

**CARRIÈRE  
SWITCHEN  
DOE JE ZO !**

*Voor Tineke,  
in herinnering aan alle kracht,  
wijsheid en inspiratie  
die ze ons gegeven heeft*

# CARRIÈRE SWITCHEN ! DOE JE ZO !

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

Diederik van Dorth tot Medler



Eerste druk, 2017

Tweede, gewijzigde druk, 2022

Uitgever: S2uitgevers, Baarn ([www.s2uitgevers.nl](http://www.s2uitgevers.nl))

Redactie: Rinus Vermeulen Tekst & Advies, Haarlem

Correctie: Marcella Rijntjes

Ontwerp omslag: Garage BNO

Foto auteur: Echt Mooij Fotografie

Vormgeving binnenwerk: Garage BNO

Druk en afwerking: Tipoprint

NUR: 809 (solliciteren)

ISBN: 9789493282131

ISBN 978 90

Copyright © Diederik van Dorth tot Medler, 2022

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 van 1912 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>8</b>
<b>Inleiding</b>	<b>10</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 je vrienden	18
Bepaal je energiebalans	20
Ontdek de rode draad	22
<b>2. Ken je kernkwaliteiten (en je valkuilen en ontwikkelpunten)</b>	<b>25</b>
Maak je kernkwadranten	26
Focus op je kernkwaliteiten	28
<b>3. Bepaal je voorkeursrollen</b>	<b>31</b>
<b>4. Kies en word gekozen</b>	<b>37</b>
<b>5. Hanteer je innerlijke blokkades</b>	<b>43</b>
Wees loyaal aan jezelf	44
Overwin je angst	46
Vermijd scenariodenken	49
<b>6. Bepaal je voorwaarden</b>	<b>55</b>
Onderzoek je drijfveren	58
Ontdek je kernwaarden	60

Maak je lijst met voorwaarden	65
Laat de contractvorm los	66
<b>7. Onderzoek je interne opties</b>	<b>71</b>
Craft your job	72
Stroom intern door	74
Trap niet in de interne-vacaturevalkuil	76
<b>8. Onderzoek je externe kansen</b>	<b>79</b>
Ervaar het werk	81
Zet de juiste stappen	82
<b>9. Verbeter je cv</b>	<b>85</b>
Vorm	86
Inhoud	87
Maatwerk	92
<b>10. Professionaliseer je LinkedIn-profiel</b>	<b>95</b>
Inhoud	96
Beeld	99
Tekst	101
<b>11. Beschrijf wat je te bieden hebt</b>	<b>103</b>
Bepaal de bouwstenen	104
Maak je profielbeschrijving	108
<b>12. Maak werk van je netwerk</b>	<b>115</b>
Ga in gesprek	116
Maak gebruik van LinkedIn	122
Benut ook andere social media	124
<b>13. Solliciteer als een professional</b>	<b>127</b>
Noem je wapenfeiten	128
Gebruik de STARR-methodiek	129

<b>14. Schrijf de juiste motivatie(brief)</b>	<b>135</b>
Motiveer je geschiktheid	136
Verplaats je in de lezer	137
Laat overbodige informatie weg	138
<b>15. Ga écht in gesprek</b>	<b>141</b>
Verdiep je in de organisatie	142
Bereid je voor op (lastige) vragen	143
Bereid zelf vragen voor	148
Zet de knop om	150
Overige tips	151
<b>16. Verkoop alles, behalve jezelf</b>	<b>155</b>
Weet welk beeld je oproept	157
Wees jezelf	158
<b>Slotwoord</b>	<b>160</b>

# Voorwoord

Als loopbaancoach begeleid ik dagelijks hoger opgeleiden<sup>1</sup> die van werk willen veranderen. Vaak willen ze dat omdat ze niet tevreden zijn in hun baan, bijvoorbeeld omdat ze het gevoel hebben dat hun talenten niet voldoende worden benut. Soms hebben ze met hun werkgever afgesproken dat ze op zoek gaan naar een nieuwe baan, buiten de organisatie. Soms is het gewoon tijd voor een volgende stap in hun carrière. Wat de reden ook is, mensen komen bij mij omdat ze willen weten wat hun mogelijkheden zijn op de arbeidsmarkt en hoe ze een carrièreswitch kunnen realiseren. Ze weten dat ze iets anders willen, maar ze weten vaak nog 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 aanwijzingen in dit boek gebruik ik ook voor mijn

.....

1 Met 'hoger opgeleiden' bedoel ik hbo'ers en wo'ers.



loopbaanadviezen voor mijn cliënten. Ze hebben dus hun waarde al in de praktijk bewezen. De thema's die hierbij aan de orde komen, spelen bij veel mensen die ik help. Alle voorbeelden die ik gebruik, zijn ontleend aan situaties die speelden bij mijn cliënten.

