

# AAN DE SLAG ZONDER BAAN

J.P.G. van Dooren

NIEUWE WERKWIJZEN

2014



*Image courtesy of Salvatore Vuono at FreeDigitalPhotos.net*

# Aan de slag zonder baan

Je bent pas afgestudeerd en dan is er geen werk.

“Je bent niet de enige.”

“Het ligt niet aan jou, het zijn zware tijden.”

“Er zijn veel pas afgestudeerden, vooral in jouw sector.”

Dat heb je wel genoeg gehoord. Je loopt rond vol goede ideeën en die moeten worden gerealiseerd. Maar hoe? Waar te beginnen? Wat wil je nou écht?

Als jij sollicitatiemoe bent en de cursussen en tips over loopbaanoriëntatie, solliciteren en eventueel stages en tijdelijke baantjes wel zo'n beetje hebt gezien, stop daar dan gewoon even mee. Op een gegeven moment werkt solliciteren niet meer en wordt het gat in je cv daarvoor ook te groot. Draai het dan gewoon eens om:

## **laat die baan maar naar mij toekomen!**

Dat geeft minder frustratie en meer rust. Je kunt solliciteren totdat je misschien een baan vindt, maar je kunt tegelijkertijd ook dingen doen die je eigen doelen direct en concreet ondersteunen. Die activiteiten vullen ook het gat in je cv en vergroten de kans op een baan. Als je zo lang genoeg doorgaat schep je, met een beetje geluk, op eigen kracht je eigen baan.

Alleen solliciteren en afwachten is deprimerend en gewoon een heel slechte tijdsinvestering. Ga dus aan de slag zonder baan! Dat hoeft je niet alleen te doen en ook niet meteen met je eigen bedrijf, het kan ook samen met anderen in een wat lossere verband. Lees verder en sluit je aan! Je eerste project levert misschien niet meteen een baan op, maar je doet er in ieder geval iets concreets mee, dat je hoe dan ook voordeel oplevert.

Zie <http://www.nieuwewerkwijzen.nl> of LinkedIn groep "[Nieuwe werkwijzen.](#)"

# De eerste stap

**Hoe ga je te werk? Kies eerst de manier van werken die het beste bij jou past, door te letten op deze keuzes en tips.**

## *Generalist of specialist*

Je bent bijvoorbeeld academisch opgeleid. “Academisch” gaat hier over twee dingen.

1. Wetenschappelijk werk op een specifiek terrein kunnen doen, jouw specifieke studierichting en je specialisme op jouw scriptieonderwerp.
2. Competenties die werken op een breed terrein mogelijk maken. Er zijn veel academici met jouw opleiding. Vaak zijn er al meer mensen die zelfs op jouw specifieke afstudeeronderwerp expert zijn. Je persoonlijkheid, overige activiteiten en je presentatie zijn dus heel belangrijk om je te onderscheiden: je algemene competenties.

Er zijn minder banen in je vak dan banen waar je de juiste competenties voor hebt. Voor HBO geldt hetzelfde.

## *Waterdragen, leiding geven of verbinden?*

- “Waterdragen” staat voor alles zelf doen of doen voor een ander. Dat betekent dat je al het basiswerk zelf doet (een artikel schrijven) en vaak ook dat anderen de credits krijgen (“ik draag bij aan een ander zijn artikel”). Fijn voor jezelf om iets te doen, maar door samen te werken kun je effectiever zijn, met minder werk en bovendien maak je vrienden.
- Leiding geven kan op diverse manieren, het plaatst jezelf in het centrum en vereist enige mate van macht. Die heb je nog niet (veel) in je professionele omgeving, maar de ervaring van macht hebben kun je wel opbouwen bij verenigingen, stichtingen, of in de politiek.
- Verbinden staat voor mensen of organisaties samen dingen laten doen zonder macht; de prijs is resultaat en invloed, ook wel informeel leiderschap. Verbinden wordt momenteel hoog gewaardeerd. Als je daar succes mee hebt, bijvoorbeeld op het web, dan vergroot dat dus je kansen om een baan te vinden.

Tactisch is het aan te raden zelf te beginnen met waterdragen, voor jezelf wel te verstaan: “ik begin aan een eigen project”. Zo gauw je een basis hebt ga je je eigen inspanning verminderen door te gaan verbinden: “wil je meedoen?” Zo creëer je win-win. Je houdt zelf de regie, of gunt die een ander maar je houdt wel credits voor je eigen werk en het teamwerk.

