

DAT WERKT!

GIDS VOOR
AMBITIEUZE
VROUWEN

10.15 vergadering
15 lunchafspraak



ELLA MAE WESTER



Dát werkt!

Gids voor ambitieuze vrouwen



DAT WERKT!

GIDS VOOR
AMBITIEUZE
VROUWEN

ELLA MAE WESTER



Uitgeverij Tipi

Colofon

Copyright © 2007 Ella Mae Wester en Uitgeverij Tipi

Redactie Yvette Cramer, Femke Meijer

Eindredactie Suzanne Corsetto

Omslagontwerp en boekverzorging Mirjam Roest Quasi Grafische Producties

Productie Totemboek

Foto auteur Jonas Briels

Uitgeverij Tipi Amstelveen www.uitgeverijtipi.nl

ISBN 978 90 77557 28 9

NUR 530

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een digitaal gegevensbestand, of openbaar gemaakt in fysieke of digitale vorm zonder de schriftelijke toestemming van de uitgever.

Inhoud

| | |
|--------------------------------------------------------|-----|
| Voorwoord | 7 |
| Jouw entree op de arbeidsmarkt | 8 |
| Plan B: als het roer om moet | 13 |
| Het sollicitatiegesprek | 21 |
| Onderhandelen over geld: kwestie van goed voorbereiden | 28 |
| Feedback: stel je open | 35 |
| Conflicthantering: geen ruzie in de tent | 41 |
| Creativiteit, brainstormen en mindmappen | 46 |
| Presenteren is te leren | 54 |
| Projectmanagement: doelen, taken en mensen | 61 |
| Leidinggeven en inspireren | 71 |
| Ontwikkel jezelf, haal meer rendement uit je cursus | 78 |
| Coaching, onderhoud van de geest | 84 |
| Omgaan met macht en invloed | 87 |
| Tijdsparplan | 92 |
| Netwerken, meer dan je visitekaartje achterlaten | 100 |
| Lunchtijd = kwaliteit | 106 |
| Meer informatie | 109 |

Persoonlijke adviezen en tips van:

| | |
|----------------------|----|
| Birgit Donker | 10 |
| Esther Kreukniet | 22 |
| Trude Maas | 32 |
| Paulien Osse | 42 |
| Wendy Piet | 52 |
| Annerie Vreugdenhil | 58 |
| Eveline van Wanrooij | 68 |
| Saskia Zonderland | 74 |



Voorwoord

Als vrouw op de arbeidsmarkt doe je het hartstikke goed. Je behoort tot de groeiende groep vrouwen met een succesvolle loopbaan en serieuze ambities. Om op je werk goed te blijven functioneren en om je volgende stap met succes te nemen, heb je soms even een steuntje in de rug nodig.

Deze gids is er om je te helpen in je professionele leven. Je wilt immers efficiënt met je tijd omgaan, je snel kunnen oriënteren op nieuwe kansen en daadkrachtig actie ondernemen.

Zorg dus dat je deze gids altijd onder handbereik hebt.



Ella Mae Wester

Jouw entree op de arbeidsmarkt

Hoe gedraag je je in de wereld van het werken? In veel organisaties maken mannen over het algemeen nog de dienst uit en zijn vrouwen bezig zich een eigen positie te verwerven. Je kunt er natuurlijk voor kiezen om je onbevooroordeeld op de arbeidsmarkt te begeven en met een positieve instelling de kansen aan te grijpen die op je weg komen. Je gedraagt je dan als een ontdekkingsreiziger die tussen het kantoorvolkje verzeild geraakt is en je ontdekt de ongeschreven wetten en regels op de werkvloer door observeren en ijverig notities te maken. Pluspunt van deze aanpak is dat je de kennis over mensen en groepen die jij in de loop van de tijd opdoet, in jouw voordeel kunt laten werken. Nadeel is dat je nooit helemaal, of pas na zeer lange tijd, echt geaccepteerd zult worden door je collega's. Je blijft een beetje een buitenstaander.

Om doelgerichter een leuke positie op de arbeidsmarkt te bereiken is het handig je voor te bereiden en te zorgen voor wat bagage. We noemen dit Plan A. Dit is een globaal plan, hoe vaag ook, over wat je wilt bereiken en welke doelen je op termijn wilt behalen. Veel mannen lijken vanzelfsprekend naar zo'n plan te handelen en stevenen doelgericht op hun volgende functie af. Vrouwen doen vaak maar wat: een baantje via een uitzendbureau dat uiteindelijk leidt tot een soortgelijke functie bij een werkgever, of bij veel verschillende werkgevers allerlei verschillende administratieve werkzaamheden vervullen, paar jaar freelancen, jaartje ertussen uit. Dat is wel aardig in het begin, maar op den duur is het vermoeiend. Als je de samenvatting op je cv terugleest, blijft de indruk achter van een wispelturig verlopen loopbaan. Je loopt bovendien het risico dat je telkens te laat bent voor de leuke projecten, of dat je 'vergeten' wordt voor een nieuwe functie of promotie, omdat je net niet op de juiste tijd op de juiste plaats was. Het is kortom gewoon efficiënt om je stappen in loopbaanland voor te bereiden.

De eerste stap is erachter komen wat jij te bieden hebt. Wat jouw kwaliteiten en talenten zijn. Ga eens na wat je vaardigheden zijn, waar je goed in bent en waarvan je hebt gemerkt dat je je daarmee onderscheidt van anderen. Je zult zien dat je een talent hebt. Dat kan zijn dat je snel kunt rekenen, mensen goed kunt begrijpen of ingewikkelde materie tot de essentie kunt terugbrengen. Weet wat jouw talent is en breng deze kernkwaliteit goed in kaart.

Tweede stap is te zorgen dat je jezelf en je talenten op een aantrekkelijke manier presenteert. Managementgoeroe Tom Peters schreef ooit het boek *The brand 'You'*



waarin hij leert om jezelf als een merk te beschouwen en je op die manier ook te promoten. Dit is een leuk uitgangspunt om op je zelf toe te passen.

Om te beginnen beschrijf je in drie steekwoorden je eigen, gewenste imago. Bijvoorbeeld: betrouwbaar, ambitieus, kritisch. Op basis van de steekwoorden maak je een advertentietekst waarin je jezelf als product aanprijst en waarin je imago goed uitkomt. Het helpt je duidelijk te krijgen waar jij voor staat en waar je naar toe wilt.

Vraag ook mensen uit je omgeving om in drie steekwoorden jouw imago te beschrijven. Vergelijk jouw lijstje met die van je omgeving. Komen ze overeen of zijn er verschillen? Ziet jouw omgeving je hetzelfde als jij?

Maak jezelf zichtbaar. Vrouwen zijn vaak geknipt als motor achter projectgroepen en krijgen vaak dingen gewoon gedaan door hun handen uit de mouwen te steken. Ze moeten echter wel wat luidruchtiger ronken, anders hoort niemand dat zij de perfecte kandidaat zijn voor een nieuw project of een nieuwe functie. Net als het succes van een product krijgt het succes van jouw loopbaan in organisaties richting door op te vallen en zichtbaar te zijn. Je valt op door inzet te tonen, verstand van zaken aan de dag te leggen, je flexibele werkhouding én door onbeschaamd reclame voor jezelf te maken. Laat je neus zien bij informele beslissers. Bezoek (vrijdagmiddag-, nieuwjaars) borrels en leg in elk gesprek subtiel maar duidelijk de nadruk op je kwaliteiten en prestaties. Zorg dat je omgeving van vriendinnen, collega's, klanten en je directe manager een goed beeld krijgen van wat jij te bieden hebt.

