

# CARRIÈRE SWITCHEN ! DOE JE ZO !

**Effectieve tips**  
om succesvol van  
baan te veranderen

Diederik van Dorth tot Medler



Uitgever: S2uitgevers, Baarn ([www.s2uitgevers.nl](http://www.s2uitgevers.nl))  
Redactie: Rinus Vermeulen Tekst & Advies, Haarlem  
Boekverzorging: Peter Slager, Garage BNO, Kampen  
Druk en afwerking: Tipoprint, Noordwijk aan Zee  
NUR: 809 (solliciteren)  
ISBN 978-94-92528-21-6

Copyright © Diederik van Dorth tot Medler, 2017

Alle rechten voorbehouden. Alle intellectuele eigendomsrechten, zoals auteurs- en databankrechten, ten aanzien van deze uitgave worden uitdrukkelijk voorbehouden. Deze rechten berusten bij S2uitgevers en de auteur. Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16 h Auteurswet, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 3051, 2130 KB Hoofddorp, [www.reprorecht.nl](http://www.reprorecht.nl)). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet) dient men zich te wenden tot de Stichting PRO (Stichting Publicatie- en Reproductierechten Organisatie, Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, [www.cedar.nl](http://www.cedar.nl)). Voor het overnemen van een gedeelte van deze uitgave ten behoeve van commerciële doeleinden dient men zich te wenden tot de uitgever. Hoewel aan de totstandkoming van deze uitgave de uiterste zorg is besteed, kan voor de afwezigheid van eventuele (druk)fouten en onvolledigheden niet worden ingestaan en aanvaarden de auteur(s), redacteur(en) en uitgever deswege geen aansprakelijkheid voor de gevolgen van eventueel voorkomende fouten en onvolledigheden.

# Inhoud

<b>Voorwoord</b>	<b>9</b>
<b>Inleiding</b>	<b>11</b>
Voor wie is dit boek?	11
Hoe is dit boek opgebouwd?	12
Wat levert het je op?	13
<b>1. Ontdek je talent</b>	<b>15</b>
Onderzoek jezelf	16
Vraag het aan vrienden	18
Bepaal je energiebalans	20
Ontdek de rode draad	22
<b>2. Beschrijf wat je te bieden hebt</b>	<b>25</b>
Bepaal de bouwstenen	26
<i>Ervaring</i>	27
<i>Expertise</i>	27
<i>Talenten</i>	28
<i>Vaardigheden</i>	28
<i>Kernkwaliteiten</i>	29
Maak je profielbeschrijving	30

<b>3. Kies en word gekozen</b>	<b>37</b>
Houd rekening met de wetten van de (arbeids)markt	38
Word gevonden met sociale media	40
<b>4. Bepaal je ideale omgeving</b>	<b>43</b>
Ontdek je kernwaarden	45
Bepaal je loopbaanwaarden	47
<b>5. Bepaal je koers</b>	<b>49</b>
Denk in rollen	49
Verken je mogelijkheden	54
<b>6. Hanteer je innerlijke blokkades</b>	<b>57</b>
Wees loyaal aan jezelf	58
Overwin je angst	60
Vermijd scenariodenken	63
<b>7. Onderzoek je interne opties</b>	<b>69</b>
‘Craft your job’	70
Stroom intern door	72
Trap niet in de interne vacature-valkuil	74
<b>8. Onderzoek je externe kansen</b>	<b>77</b>
Kijk om je heen	78
Zet de juiste stappen	79
<b>9. Professionaliseer je LinkedIn-profiel</b>	<b>83</b>
Inhoud	84
Beeld	87
Tekst	88

<b>10. Maak werk van je netwerk</b>	<b>91</b>
Ga in gesprek	92
Maak gebruik van sociale media	98
<i>LinkedIn</i>	98
<i>Twitter</i>	100
<i>Facebook</i>	102
<b>11. Verkoop alles, behalve jezelf</b>	<b>105</b>
Weet welk beeld je oproept	107
Wees jezelf	108
<b>12. Solliciteer als een professional</b>	<b>111</b>
Noem je wapenfeiten	112
Ken je ontwikkelpunten	118
Stel je vragen	119
<b>Slotwoord</b>	<b>125</b>



# Voorwoord

Als loopbaancoach begeleid ik hoger opgeleiden die willen veranderen van werk. Vaak omdat ze niet tevreden zijn in hun baan, bijvoorbeeld omdat ze het gevoel hebben dat hun talenten niet voldoende worden benut. Maar ook omdat het werk dat ze hebben verdwijnt en ze op zoek moeten naar alternatieven.