Zie <http://www.nieuwewerkwijzen.nl> of LinkedIn groep “[Nieuwe werkwijzen.](#)”

### *Werk doelgericht*

Maak een schema met trefwoorden van doelen die je wilt bereiken en hoe en wanneer je die gaat bereiken. Maak verbindinglijnen tussen wat/ wie je nodig hebt, volgorde enz. Maak dan een beknopt, puntsgewijs lijstje met wat, hoe en wanneer. Wees concreet, check dat lijstje regelmatig en stel het zo nodig bij. Noteer ook altijd alle losse ideeën in trefwoorden, werk ze niet uit, maar check ze regelmatig of het een brainwave oplevert.

### *Werk projectmatig*

Kies voor heldere subdoelen die je in begrensde tijd en met beperkte middelen kunt realiseren. Maak beknopte projectplannen ( "A4"). Zorg dat je werkwijze tegelijk een visitekaartje is voor je (moderne) opvattingen en werkwijze (samenwerken, in the cloud werken enz.).

Zie <http://www.nieuwewerkwijzen.nl> of LinkedIn groep "[Nieuwe werkwijzen.](#)"

# Nuttige bagage

## Investeer in jezelf om je eigen doelen te bereiken

Kies een koers die drie doelen tegelijk dient: nu, je volgende loopbaanstap en duurzame bouwstenen voor de toekomst.

### *Bouw aan je eigen competenties en relevante kennis en ervaring*

Jouw eigen competenties, kennis en ervaring heb je je hele leven nodig en die moet je blijven ontwikkelen. Je kunt een baan nemen waarin vaak de organisatie uitmaakt wat je doet en leert. Realiseer je echter steeds goed in hoeverre en hoe lang die baan bijdraagt aan de ontwikkeling van je eigen competenties, kennis en ervaring. Prima, die tijdelijke baan op de helpdesk om de huur te betalen, maar let op wat je daar leert, waarom dat en niet iets anders, en hou je ogen open voor andere zaken. Als je wilt switchen moet dat altijd kunnen door je "marktwaarde" te houden en flexibel te blijven. Het gaat daarbij om duurzame waarde en flexibiliteit. De maatschappij is daar ook bij gebaat.

### *Bouw aan duurzame bouwstenen voor je eigen doelen, zoals competenties, kennis, vaardigheden, imago, netwerk en publicaties*

Gebruik die bouwstenen om naar eigen keuze een baan te nemen of om voor je zelf te beginnen. Maak je daarbij niet helemaal afhankelijk van anderen of ongeschikt voor de arbeidsmarkt door – uitzonderingen daargelaten - extreem specialisme. Dat kan dus ook nog later in je loopbaan nodig zijn; het gaat om een blijvende houding om – naast die eventuele baan - altijd toekomstgericht tegelijk aan je eigen doelen te blijven werken.

### *Houd je moderne talen op peil*

Nederland heeft veel buitenland, ook daar liggen kansen. Neem bijvoorbeeld deel aan internationale webgroepen ( LinkedIn bijvoorbeeld werkt in veel talen).

Zie <http://www.nieuwewerkwijzen.nl> of LinkedIn groep "[Nieuwe werkwijzen.](#)"

## Hoe presenteer je jezelf naar anderen?

Ben jij ook 'net afgestudeerde zonder baan'? Klinkt wanhopig, voor jezelf en ook voor je gesprekspartner niet fijn. 'Zonder baan' werkt wél waar men een onbeschreven blad zoekt (bijv. trainee); dat voordeel neemt snel af als je langer geen baan hebt. Daarna moet je dus een truc verzinnen: breng je nieuwe activiteiten onder de aandacht, ook als deze (nog?) onbetaald zijn.

*“Het merk <JOUW NAAM>”*

Het merk <JOUW NAAM> is een krachtig beeld om periodiek je eigen marktwaarde en handelwijze te evalueren en koers te houden of die koers bij te stellen. Dat “eigen doelen” (ook wel eens negatief “ik-bv” genoemd) sluit natuurlijk helemaal niet uit dat je een teamplayer bent en loyaal naar een organisatie kunt zijn. Het is gewoon je startpunt om kansen en waarde te creëren voor jezelf en als dat er is, ook voor een team of organisatie.