Werk aan je reputatie en bewaak deze. De essentie van een succesvol merk is reputatie. Om succesvol te worden, is jouw reputatie misschien nog wel belangrijker dan je prestatie. Werk daarom aan een solide netwerk en houd in de gaten waar je kansen liggen. Zorg voor persoonlijke pr. Strooi met visitekaartjes alsof het pepernoten zijn, zet onder je e-mail altijd een 'handtekening' waarin op zijn minst je functie staat, je e-mailadres en je 06-nummer. Heb je geen aansprekende functie, verzin er dan een. Website-administrator klinkt niet spannend. Internet Representative juist wel. Zorg dat je cv op websites als Hyves of LinkedIn altijd up to date is.

BIJ ELK IMAGO HOORT EEN COMMUNICATIESTIJL EN -TAAL. ZORG DAT JE MANIER VAN COMMUNICEREN PAST BIJ DE 'TAAL' VAN DE ORGANISATIE WAARIN JE WERKT OF WILT WERKEN.

En neem elke gelegenheid te baat om over jezelf te vertellen. Vergeet even die goede raad die je kreeg om vooral een luisterend oor te bieden. Zorg er nu voor dat je een luisterend oor krijgt en maak er een uitdaging van om je persoonlijke boodschap uit te zenden. Bij reputatieschade door gemene roddels of een misser in je werk, onderneem je onmiddellijk actie. De aanval is ook hier de beste verdediging. Stap op de haard van de roddels af en vertel hoe de zaken er echt voor staan. Of nog beter: gebruik de bron om imagoversterkende legendes over jou te verspreiden. Een misser in je werk kan iedereen overkomen. Geef direct je fout toe en herstel de schade zo snel mogelijk.

Project Mijn Carrière

Heb je jezelf als merk gedefinieerd en draag je dat uit, dan is het tijd om een Carrièreplan op te stellen. Je loopbaan kun je in feite als alle andere projecten beschouwen, dus ook zo benaderen. In zo'n Carrièreplan, soms ook persoonlijk ontwikkelplan genoemd, benadruk je je unieke kanten, formuleer je je missie en je visie, maak je een calculatie van je financiële inkomsten en stel je een planning op in de tijd. Zo geef je je eigen ontwikkeling gericht vorm en zorg je dat je je doel scherp voor ogen houdt.

Birgit Donker

Birgit Donker (42) is hoofdredacteur van NRC Handelsblad, nrc.next en nrc.nl. Zij is de eerste vrouwelijke hoofdredacteur van een landelijk dagblad in Nederland. Birgit Donker studeerde geschiedenis aan de Universiteit van Amsterdam. Na haar studie liep ze stage bij NRC Handelsblad. Daarna volgde zij een postdoctorale studie journalistiek in Parijs, om vervolgens terug te keren naar NRC. Ze ging er als redacteur werken en werd daarna correspondent in Brussel. Sinds eind 2006 is zij hoofdredacteur. Birgit Donker woont in Rotterdam, woont samen en heeft twee zoons van tien en zes jaar oud.



FOTO: VINCENT MENTZEL



Wat moet er in zo'n plan?

1. Formuleer je persoonlijke missie. Waar sta jij voor, wat zijn jouw waarden, waarin onderscheid je je van anderen en waarin wil jij je onderscheiden. Beschouw jezelf als een nieuw product dat in de markt gezet moet worden. Uit je missie spreekt kort en bondig je toekomstbeeld en je missie beschrijft datgene waar jij verantwoordelijk voor wilt zijn. Blijf wel realistisch. Iedereen gelukkig maken is een kansloze missie. Wel: 'Een bijdrage leveren aan de jurisprudentie op het gebied van arbeidsongeschiktheid'. Als je wilt, kun je ook je privé-situatie in je plan betrekken.
2. Je talenten en je passie. Wat zijn jouw talenten en wat zijn jouw drijfveren? In welke zaken ben je uniek en waarvan gaat je hart sneller slaan? Kortom wat wil jij, wat zijn jouw verlangens? Dit is waar je goed in bent.
3. Wat zijn jouw unieke waarden ten opzichte van anderen? Een unieke waarde is het sterke punt waarmee een product of dienst zich van alle vergelijkbare producten of diensten onderscheidt. Betrek dat nu op jezelf en beantwoord de vraag wat jou bijzonder maakt. Waar sta je om bekend en wat is jouw unieke bijdrage aan je organisatie?

**BESCHOUW
JEZELF ALS
NIEUW PRODUCT
DAT IN DE
MARKT GEZET
MOET WORDEN.**

OVER AMBITIE

'Ik heb nooit echt de ambitie gehad om een hoge leidinggevende positie te hebben. Wel wilde ik vanaf mijn zestiende correspondent worden. Ik was toen namelijk erg onder de indruk van de film Reds, waarin Warren Beatty een correspondent speelt. Ik had in mijn hoofd mijn hele carrière al uitgestippeld. Ik wilde naar Frankrijk om daar te studeren. Vervolgens wilde ik als journalist gaan werken voor het Amsterdamse stadsblad Echo en daarna voor het Haarlems Dagblad, waarna ik mezelf aan het einde van mijn carrière zag werken als buitenlandcorrespondent voor NRC Handelsblad. Dat carrièreplaatje kwam in een stroomversnelling doordat mijn studiebegeleider op de Universiteit van Amsterdam voor NRC schreef. Hij moedigde me aan om te solliciteren naar een stageplaats bij de krant. Dat wilde ik maar al te graag. Na mijn stage bij NRC begon ik aan een postdoctorale studie journalistiek in Frankrijk. Eenmaal terug in

4. Beschrijf je visie. Waar de missie zich concentreert op wat je gaat doen, is de visie gericht op je overtuiging, op de uitgangspunten die je hanteert en die de criteria vormen voor je keuzen. Een persoonlijke missie is bijvoorbeeld: 'Ik vind dat punctualiteit een kernwaarde is die centraal staat in al mijn activiteiten.'
5. Stel een globale planning op voor de komende vijf jaar. Houd daarin rekening met je missie en je visie. En vergeet niet je privé-situatie mee te nemen. Welke plaats nemen hobby's, reizen en je sociale omgeving in je leven in? En welk belang hecht je eraan? Je kunt deze planning concreter maken door een uitwerking voor het komende jaar te maken.

**TOT SLOT NOG DIT:
DOE GEEN CONCESSIONS.
HET IS JOUW LEVEN, HET
IS JOUW MISSIE EN JOUW
PLAN. LAAT JE NIET VAN
DE WIJS BRENGEN
DOOR WAT ANDEREN
VAN JOU VERLANGEN OF
VAN JE DENKEN.**

6. Stel een realistische planning op van je financiële situatie voor het komende jaar of de komende jaren. Win daarvoor informatie in op internet over salarissen en/of vergoedingen die op jouw functie, in jouw sector van toepassing zijn.

Nederland kreeg ik een baan bij NRC, waarmee ik contact had gehouden. Bij de krant werd ik al na drie jaar gevraagd voor het correspondentschap – en dat had ik pas gepland aan het einde van mijn werkende leven! Toen ik vervolgens ook nog gevraagd werd om leiding te geven bij NRC, was ik uiteraard zeer gevleid.'

OVER LEIDINGGEVEN

'Het leuke aan leidinggeven vind ik het strategische, de grote lijnen neerzetten voor de toekomst van de krant. Dat vind ik interessant. En daarnaast probeer ik om mensen op een zo goed mogelijke plek in te zetten, waarin ze helemaal tot hun recht komen. Eigenlijk zijn dat de twee belangrijkste dingen waar het om gaat in de positie die ik heb.'
'Ik geef leiding aan 220 man, en dat zijn allemaal eigengereide mensen. Je hoeft ze niet te vertellen wat er moet gebeuren, want dat weten ze zelf wel. Daarnaast is het hier niet



Plan B: als het roer om moet

Je kunt nog zo mooi alles van te voren bedenken, het leven is grillig. Op een ochtend sta je op met het vreselijke gevoel dat je alles al eens gedaan hebt en dat je niets nieuws meer te verwachten hebt in je functie. Je kunt gezondheidsklachten krijgen. Of het solide bedrijf waar je werkt, wordt ineens verkocht aan buitenlandse investeerders. Of de markt en de economie storten in elkaar. Of je kunt weggepest worden door collega's. Of je bent uitgekeken op je baan, maar je hebt nog niet helder voor ogen wat je van jezelf verwacht. Of er kan zich een andere ramp in je leven voordoen. Eigenlijk zou iedereen in zulke gevallen een plan B moeten hebben. Zo kun je rekening houden met tegenvallers. Tijd voor actie!