Wat de reden ook is, ze komen bij mij omdat ze willen weten wat hun mogelijkheden zijn op de arbeidsmarkt en hoe ze een eventuele carrièreswitch kunnen realiseren. Ze weten dat ze iets anders willen, maar niet wat en hoe.

Succesvol switchen is niet makkelijk en het vereist een grondige aanpak. In de loop der jaren heb ik hiervoor een methodiek ontwikkeld waarmee ik tal van mensen met succes heb kunnen helpen. Deze methodiek vormt de basis voor dit boek. Alle opdrachten en aan-

wijzingen in dit boek gebruik ik in mijn loopbaanadviespraktijk en hebben hun waarde bewezen. De behandelde dilemma's zijn thema's die bij veel mensen aan de orde zijn. Alle voorbeelden zijn ontleend aan situaties die speelden bij mijn cliënten.

Ik heb geprobeerd er een heel praktisch boek van te maken, waarmee je meteen zelf aan de slag kunt. Ik hoop dat dit boek je helpt jouw talent, ervaring en kwaliteiten te verzilveren in de vorm van werk dat perfect bij je past!

Diederik van Dorth tot Medler  
Utrecht, november 2017



# Inleiding

Dit boek gaat over het realiseren van een succesvolle carrièreswitch. Met de oefeningen die volgen ontdek je wat je allemaal in huis hebt en welke mogelijkheden je daarmee hebt binnen de organisatie waar je werkt, of daarbuiten. Daarna kun je op zoek naar werk dat perfect past bij wat jij te bieden hebt.

## Voor wie is dit boek?

Dit boek gaat je helpen als je:

- het gevoel hebt dat je werk onvoldoende aansluit op je kwaliteiten;
- meer voldoening uit je werk wilt halen;
- keuzes wilt maken, maar niet precies weet hoe je dat moet aanpakken;
- stappen wilt zetten, maar er iets is wat je tegenhoudt;

- nu geen werk hebt en snel een baan wilt vinden;
- wilt weten waar je goed in bent, waarin jij je onderscheidt van anderen;
- wilt leren hoe je jouw toegevoegde waarde kunt vertalen naar mogelijkheden op de arbeidsmarkt;
- (online) zichtbaarder wilt zijn zodat je gezien èn gevonden wordt;
- je kansen op een leuke baan binnen of buiten je organisatie zo groot mogelijk wilt maken.

Werk je niet in dienstverband, maar ben je zzp'er? Dan zijn bijna alle tips in dit boek ook voor jou heel bruikbaar. Als zzp'er is het immers ongelooflijk belangrijk om te weten wat je onderscheidt van je concurrenten en hoe je dat kunt vertalen naar doelgroepen en opdrachten.

## **Hoe is dit boek opgebouwd?**

In het volgende hoofdstuk ga je meteen aan de slag met het in kaart brengen van jouw toegevoegde waarde. Vervolgens leer je hoe je daarvan een trefzekere beschrijving maakt. Ik ga in op het belang van keuzes maken en het kennen van jouw waarden en normen.

Ik geef tips hoe je erachter kunt komen waar voor jou, binnen of buiten je organisatie, kansen liggen. Ik vertel je hoe je om kunt gaan met gedachten die je eventueel belemmeren om de stappen te zetten die je hebt voorgenomen. Ook het maken van een professioneel LinkedIn-profiel komt aan de orde. Ten slotte krijg je in dit boek veel tips over effectief (online) netwerken en over de beste aanpak als je wilt solliciteren op een vacature binnen of buiten je organisatie.

## Wat levert het je op?

Na het doorwerken van dit boek:

- heb je inzicht in jouw unieke toegevoegde waarde en weet je waarin jij je onderscheidt van anderen;
- beschik je over een profielbeschrijving waarmee iedereen snapt wat jij te bieden hebt;
- weet je in wat voor soort omgeving jij kunt excelleren;
- is het voor jou duidelijk welk werk het best past bij jouw profiel;
- weet je hoe je om kunt gaan met eventuele blokkades;
- ben je in staat de baan te vinden die echt bij je past.

**1**

# Ontdek je talent

---

De basis voor een succesvolle carrièreswitch is het hebben van inzicht in jouw unieke toegevoegde waarde. Als je weet wat je te bieden hebt, ben je in staat om de juiste keuzes te maken en je richting te bepalen.