*Wees zichtbaar*

Zichtbaarheid vergroot de kans om je doelen te bereiken. Gebruik elke actie tegelijk om zichtbaar te zijn. Gesprek gevoerd, boek gelezen, onderzoek gedaan, congres bezocht...: bedank organisatoren enz. nog eens achteraf en laat een spoor achter op het web, in de media.... Spin-off kan ook zijn dat je zelf wordt uitgenodigd voor een bijdrage.

*Bouw aan je profiel: zo wil ik overkomen*

Wees zichtbaar zoals jij dat wilt: in de media, de sociale netwerken... Als je geen direct toepasbare studie hebt bouw dan aan een profiel dat een voor anderen herkenbare brug naar concrete beroepen slaat. Je nieuwe activiteiten geven dat beeld steeds meer fundament.

“Eyecatchers” en “make a difference.” Zorg voor oneliners en “frames” zodat je opvalt en gemakkelijk te duiden en te googelen bent.

Maak een cv en zet dat ook op een eigen site: [www.mijnnaam.nl](http://www.mijnnaam.nl). Waarschijnlijk sta je dan bij zoekresultaten bovenaan en bepaal jij dus wat men het eerste van je ziet. Bouw dit cv op aflopend van heden naar verleden. Schrijf het actie gericht om je initiatief en je persoonlijke competenties te laten zien: dit heb ik gedaan/ bijgedragen. Belangrijker nog: dit doe ik NU.

*Bouw een groot persoonlijk netwerk*

Breid je netwerk ook uit door mensen te betrekken bij je activiteiten en ze publiciteit te gunnen: win-win werkt echt. Veel contacten zijn tegenwoordig vluchtig; ze worden duurzamer als je af en toe dingen samen doet.

Zie <http://www.nieuwewerkwijzen.nl> of LinkedIn groep “[Nieuwe werkwijzen.](#)”

### *Word knooppunt van discussies en netwerken*

Stuur zelf discussies en netwerken aan. Bijvoorbeeld op LinkedIn. Dat staat ook goed op je CV. Al eens aan communitymanagement gedacht (het runnen van virtuele of fysieke netwerken)? Goede communitymanagers zijn gewild en je vooropleiding doet er meestal niet veel toe.

### *Visualiseer*

Visualiseer op een kladje hoe je overkomt:

Ik ben al een half jaar op zoek naar een baan....

Ik ben bezig met een publicatie over...samen met...gebruik mijn netwerken...

Wilt u meewerken aan het artikel/ boek/ handboek...gratis positieve exposure... by the way wat hebt u een interessante organisatie!

Zie <http://www.nieuwewerkwijzen.nl> of LinkedIn groep "[Nieuwe werkwijzen.](#)"

# Aan de slag

Wed niet op één paard, behalve als je zeker van je zaak bent. Kies voor enkele brede thema's en probeer op kleine onderdelen daarvan uit wat aanslaat en wat jou echt aanspreekt.

LinkedIn is een groot, gratis zakelijk netwerk. Je hebt er vast al een profiel. Een minder bekende tool van LinkedIn is de faciliteit "groepen". Op LinkedIn kun je groepen aanmaken, bijvoorbeeld om te discussiëren over een bepaald onderwerp (zoals "Nieuwe Werkwijzen") of beroepsgenoten te verenigen.

Dit is een ideaal forum om:

- ideeën op te doen
- je eigen ideeën in te brengen en te polsen
- contacten te leggen
- zelf groepen op te zetten.

Je krijgt zo snel een klankbord en kunt er ook steun verwerven en bijvoorbeeld samen iets ondernemen. Dat kan gericht zijn op Nederland, maar er zijn ook groepen gericht op andere landen, of internationale groepen.

Het helpt vervolgens als je een website bouwt rond jouw onderwerp en daar telkens naar verwijst. Daar zet je je basisdocumenten neer die je wilt delen. Zo blijft je werk ook beter bewaard en zichtbaar. Het gaat erom dat jij een knooppunt wordt voor jouw thema.

Het stimuleert de meeste mensen als ze in groepjes werken. Zoek dan gelijkgestemde lotgenoten op en ga samen aan de slag op basis van win-win. Die deadlines zetten zichzelf tenslotte niet.