Tekens van onheil

Welke signalen wijzen er op dat je langzaam wegzakt in een moeras van tegenspoed?

- ¶ Je hebt het gevoel dat je niets nieuws meer leert. Je hebt de laatste zes maanden geen interessante nieuwe vaardigheden bijgeleerd of prikkelende inzichten gekregen. De komende tijd verwacht je evenmin 'food for thought'.
- ¶ Je vaardigheden hebben een extreme make-over nodig. Je kennis is verouderd, je draait op routine en je zou in je huidige functie niet aangenomen worden met wat je nu aan armzalige bagage hebt.
- ¶ Je vraagt je af welke waarde je toevoegt aan het bedrijf. Het lukt je niet binnen een minuut aan een vreemde uit te leggen waarom jouw

hiërarchisch georganiseerd. Dat maakt dat ik op hoofdlijnen leidinggeef en dat ik moet overtuigen op argumenten. Ik vind dat bijzonder prettig werken, moet ik zeggen.'

'Toen ik chef was van de nieuwsdienst bij NRC, merkte ik dat het niet goed werkte als je tien dingen van je mensen verlangde. Dan zijn er allerlei redenen waarom dat toch allemaal niet gebeurt. Je kunt je veel beter richten op twee dingen waar je dan vervolgens je energie in steekt. Dat is veel duidelijker én het geeft een grotere kans op succes.'

'Of leidinggeven een vak of een vaardigheid is? Allebei, denk ik. Sommige mensen kunnen van nature veel beter leidinggeven dan anderen. Die eigenschappen zie je

functie belangrijk is voor je werkgever en waarom jij onmisbaar bent. Als jij dat al niet kan, verwacht dan niet dat je manager het weet.

- ¶ Je merkt dat je minder te doen hebt. Je loopt duimen te draaien en je vraagt je af wat je moet doen als je functie morgen verdwijnt. Goed punt om over na te denken.
- ¶ Je organisatie is bezig met overnames, of zit in een reorganisatie. Je weet nog niet wat dit voor jouw functie betekent, maar je toekomstperspectief bij deze werkgever wordt wel een stuk troebeler. Of je weet het al wel: je baan wordt gedownsized en je werkgever staakt zijn activiteiten.
- ¶ Je bent de brandjesblusser. Jij mag altijd de kortetermijnklusjes uitvoeren en vliegende kiep spelen. Dat is leuk voor een tijdje, maar je langetermijnperspectieven worden onduidelijk. Wil je bedrijf nog wel in je investeren?
- ¶ Je hebt het gevoel steeds meer buitengesloten te worden. Je wordt niet meer uitgenodigd voor etentjes met collega's, steeds vaker moet je zelf koffie of thee halen en niemand heeft tijd om met jou te gaan lunchen. Wat heb je fout gedaan?
- ¶ Je begint de lol in je werk te verliezen. Je voelt je doodmoe en sleept je 's ochtends ondanks vage pijntjes naar je werk. Of je zit al thuis door langdurige gezondheidsklachten en je kunt je werkzaamheden niet zomaar hervatten.

bijvoorbeeld al bij kinderen, die – zo klein als ze zijn – al heel goed de baas kunnen spelen over anderen. Maar er zijn ook veel dingen je gewoon goed kunt leren.'

'Er zijn managers en leiders. Managers zorgen dat alles goed verloopt. Maar leiders wijzen ook de weg en lopen voor de troepen vooruit. Ze kunnen je overtuigen, hebben goede ideeën en geven je het gevoel dat ze vertrouwen in jou hebben.'

'Ik was erg verbaasd dat er zoveel nadruk op werd gelegd dat ik de eerste vrouwelijke hoofdredacteur van een landelijk dagblad was in Nederland. Bij NRC Handelsblad maakt het weinig uit of je man of vrouw bent. Het gaat erom of je iets interessants te vertellen hebt en over de dingen nadenkt. Daarom vind ik het ook verbazingwekkend dat er nu pas een vrouwelijke hoofdredacteur in Nederland is gekomen. Kansen



Zelfonderzoek

Goed. Je conclusie is dat je iets moet doen aan je stagnerende loopbaanontwikkeling. Dit inzicht is waarschijnlijk al zo'n opluchting voor je, dat de weg vrij is voor ongebreideld dromen. Laat je gaan en bedenk vrolijk de gekste mogelijkheden. Neem de tijd om serieus en ongeremd te fantaseren over je toekomst. Meestal heb je nog geen scherp beeld van je toekomst en voel je alleen de drang je leven om te gooien. Misschien behoor je tot de gedwongen overstappers die door externe krachten (overname, teruglopende economie) van hun huidige loopbaanpad moeten afwijken. Zorg in dat geval dat je je ontgoocheling – of je machteloze boosheid – eerst een plek in je leven geeft, voordat je met iets nieuws gaat beginnen. Je intuïtie bedriegt je meestal niet en geeft vanzelf aan wanneer je je geest weer kunt slijpen.

Laat je bijvoorbeeld inspireren door tv-programma's van mensen die op een bergtop een nieuw bestaan opbouwen, lees verhalen van omzwaaiers, luister naar de wilde suggesties van je vriendinnen en bezoek mensen van wie je weet dat ze het roer een keer hebben omgegooid.

Denk serieus aan een jaar rondreizen in een ver land, een schildercursus in de Pyreneeën, een paar maanden tussen de indianen leven in de jungle van Brazilië, zelfs emigreren naar een zonovergoten oord waar de mentaliteit heerst van 'morgen is er nog tijd genoeg'.

Misschien ben je praktischer ingesteld en voel je ervoor over te stappen naar een ander ambacht, een nieuwe studie op te pakken of van je hobby sierraden ontwerpen je nieuwe werk te maken.

Schrijf alles wat je tegenkomt en wat er in je opkomt in zo'n mooi, nieuw notitie-

genoeg – maar misschien willen vrouwen zo'n hoge positie minder graag dan mannen; ik weet het niet. Toen ik als hoofdredacteur werd benoemd, meldde de redactieraad – die mij voordroeg – overigens wel dat het feit dat ik een vrouw ben, een 'prettige bijkomstigheid' was.

'Toen ik net in een leidinggevende functie zat, vertelde ik aan mijn medewerkers dat mijn deur altijd open stond en dat ze voor alles bij me konden aankloppen. Maar dat gebeurde natuurlijk niet, of vooral door degenen die dat anders ook wel zouden hebben gedaan. De rest vond het eng of was er te bescheiden voor. Hartstikke jammer, want waar ik behoefte aan heb, zijn de ideeën die komen bovenborrelen tijdens de gesprekken bij de koffieautomaat. Daarom organiseer ik nu regelmatig bijeenkomsten bij mij op de kamer waarin ik wil horen wat er leeft. Zo hoor ik

boek met maagdelijk witte vellen. Begin gewoon ergens, praat met mensen die het werk doen dat je zelf graag wilt doen en stel gerichte vragen. Volg algemene, oriënterende cursussen, win informatie in en leg alvast contacten. Als je uitgefantaseerd en uitgezocht bent, ga je de haalbaarheid van je opties pas toetsen aan de realiteit.

Te oud? Ga weg!

