dan ooit, en het bedrijf hoefde niemand te motiveren om hard te werken. Iedereen kwam gewoon met plezier binnen.

Try our 6-step method for free and make these words stick.

Listen to this episode online: https://course.interactivelessons.nl/local/podcast/episode.php?id=21508

Start this course for free: https://course.interactivelessons.nl/mod/quiz/view.php?id=259