

# De Contractering Paradox

*Waarom je eerste gesprek met een opdrachtgever al bepaalt of je excellent bent of alleen competent.*

Er is iets wat de meeste interventionisten nooit geleerd hebben. Niet in hun opleiding, niet van een mentor, niet uit een boek... en toch is het de vaardigheid die het meeste verschil maakt in je praktijk.

## 01 / DE PARADOX

**Een goed contract sluit je pas als je echt goed bent in je vak.**

*Maar je ontwikkeltraject begint ermee.*

Dat is de paradox. En de meeste interventionisten lossen hem op door het contractgesprek te behandelen als een intake; nieuwsgierig, vriendelijk, volgend. Ze gaan zitten, luisteren goed, en willen begrijpen wat er speelt. Ze maken een voorstel dat aansluit bij wat de opdrachtgever wil horen.

**Dat voelt professioneel — maar dat is het niet.**

Want onder dat gedrag zit iets anders. Iets wat interventionisten zichzelf zelden hardop durven zeggen:

*Ze zijn bezig met de vraag of de opdrachtgever hen goed genoeg vindt... of aardig genoeg... of het tarief niet te hoog is... of ze de opdracht wel krijgen.*

Super menselijk en volkomen logisch en normaal. **Maar het is ook precies wat je klein houdt.**

*"Je gaat een contractgesprek in als sollicitant. En daarmee sluit je jezelf op in een afhankelijkheidsrelatie nog voordat het werk begint."*

## 02 / ALLES KOMT SAMEN HIER

**Het contractgesprek is niet het voorgesprek.**

*Het is het vak zelf in geconcentreerde vorm.*

Alles wat jij doet als interventionist in een traject, doe je ook in dat eerste gesprek:

**Je toetst commitment** / of je ontwijkt het

**Je intervenieert vrijwel meteen** / of je interviewt alleen

**Je zoekt de spanning op** / of je beweegt erbij weg

**Je pakt leiderschap op het traject** / of je verbergt je en voegt je

**Je laat zien dat je weet wat werkt** / of je spiegelt de wensen terug

En de opdrachtgever voelt dat. Altijd. Niet per se bewust — maar in de ruimte die ze je geven, het tarief dat ze accepteren, het respect dat ze tonen wanneer het traject begint.

*"De manier waarop jij je opstelt vóór de opdracht, is de manier waarop je je opstelt tijdens de opdracht. En dat weet de opdrachtgever eerder dan jij."*

Precies dit behandel ik tijdens mijn webinar. Waarom professionals met jarenlange ervaring toch vastlopen en wat excellente interventionisten anders doen.

→ [tachles.nl/gratis-webinar](https://tachles.nl/gratis-webinar)

### 03 / DE AFHANKELIJKHEIDSVALKUIL

Veel interventionisten weten ergens wel dat ze te volgzaam zijn in contractgesprekken. Ze noemen een tarief en voegen er meteen aan toe dat er ook lichtere opties zijn. Ze stemmen de scope af op wat de opdrachtgever lijkt te willen, niet op wat het probleem vraagt. Ze sluiten het gesprek af met het gevoel dat het goed ging — en weten tegelijk dat ze zichzelf te klein hebben neergezet.

*"Het beste contract sluit je als je volledig vrij blijft. Niet alleen vanuit je kracht maar ook wanneer je geïntimideerd raakt."*

**Vrijheid in een contractgesprek is geen houding.** Het is een vaardigheid. Je kunt hem oefenen, verfijnen, en zo automatisch uitvoeren dat zelfs de meest dominante directeur er niets aan verandert.

**Vrij blijven betekent:**

- Getriggerd raken én je doel bereiken
- Gespannen zijn én de regie houden
- Onzeker voelen én niet buigen
- Geïntimideerd zijn én precies dat zeggen wat nodig is

*Dat is geen attitude. Dat is interventiekunde op jezelf toegepast.*

### 04 / WAT EEN GOED CONTRACT OPLEVERT

Een goed gesloten contract is niet alleen het begin van een goed traject. **Het is zelf al een interventie.**

**Een opdrachtgever die jou serieus neemt — omdat jij jezelf serieus neemt**  
**Vrijheid in je aanpak — omdat de verwachtingen helder zijn en van jou komen**  
**Een tarief dat klopt bij wat je levert — zonder concessies uit angst**  
**Een gezonde basis voor het traject — partnerschap, geen dienstverlening**  
**Zelfvertrouwen dat je meeneemt het traject in — want het begon al goed**

*"Je kunt geen excellent interventionist zijn als je jezelf wegcijfert voordat het werk begint."*

### 05 / REFLECTIEVRAGEN

**Bekijk je volgende contractgesprek eens door deze lens:**

1. Ga ik dit gesprek in als gelijkwaardige professional — of als iemand die goedgekeurd wil worden?
2. Durf ik de spanning op te zoeken, of stel ik vragen waarvan ik de gewenste antwoorden al ken?
3. Wat doe ik als ik geïntimideerd raak? Buig ik — of kan ik aanwezig blijven?

4. Klopt mijn aanbod met wat ik weet dat werkt, of pas ik het aan om de opdrachtgever niet af te schrikken?
5. Hoe vrij ben ik, werkelijk, in mijn contractering?

Er is geen goed of fout antwoord.

**Maar eerlijkheid tegenover jezelf is het begin van alles.**

### Verder verdiepen?

Dit is precies wat ik behandel tijdens mijn gratis webinar op 19 juni; waarom veranderkundigen met jarenlange ervaring toch vastlopen, en wat excellente interventionisten anders doen.

[tachles.nl/gratis-webinar](https://tachles.nl/gratis-webinar)

Deelname is op uitnodiging na het invullen van een paar vragen. Die zijn bedoeld voor mij om te verkennen of je leervraag aansluit bij het webinar. Zo ja, dan word je uitgenodigd en ben je van harte welkom op 19 juni tussen 16:00 en 17:00.