Voel je je geremd in je fantasieën, omdat je denkt dat je te oud bent om iets nieuws te beginnen? Ban die onzalige gedachte onmiddellijk uit je hoofd. Want wat is oud in deze vergrijzende maatschappij? Iemand zei ons ooit dat je pas oud bent, als je besluit dat het geen zin meer heeft nieuwe kennis op te doen en nieuwe vaardigheden aan te leren. Zelfs de oma van mijn vriendin zei al dat je nooit te oud bent om te leren. Ze deed op haar zeventigste nog een cursus Frans en leerde toen bovendien patroontekenen. Er zijn tegenwoordig steeds meer vrouwen die na hun veertigste of vijftigste tot bloei komen en carrière maken. Ze ronden een academische studie af, of gaan met succes een nieuw vak uitoefenen. En ze zijn na hun veertigste steeds gewilder als manager. Als je echt wilt, dan ben je nooit te oud om iets nieuws te doen. Sterker nog: je gaat je er jonger, energiever en zelfverzekerder door voelen.

1. Toewijding

Een goede afloop bij een nieuwe, radicale stap wordt vooral bepaald door toewijding en inzet. Je moet je volledig inzetten om een geslaagde nieuwe stap te maken. Denk je er 'even' een webwinkel in babyknuffels bij te doen, omdat het zo handig te combineren is met kleine kinderen, dan is de kans groot dat je na enkele

uitstekende plannen en ideeën waar de krant verder mee komt. En het zorgt ervoor dat medewerkers nog veel meer betrokken raken dan ze al zijn, omdat ze zich gehoord voelen.'

OVER MACHT EN INVLOED

'Als je macht hebt, kunnen jouw woorden extra gewicht in de schaal leggen. Daar moet je zorgvuldig mee omgaan. Je kunt invloedrijk zijn zonder formeel de macht te hebben. Invloed uitoefenen kan op een directe en op een indirecte manier. Zelf gebruik ik op een directe manier invloed als ik de grote lijnen uitzet voor de krant. Ik wil dan echt een statement maken. Maar op een indirecte manier oefen ik ook mijn invloed uit, bijvoorbeeld door het soort mensen dat ik benoem op sleutelposities. Op de mensen om je heen moet je kunnen vertrouwen. Ongeveer de grootste valkuil is namelijk dat je



le maanden teleurgesteld moet concluderen dat het een zware opgave is. Neem jezelf serieus en concentreer je op dat ene doel. Je nieuwe toekomst. Doe het goed. Iedereen die een aantal halve banen combineert, zal beamen dat het moeilijk is de aandacht te verdelen tussen alle activiteiten.

Een ideaal verwezenlijken slokt je helemaal op, ga daar maar van uit. Je zult je tijd strak moeten indelen en leuke dingen, zoals winkelen met vriendinnen, vaak moeten laten schieten. Je moet allerlei dingen, vooral administratief, regelen, je moet nieuwe taken leren uitvoeren en jezelf nieuwe vaardigheden aanleren. Realiseer je dat je Jane in de Jungle bent die zich een weg door een tropisch woud moet banen, en dat je je veilige, geregelde leventje vol vaste stramienen achter je laat. Je hebt geen idee welke obstakels je tegen kunt komen en hoe je moet reageren op onverwachte voorvallen. Zie dat als de ultieme uitdaging. Het is avontuurlijk en tegelijkertijd dodelijk vermoeiend, want je kunt niet op je routinegedrag terugvallen.

2. Intern switchen

Soms is het al voldoende om in de organisatie waar je al werkt, een ander loopbaanpad in te slaan. Veel grote organisaties hebben hiervoor carrièreprogramma's, banenplannen of mogelijkheden tot snuffelstages. Vooral bedrijven die doorlopend in een staat van reorganisatie verkeren, hebben vaak een outplacement-afdeling die zich bezighoudt met het herplaatsen van mensen. Oriënteer je op de vacante functies in de organisatie. Steek je licht op bij managers van afdelingen die je interesse hebben. Bedenk, voordat je met je Human Resource Manager gaat praten, argumenten waarom jij jouw droom met een interne switch kunt verwezenlijken. Een jaar uitgezonden worden naar een buitenlandse

je in een hok gaat opsluiten en de dingen zelf gaat zitten verzinnen. Delegeren is belangrijk. Als je in een hoge leidinggevende positie zit, is communicatie ontzettend belangrijk. Je moet blijven vertellen waar je mee bezig bent en welke lijnen je aan het uitzetten bent. Ik doe dat bijvoorbeeld door iedere week een mailbericht te versturen met een update, en door op bijeenkomsten te vertellen over de strategie en de toekomst van de krant.'

'Wat mannen goed kunnen en waar vrouwen te bescheiden in zijn, is pronken, vertellen wat je doet en je overwinningen vieren. Vrouwen zeggen al snel dat ze iets samen hebben bereikt. Anders vinden ze het opschepperig. Terwijl het natuurlijk ook goed kan zijn om te laten zien wat je doet en hoe je dat doet.'

vestiging, of meer ervaring opdoen in de buitendienst, daar valt wat voor te zeggen. Maar bij een verzoek om een opleiding klassieke vechtsporten te volgen, moet je niet verbaasd staan te kijken dat je bedrijf er vraagtekens bij zet. Misschien past het toevallig in je taakomschrijving, omdat je historisch onderzoek doet naar de evolutie van zelfverdediging. Dan kun je er nog een draai aan geven. Maar als accountmanager bij een distributeur van zoetwaren is het niet erg waarschijnlijk dat je baas zwicht voor het argument: 'Verkopen is net oorlog en je moet tot de tanden bewapend zijn om concurrenten van het lijf te houden.'

3. Blijf dicht bij huis

Een voor de hand liggende overstap, waarbij je dicht bij je eigen specialisme blijft, is dat je eigen baas wordt nadat je een paar jaar voor een bedrijf of een grote organisatie hebt gewerkt. Je blijft dan hetzelfde werk doen, alleen zonder al je collega's om je heen en de vriendelijke receptiedame die telefoontjes tactisch niet doorverbindt. Voordeel is dat je weinig hoeft te investeren in kennis en vaardigheden. Je zult wel moeten zorgen dat je je kennis actueel houdt. Soms kun je zelfs klanten meenemen uit je oude werk. Een mooiere start kun je je niet wensen.

Er zijn trouwens ook zelfstandig ondernemers die hun ondernemerschap juist opgeven en in loondienst gaan, vanwege die aardige receptiedame en de administratie waar een aparte afdeling voor bestaat.

4. Romantisch ideaal

Ten slotte zijn er mensen die hun leven radicaal omgooien en hun vertrouwde bestaan inruilen voor een romantisch ideaal. Ze beginnen een eigen wijnwinkel of een exclusief pension in een mediterraan land. Dit is geen gemakkelijke stap en

OVER TIME MANAGEMENT

'Delegeren is heel belangrijk. Vraag jezelf steeds af of je wel doet wat je moet doen. Kijk regelmatig naar de afspraken in je agenda. Staan daar voldoende afspraken in die je zelf belangrijk vindt of afspraken die anderen voor je hebben gemaakt? Bij mij worden sommige afspraken er door anderen in gezet. Daardoor vind ik soms dat ik niet meer met de hoofdlijnen bezig kan zijn. Ik zorg dan dat iemand anders zo'n afspraak kan overnemen. Of ik verschuif desnoods een afspraak.'

'Zorg dat de afspraken die je hebt, niet op de minuut op elkaar aansluiten. Vaak komt er uit een afspraak nog een bepaalde actie voort. Geef jezelf na elke afspraak de tijd om die actie meteen uit te voeren en je op de volgende voor te bereiden. Plan bijvoorbeeld tussen elke afspraak een half uur.'



vaak gaan er jaren voorbereiding aan vooraf. Alleen al om de noodzakelijke vak- en praktijkdiploma's te halen of om de juiste inhoudelijke kennis te verkrijgen, vraagt zo'n stap om een investering in tijd. En vergeet niet alle administratieve rompslomp om te kunnen emigreren naar dat warme land en de noodzakelijke vergunningen te krijgen.

