

WELKOM IN HET WERKCAFE

Eindelijk een onafhankelijke website voor en door iedereen met een uitkering in Rotterdam.
Ons motto: Samen uit de steun! [Lees meer...](#)

[Home](#) [Contact](#) [Blogs](#) [Gast blogs](#) [Discussies](#) [In the Spotlight!](#) [Mijn pagina](#) [Leden](#) [Nieuws](#) [Foto's](#) [Video's](#) [Activiteiten](#)

AALTJE VINCENT: GA NETWERKEN EN GEBRUIK SOCIAL MEDIA



'Ik zeg vaak tegen mensen: als je brieven moet schrijven om je inkomen veilig te stellen, moet je dat doen. Maar zorg er daarnaast vooral voor dat je slim opereert. Ga netwerken, dat is veel effectiever. Sinds kort accepteert het UWV netwerk-activiteiten van haar cliënten ook als het voldoen aan de sollicitatieplicht. Eindelijk. Zijn de sociale diensten eigenlijk al zo ver?'

Aaltje Vincent schreef drie boeken over effectief werk zoeken en het daarbij gebruik maken van social media. Inmiddels zijn er dertigduizend exemplaren van haar boeken verkocht en zijn deze voorradig in elke bibliotheek. Zij is een zeer ervaren loopbaanprofessional, toonaangevend expert in jobmarketing en trainer van werkzoekers en loopbaanprofessionals. Zowel in haar boeken als in het gesprek dat wij met haar voerden, is zij wars van vaagheden. Alles wat zij zegt, verwijst naar de praktijk en is gericht op resultaat behalen. De flapttekst op haar laatste publicatie besluit: 'Je zoektocht naar de baan die bij je past, begint bij jezelf. Dus: aan de slag.'

Werk-vind-maatje

'Werk zoeken is een eenzaam avontuur', zegt Vincent, 'zorg daarom dat je een werk-vind-maatje hebt. Dat is iemand die jij vertrouwt, die je altijd kunt aanspreken, maar jou ook een spiegel kan voorhouden. Je hebt zo'n maatje nodig als steun in de rug en als sparringpartner om je verhaal aan te scherpen.' Op de huidige arbeidsmarkt is de concurrentie heel groot. Je moet als werkzoeker pretlichtjes in je ogen hebben om een werkgever te overtuigen dat jij de persoon bent voor die vacante functie. 'Daarom', zegt Vincent, 'mag er geen sprake meer zijn van boosheid over ontslag of teleurstellingen bij eerdere sollicitaties. Je moet arbeidsmarkt klaar zijn. Dat betekent dat je heel precies weet: dit is wie ik ben, dit is wat ik kan en dit is wat ik wil doen. En naar wat je wilt doen, moet vraag zijn op de arbeidsmarkt. Je moet zorgen dat je een duidelijk beeld hebt

van die arbeidsmarkt. Besef bijvoorbeeld hoe groot jouw draaicirkel is; ga je met de fiets of de metro. Stel voor jezelf een lijst samen van tien 'target'bedrijven waar jij zou willen en kunnen werken en richt daarop je energie.'

Met nieuwe ogen kijken

Vincent meent dat mensen zichzelf moeten beschouwen als een product dat de oplossing biedt voor de vraag van een werkgever. Dat betekent dat ze met nieuwe ogen naar zichzelf moeten kijken. Ook daarbij is de hulp van een maatje essentieel. 'Wat je zelf doet of gedaan hebt, is zo gewoon dat je daarvan de waarde niet meer ziet, je niet meer realiseert dat dat jou uniek maakt. Je hebt iemand nodig om dat uit je te trekken en je te helpen het zo te verwoorden dat jouw cv in 15 seconden oproept: die persoon willen wij spreken.' Veel mensen hebben vaardigheden opgedaan waarvoor ze geen diploma hebben. Vincent raadt hen aan oud-collega's te vragen: waarin vond jij mij nou goed en waarom; geef eens een voorbeeld. Zij moeten hun eigen succesverhalen verzamelen en al hun eigen contacten serieus nemen. 'Schrijf eens op wie je allemaal kent, dan blijkt dat het er veel meer zijn dan je eerst dacht. Als je met die mensen gaat praten en vertelt wat je wilt, dan ben je aan het netwerken.' Vincent geeft in haar boeken vele praktische aanwijzingen hoe je LinkedIn, Twitter en Facebook kunt gebruiken als instrument om een netwerk op te bouwen en in te zetten om werk te verwerven. "Je moet je lijst met 'target'bedrijven gebruiken om je netwerk doelbewust uit te breiden.