Tegelijkertijd is het best lastig om erachter te komen wat jou uniek maakt en onderscheidt van anderen. We hebben namelijk allemaal een blinde vlek voor onze eigen kwaliteiten. Juist de dingen waar we goed in zijn, zijn voor ons heel vanzelfsprekend. We zijn hierin 'onbewust bekwaam'.

In dit hoofdstuk vind je een aantal opdrachten die je gaan helpen je talenten en kwaliteiten helder te krijgen. Besteed hier serieus tijd aan, want als je niet goed genoeg weet wat jouw toegevoegde waarde is, kun je die ook niet 'verzilveren'.

## Onderzoek jezelf

We beginnen met zelfonderzoek. Je hebt ze vast weleens gehad in je leven, van die flowmomenten. Momenten waarop je iets deed op je werk of in je privéleven dat, als je er nu op terugkijkt, heel erg goed ging. Iets waar je eigenlijk best wel trots op bent. Het is belangrijk om die momenten eens goed te analyseren. Want ze vertellen veel over wie jij bent en hoe jij werkt. En vooral: waar jij goed in bent.

Door die momenten te beschrijven, kun je erachter komen waarom het succeservaringen waren en vooral: wat je precies deed en welke kwaliteiten je daarbij inzetten. Doe dit aan de hand van de onderstaande opdracht.

**Kijk eens terug op je leven en beschrijf minstens vijf situaties waar je trots op bent of waar je een tevreden, goed gevoel aan hebt overgehouden. Beperk je**

niet tot je professionele leven. Beschrijf ook waar je trots op bent in je sociale leven, je gezinsleven of op het gebied van studie of hobby's.

Dit kunnen dus grote en kleine dingen zijn, op allerlei gebieden (in werk en privé):

- waarbij je genoot van wat je deed;
- waarbij je de tijd vergat;
- met activiteiten waar je veel energie van kreeg;
- en waar je apetrots op bent.

Beschrijf deze ervaringen kort, aan de hand van onderstaand STARR-model. STARR staat voor:

- Situatie (wat gebeurde er);
- Taak (wat was jouw taak in deze situatie);
- Actie (welke aanpak heb je gebruikt, wat deed je precies);
- Resultaat (welk resultaat heb je bereikt);
- Reflectie (hoe kijk je erop terug).

De STARR-methode helpt je om meer zicht te krijgen op je sterke eigenschappen. Door je momenten van succes en trots te analyseren, wordt niet alleen duidelijk wat jou gemakkelijk en natuurlijk afgaat, maar ook wanneer jouw doorzettingsvermogen optimaal is. Dat zijn de dingen waar jij goed in bent.

**Vraag jezelf vervolgens met behulp van het STARR-model af wat deze momenten precies tot een succes maakte. Welke kwaliteiten, talenten heb je erbij ingezet? Wat was jouw toegevoegde waarde?**

**Bespreek de uitkomsten van deze opdracht met een of twee andere personen. Zij komen misschien met kwaliteiten die je zelf over het hoofd ziet en kunnen jou bewuster maken van wat je allemaal te bieden hebt.**

## **Vraag het aan vrienden**

Ik schreef het hierboven al: andere personen kunnen vaak beter aangeven waar je in uitblinkt dan jij zelf. Daar kun je de onderstaande opdracht voor gebruiken. Ik laat mijn cliënten deze opdracht ook altijd uitvoeren en het is elke keer weer verassend hoe waardevol de uitkomsten ervan zijn. Ze krijgen hiermee een veel beter beeld van wat hen onderscheidt van anderen. Vaak bevatten de uitkomsten ook bruikbare aanwijzingen over in welke rol of in welke branche ze hun kwaliteiten het best zouden kunnen inzetten.



Selecteer minimaal vijf en maximaal tien mensen die jou goed kennen: vrienden, (voormalige) collega's, familieleden. Stel ze de volgende vragen:

- Welke eigenschappen en kwaliteiten heb ik; waarin onderscheid ik mij van anderen?
- Wat vind je mijn grootste talent?
- Waar en hoe zou ik dat kunnen gaan inzetten?
- Geef een beschrijving van het werk of beroep dat je het meest bij mij vindt passen, los van diploma's, opleidingen of werkervaring. Het kan ook iets totaal anders zijn dan wat ik tot nu toe heb gedaan. En waarom vind je dat?
- Zijn er nog kwaliteiten die ik moet ontwikkelen om mijn werk (beter) te kunnen gaan doen?
- Geef kort aan welke tips je voor me hebt.