Zolang het een keuze is waar je honderd procent achter staat en waar je goed voorbereid aan begint, zul je blij zijn met je beslissing. Mensen die zelf het heft in handen nemen, halen namelijk meer voldoening uit hun werk.

Stappenplan

- ¶ Zet precies op papier wat je doel is en waarom je dat doel wilt bereiken. Er zijn tegenwoordig op internet allerlei websites te vinden waar je informatie en advies kunt inwinnen om je radicale ommezwaai op een verantwoorde manier in goede banen te leiden. Ook boeken als *De zeven ondeugden van Vrouwen*, *Hoe word ik rat?* of *Welke kleur heeft jouw parachute?*, bieden hulp bij het uitzoeken van wat jij belangrijk vindt voor een nieuwe start.
- ¶ Voer een klein marktonderzoek uit in je omgeving. Praat met intimi of ervaringsdeskundigen over je plannen. In het eerste stadium liever niet met collega's. Is er behoefte aan wat jij voor ogen hebt? Reageert je omgeving enthousiast of lauwtjes? Probeer zo concreet mogelijk te zijn in je uitleg. Niet 'ik wil iets met mode', maar: 'ik wil betaalbare, elegante mode voor jonge vrouwen ontwerpen, omdat ik vind dat daarin te weinig keuze is.'
- ¶ Ga na of je behalve ambitie en doorzettingsvermogen, er ook het talent

OVER PRESENTEREN

'Wat je bij presentaties vooral niet moet doen, is heel veel willen vertellen. Hoe korter je praat, des te beter blijft de boodschap hangen. Formuleer bijvoorbeeld een of twee kernboodschappen, en wees ook niet te bang om die een paar keer te herhalen.'

'Ik ben een echte Powerpoint-fan. Je kunt er namelijk heel goed beelden mee laten zien. Ik gebruik Powerpoint bijna alleen als illustratie bij mijn verhaal. Ik maak heel spaarzaam gebruik van teksten in mijn presentatie.'

'Zeg nooit precies hetzelfde als wat er al op een slide staat. De dia's moeten echt een aanvulling op je verhaal zijn. Het werkt goed om op de dag zelf je presentatie voor de laatste keer te oefenen voor iemand die kritisch tegen je durft te zijn. Dan kun je nog

en de vaardigheden voor in huis hebt en waar je terecht kunt voor de ontbrekende expertise. Weet je genoeg van het onderwerp af, heb je voldoende (administratieve) kennis in huis, verstand van marketing en inkoop? Heb je de juiste papieren en diploma's? Geef je op voor een cursus of een opleiding om je de ontbrekende vaardigheden eigen te maken.

- ¶ Bereken de financiële consequenties van je switch. Wat kost het om er een jaar tussenuit te gaan? Hoe lang kun je rondkomen van de opbrengst van je huis? Heb je voldoende spaargeld op je rekening staan om barre tijden te overbruggen? Zijn er partijen (partner, ouders) die bereid zouden zijn je financieel te sponsoren met je nieuwe start?
- ¶ Verwerk alle gegevens in je persoonlijke projectplan. Begin met het omschrijven van je doelstelling, beschrijf jezelf in termen van je unieke sterke punten (en ook je zwakke punten), analyseer je kansen en mogelijkheden, maak een actielijst en een planning. Als je op basis hiervan geen twijfels meer hebt: begin er gewoon mee.

even werken aan de laatste details, zoals je dictie, de manier waarop je praat. Mensen zijn bijvoorbeeld geneigd om de toon aan het einde van hun zinnen te laten zakken. Terwijl het juist beter klinkt als je toon af en toe omhoog gaat. Voor jezelf lijkt het dan heel gekunsteld en overdreven, maar voor je publiek is het prettiger. Ook spreektempo is belangrijk: pas op dat je niet te snel praat.'

OVER SOLLICITEREN

'Als iemand bij ons komt solliciteren, vind ik het belangrijk dat er ook iets in het cv staat over hobby's. Een cv moet natuurlijk vooral zakelijke inhoud hebben, maar ik wil het ook graag weten als iemand in een rockband speelt of als hobby Aziatisch koken heeft. Belangrijk voor een sollicitatiegesprek is dat je je goed voorbereidt: je moet echt weten waar je voor komt, en je verdiepen in de omgeving waar je gaat werken. Het liefst moet



Het sollicitatiegesprek

Als je iemand zoekt voor een functie in jouw bedrijf, zal veel afhangen van het sollicitatiegesprek. Datzelfde geldt als je zelf op zoek bent naar een nieuwe baan. Of je nu gevraagd bent om te solliciteren, of gekozen werd uit een stapel cv's: er volgt hoe dan ook een gesprek waarin sollicitant en werkgever kennismaken. Voor beiden geldt dat dit de kans is om een indruk te krijgen van elkaar, dat je kunt laten zien wat je te bieden hebt, wat je kan en hoe je bent in de omgang. Natuurlijk, er was al de beschrijving van de functie, van het bedrijf, er was al een cv en misschien een brief, misschien komt er nog een assessment. Maar nu gaat het er om want in Het Gesprek zit je tegenover elkaar.

Het Gesprek is voor alle deelnemers belangrijk. Voor de sollicitant is dit natuurlijk het moment waarop ze moet laten zien wat ze in huis heeft en waarom juist zij in deze procedure de meest geschikte kandidaat is. Het is tegelijk ook het moment waarop ze uitzoekt of deze nieuwe werkring leuker of beter is dan de vorige. Ze verandert niet zomaar van baan dus ze moet uitzoeken of dit bedrijf de organisatie is waar ze de komende jaren een groot deel van de dag wil doorbrengen.

De werkgever zit in hetzelfde schuitje. Zij zoekt een capabele medewerker die prettig is in de omgang, kan samenwerken met collega's en of klanten, goed aanvoelt wat er speelt, wat er van haar verwacht wordt, zich indien nodig kritisch opstelt en niet alleen afgeeft op de gang van zaken.

Je kunt niet alles uitvinden in één gesprek. Maar neem je er de tijd voor dan haal je er het meeste uit. Stel de goede vragen en luister met aandacht naar de ant-

je ook een mening hebben over een aantal relevante onderwerpen. Bedenk vooraf welke onderwerpen dat zouden kunnen zijn en gebruik die kennis tijdens het gesprek.'

OVER SALARISONDERHANDELINGEN

'Vrouwen kunnen soms te bescheiden zijn. Maar als je te bescheiden bent, kan dat ook tegen je werken. Mensen kunnen je anders gaan bekijken, alsof je ook echt minder waard bent. Pak een salarisonderhandeling daarom vooral zakelijk en niet emotioneel aan en bepaal wat je waard bent. Vergelijk je salaris met mensen om je heen en zorg dat je een goed onderbouwd verhaal hebt.'

woorden. Vertel genoeg over jezelf of je bedrijf maar zorg er voor dat je niet alléén aan het woord bent. Juist in een gesprek kun je hoogte krijgen van beide kanten van de zaak. Als voorbereiding een aantal situaties die uit het kantoorleven gegrepen zijn.

SITUATIE

Een sollicitant belt om informatie over de functie. Ze doet daarbij arrogant tegen de telefoniste. Als ze zich voor het sollicitatiegesprek meldt, doet ze onbeleefd tegen de receptioniste. In het gesprek zelf, laat ze zich van haar beste kant zien en is ze een prettige kandidaat. Toch is ze het niet geworden.

Tip

Sollicitant: het werkt altijd in je voordeel als je aardig bent tegen telefonisten en receptionisten. En als je aan het solliciteren bent, is vriendelijk gedrag nog tien keer belangrijker. Niemand wil arrogant behandeld worden en je kunt er op rekenen dat je binnen vijf minuten op een negatieve manier bij het bedrijf bekend komt te staan als je je als hooghartige sollicitant gedraagt.

Werkgever: als een collega klaagt dat een sollicitant niet aardig is bij binnenkomst, controleer dan dat er geen andere zaken meespelen; soms komt antipathie zomaar uit de lucht vallen.