Kom professioneel voor de dag. Nu heb je je tekst en presentatie, maar denk ook eens aan self publishing – het zelf publiceren van je boekje. Kijk eens op [www.lulu.com](http://www.lulu.com) of [www.bravenewbooks.nl](http://www.bravenewbooks.nl). Je upload een manuscript dat als boek of e-boek kan worden gepubliceerd en – print on demand – alleen degene die je product koopt iets kost. Zelf heb je dan een professioneel boek(je) en mogelijk ook nog inkomsten.

Zie <http://www.nieuwewerkwijzen.nl> of LinkedIn groep "[Nieuwe werkwijzen.](#)"



Als je idee aanslaat kun je meer investeren. Maak een basisproduct, bijvoorbeeld een artikel of een plan voor een product. Daarmee kun je een ronde maken – via het web en/of persoonlijk - langs organisaties en personen met een aantal doelstellingen tegelijk:

- een product maken
- je netwerk verbreden
- promotie van jezelf

Wat gebeurt er dan?

- Je profileert je op het web en bij je optreden als iemand die ergens mee bezig is. Dat klinkt beter dan 'ik ben een half jaar geleden afgestudeerd en op zoek naar werk'.
- Het opent deuren. Mensen en organisaties vinden het vaak leuk als er belangstelling voor hun werk is. Als je met je interessante “half” product ook nog eens win-win aanbiedt verlaagt dat de drempel verder: u krijgt het eindresultaat, als u wilt mag u bijdragen, wordt u genoemd... Je kunt ook aanbieden in company de zaak nog eens toe te lichten.
- Je bent geen sollicitant, maar het zit wel op de rand met een open sollicitatie. Ze zullen vaak intuïtief even voor zichzelf de vacatures nalopen. Ze kennen je nu immers, dat scheelt ook hun een hoop werk.

En als je zo geen baan vindt?

Stel dat je een jaar alleen gesolliciteerd had zonder succes: daar had je ook niet veel aan overgehouden. Nu heb je in jezelf geïnvesteerd, je cv op niveau gehouden, producten opgeleverd, een groot netwerk opgebouwd.... Als er ooit een baan voorbijkomt ben je goed toegerust, maar heb je het intussen ook niet in je om zelfstandige te worden?

**De weg die hier is aangegeven hoef je niet helemaal alleen af te gaan. Zoek je gelijkgestemden en kansen, sluit je dan aan bij de LinkedIn groep “Nieuwe werkwijzen”: samen op weg, samen projecten opzetten!**

De LinkedIn groep “Nieuwe werkwijzen” biedt de mogelijkheid om te netwerken en samen projecten op te zetten.

De insteek is een kleinschalig project binnen een maand af te ronden met een concreet product, bijvoorbeeld een artikel of boekje.

De werkcontacten lopen hoofdzakelijk via het web.

Deelname is gratis en iedereen krijgt de credits voor zijn bijdrage.

Zie <http://www.nieuwewerkwijzen.nl> of LinkedIn groep “[Nieuwe werkwijzen](#) .”

# Kort samengevat

- Solliciteren is mooi, meteen aan de slag gaan is mooier. Op een receptie moet je met iets interessanter bezig zijn dan met solliciteren.
- Kies enkele thema's die lang meegaan, waar je kracht ligt en waar je achter staat.
- Test eerst kleinschalig wat werkt, maar plaats alles meteen in structureel perspectief: bouw aan duurzame netwerken en producten en daardoor ook aan je profiel en competenties.
- Maak serieuze producten, betrek daar anderen bij, maar houd zelf zoveel mogelijk de regie.
- Zorg dat niet alleen de inhoud opvalt, maar ook je geavanceerde, op samenwerken gerichte aanpak.
- Denk in productielijnen: elke bouwsteen op zoveel mogelijk manieren benutten.
- Zorg dat je opvalt en gevraagd wordt.
- Ga naar buiten om jezelf, je werkwijze en je product te laten zien.

**Ambitie is niet verkeerd, er zijn wel verkeerde doelen en werkwijzen.**

**Stel niet uit, maar begin meteen.**

**Vier elk succes om de moed erin te houden.**

Zie <http://www.nieuwewerkwijzen.nl> of LinkedIn groep "[Nieuwe werkwijzen.](#)"

**De e-boek uitgave van “ Aan de slag zonder baan” mag onbeperkt en alleen gratis worden verspreid.**

**Download het gratis e-boek via <http://www.nieuwewerkwijzen.nl/>**

Uitgave J.P.G. van Dooren / © J.P.G. VAN DOOREN, LISSE 2014/ 1<sup>e</sup> uitgave

# BIJLAGE

Project Aan de slag zonder baan

## 1. Probleemstelling en doelstelling

### - Probleemstelling

Veel jongeren die afstuderen vinden geen baan of een baan ver beneden hun niveau.

