

## IN BEDRIJF

Als je werkt terwijl je ziek bent, krijg je met allerlei uitdagingen te maken. Praktisch en emotioneel. In deze rubriek beantwoorden de gecertificeerde ervaringsdeskundige coaches van FES lezersvragen over arbeid en chronische ziekte.

# *Het werk dat ik nu doe is me te zwaar. Ik wil graag op zoek naar ander werk, maar weet niet hoe ik dit moet aanpakken.*

*Laat ik beginnen met te zeggen dat deze situatie erg herkenbaar is. Vier jaar geleden stond ikzelf ook voor dit dilemma. Baan kwijt en “gedumpt achter de geraniums”. Inmiddels heb ik het roer omgegooid en mezelf “opnieuw uitgevonden”. Is dit een luxe? Nee, want als je doorgaat op de oude voet, dan pleeg je misschien wel roofofbouw op je lichaam. Werk je in balans met je energie en fysieke mogelijkheden, dan kun je het beter volhouden. Dus gun jezelf de tijd en aandacht voor het onderstaande stappenplan. Ook als je nu nog in een baan zit!*

### **Stap 1.**

Erken dat je niet op de oude voet verder kunt. Ik zie maar al te vaak, dat we vast willen houden aan patronen uit een tijd waarin we nog niets mankeerden. Ik noem dat doorgaan op oude energie.

### **Stap 2.**

Ga op zoek naar je nieuwe energie. Waar liggen je krachtigste momenten op een dag? Wat deed je toen? Waarvan en wanneer lekte al je energie weg? Noteer het voor jezelf. Zo krijg je je fysieke mogelijkheden in beeld.

### **Stap 3.**

Schrijf op waar je blij van wordt. Zowel privé als zakelijk. Denk terug aan eerdere banen en benoem wat je er leuk

aan vond. Maar ook belangrijk is te benoemen wat je nu niet meer wilt doen. Maak hier een lijst van en geef met plussen of minnen aan hoe belangrijk de dingen voor je zijn.

### **Stap 4.**

Nodig mensen uit om met je mee te denken! Bijvoorbeeld je partner, vriend(in), (oud-)collega, goede buur, familie, je coach of de plaatselijke ondernemer met wie je wel eens praat. Zoek vooral mensen uit, waar je blij van wordt en die je laten lachen. Vraag hen met je mee te denken over je switch in het leven. Je zult verrast zijn door de creatieve kijk die andere mensen op jou hebben.

Hoe pak je dit aan? Geef hen jouw lijst met onderwerpen waar je blij van wordt en kies er samen eentje uit. Met in je achterhoofd de vraag “Hoe kan ik werk maken van...?” gaan jullie nu vrij associëren. Zorg voor grote vellen papier en dikke stiften. Alles mag, maar er zijn een paar spelregels:

**Regel 1:** Niet oordelen. Doe je dit wel en breng je gelijk “mitsen en maren” in, dan bloedt het proces dood. Niet doen dus!

**Regel 2:** Niet denken in functies, want dat kan belemmerend werken.

**Regel 3:** Laat iedereen die wil, schrijven.

**Regel 4:** Doe het snel en denk niet te lang na. Dat komt de creativiteit ten goede. En zo kun je meerdere onderwerpen van je lijst behandelen. Neem de tijd voor deze stap, zorg voor grote potten thee, koffie en lekkers.



## Stap 5.

Kijk van een afstand naar de resultaten. Nog altijd is het slim niet te oordelen of te denken in functies. Welke onderwerpen spreken je het meest aan? Geef ze plussen en minnen. En ga met de plussen verder. Laat ze sudderen!

## Stap 6.

Welk probleem kun je voor een werkgever of potentiële klant oplossen? Met de uitkomsten van stap 5 probeer je deze vraag te beantwoorden.

## Stap 7.

Niet afhaken! Jezelf opnieuw uitvinden gebeurt niet in één dag! Wees daarom geduldig met jezelf. Ga googelen en kijk wie allemaal met jouw onderwerp bezig zijn. Sluit je aan bij groepen en volg bedrijven. Alles uit deze fase kan je verder helpen.

## Stap 8.

Tijd om naar buiten te gaan. Praat met bedrijven en mensen die met jouw onderwerp bezig zijn. Wees duidelijk over je komst. Je komt niet solliciteren, maar je wilt je oriënteren op het werken in de branche. Wie doet daarin wat, wat zijn de vragen van potentiële klanten, welke toekomstvisie hebben ze? Mag je een tijdje meelopen? Heb je een opleiding nodig?

## Stap 9.

Jouw elevator pitch. Alles wat je tot nu toe hebt ontdekt, kan je helpen om concreter te worden. Wat heb je nog nodig? Kun je je omgeving in twee minuten uitleggen wat je wilt?

## Stap 10.

Durf te vragen. Het is nu zaak, dat je jouw netwerk gaat mobiliseren. Daarvoor heb je dus die elevator pitch nodig. Sluit je aan bij lokale groepen die elkaar helpen bij het vinden van werk. Maar zet ook je social media in. En weet, dat 80 procent van de banen wordt gegund aan mensen uit het netwerk.

Machteld de Roos

**NB: Denk je nu na lezing van dit stappenplan: HELP!?**  
**Schroom dan niet om me te benaderen.**

## Oproep

Heb je ook een vraag over fibromyalgie en werk, mail hem dan naar [fesmagazine@fesinfo.nl](mailto:fesmagazine@fesinfo.nl) onder vermelding van 'In bedrijf'. De coaches (zie hieronder) geven zo goed mogelijk antwoord per e-mail. De onderwerpen waarover de meeste vragen binnenkomen, behandelen we in deze rubriek.



Kelly Nooij,  
Zaanstad



Machteld de Roos,  
Arnhem e.o.



Siena van Essen,  
Leeuwarden

De begeleiding van onze coaches kan ook door de werkgever betaald worden in geval van ziekte, of eventueel via het UWV als je geen werk meer hebt.