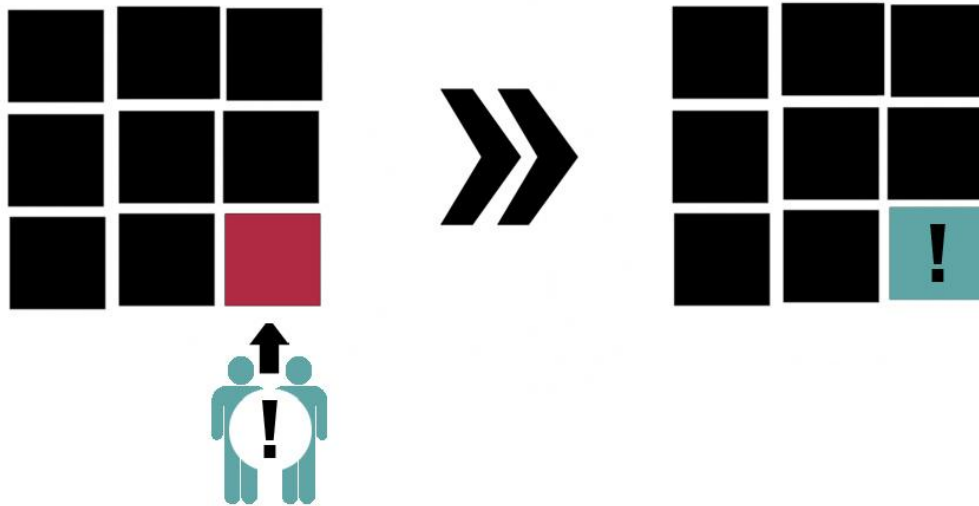


#19 TAAKBETEKENIS TOEVOEGEN



INZICHT

Taken waarbij medewerkers zich na een tijdje gaan afvragen “Waar doe ik het voor?” zijn motivatiekillers. Onderzoek laat zien dat bv. callcenter medewerkers te kampen hebben met betekenisloos werk, wanneer ze aan de telefoon steeds weer opnieuw nul op het rekest krijgen. Een letterlijk antwoord op de vraag “Waar doe ik het voor?” is dan een uitkomst. Het simpelweg de externe opdrachtgever naar een callcenter halen voor een presentatie over het verkoopproduct bleek – bij transformationeel leiderschap – de verkoopcijfers te bevorderen.

VOORBEELD

Twee administratief medewerkers doen in een centrum voor kinderen met een gehoorbeperving de intake met ouders en kind. Zij zijn het eerste contact en na enkele vragen worden de kinderen doorverwezen naar een audioloog die de verdere behandeling doet. Ze missen het feit dat ze niet weten hoe het de kinderen vervolgens verder vergaat. Dat is hun werk niet. Voor meer taakbetekenis schuiven ze tijdens de wekelijkse vergadering, waar de behandelingsvoortgang wordt besproken, nu informeel aan met hun lunchpakket. Om bij te blijven.

MEER WETEN?

- [Onderzoek](#) > Beneficiary contact and sales performance effects
- [Onderzoek](#) > ‘The significance of task significance’
- [Cijfers](#) > % NL werknemers naar tevredenheid met interessant werk
- [Cijfers](#) > % NL werknemers dat interessant werk belangrijk vindt