Als ze alleen solliciteren verliezen ze snel hun marktwaarde en wordt de kans op een passende baan steeds kleiner.

Dat kan die jongeren blijvende achterstand op de arbeidsmarkt opleveren en hun welbevinden ernstig aantasten.

Voor de maatschappij betekent dat kapitaalvernietiging, langdurige kosten, derving van belastinginkomsten en een kans op maatschappelijke onrust.

Dat is voor die jongeren zelf en voor de maatschappij ongewenst.

In Nederland wordt sterk in oude, reeds gebaande paden gedacht. Je volgt een opleiding en zoekt een baan, meestal binnen Nederland. Maar een fractie begint meteen met het idee om zelfstandige te worden of naar het buitenland te gaan.

De wereld is veranderd.

Steeds vaker zien we dat een loopbaan in de vertrouwde baan, vaak voor vele jaren, voortijdig wordt afgebroken.

Er is een verschuiving gaande naar flexwerken.

De Europese grenzen zijn open en er is een trend naar globalisering.

Juist hoger opgeleiden moeten mentaal in "flex" gaan denken: werken in een baan, als zzp-er, als ondernemer, internationaal en in het buitenland. Dat vergt een omslag bij de studenten, maar ook bij de instituties.

Daarom wordt hier niet gefocused op de traditionele aanpak van "loopbaanoriëntatie & sollicitatietraining."

Daarom is de slogan van dit project "Aan de slag zonder baan."

De mentale knop moet om.

### - Doelstelling

Dat iedereen een baan vindt die aansluit op zijn afstudeerrichting en persoonlijke voorkeur kan geen realistisch doel zijn. Wel dat iedereen kan voorzien in zijn eigen levensonderhoud met werk dat grosso modo aansluit bij zijn capaciteiten.

Zie <http://www.nieuwewerkwijzen.nl> of LinkedIn groep "[Nieuwe werkwijzen.](#)"

**Doelstelling.** Pas afgestudeerden van HBO en WO helpen bij het vinden van een baan of het zich ontwikkelen tot zelfstandige.

**Subdoelstelling 1.** Pas afgestudeerden verbinden om hun isolement te voorkomen en om kansrijke combinaties van capaciteiten te vinden.

**Subdoelstelling 2.** Opleidingsinstellingen, werknemers- ondernemersorganisaties, overheid en politiek oplossingen aanbieden en bewegen tot steun.

## 2. Beoogde resultaten

- Een online platform voor pas afgestudeerden die aan de slag willen. Dit platform verbindt en stimuleert en faciliteert samenwerking en ontwikkeling van initiatieven.
- Concrete projecten en producten.
- Verbindingen naar opleidingsinstellingen, werknemers- en ondernemersorganisaties, overheid en politiek om het huidige probleem te helpen oplossen en dat in de toekomst te voorkomen.

## 3. Uitwerking

- De projectleider is J.P.G. ( Jack) van Dooren. Hij is bestuurder van Stichting Limint ( [www.limint.nl](http://www.limint.nl) ). De stichting richt zich op innovatie en samenwerking.

- Basisdocument

Basis vormt het document “Aan de slag zonder baan.” Hier wordt de bedoelde werkwijze beknopt beschreven.

- Coördinatie en communicatie

Het LinkedIn platform “Nieuwe werkwijzen” fungeert als drager voor de discussie. Hier wordt de werkwijze uitgewerkt.

Hier worden projecten gestart en gecoördineerd. Eventueel worden subgroepen aangemaakt.

De website [niewewerkwijzen.nl](http://niewewerkwijzen.nl) wordt gebruikt als uithangbord en om producten te verspreiden en bewaren.

- Projecten

Streven is kortlopende projecten van zeg een maand. Dit om snel resultaten te kunnen laten zien en te stimuleren. Het gaat om ad hoc werkverbanden.

- Onderwerpen

De onderwerpen betreffen “nieuwe werkwijzen” in meest brede zin omdat dit de kans op opvallen en slagen vergroot.

Zie <http://www.niewewerkwijzen.nl> of LinkedIn groep “[Nieuwe werkwijzen.](#)”

