

Dit is de nieuwsbrief van Nico Meijerman Resultaatgericht Coachen. Deze nieuwsbrief verschijnt vier keer per jaar en heeft als doel om kennis over coaching te delen.

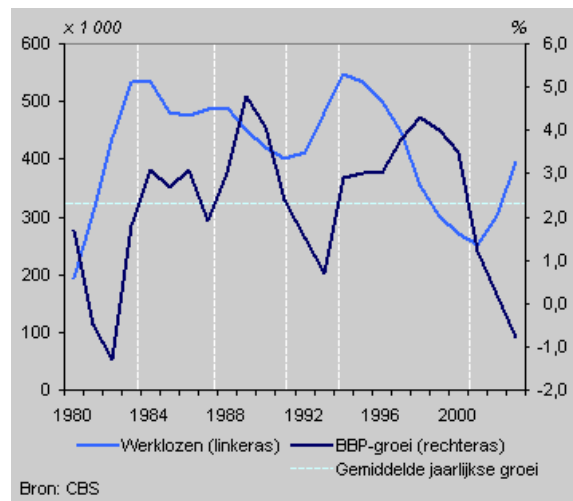
Ik werk al een paar jaar voor [Lee Hecht Harrison](#), een bedrijf dat gespecialiseerd is in outplacement, en sinds begin dit jaar volg ik een opleiding Loopbaancoaching bij het [Europees Instituut](#) van de Baak.

Vandaar dat ik ook onderwerpen over loopbaanvragen in deze nieuwsbrieven ga opnemen. De nieuwsbrief gaat deze keer over

Er zijn honderden boeken voor dummies, kijk maar eens op www.dummies.nl. Gelukkig is er ook "succes voor dummies", en als dat niets oplevert is er nog altijd "managen voor dummies" of "stress voor dummies". Een titel als "drugs voor dummies" ontbreekt helaas nog.

Werk vinden voor Dummies

Hoewel het er op lijkt dat Nederland opkrabbelt uit de economische crisis blijft de [werkloosheid](#) groot. Aangezien de arbeidsmarkt vertraagd reageert op economische groei (zie het plaatje van het CBS), zal de werkloosheid ook de komende jaren hoog blijven. Voor veel mensen is dit een reden om maar niet te solliciteren want "het levert toch niets op". Dus als je werk hebt waar je niet blij mee bent: rustig blijven zitten (overleven). En als je geen werk hebt: futloos reageren op vacatures en afgewezen worden (slecht voor je zelfvertrouwen). Het kan anders...



Bedenk wel dat je geen "ervaringsdeskundige" bent. Hoe vaak in je leven heb je een nieuwe baan gevonden? Hoe recent was je laatste overstap? Ben je op de hoogte van nieuwe ontwikkelingen op de arbeidsmarkt? Of ben je eigenlijk een "dummy"?

Vergroot je kansen

Je kunt weinig doen aan de situatie op de arbeidsmarkt maar je kunt wel je kansen vergroten. Want ondanks die hoge werkloosheid ontstaat er op allerlei plekken werk. Want waar gewerkt wordt, ontstaat werk. Mensen worden ziek, gaan met pensioen, krijgen een andere functie... Afdelingen krijgen nieuwe taken, meer klanten, extra regels... Maar dat gaat meestal over enkele banen.

Dus je ziet wel nieuwsberichten over 100 mensen die ontslagen worden maar zelden nieuwsberichten over 100 mensen die aangenomen worden (al zijn er uitzonderingen).

Ga netwerken

Het blijkt dat het merendeel van de mensen werk vindt via hun netwerk. Dat is ook wel logisch: als er op een afdeling extra mensen nodig zijn, wordt vaak eerst gekeken "kennen we nog iemand". Als dat niets oplevert wordt meestal een interne vacatures gesteld en kijkt HR naar hun netwerk. Pas dan wordt een externe vacature geplaatst. Dus gaandeweg wordt het aantal mensen dat kan reageren steeds groter (en de concurrentie lastiger): Zorg dat je aan het begin van de keten zit. Dat jouw naam valt op het moment dat de vraag "kennen we nog iemand" gesteld wordt.

Hoewel dit steeds meer bekend raakt, blijkt het merendeel van de werkzoekenden de meeste energie te steken in het zoeken van vacatures op websites (en daar zijn er genoeg van) en het versturen van sollicitatiebrieven met CV. Hier speelt waarschijnlijk een rol dat de meeste mensen het lastig vinden om te netwerken, zeker als het gaat om het vinden van nieuw werk. En gewoon sollicitatiebrieven versturen is wel zo veilig.

Om goed te kunnen netwerken heb je drie dingen nodig: een netwerk, netwerkvaardigheden en heldere boodschap.

"Do not be too timid and squeamish about your actions. All life is an experiment." (Ralph Waldo Emerson)

Hoe is je netwerk?

De meeste mensen zijn weinig bewust bezig met hun netwerk. Maar bedenk dat je netwerk vaak groter is dan je denkt. Het gaat niet alleen om je collega's of oud-studiegenoten. Ook je burens, mensen die je kent van sociale activiteiten (verenigingen), familie. Al die mensen zijn je eerstelijns netwerk en van belang zijn de mensen die zij weer kennen: de tweede lijn, en dat zijn er vlot 10.000. Laatst sprak ik iemand die nieuw werk had gevonden via zijn vrouw die in een zanggroepje zat en toevallig met een ander van het groepje praatte over haar man die werk zocht.

Probeer je eerstelijns netwerk op orde te houden. Je hebt ze immers niet alleen nodig voor nieuw werk. En je netwerk activeren op het moment dat je werk zoekt, gaat moeizamer want mensen denken toch: "hij neemt nu contact op omdat hij mij nodig heeft, anders hoor je niets van hem".

