

CARRIÈRE

carriere@telegraaf.nl

Wat verdient een...

HOLLAND HEINEKEN HUIS MEDEWERKER

Voor de 190 vrijwilligers wordt de vlucht naar Vancouver, het verblijf en eten betaald. Ook krijgen ze een vergoeding van € 250,- en een kaartje voor een wedstrijd.

Bron: Randstad

Nadat Annette Gerritsen en Laurine van Riessen donderdag zilver en brons paktten op de 1000 meter stond het Holland Heineken House weer ouderwets op 'n kop. Ook zo nieuwsgierig hoeveel mensen daar werken? En wat zij verdienen?

De Nederlandse feestlocatie (inclusief twee restaurants) in Vancouver wordt gerund door 140 professionals en 190 vrijwilligers. De professionals zijn afkomstig

van diverse bedrijven die bij de organisatie betrokken zijn, zoals de bierbrouwer zelf, maar ook Randstad, Suit Supply en NOC*NSF.

De crew vrijwilligers staat achter de bar, in de bediening, werkt als facilitair medewerker, achter de kassa, in de bewaking, achter de garderobe, als keukenhulp of logistiek medewerker. Maar liefst 3000 mensen hadden dit jaar belangstelling voor deze tijdelijke

job. Slechts 190 werden uitverkozen. De kandidaten moesten niet alleen horeca-ervaring hebben en flink van aanpakten weten, maar ook een groot 'sporthart' en het juiste 'Oranjegevoel' hebben.

Ambtenaren blij

Maar liefst 83% van de Nederlandse ambtenaren is blij dat ze een baan bij de overheid hebben ten tijde van de crisis. Zij geven hun werkgever gemiddeld een 7,4, zo blijkt uit het Banenonderzoek van InOverheid.nl. Slechts 21% van de ambtenaren is dan ook actief op zoek naar een nieuwe baan. Dit is minder dan in 2008, toen nog 34% een andere job ambieerde. Het merendeel van de respondenten geeft aan de volgende stap op de arbeidsmarkt wel binnen de overheid te willen maken (89%). Maar 5% denkt erover om te stappen naar het bedrijfsleven.

Sporten

Bijna zes op de tien Nederlanders denken tijdens het sporten aan hun werk en komen al springend, rennend, fietsend of zwemmend op nieuwe ideeën of oplossingen voor problemen die op kantoor spelen. Sporters zijn bovendien meer tevreden met hun baan dan niet-sportende werknemers en ze zijn minder vaak ziek (drie tegenover vijf ziekte dagen). Dit blijkt uit een onderzoek van Monsterboard.nl over sport en carrière onder ruim 12.000 Nederlanders. Toch geeft 83% van de werknemers aan dat het bedrijf waarvoor ze werken het sporten niet ontmoedigt. Driekwart van de ondervraagden zou een (financiële) stimulans wel waarderen.

Doorstuderende

Als minister Plasterk (Onderwijs) de basisbeurs afschaft, gaat 39% van de bachelorstudenten liever met een andere baan. Bijna eenzelfde percentage (38%) blijft echter doorstuderen en wil een master volgen omdat zij dit als een investering in hun toekomst zien. Dit blijkt uit een deze week gehouden internetpoll van uitgever Nobilis. Ruim 17% van de ondervraagden zegt in het geval dat de basisbeurs verdwijnt liever op werkdreis te gaan. Een ruime 6% maakt zich nergens zorgen om, omdat hun ouders 'toch alle studiekosten betalen'.

'Start vanuit je hart en maak het veilig'

METHODE OM BETER LASTIGE GESPREKKEN TE VOEREN

door PAOLA VAN DE VELDE

ROTTERDAM - Vrijwel iedereen (93% van de werknemers, zo blijkt uit Amerikaans onderzoek) heeft wel een collega die 'onaantastbaar' lijkt. Hij is incompetent, egoïstisch, achterbaks of houdt zich niet aan de afspraken, maar hij komt overal mee weg. Domweg, omdat niemand iets durft te zeggen. Iedereen houdt zijn mond. Ook de managers. En dat terwijl als de ergernissen uitgesproken zouden worden, dit het teamwerk en de werksfeer zou verbeteren, de productiviteit van de afdeling zou verhogen en de klanttevredenheid zou toenemen.

