



## **Solliciteren is uit, werk zoeken is uit, werkmakers zijn de toekomst!**

De veranderingen op de arbeidsmarkt gaan snel en vragen om een andere manier van zoeken naar en realiseren van een baan. Werkgevers staan niet meer in de rij en de arbeidsmarkt is een stuk minder vriendelijk en oude zekerheden, zoals vaste contracten en banen voor het leven zijn niet meer aan de orde. Het nieuwe werken vraagt om nieuwe methodes. In deze nieuwsbrief willen wij het onlangs verschenen boek "**werkmakers**" van de hand van Henk Verhoeven onder de aandacht brengen. In zijn boek laat Henk Verhoeven met praktische tips zien hoe je met nieuwe technieken een interessante baan kunt vinden. Hoe je van werk zoeken kunt omschakelen naar werkmaken. Een handboek voor professionals en hun cliënten.

Een aanrader.

### **WERKMAKERS**

#### **Het Nieuwe solliciteren; van werkzoeker naar werkmaker.**

De arbeidsmarkt is fundamenteel veranderd. Dit vraagt van werkzoekende Hbo- en academische professionals heel andere strategieën en skills om met die nieuwe werkelijkheid om te gaan. Het vaste contract is passé. Vrijwillig of noodgedwongen zullen veel net afgestudeerden als ZZP-er of op tijdelijke contracten beginnen. Dit kan een springplank zijn naar een vast contract, maar een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd is tegenwoordig niet iets wat je zomaar in de schoot geworpen krijgt. Verder zien we dat bestaande functies verdwijnen. Robots en expertsystemen nemen routinematige beslistaken over. Systemen gebaseerd op Big Data en Kunstmatige Intelligentie zijn beter in het diagnosticeren van aandoeningen dan ervaren artsen! Bereid je voor op het verdwijnen van tal van banen! Realiseer je echter ook dat er daarnaast steeds nieuwe kansen ontstaan. WerkMakers wijst je de weg hoe die te vinden! De nieuwe generaties op de arbeidsmarkt zullen zich opnieuw moeten positioneren, en dit vaak op een substantieel hoger niveau. Professioneel, Persoonlijk en Creatief zijn daarbij de nieuwe succescriteria die je werkelijk onderscheidend maken. En op welk gebied word je professioneel, persoonlijk en creatief? Op die vraag zul je heel gericht antwoord moeten geven. De wereld is aan de specialisten. Een brede basis is goed, maar daar bovenop moet een heel persoonlijke nichekeuze nadrukkelijk zichtbaar zijn.

WerkMakers is niet het zoveelste boek over solliciteren. Geen tips voor een net CV, nergens een stappenplan over je LinkedIn pagina, geen do's en dont's voor het sollicitatiegesprek. WerkMakers

gaat uit van een heel ander paradigma, namelijk dat de meeste kansen voor uitdagende en goed betaalde klussen niet in personeelsadvertenties of formele vacatures te vinden zijn, maar dat jij die kansen zelf actief kunt creëren. Waarom dit nieuwe paradigma? Wetenschappelijk kennis – en dus ook de (potentiële) toepassingsmogelijkheden daarvan – groeit zo snel dat organisaties dit veelal onmogelijk kunnen bijhouden. Bijgevolg missen ze ontzettend veel kansen om problemen op te lossen of mogelijkheden te verzilveren. Jonge professionals hebben kennis en oplossingen in hun hoofd zitten waar organisaties het bestaan nog niet eens van bevroeden. Het is daarom aan die professional, aan die WerkMaker om problemen en vragen van klanten die passen bij zijn competenties op te sporen, die te vertalen in concrete oplossingen, aanpakken en interventies en zijn toekomstige opdrachtgever of werkgever te overtuigen van de effectiviteit hiervan.

Het boek WerkMakers reikt jonge professionals maar ook Hbo-ers of academici die op latere leeftijd op zoek zijn naar nieuwe vormen om hun talenten in te zetten, concrete tips, adviezen en stappenplannen aan. Gefaseerd wordt uitgelegd hoe je een Niche kiest waarin jij kunt uitblinken, hoe latente vragen en behoeftes van organisaties in kaart worden gebracht en hoe je op deze manier je kunnen in kassa omzet. De methodes in WerkMakers vragen veel van het initiatief, het communicatief vermogen en het ondernemerschap van degenen die ermee aan de gang gaan, maar deze skills zijn zo concreet uiteengezet dat zelfs mensen die dachten dat commercie niet tot hun kernkwaliteiten behoorden, er toch succesvol mee aan de weg timmeren.

Solliciteren is uit. Werkzoeken is uit. De toekomst is aan de WerkMakers!

***Henk Verhoeven** is docent toegepaste psychologie. Hij werkte twintig jaar als bedrijfspsycholoog bij verschillende adviesorganisaties. Momenteel draagt hij zijn ervaring over op de aanstormende generaties. Verhoeven is een veelgevraagd spreker en hij schreef verschillende boeken over o.a. werving & selectie, evolutionaire psychologie en psychodiagnostiek..*