[LinkedIn](#) is met name handig om je **professionele** netwerk bij te houden. En in tegenstelling tot Facebook word je niet geacht voortdurend informatie te posten. Dus maak een goed profiel op LinkedIn aan en zorg dat de mensen die je goed kent in je contactenlijst staan. Op <http://www.how-to-really-use-linkedin.com/nl/> kun je een handig boekje downloaden met een schat aan informatie over LinkedIn.

Hoe zijn je netwerkvaardigheden?

Niet iedereen maakt gemakkelijk contact met onbekenden of voelt zich als een vis in het water in grote groepen. Maar dat betekent nog niet dat je niet kunt netwerken. Belangrijk bij netwerken is de wederkerigheid: het is geven en nemen. Als je dus een netwerkgesprek begint met "heb je werk voor mij" dan zal in de meeste gevallen het gesprek stilvallen, vervolgens krijg je een vage afwijzing en is het gesprek abrupt afgelopen.

Zorg dat je in een netwerkgesprek luistert, interesse toont in de ander, aandacht hebt. Dus ben er met je hoofd bij en denk niet aan al die andere dingen die je ook nog moet doen. Heb ook het doel van het gesprek helder. Dat is dus niet werk krijgen maar informatie verzamelen over de organisatie waar de ander werkt, jezelf presenteren (en daarvoor heb je die heldere boodschap nodig) en in contact gebracht worden met anderen (nu je gehoord hebt wat ik zoek: ken jij mensen waar ik ook mee zou kunnen praten?).

Een goed (netwerk)gesprek staat en valt met een goede voorbereiding. Weet met wie je gaat praten, wat voor contacten je al met hem hebt gehad, welke organisatie hij in werkt. En zorg voor een opvolging: Stuur een bedankbriefje. Als je afspraken maakt, volg die op. Laat horen hoe het je vergaat. Evalueer na afloop van een gesprek hoe het is gegaan. Hoe ging het? Hoe voelde je je? Wat ging goed en waarom? En als je opziet tegen dit soort gesprekken: oefen eerst met bekenden.

Heb je een heldere boodschap?

"Ik ben Nico en ik zoek leuk werk": zoiets levert weinig op. Als je geen duidelijke focus hebt, is het moeilijk om anderen te betrekken bij je zoektocht. Dus weet wat je zoekt. Niet alleen wat betreft de werkinhoud maar ook qua branche, soort organisatie, bedrijfscultuur. Plus natuurlijk andere zaken rond werk (reisafstand, aantal uur, primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden, contractvorm et cetera). Maak je geen zorgen dat je van alles uitsluit als je je wensen specifiek maakt. Je kunt altijd nog water bij de wijn doen, je maakt dan bewuste afwegingen wat je wel/niet wil "inleveren".

*"Find out what you like doing best and get someone to pay you for doing it."
(Katherine Whitehorn)*

Daarnaast bestaat een heldere boodschap ook uit "wie ben ik" en "wat kan ik"; persoonlijkheid en vaardigheden. Een mooie manier om daar achter te komen, is je succesverhalen op papier te zetten, bij voorkeur via de [STAR methode](#) (situatie, taak, activiteiten, resultaten). Deze verhalen geven je een beeld van de zaken waar je goed in bent en over welke persoonlijke kwaliteiten je beschikt. En deze verhalen kun je ook goed gebruiken in je (sollicitatie)gesprekken. Daarnaast helpt het om feedback aan je omgeving te vragen. Gebruik daarvoor een lijst met (open) vragen. Vragen zoals "Welke vaardigheden waardeer je het meeste van mij?", "Hoe is het om met mij om te gaan / samen te werken?", "Aan welke zaken moet ik meer aandacht besteden?". En door feedback te vragen ben je ook weer je eerstelijns netwerk aan het versterken.

Vertaal vervolgens "wie ben ik", "wat kan ik" en "wat zoek ik" naar een mooi compact verhaal dat je kunt gebruiken in je netwerk. En dan vooral: aan de slag er mee!

De bovenstaande uitleg is natuurlijk erg beknopt en alleen bedoeld om een indruk te geven hoe je ander werk kunt vinden. Sommige onderwerpen zal ik verder uitdiepen in komende nieuwsbrieven. Daarnaast kan het nuttig zijn om een (loopbaan)coach in te schakelen. Die kan je spiegelen, oefeningen met je doen, je patronen aan het licht brengen waardoor je boodschap net wat helderder is, of je net wat beter gebruik maakt van je netwerk, of... Want uiteindelijk gaat het vooral om het vergroten van je kansen. Wil je een keer van gedachten wisselen (ik krijg die van jou, jij krijgt die van mij?), neem dan contact op voor een vrijblijvend gesprek.

Tot slot nog wat **aanvullende informatie**:

- Op mijn [website](#) kun je een pdf versie van deze en vorige nieuwsbrieven vinden, deze is gemakkelijker te printen.
- Je mag (delen van) deze nieuwsbrief vrijelijk gebruiken. Een bronvermelding wordt op prijs gesteld maar is niet verplicht.
- Doorsturen naar anderen waarvoor je denkt dat deze nieuwsbrief nuttig is: vooral doen!
- Als je denkt dat je goede en rationele beslissingen neemt, dan zet het volgende stukje je weer met beide benen op de grond:
<http://www.tvc.nl/nl/actueel-en-nieuws/item/850>
- En een kort filmpje ter inspiratie over omgaan met veranderingen van Jaap Bressers: http://www.youtube.com/watch?v=j3_zoX1Ief0

