

Zelfvertrouwen

HOMME IDZERDA

FOTO: SIMONE VAN ES



‘Eerst mag ik studenten enthousiast maken, daarna afwijzen omdat ze niet geschikt zijn.’

Binnen accountantskantoren zijn we gewend om te werken met hoog-opgeleide en ambitieuze mensen. Iedereen wil zich ontwikkelen en carrière maken. Een studie volgen naast een fulltime baan is vanzelfsprekend en parttime werken is als vloeken in de kerk.

Als we echter kijken naar onze klanten, blijkt dat we in onze arbeidsmoraal alleen staan. Onze aanspreekpunten bij klanten zijn om vijf uur al lang en breed vertrokken, hoofden administratie kunnen debet en credit niet onderscheiden en onze controleverschillen lijken alleen voor onszelf interessant te zijn.

Naast klagen over werkdruk is het klagen over de onbegrijpende, domme klant een populair gespreksonderwerp. Het is goed om zo nu en dan stil te staan bij de verschillen. Niet alleen zodat domme acties van collega's wat minder stupide overkomen of om simpele activiteiten van klanten als geniaal te beschouwen. Maar vooral om te beseffen dat wij toch in een uitdagende werkomgeving zitten.

Als ik terugkijk op de jaren dat ik in de accountancy werk, heb ik zeker een ontwikkeling doorgemaakt. Niet alleen op vaktechnisch gebied, maar zeker ook op het vlak van mensenkennis. Door de wisselende contacten die ons beroep met zich meebrengt, heb ik mijn inzicht in mensen sterk kunnen verbeteren.

Een deel van mijn werktijd houd ik mij bezig met werving. Een leuke activiteit waarbij ik studenten enthousiast kan maken voor het beroep. Inmiddels is ook het bijwonen van sollicitatiegesprekken onderdeel geworden van mijn werk. Eerst mag ik studenten enthousiast maken, daarna afwijzen omdat ze niet geschikt zijn.

Het is apart om te constateren dat een mening vrij snel gevormd wordt. Al na een paar zinnen is duidelijk of de kandidaat een kans maakt. De rest van het gesprek bestaat uit het stellen van vragen om deze opinie te steunen of wellicht te kunnen ontkrachten. Spijtig dat niet alle sollicitanten zich hierop voorbereiden en doodleuk een halfuur te laat komen of brieven vol schrijffouten sturen. Vage toekomstplannen als zelfstandig ondernemer in iets van handel of de studie accountancy als mogelijke vervolgopleiding beschouwen (als het dan echt moet), dragen niet bij aan een voor de sollicitant positieve uitkomst.

Soms vraag ik me af of we met het afwijzen van dergelijke personen wel een verstandige zet doen. Op korte termijn wordt de organisatie veel erger nis bespaard. De angst bekruipt me dat deze afgewezen sollicitanten wel worden aangenomen bij klanten en straks onze aanspreekpunten worden. Houden we in ieder geval iemand op wie we onze eigen tekortkomingen kunnen projecteren. Goed voor ons zelfvertrouwen.