Vraag ze de antwoorden op te schrijven en aan je op te sturen. Als je alles binnen hebt, ga je de reacties analyseren:

- Wat valt je op?
- Is er een rode draad? En zo ja: welke?
- Welke adviezen spreken je aan?
- Waar ga je mee aan de slag?

Er zullen adviezen zijn die je echt aanspreken en aan het denken zetten. Misschien geven mensen ook suggesties waar je niet zoveel mee kunt. Laat die voor wat ze zijn; mensen projecteren de vragen vaak ook op hun eigen situatie. Hun raad is dan goed bedoeld, maar voor jou minder bruikbaar. Haal de tips eruit die voor jou van waarde zijn.

Tip: vraag ook eens aan mensen die je nog maar *nét* hebt ontmoet wat je uitstraalt en wat zij denken dat jouw kwaliteiten zijn. Want misschien zijn deze mensen nog wel de beste raadgevers. Zij kennen je nog nauwelijks, maar ze hebben ongetwijfeld wel een eerste indruk van je gekregen. Net als in een sollicitatiegesprek!

## **Bepaal je energiebalans**

Er zijn activiteiten waar je energie van krijgt en activiteiten die je energie kosten. Dingen die je leuk vindt om te doen, geven je energie. Je herkent ze als volgt:

- Je hebt er zin in, je pakt ze vanzelf op.
- Ze kosten je geen enkele moeite.
- Je bent geconcentreerd en gefocust.
- Je vergeet de tijd.
- Je hebt een goed gevoel als je ermee bezig bent (en ook als je ermee klaar bent).

Ongetwijfeld zijn er ook activiteiten die je (veel) energie kosten. Je herkent ze aan de volgende kenmerken:

- Je hebt de neiging deze activiteiten uit te stellen.
- Je laat je makkelijk afleiden als je ermee bezig bent.
- Je hebt geen plezier als je ermee bezig bent.
- Je bent opgelucht als ze voorbij zijn.
- Als je ze te vaak doet, raak je uitgeput.

Als je ergens energie van krijgt, doe je iets waar je goed in bent en waar je talent voor hebt. Bij zaken die energie kosten, geldt het tegenovergestelde. Ze kosten je moeite, je bent er niet voor in de wieg gelegd. Breng nu jouw energiebalans in kaart met de onderstaande opdracht.

**Maak een overzicht van je energiegevers en energievreters door twee kolommen te maken, één met de gevers, één met de nemers.**

**Houd de komende week bij hoe het zit met jouw energie. Schrijf dagelijks de activiteiten in de kolom waar ze horen. Vul aan het einde van de week het overzicht aan zodat je je energiebalans in beeld hebt.**

**Wat is de conclusie? Waar krijg je energie van en met welke van jouw talenten heeft dat te maken?**

Energiegevers zijn dus ook heel goede indicatoren voor jouw talenten. En energievreters zijn eigenlijk zonde van je tijd. Het mooiste zou zijn als je ze kon overdragen aan anderen. In hoofdstuk 7 ga ik hier verder op in.

## Ontdek de rode draad

Als laatste opdracht voeg je de opbrengst van alle opdrachten in dit hoofdstuk bij elkaar. Wat is de rode draad? Daarbij kun je onderscheid maken tussen je talenten, je vaardigheden en je kernkwaliteiten. Je talenten zijn eigenschappen die aangeboren zijn. Je vaardigheden heb je ontwikkeld, bijvoorbeeld door training. Je kernkwaliteiten bepalen je gedrag.

Laat ik dit illustreren aan de hand van een profvoetballer:

- Het talent van de profvoetballer is zijn (of haar) balgevoel.
- Zijn vaardigheid is het nemen van vrije trappen, daar heeft hij eindeloos op getraind.

- Een van zijn kernkwaliteiten is zijn doorzettingsvermogen. Zonder zijn doorzettingsvermogen was het hem nooit gelukt om profvoetballer te worden.

Je talenten, vaardigheden en kernkwaliteiten bepalen samen met je ervaring en expertise je toegevoegde waarde. Dat zijn de basisingrediënten voor de profielbeschrijving waarmee we aan de slag gaan in het volgende hoofdstuk.