

BALD CONSULTING

DE KUNST VAN HET VRAGEN STELLEN

Koers zetten & houden

Doelstelling en resultaat

De doelstelling van het loopbaantraject is om een beter inzicht te krijgen in uw talenten en deze praktisch in te zetten in nieuw en vooral leuk werk. U zult merken dat u tot meer in staat bent dan u ooit voor mogelijk had gehouden. Mijn aanpak is gebaseerd op inmiddels circa 20 jaar ervaring in het begeleiden van mensen, in de meest uiteenlopende situaties, naar een passende functie en werkomgeving.

Drie elementen zijn van groot belang in mijn begeleiding:

- persoonlijke ontwikkeling
- persoonlijk ondernemerschap
- denken en handelen op basis van gelijkwaardigheid

De resultaten, die sterk afhangen van uw persoonlijke en materiele omstandigheden, lopen uiteen van een zinvolle klus tot leuk werk in een volledige baan, ook in de eigen organisatie, of tot het beginnen van een eigen onderneming.

Fasen

Fase 1: informatieanalyse van uzelf

Uzelf, wat u heeft ervaren in uw leven en uw relatie met de omgeving, opgetekend in een autobiografische notitie, zijn onderwerp van gesprek. Uiteraard behoort daar uw werk toe, maar ook uw privé-leven, maatschappelijk leven, opvoeding en opleiding. In die omgeving bent u meestal wendbaarder dan in uw werk. U leert deze flexibiliteit ook in uw werk in te zetten. Het andere belangrijke onderdeel is het bepalen van uw metiér, waarmee uw aanleg en de daarbij horende vaardigheden voor uzelf en anderen zichtbaar worden, aangevuld met uw kennis en ervaring.

Fase 2: informatieanalyse van de markt

Om te kunnen netwerken en solliciteren worden uw doelstelling en de marsroute bepaald. Met uw persoons- en functionele profiel kunt u dan doelgericht te werk gaan. Daarvoor is het nodig om uw deel van de arbeidsmarkt in kaart te brengen.

Fase 3: opbouw van uw netwerk

Het kenmerkende van mijn visie op netwerken is dat het gebeurt op basis van een persoonlijke of een zakelijke vraag. Deze vraag is impliciet onderdeel van een te realiseren idee, visie of ideaal. Voor de contacten wordt gebruik gemaakt van uw eigen netwerk, maar ook van de netwerken van Bald Consulting. Hoe meer u netwerkt, hoe scherper uw zelfbeeld en groter uw zelfvertrouwen wordt. De praktische vertaling naar een functie wordt voortdurend bewaakt. Netwerken, als aanbieder, wordt voor u een natuurlijke gewoonte en een continue leerproces. Solliciteren per brief gebeurt natuurlijk ook, echter pas nadat u ervaring opdoet in het netwerken. Op die manier ontdekt u, waar de behoeften in de markt liggen en welk jargon daar gesproken wordt. Hiermee bent u in staat om de juiste brief te schrijven met als enig doel uitgenodigd te worden voor een gesprek.

Fase 4: finale

Het verwerven van uw volgende functie is het logisch gevolg van alle voorgaande fasen. Om onder uw voorwaarden uw functie te gaan vervullen, gaat u op basis van gelijkwaardigheid en goed luisteren onderhandelen. Daarvoor krijgt u op de achtergrond ondersteuning en aanwijzingen.

Gesprekken

De frequentie van de gesprekken hangt af van uw omstandigheden: u bent nog in functie of u heeft alle vrijheid. De duur per gesprek is anderhalf uur. Voor fase 1 en 2 zijn drie à vier gesprekken per maand een goed gemiddelde, na twee maanden voor fase 3 overgaand naar twee à drie gesprekken per maand. Na een half jaar is een gesprek per drie à vier weken meestal voldoende. De dynamiek gaat geleidelijk van mij over naar u. De netwerkfase neemt de langste, maar voor u ook de meeste, tijd in beslag. De totale doorlooptijd is afhankelijk van verschillende factoren, zoals leeftijd en vorige werkomgeving. De bestede uren voor rapportage en overleg met de opdrachtgever komen boven op die van de begeleiding.

Het kenmerk van mijn holistische aanpak wordt beschreven in de brochure over socratisch coachen. Voor onderdelen die anderen beter beheersen dan ik, maak ik gebruik van mijn netwerk van experts, zoals in andere arbeidsmarktsegmenten, psychologie, arbeidsrecht, mediation, financiële planning, accountancy, haptotherapie, jobhunting, et cetera.