

“Wat wil ik? Waar zoek ik?”

Harry van Ingen

De belangrijkste vraag, die erachter zit, is: hoe kom ik daar achter? Loopbaanontwikkeling is een continu proces en je bent hiervoor zelf verantwoordelijk. Dat betekent dat je zelf op pad moet om de antwoorden te vinden. In plaats van vrager moet je aanbieder worden, waardoor je ook onafhankelijk wordt. Daarvoor heb je een verhaal nodig, waarin je impliciet over je talenten vertelt. Het verhaal kan over vele onderwerpen gaan. Het kan een visie bevatten, hoe zaken verbeterd kunnen worden, een idee dat verder ontwikkeld moet worden, een ontwikkeling in de markt waarop ingesprongen kan worden. Met dat verhaal ga je netwerken. Je gaat dus niet vragen om een baan, maar een onuitwisbare indruk over jou als persoon en als functionaris achterlaten. Het verhaal hoeft aan het begin niet volledig te zijn. Het ontwikkelt zich al netwerkend. Om het verhaal te ontwikkelen, is een vraag nodig, die je een entree geeft. Op vragen reageert iedereen. Namen van netwerkcontacten komen altijd naar boven bij het stellen van de vraag. Bij het netwerken volg je twee sporen: namelijk een persoonlijk spoor en een zakelijk spoor. In het persoonlijke spoor kom je door de terugkoppeling, die je vraagt en krijgt, er steeds meer achter wat voor persoonlijkheid en metier je hebt. Het is essentieel voor je persoonlijke ontwikkeling. In het zakelijke spoor ontdek je met de opgedane zelfkennis steeds meer wat de behoefte in de markt is en welke functie er bij past. Uiteindelijk word je gevraagd voor een functie. Hoewel er veel functies in de krant staan, is dit proces effectiever dan schrijven op advertenties. Ten eerste staan de meeste goede functies niet in de krant en ten tweede is de trefkans groter dan bij het solliciteren op advertenties. Het netwerken met een verhaal moet je in de verworven functie blijven voortzetten, weliswaar in een lager tempo, maar toch. De uitspraak van Confucius blijft de doelstelling: "geef mij een functie die bij mij past, dan houd ik op met werken".