De arbeidsmarkt is sinds het verschijnen van de eerste editie van dit boek in 2017 sterk veranderd. Sollicitanten hebben tegenwoordig meer dan ooit de banen voor het uitkiezen. Ze kunnen dus ook makkelijker eisen stellen. Het principe dat het er niet alleen om gaat dat jij voldoet aan de eisen van een werkgever, maar dat de baan ook aan j<sup>o</sup>uw eisen moet voldoen (*What's in it for me?*), heb ik daarom in deze gewijzigde editie door het hele boek meer aandacht gegeven. Naast wat kleine verbeteringen is er in deze editie bovendien meer aandacht voor diversiteit en voor de keuze tussen werken in dienstverband of als zzp'er.

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

Diederik van Dorth tot Medler  
Utrecht, november 2022

# Inleiding

Je wilt een carrièreswitch maken, maar potentiële nieuwe werkgevers blijken vooral te kijken naar je kennis van een bepaalde sector en de ervaring die je hebt opgedaan in bepaalde rollen of functies. Dat is frustrerend, want je hebt juist besloten dat je iets heel anders wilt gaan doen.

Gelukkig is er goed nieuws. Langzamerhand komen werkgevers bij de zoektocht naar nieuwe medewerkers tot het inzicht dat *soft skills* belangrijk zijn (bijvoorbeeld analytisch vermogen, resultaatgerichtheid of sociale vaardigheden), en dat deze misschien nog wel belangrijker zijn dan *hard skills*, zoals kennis en ervaring. Kennis kan worden bijgespijkerd en ervaring kan worden opgedaan. Dat is bij *soft skills* veel minder het geval.

Tegelijkertijd stelt dit ook hogere eisen aan jou als carrièreswitcher. Alleen van je kennis en ervaring kun je het niet meer hebben. De sleutel tot een nieuwe baan wordt gevormd door inzicht in je *soft skills*. Je moet deze kunnen vertalen naar mogelijkheden op de arbeidsmarkt en je moet weten welke stappen je ver-

volgens kunt zetten om een baan te vinden die perfect past bij wat jij te bieden hebt.

Dit boek gaat je met oefeningen en tips helpen ontdekken wat er nodig is om jouw carrièreswitch daadwerkelijk te realiseren.

## **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;
- jouw toegevoegde waarde wilt vertalen naar mogelijkheden op de arbeidsmarkt;
- wilt weten aan welke voorwaarden je volgende baan moet voldoen;
- wilt weten hoe je jouw unieke toegevoegde waarde zichtbaar kunt maken;

- 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 de hoofdstukken hierna ga je meteen aan de slag met het in kaart brengen van jouw toegevoegde waarde. Ik leg uit hoe je je toegevoegde waarde kunt vertalen naar rollen die passen bij wat jij te bieden hebt. Ik ga in op het belang van keuzes maken, het omgaan met innerlijke blokkades en het kennen van jouw normen en waarden. Ook leer ik je hoe je je voorwaarden voor je volgende baan kunt bepalen. Ik geef tips hoe je erachter kunt komen waar voor jou, binnen of buiten je organisatie, kansen liggen. Ik leer je hoe je een professionele profielbeschrijving maakt voor je cv en voor je LinkedIn-profiel. Ten slotte krijg je in dit boek veel tips over effectief (online) netwerken en over de beste aanpak als je succesvol

wilt solliciteren op een vacature binnen of buiten je organisatie.

## Wat levert het je op?

Na het doorwerken van dit boek:

- heb je meer inzicht in jezelf, in jouw unieke toegevoegde waarde en weet je beter waarin jij je onderscheidt van anderen;
- ben je beter in staat te bepalen in wat voor soort omgeving en in welke rol jij kunt excelleren;
- weet je hoe je om kunt gaan met eventuele blokkades die je belemmeren bij het zetten van de volgende stap;
- kun je bepalen aan welke eisen je volgende baan moet voldoen;
- heb je geleerd hoe je effectief kunt netwerken en solliciteren;
- ben je in staat de baan te vinden die echt bij je past.

**1**

# Ontdek je talent

---

De basis voor een succesvolle carrièreswitch is jouw inzicht in jouw eigen, 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 wat, 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. Het kunnen ook voorbeelden zijn uit je sociale leven, uit je gezinsleven, of op het gebied van studie of hobby's.

Dit kunnen dus grote en kleine dingen zijn, op allerlei gebieden:

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

Beschrijf deze ervaringen kort, aan de hand van het onderstaande 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-methodiek 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. Dát zijn de momenten waarop je de dingen deed 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 en talenten heb je erbij ingezet? Wat was in die voorbeelden 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. Zo kunnen ze jou nog bewuster maken van wat je allemaal te bieden hebt.

## **Vraag het aan je vrienden**

Ik schreef het hierboven al: andere personen kunnen vaak beter aangeven waar je in uitblinkt dan jij zelf. Daar kun je de opdracht op de volgende pagina voor gebruiken. Ik laat al mijn cliënten deze opdracht uitvoeren en het is elke keer weer verrassend 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 talent kunnen gaan inzetten? Geef een beschrijving van het werk of beroep dat je het meest bij mij vindt passen, los van mijn diploma's, opleidingen en 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 alle reacties binnen hebt, ga je ze 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?

Lees alle reacties goed door. Er zullen adviezen zijn die je echt aanspreken en die je 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 goedbedoeld, 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. 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 de potentiële nieuwe werkgever 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 als je ermee bezig bent.