„Alle chronische problemen die we op het werk of in een privérelatie hebben, komen voort uit het feit dat we op cruciale momenten moeilijke gesprekken vermeden of ronduit slecht gevoerd hebben”, zegt Joseph Krenny, die samen met drie collega's het trainingsprogramma 'Crucial Conversations' ontwikkelde en een gelijknamig boek publiceerde. Deze methode die handreikingen biedt om moeilijke gesprekken aan te gaan, werd onlangs in Nederland geïntroduceerd door Het IMK, een opleidingsinstituut in Alphen aan de Rijn. Het boek, dat nu nog alleen in het Engels te koop is, verschijnt deze zomer in een Nederlandse vertaling. In de Verenigde Staten, Engeland, Frankrijk en Polen is het leerplan al een groot succes. Grote multinationals zoals Microsoft, Lockheed, maar ook Philips, werken inmiddels met de technieken die het programma voorschrijft.



• Joseph Krenny ... luisteren...

„Cruciale conversaties zijn die gesprekken waarbij de emoties hoogoplopen en de inzet hoog is. Omdat de onderlinge belangen groot zijn, dreigt de boel vaak snel te escaleren”, legt Krenny uit. „Wij zijn geneigd om juist deze lastige gesprekken uit de weg te gaan. We slikken onze ergernissen in, maar handelen wel naar die irritaties. Bijvoorbeeld door die vervelende collega te negeren of hem geen belangrijke opdrachten meer te geven. Wie denkt dat problemen vanzelf oplossen, houdt zichzelf voor de gek. Als je niets doet, worden ze alleen maar erger.” Krenny geeft toe dat het moeilijk is. „Van jongs af aan leren we al ergernissen in te slikken of met de mantel der liefde te bedekken om zo onze vriendschappen niet te verspeelen.” Als voorbeeld wijst hij naar een experimentje dat hij samen met zijn jongste zoon Samuel uitvoerde. Kleine Sam bakte twee soorten brownies: lekker zoete, die hij als gewone koekjes aanpreeft. En heel vieze zoute, die hij echter als 'superspecialle brownies', naar het succesrecept van zijn oma, presenteerde. De vriendjes uit de buurt fungeerden als testpanel. Zij mochten proeven en zeggen welk chocoladekoekje het smakelijkste is. Hoewel bij sommigen het gezicht in een grimas vertrok bij het eten van de bremzoute brownie, wees iedereen juist deze aan als de allerlekkerste. „Ze lieten gewoon keihard om de gevoelens van hun vriendje te spreken.”

• Emoties lopen vaak hoog op tijdens 'cruciale conversaties', vooral omdat vaak de inzet hoog is. FOTO: GETTY IMAGES

altijd vanuit je hart. Focus op wat je werkelijk wilt.” Krenny vervolgt: „Wees alert. Als tijdens het gesprek je bloed gaat koken en je alleen maar bozer wordt, zit je beslist op de verkeerde weg. Ook als je hetzelfde gesprek nog eens moet voeren, doe je iets niet goed. Herken tijdig dergelijke conversaties die kunnen ontsporen. Kom los van het patroon.”

„Als je merkt dat de boel verslechtert, zorg er dan voor dat het gesprek weer veilig wordt. Allereerst door de ander ervan te overtuigen dat jij hem of haar respecteert. Heb je je tijdens de discussie laten verleiden tot vlieën opmerkingen, die nu niet bepaald getuigen van respect voor de ander, biedt daarvoor dan je oprechte excuses aan. Wijs op een gemeenschappelijk doel (bijvoorbeeld: ik vind onze klanten net zo belangrijk als jij, maar ik wil ook graag naar mijn dochters verjaardag) en zoek naar gedeelde inzichten. Pas als het gevoel van veiligheid onderling weer is hersteld, kun je op een gezonde manier verder praten.”

Microsoft, Lockheed en Philips werken al met deze techniek

„Mocht je vervolgens weer de woede voelen opwellen, ga dan na waarom dit je zo raakt. Houd je aan de feiten. Meestal maken die je niet boos. Het is jouw interpretatie van de feiten die je nijdig maakt. Kijk dus goed of jouw interpretatie eigenlijk wel strookt met de objectieve informatie die je hebt.” Krenny, die in het boek, dat hij samen met Kerry Patterson, Ron McMillan en Al Switzler publiceerde, dieper op de gesprekstechnieken ingaat, zegt: „Dit is geen waterdicht recept voor succes. Het is geen truc waarbij je altijd in ieder gesprek voor elkaar krijgt wat jij wilt. Maar wat wij wel garanderen is dat als je onze tips en inzichten ter harte neemt, jouw gesprekspartner beslist naar je luistert.” „Een cursist van mij zei het eens treffend: 'Als ik dit boek 25 jaar eerder had gelezen, was ik waarschijnlijk nog getrouwd met mijn eerste vrouw. Of in elk geval met mijn tweede.'”