Esther Kreukniet

*Esther Kreukniet (37) is auteur, freelance journalist en zelfstandig marketing- en communicatieadviseur. Daarnaast presenteerde zij het televisieprogramma *The Ex-Wives Club*, samen met Sylvana Simons en Rosalie van Breemen. Esther Kreukniet schreef twee romans, *Beau Ravage* en *Façade*, onder de achternaam van haar inmiddels ex-man, Regi Blinker. Verder schrijft zij voor een aantal vrouwenbladen en het *AD/Rotterdams Dagblad*. Voordat ze met schrijven begon, werkte Esther Kreukniet als marketingmanager in het bedrijf van haar vader, Profile Tyrecenter. Daarvoor studeerde ze aan de Business School in Lausanne. Esther Kreukniet heeft een zoon van zes.*



SITUATIE

Hier draait het om in het gesprek: waarom kiest deze sollicitant voor deze werkgever, en waarom kiest deze werkgever voor deze kandidaat?

Tip

Sollicitant: soms wordt ernaar gevraagd, soms blijft de vraag achterwege, maar iedere werkgever wil weten waarom je voor haar bedrijf of organisatie kiest. Wees erop voorbereid en zorg dat je je keuze goed kunt beargumenteren. Begin er desnoods zelf over.

Werkgever: denk eraan, je bent een nieuwe werknemer aan het werven. Vraag waarom ze solliciteert en vertel wat voor jou de reden was haar uit te nodigen.

SITUATIE

In een gesprek richt de sollicitant zich voortdurend tot de hoogst geplaatste aan tafel. Ze laat duidelijk merken dat ze weet wie hier de touwtjes in handen heeft.

Goed

In een hiërarchisch ingericht bedrijf kan deze opstelling heel goed uitpakken. Iedereen aan tafel en in het bedrijf is er immers aan gewend dat werknemers hun plaats kennen. Het is gebruikelijk dat een gesprek op een bepaald niveau wordt gevoerd. Geen van de andere gesprekspartners stoort zich eraan, de gesprekspartners kunnen adequaat informatie uitwisselen en de hoogste in rang voelt zich erkend in haar functie.

OVER AMBITIE

'Als jong meisje was ik al ambitieus, in de zin dat ik onafhankelijk en zelfstandig wilde zijn. Tegelijk was ik ook een heel dromerig meisje, dat graag schrijfster wilde worden. Ik zag mezelf al als een soort Barbara Cartland op een Engels kasteel wonen. Maar mijn vader vond dat ik een degelijke studie moest doen – van schrijven zou ik niet rijk worden. Vandaar dat ik in Zwitserland aan een Business School heb gestudeerd. Schrijven bleef wel steeds mijn hobby. Tijdens mijn zwangerschapsverlof heb ik uiteindelijk mijn eerste boek geschreven.'

OVER TIME MANAGEMENT

'Ik functioneer pas goed als ik verschillende dingen kan doen. Alleen maar schrijven is niet genoeg en alleen marketingopdrachten uitvoeren vind ik ook te eenzijdig. Ik wil

Fout

In een plat georganiseerde organisatie of een organisatie waarin hiërarchie gevoelig ligt, zal de hoogst geplaatste zich tijdens het sollicitatiegesprek in zo'n geval ongemakkelijk voelen. En de collega's hebben het gevoel dat ze gepasseerd worden. Voor iedereen aan de werkgeverskant is zo al snel duidelijk dat deze kandidaat niet in de gaten heeft hoe de interne verhoudingen liggen. De informatie-uitwisseling zal gebrekkig zijn en de beoordeling van de kandidaat wordt negatief van toon: 'Wie denkt ze wel dat ze is.'

Tip

Sollicitant: speel op zeker: betrek alle aanwezigen in het sollicitatiegesprek, kijk iedereen af en toe aan, ook de mensen die niet voortdurend de vragen stellen. Stel vragen aan iedere deelnemer van het gesprek.

Werkgever: let op hoe de sollicitant zich opstelt tegenover de gespreksleider en de overige aanwezigen. Praat ze alleen met het opperhoofd? Geef haar in elk geval nog een kans door een vraag via een ander te spelen. Het kunnen ook de zenuwen zijn die haar parten spelen.

SITUATIE

Tijdens het gesprek geeft de werkgever een case en vraagt die te bespreken. De sollicitant geeft meteen een pasklare oplossing, uitgewerkt tot in de details.

Tip

Sollicitant: ook al is de oplossing in jouw ogen zonneklaar, er zijn veel werkgevers die liever hebben dat je laat zien hoe het bij jou werkt. Niet iedere werkgever is van een

niet óf-óf, ik wil én-én! Bij andere vrouwen merk ik wel eens dat ze zich daarin laten beperken. Vrouwen zouden best wat meer lef kunnen tonen. Je hoeft je echt niet maar één ding te doen. Vrouwen kunnen goed organiseren, dus je kunt het gewoon allemaal doen.'

'Time management is een kwestie van plannen. Zoals je op je werk je tijd plant, plan ik als freelancer ook bijvoorbeeld een uur sporten in. Maar time management is net zo goed prioriteiten stellen. Dat betekent dus dat je jezelf af en toe iets moet ontzeggen. Als ik aan een boek of een presentatieklus werk, staat mijn sociale leven op een laag pitje. Dat weten mijn vriendinnen ook. Mijn werk gaat niet ten koste van mijn zoon. Als alleenstaande moeder heb ik misschien ook een bepaalde bewijsdrang dat ik goed voor hem moet zorgen. Ik plan mijn werk rond zijn leven en kan terugvallen op een



kordate houding gediend: je kunt zo ook erg rigide overkomen. Zeg daarom bijvoorbeeld: 'Mijn voorkeur is het om het zus op te lossen maar je zou het ook zo kunnen doen'. Een sollicitatiegesprek is niet het moment waarop je moet laten zien dat je de waarheid in pacht hebt.

Werkgever: ben je in één klap tevreden met een antwoord? Ga bij jezelf na hoe de kandidaat erbij gekomen is. Gaf ze alternatieven, waren er kanttekeningen bij de beste oplossing, gaat deze manier van oplossingen aandragen werken op jouw werkvloer?

SITUATIE

De huidige werkkring van de sollicitant komt in het gesprek aan de orde. Hoe breng je op een prettige manier over het voetlicht dat je je huidige werkomgeving waardeert, maar er toch weg wilt?

Tip

Sollicitant: praat altijd met respect over je huidige werkkring. Analyseer thuis waarom je er weg wilt, geef er een positieve draai aan, en laat je nooit – nooit – negatief uit over je huidige werkgever tijdens je sollicitatiegesprek.

Werkgever: een kandidaat die een sollicitatiegesprek aangrijpt om haar gal te spuwen over haar huidige werkgever, mag je met argwaan bekijken. Zo'n behandeling kan ze jouw bedrijf ook geven, als ze bij jou weg wil.

geweldig opvangnetwerk. Ik werk tijdens schooltijden, en ook veel 's avonds. Kind naar bed, telefoonstekker eruit: dan is het heerlijk rustig en werk ik wel eens tot 's nachts door. Gemiddeld werk ik zo 'n veertig uur per week. 's Avonds werken is natuurlijk wel ongezellig als je een partner hebt. Maar ja, omdat ik alleenstaand ben, houd ik veel tijd over. Al zou ik dat nou niet als tijdbesparingstip willen meegeven!

'Voor time management heb je ook een bepaalde discipline en flexibiliteit nodig. En je moet goed voor jezelf zorgen, en gezond leven zodat je het allemaal volhoudt.'