Gewoon gaan doen

Behalve een duidelijk beeld van jezelf en je capaciteiten, moet je ook precies weten wat de bedrijven waarop jij je richt van jou verwachten. 'Veel mensen blijven in een denkproces hangen; dan lijkt een beroep of functie lang heel leuk. Maar je moet het uit je hoofd halen en in de werkelijkheid toetsen. Je kunt op LinkedIn in de profielen kijken van mensen die een door jou gewenste functie hebben. Dan zie je welke vaardigheden daarvoor nodig zijn. Daarnaast moet je met deze mensen gaan praten of vragen of je een dagje mee mag lopen. Heel vaak denken mensen dat ze anderen niet kunnen lastig vallen. Maar geloof me nou, er is geen Nederlander die geen advies wil geven, dat zit in onze volksaard. Gewoon gaan doen.'

Netwerkgesprek

Aaltje Vincent adviseert mensen niet om zoveel mogelijk brieven te schrijven op zoveel mogelijk personeelsadvertenties. Slechts een klein deel van de vrijkomende functies raakt door middel van een advertentie vervuld. Alle werkgevers schakelen het netwerk van hun eigen werknemers in omdat deze mensen het bedrijf, de functie en de cultuur goed kennen. 'De mensen die nu het werk doen wat jij wilt doen, weten het eerst dat er een nieuwe collega nodig is. Met deze mensen moet je in contact proberen te komen.' In haar nieuwe boek schrijft Vincent over deze contacten: 'In een



netwerkgesprek vraag je over het dagelijks werk, nooit om werk. Je laat in het netwerkgesprek je vakmanschap en enthousiasme blijken door de vakkundige vragen die je stelt. In de praktijk willen mensen heel graag over hun werk vertellen; ze ervaren het als een cadeautje van oprechte aandacht.'

Actuele werkervaring

Veel mensen in de bijstand hebben geen actuele werkervaring. Dat is volgens Vincent een heel belangrijke belemmering bij het vinden van werk. Zij beveelt mensen aan te proberen voor een proefplaatsing in aanmerking te komen. 'Als je vrijwillig hebt gewerkt is dat gewoon werkervaring die je op je cv kunt zetten zonder die vrijwilligheid te vermelden. Er zijn mensen die het niet eerlijk vinden als ze 'gratis' aan het werk zijn. Maar je bent niet gratis als je proefdraait bij een bedrijf. Dat bedrijf investeert tijd en mankracht. Het vertrouwt klanten aan jou toe. Dus het neemt ook een risico. Zie het vooral als een kans. Ik ken nogal wat voorbeelden van mensen die na zo'n proeftijd bij dat bedrijf konden blijven werken.'

STARR

Ondertussen moeten mensen hun curriculum vitae hebben geschreven, hun professionele levensloop. In haar boek geeft Vincent heel veel voorbeelden van foute en goede cv's. Daarnaast geeft ze een methode om sollicitatiegesprekken voor te bereiden: STARR (Situatie, Taak, Aanpak, Resultaat, Reflectie). Met deze methode kunnen mensen samen met hun werk-vind-maatje korte hoorspelen in elkaar denken waarmee zij uiting kunnen geven aan hun capaciteiten en kunnen ingaan op vaardigheden die de werkgever van hen vraagt. Door van te voren deze mini-hoorspelen te oefenen en daarbij te verbeteren zullen mensen zich veel zekerder voelen als ze een sollicitatiegesprek ingaan. Dat zelfvertrouwen is heel belangrijk want de eerste dertig seconden zijn vaak doorslaggevend.