Wees een rolmodel!

Mensen die bijzondere dingen doen en op hun eigen manier succesvol zijn, zijn een inspiratiebron voor me. Ongeacht het gebied waarin ze hun succes boeken.

Zo kijk ik bewonderend naar een ondernemer als Victor Muller, die zich op zijn eigen wijze steeds weer opnieuw uitvindt en er nu in slaagt met Saab een nieuw hoofdstuk aan zijn Spyker-avontuur toe te voegen. Ondanks dat ik niet veel met auto's heb. Maar ik heb wel iets met doorzettingsvermogen tegen de gebaande wegen in.



Ik kan ook met genoegoed kijken naar mensen als Frank Blaauboer, die na een loopbaan in de reclame kiest voor werken als touwingarchauffeur. Hij kiest niet voor zekerheid, maar hij kiest voor iets waarvan zijn ogen gaan glinsteren. Hij vindt een bus besturen het mooiste wat er is! Ik zou niet aan zijn baan moeten denken voor mezelf. Maar ik wordt geraakt als iemand zijn hart volgt, waar dan ook naartoe. Net als ik geraakt word door Miles Hilton Barber, die ik onlangs op Big Improvement Day interviewde. De zestiger voltooide in de afgelopen tien jaar de koudste marathon, vloog de wereld over in een hanggli-

der, bestuurde een straaljager, was op Antarctica en beklom de Kilimanjaro en deed nog een paar waanzinnige dingen. Klein detail: de man is blind!!

Het zijn niet de avonturen zelf die mij fascineren, want die drang ontbreekt mij. Ik word geraakt doordat hij het onmogelijke gewoon doet.

Rolmodellen inspireren mij om nog meer mogelijkheden voor mezelf te zien en erdoor in actie te komen. Om inderdaad mijn hart te volgen, ook al leidt het niet tot de meest gangbare weg. Om groter te denken dan de mensen om me heen. Of om me te realiseren dat, zoals Miles Hilton Barber zegt, uitdagingen achteraf altijd meevallen en je ze dus gewoon maar aan moet gaan!

Maar rolmodellen doen ook nog wat anders met me. Als ik echt achter mijn dromen aanga, mijn uitdagingen aanpak en mijn hart volg, levert dat mij niet alleen een heel leuk, sprankelend en bijzonder leven op, er bestaat ook nog een kans dat ik anderen inspireer om hetzelfde te doen! Dat zijn twee heel goede redenen om onbekommerd na te streven een rolmodel te zijn. Want zo snijdt het mes aan twee kanten! Doe je mee?

• Huub van Zwieten Droombaangoeroe Talent First

'Ga vaker naar de kantoorbommel'

AMSTERDAM - Waarom lukt het sommige vrouwen schijnbaar moeiteloos om de top te bereiken? Zeven succesvolle dames uit het bedrijfsleven, onder wie Mariou Banning (divisiedirectrice bij De Nederlandsche Bank), Mirjam de Blécourt (partner bij advocatenkantoor Baker & McKenzie) en Mariou van Golstein (directeur Triodos Investment Management) spraken hierover tijdens een door headhunter Josephine van der Vossen van Partners at Work georganiseerde lunch in Amsterdam. Hun advies? Ga vaker naar de kantoorbommel!



• Vrouwen moeten beter investeren in hun netwerk, aldus deze zeven succesvolle vrouwen uit het bedrijfsleven.

Van der Vossen: „Maak alereerst goede afspraken met het thuisfront over de verdeling van de taken. Kies een partner die ook jouw carrière steunt. Blijf, ook als er kinderen komen, doorwerken. Stap er nooit helemaal uit. Kies desnoods voor een horizontale stap (verbreding van je kennis in plaats van hogerop komen binnen de organisatie) of ga parttime werken, maar blijf deelnemen aan het arbeidsproces.” „Succesvolle vrouwen hebben een aantal dingen gemeen. Niet alleen werken ze heel hard en zijn ze gedreven, ook hebben ze een

onafhankelijke geest en trekken ze hun eigen plan zonder zich iets aan te trekken van de mening van anderen. Daarnaast regelen ze hun zaken extreem goed. In hun gezin loopt het gesmeerd, omdat ze thuis goede afspraken hebben gemaakt en voor uitstekende opvang van hun kinderen hebben gezorgd”, benadrukt Van der Vossen.