OVER ONDERHANDELEN

'Zelf kan ik niet zo goed onderhandelen over geld. Ik denk dat ik daar gewoon te bescheiden voor ben. Tenminste: als ik voor mezelf moet onderhandelen. Voor anderen kan ik het juist heel goed. Dan kan ik me er echt in vastbijten. Ik denk wel dat vrouwen

SITUATIE

De sollicitant gaat in het sollicitatiegesprek eindeloos met de gesprekspartners in discussie. Ze is het niet geworden, de overweging van de werkgever? 'Die is niet aan te sturen.'

Tip

Sollicitant: tijdens het gesprek kun je gerust aangeven als je het ergens niet mee eens bent maar overdrijf het niet. Naast een kritische instelling zoeken de meeste werkgevers juist loyaliteit en een flinke wil tot samenwerken.

Werkgever: loopt het gesprek niet lekker, krijg je bij iedere vraag een wedervraag, is de kandidaat het nooit met je eens? Verwacht dan niet dat zo'n houding ineens anders zal zijn zodra je haar hebt aangenomen.

SITUATIE

Je vraagt wat de sollicitant van de website van het bedrijf vindt, maar ze weet het eigenlijk niet: ze heeft 'm niet gezien.

Tip

Sollicitant: natuurlijk heb je de website van het bedrijf van tevoren opgezocht. En je weet er ook iets over te zeggen. Dat hoeven niet alleen aardige complimenten te zijn. Maar al ben je websitebouwer: je kraakt de website van je toekomstige werkgever in dit gesprek niet af. Je laat wel merken dat je je goed hebt voorbereid, alleen al uit beleefdheid.

Werkgever: je mag verwachten dat een sollicitant de website van je organisatie heeft bekeken. Als dat al te veel moeite was, kun je je afvragen of ze oprechte

over het algemeen goede onderhandelaars zijn. In het zakenleven ben ik die zeker tegengekomen. Als freelancer heb ik vaste tarieven. Daar onderhandel ik niet over. Bij mij is het transparant: dit is mijn prijs en anders werk ik niet. Ik heb natuurlijk ook wel wat opgebouwd. Maar je moet goed weten wat je waard bent. Snel en goed kunnen rekenen is een pluspunt. En wees gewoon stellig in wat je vraagt. Je kunt niet voor niets werken. Bij andere freelancers zie ik wel eens dat ze een laag tarief vragen in de hoop dat ze een voet tussen de deur krijgen, maar dat werkt echt niet – soms wordt er dan zelfs gewoon misbruik van je gemaakt.'

OVER NETWERKEN

'Ik ben geen lid van een vrouwen netwerk, maar ben wel van plan om ooit lid van zo'n netwerk te worden. Het lijkt me heel zinvol en interessant om met andere vrouwelijke



belangstelling voor jouw organisatie heeft. Heeft ze eigenlijk wel toegang tot internet?

SITUATIE

Er komt een sollicitatiebrief binnen. De naam van de geadresseerde is verkeerd gespeld. Of de sollicitant weet de naam van degene die haar heeft uitgenodigd niet meer. De werkgever is geïrriteerd, maar nodigt de sollicitant toch uit.

Tip

Sollicitant: zorg ervoor dat je namen goed spelt als je in sollicitatieprocedures zit. In het ongelukkige geval dat je je hebt vergist, zet je je verschrijving zo snel mogelijk recht als je bent uitgenodigd. Laat in ieder geval merken dat je het vervelend vindt voor de persoon in kwestie en een beetje suf van jezelf.

Werkgever: het komt uiterst onzorgvuldig en dom over als een sollicitant eigenlijk niet goed weet hoe je heet. Maar misschien heeft ze wel de kwaliteiten voor de functie waar ze op solliciteert. Laat niet alles van een fout gespelde naam afhangen.

ondernemers van gedachten te wisselen. Mannen netwerken natuurlijk al jaren. Op een informele manier netwerk ik trouwen wel. Op beurzen, borrels en tijdens diners probeer ik mijn eigen bedrijf te promoten. Maar dan alleen als anderen vragen wat ik doe. Ik zou daarin best wat minder bescheiden mogen zijn. Sommige vriendinnen uit het vak zijn veel brutaler. Die bellen gewoon naar allerlei redacties met een idee voor een artikel. Negen van de tien keer werkt dat niet, maar soms ook wel. Voor interviews voor vrouwenbladen put ik wel regelmatig uit mijn netwerk, omdat ik een aantal bekende en ondernemende vrouwen ken. Erg belangrijk bij netwerken – en trouwens altijd wel – is dat je je afspraken nakomt, dat je je beloftes waarmaakt en je klant nabelt om te vragen of ze tevreden zijn. Het opvolgen van contacten vind ik namelijk nog veel belangrijker dan het leggen van de contacten zelf. Als je dat niet doet, krijg je snel een slechte naam.'

Onderhandelen over geld: kwestie van goed voorbereiden

**BEN JE NIET TEVREDEN
OVER JE SALARIS? HEB
JE TE WEINIG
LOONSVERHOGING
GEHAD? BEPAAL WAT
JE WAARD BENT EN
ONDERHANDEL OVER
JE SALARIS.**

Grote kans dat jouw salaris tot stand komt door een functiewaarderingssysteem of een variatie daarop. Je baas, of iemand van de personeelsafdeling, beoordeelt je werk op je competenties, resultaatgebieden en/of ontwikkelafspraken. Meestal gebeurt dat achter gesloten deuren. Als je geluk hebt, word je erbij geroepen en kun je samen met je baas en de personeelsfunctionaris jouw loopbaan doornemen, bijvoorbeeld op basis van een vragenlijst. Van alles wordt daarop genoteerd: wat de inhoud van je functie precies is, aan wie je leiding geeft, door wie je wordt gecontroleerd en met wie je contacten onderhoudt. Daarna krijgt elk antwoord punten toebedeeld. Vervolgens wordt alles netjes bij elkaar opgeteld, wordt er nauwkeurig in een tabel getuurd, waarna ten slotte jouw financiële lot voor het komende jaar vaststaat. Misschien valt het mee. Of blijft de ontevredenheid aan je knagen?

Wat verdienen anderen?

Als je niet tevreden bent met je salaris, dan is dat erg vervelend. Vervelender is nog dat je met je baas moet gaan praten over je inkomen. De meeste mensen zien hier als een berg tegenop. De moed zakt hen in de schoenen zodra de kamer van de

'Of ik netwerken immoreel vind? Nee, niet bepaald. Wel als er een bepaalde mate van vriendjespolitiek bij komt kijken. Maar ik moet zeggen dat ik soms ook wel gemakkelijker contact maak met mensen die mijn vader kennen. Hij was de eigenaar van Profile Tyre Center, een bedrijf dat gespecialiseerd is in auto-onderdelen. In de Rotterdamse havens, waar ik in de buurt woon en werk, is het echt ons-kent-ons. Maar ook als ze mijn vader kennen, geeft bij een opdracht natuurlijk de doorslag dat ik ervaring heb en de markt goed ken.'

OVER MACHT EN INVLOED

'Met invloed uitoefenen ben ik niet zo bezig. Ik probeer goed werk te leveren, mijn beste te doen en ideeën aan te dragen. Voor indirecte invloed heb ik al helemaal geen tijd. Dat via-via gedoe geeft veel te veel omwegen. Ik houd liever de touwtjes in handen en ben



directeur in zicht is. Toch is het mogelijk om heelhuids uit zo'n gesprek te komen. Sterker nog, je kunt met wat voorbereiding goede resultaten boeken.

De voorbereiding begint met goed te bedenken of je überhaupt aan zo'n gesprek moet beginnen. Is het reëel om salarisverhoging te willen? Het is belangrijk om realistisch te blijven. Verdien je inderdaad minder dan je collega's, of krijg je minder dan je waard bent op de arbeidsmarkt? Daarvoor moet je dus weten wat anderen in een soortgelijke functie verdienen. Win daarover informatie in bij vrienden en vriendinnen, op internet (via zogenaamde loonwijzers) bij de vakbond of de beroepsvereniging, als je daar lid van bent. Je kunt dan gaan vergelijken: presteer je meer dan die anderen, hoe belangrijk ben je voor het bedrijf en is je werk beter dan dat van anderen? Door wat op te tellen en af te trekken kom je uit op het salaris dat je minimaal waard bent. Als je dat meer is dan je nu krijgt, heb je inderdaad een punt. Door zo'n onderzoek sta je sterk tijdens het gesprek. En bedenk: een gesprek over je salaris ga je natuurlijk niet voor niets aan, dus zet zeker niet te laag in.