Verder moeten vrouwen beter investeren in hun netwerk. Wees selectief. Kies een aantal netwerkclubjes uit, waar je serieus tijd in investeert. Vooral face-to-facebij-

Carrière MAKERS

Carrière JOURNAAL

TOPBENOEMINGEN: carrierejournal@telegraaf.nl of FAX: 020-5852065

Ivan De Jonghe (45) is de nieuwe general manager voor Schwarzkopf Professional en Indola bij Henkel Benelux. Hij werkt sinds 1992 bij het shampoo- en cosmeticabedrijf en heeft een brede ervaring in marketing, sales en supply chain in zowel de Benelux als Frankrijk.

• Ivan de Jonghe



Max van de Ven (58) is als partner toegetreden tot Master Search, wervings- en selectiebureau voor topfuncties bij it-bedrijven. Hij is afkomstig van

Avaya, waar hij als senior manager verantwoordelijk was voor het Managed Voice Servicescontract met ABN Amro. De recente ontwikkelingen bij de bank noopten hem tot een koerswijziging.

„Ik was aanvankelijk verast toen ik werd gevraagd om partner te worden. Maar er bestaen veel overeenkomsten tussen sales en werving & selectie, zoals verbanden leggen, bruggen bouwen en mensen met elkaar verbinden. En dat is precies waar ik goed in ben.”

Erik Bras (47) is benoemd als algemeen directeur van Johma Signature (hieronder vallen de twee werkmatschappijen Johma Salades en Johma Sandwiches). Hij zal ook operationeel leiding gaan geven aan Johma Salades. Ludovic Vermeir blijft algemeen directeur van Johma Sandwiches. Bras heeft 17 jaar bij Unilever gewerkt, waar hij diverse internationale directiefuncties heeft vervuld.



• Erik Bras

Jan Pieter de Ruiter (50) is in dienst getreden bij Axfot Group, ict dienstverlener in Schiedam. Hij wordt als directeur verantwoordelijk voor een nieuw op te zetten businessunit voor netwerk-

diensten. De Ruiter komt van KPN, waar hij aan de basis stond van de groei van het Business Partner kanaal binnen de zakelijke markt. Hij was binnen deze businessunit eindverantwoordelijk voor de salesactiviteiten.



• Jan Pieter de Ruiter

Andre Geim (51) is toegelaten tot het analistenteam van ICC, waar hij verantwoordelijk is voor analyses op het gebied van monetaire economie. Hij heeft zich gespecialiseerd in het beleid van de centrale banken en in het bijzonder het beleid van de Europese Centrale Bank en was hierover macro-economisch redacteur van het zakenblad FEM Business. Mujagic is als promovendus op het gebied van monetaire economie verbonden aan de Universiteit van Tilburg.



• Andre Geim

Robert van Veggel (40) krijgt als managing director de leiding over Hays Nederland. Hij heeft de taak om het bedrijf te laten uitgroeien tot de toonaangevende specialist in recruitment. Daarnaast zal hij een actieve rol spelen in klantbenedering en de ontwikkeling



• Robert van Veggel

Softwareleverancier Maconomy Benelux heeft Henk Jan Onstwedder (40) aangesteld als Country Manager Benelux. Hij is voortaan verantwoordelijk voor de dagelijkse bedrijfsvoering, de groei strategie en uitbreiding van het marktaandeel van Maconomy. Onstwedder heeft ruim 15 jaar ervaring in de it-sector en is afkomstig van Isah Business Solutions, waar hij als directeur klantenservice verantwoordelijk was voor dienstverlening aan de bestaande klantenkring.



• Henk Jan Onstwedder

Edin Mujagic (32) is toegelaten tot het analistenteam van ICC, waar hij verantwoordelijk is voor analyses op het gebied van monetaire economie. Hij heeft zich gespecialiseerd in het beleid van de centrale banken en in het bijzonder het beleid van de Europese Centrale Bank en was hierover macro-economisch redacteur van het zakenblad FEM Business. Mujagic is als promovendus op het gebied van monetaire economie verbonden aan de Universiteit van Tilburg.



• Edin Mujagic

vacatures
traineeships
workshops
& meer

Kom naar het
Careerevent

26/27 feb Jaarbeurs Utrecht
Schrijf je in op Careerevent.nl
Of sms gratis 'career' naar 4422
Voor hoogopgeleide studenten & professionals

het
career
event

Nobilis media De Telegraaf SPITS Carp SkyRailor

YOUR FUTURE TV HD MEDIA

onderdeel van TELEGRAAF MEDIA NEDERLAND