In the picture

Begin je voorbereiding lang voordat je de afspraak met je manager in zijn agenda laat zetten. Je vergoot je kans op succes namelijk als je een goede werkrelatie met hem hebt en hij jouw kwaliteiten goed kent. Als je hem nooit spreekt, kun je niet opeens melden dat je resul-

**BLIJF TIJDENS HET GESPREK
OVERTUIGEND EN ZEKER
OVERKOMEN, EN TOON DIT
OOK IN JE LICHAAMS-
HOUDING EN JE STEM. ALS
HET GOED IS, VERLAAT JE DE
MANAGERSKAMER ALS EEN
HOGER GEWAARDEERDE
MEDEWERKER MET EEN
BETER SALARIS.**

gewoon altijd direct. Tijdens het televisieprogramma The Ex-Wives Club vond ik het geweldig dat we zo'n positieve invloed hebben gehad op de gescheiden vrouwen die in het programma kandidaat waren. Ik heb overigens ook gehoord dat een vrouw die naar het televisieprogramma keek, haar scheiding heeft doorgezet. Dat ging me wat ver, maar aan de andere kant: misschien werd die vrouw wel van een enorme last bevrijd. Na een scheiding kun je vreselijk in de put zitten – dat heb ik zelf aan den lijve ondervonden en ik vond het heerlijk om de kandidates met het team weer op de rails te zetten. Heel dankbaar en inspirerend werk en ik besepte dat vrouwen die uit zo'n situatie komen echt meer hulp kunnen gebruiken. Dat is nog een braakliggend terrein waar ik zeker meer mee wil gaan doen.'

taten drastisch zijn toegenomen en de volgende dag peilen hoe het nu zit met die salarisverhoging. Zorg dus allereerst dat je bij je baas in the picture bent en blijft. Herinner hem er vervolgens aan welke kwaliteiten je bezit. Vermeld zo nu en dan langs je neus weg dat je complimenten van klanten of een afdelingsmanager hebt gehad. Laat subtiel doorschemeren dat je een aanbieding hebt gehad die je hebt afgeslagen. Ook kun je aangeven dat je nadenkt over plannen in je werk voor de langere termijn. Zo laat je impliciet weten dat je er dan nog denkt te zijn.

**OOK JE BAAS IS ERBIJ
GEBAAFT DAT JULLIE
EEN GOEDE RELATIE
HEBBEN. JIJ BENT
NAMELIJK NIET
ALLEEN AFHANKELIJK
VAN HEM, MAAR HIJ
OOK VAN JOU.**

Win-win

Vaak wordt bij onderhandelingen gewerkt volgens de Harvard-methode, waarbij de onderhandelingspartners streven naar een win-win-situatie en beiden tevreden zijn met behaalde resultaat. Jij met je opslag, je baas met het feit dat je door jullie gesprek met meer voldoening bij hem blijft werken. Alleen op die manier kunnen jullie verder samenwerken. Een goede relatie neemt natuurlijk niet weg dat jullie over allerlei zaken van mening kunnen verschillen en dat je baas tijdens het gesprek je tegenstander

is. Of dat hij zijn trukendoos opent zodat hij sneller van je af is, door bijvoorbeeld opeens te melden dat hij over vijf minuten weg moet. Maar ook jij kunt trucs gebruiken. Soms helpt het om te laten merken dat je je licht ook elders kunt laten schijnen. Doe dit laatste wel subtiel en indirect. Je baas mag niet denken dat je naar een andere baan op zoek bent; dan bereik je juist dat hij denkt dat je weg

OVER PRESENTEREN

‘Voor een presentatie moet je je voorbereiden tot in detail. Een goede voorbereiding bepaalt tachtig procent van je zelfvertrouwen. Oefen voor de spiegel, tijdens de afwas en neem jezelf desnoods op op video. Daarin zie ik wel parallellen met het presenteren voor televisie – ook daar is de voorbereiding cruciaal. Je moet weten waar je het over gaat hebben en waar je het gesprek naartoe gaat leiden. Verder is heel belangrijk dat je dicht bij jezelf blijft. Als je een rol aanneemt, val je vroeg of laat door de mand. Je toeschouwers zijn niet dom, die prikken er zo doorheen. Ze vergeven je alles, zolang je maar jezelf bent.’

OVER FEEDBACK

‘Met feedback ben ik blij omdat ik het als opbouwende kritiek beschouw. Ik vraag ook altijd om feedback aan mijn opdrachtgevers, om een project af te ronden. Ik wil weten of



wilt. Maar als een andere afdeling of bedrijf interesse in je heeft getoond, laat dat dan zeker aan je baas merken. Dat verhoogt je marktwaarde alleen maar. Bedenk dat ervaren onderhandelaars veel tijd besteden aan het ontwikkelen van alternatieven voor hun eisen en wensen. Zo hebben ze wat achter de hand als de onderhandelingen mochten vastlopen; het maakt ze flexibeler. In plaats van een flinke salarisverhoging (minimaal vijftien procent) zou je ook tevreden kunnen zijn met minder opslag en een hoger bedrag aan representatievergoeding, een laptop van de zaak, een spaarregeling, een coachingstraject of een bezoek aan die conferentie in Amerika. Denk ook na over creatieve voorstellen, zoals het verdelen van de salarisverhoging in twee delen: in januari en juli. Of misschien kun je je manager juist zaken voorstellen die jij zelf kunt bieden in ruil voor meer opslag, bijvoorbeeld vakantiedagen of overwerk.

Arsenaal aan tactieken

Plan vervolgens een afspraak in. Die moet goed getimed zijn. Je manager mag het niet al te druk hebben, je werkzaamheden moeten goed verlopen en het liefst heb je net een goede prestatie geleverd. Soms kan de dag ook uitmaken. Uit een Amerikaanse enquête blijkt dat vrijdagmiddag een goed moment is voor zo'n gesprek. Heb je eenmaal een afspraak gemaakt, dan komen er waarschijnlijk kort daarna allerlei waandenkbeelden op je af ('Hij vraagt zich vast af hoe ik het in mijn hoofd haal om meer geld te vragen en stuurt me meteen zijn kamer uit'). Dat is juist goed. Managers hebben al vaker met dat bijltje gehakt dan jij en ze nemen inderdaad hun toevlucht tot een arsenaal aan tactieken om je zo snel mogelijk zonder opslag de deur uit te werken.

iedereen tevreden is en wat er beter kan. Daar hoeft je niet ingewikkeld over te doen, hoor. Dat kan ook in twee minuten. Overigens kan ik wel emotioneel worden van kritiek die onterecht is. Bijvoorbeeld van de ongezouten kritiek op weblogs. Zo had een journalist geschreven dat ik zonder de achternaam van mijn ex-man nooit schrijfster was geworden. Ik heb die journalist vanaf mijn vakantieadres een e-mail gestuurd, zo dwars zat het me. Ik heb gevraagd of hij überhaupt wel eens een boek van mij had gelezen, en dat ik zijn opmerking erg kwetsend had gevonden. Hij antwoordde dat ik in zijn achting was gestegen en dat hij het niet zo had bedoeld. Zo zie je maar: je moet je gewoon verdedigen in het leven.'

'Ik heb geen moeite om feedback te geven, ook niet als iets fout is gelopen. Van tevoren zijn er meestal afspraken op papier gemaakt over een project, dus ik bespreek dat gewoon op een normale manier, zonder iemand verwijten te maken.'