



>> zelfstandig leven *Gerda de Jong*

‘Lukt het niet linksom, dan maar rechtsom’

Comfortabele stoelen, een huiselijke grenen tafel en veel intrigerende objecten die te maken hebben met ‘in je element zijn’. De spreek-/werkkamer van loopbaanadviseur Gerda de Jong (41) ademt een persoonlijke sfeer. ‘Het is belangrijk dat mensen zich hier prettig voelen.’

Door Suzanne Visser



Waarom een eigen bedrijf?

‘De gedachte zat al jaren in mijn hoofd. Maar ja, ik had een leuke baan en een baas die me veel ruimte gaf. Het kwartje viel pas toen die baas vertrok. Ik besepte dat ik geen andere baas wilde: ik wilde zelf de baas zijn. Niemand was verrast. Leuk, zeiden ze, echt iets voor jou.’

En klopte dat?

‘Nog beter dan ik had gedacht. Nooit geweten dat ik de onafhankelijkheid en de keuzevrijheid zo plezierig zou vinden! In het begin had ik wel vragen. Kan ik er tegen om in m’n uppie te werken? Heb ik genoeg discipline? Kan en durf ik mijn diensten te verkopen? Binnen het jaar waren die twijfels verdwenen. En ze zijn nooit meer teruggekomen.’

Wat is het mooiste?

‘Als mensen aan het eind van een begeleidingstraject weten wat ze in hun mars hebben en hoe ze dat kunnen inzetten om een nieuwe baan te zoeken. Natuurlijk is het geweldig als ze ook meteen in de perfecte baan landen. Maar belangrijker vind ik dat ze ballast afschudden, weerbaar worden. Want een baan kun je weer verliezen, maar zelfvertrouwen blijft.’

Wat is je beste eigenschap?

‘Dat ik snel kan schakelen. Tussen de belangen van de ene en de andere partij

bijvoorbeeld. Maar ook tussen het schrijven van een zwaar inhoudelijk stuk en het programmeren van mijn telefoon. Afwisseling vind ik leuk, ik heb dat nodig. Ik ben ook niet voor één gat te vangen. Lukt iets niet linksom, dan maar rechtsom. Altijd heb ik een plan B. Die instelling probeer ik mijn klanten ook mee te geven.’ (Korte stilte:) ‘Natuurlijk zit er ook een risico aan. Soms spring ik al vrolijk naar een nieuwe klus, terwijl ik meer uit de vorige had kunnen halen. Daar probeer ik mezelf nu tijdig op te betrappen.’

Wat zou je willen dat anderen over je zeggen?

‘Dat ik altijd mogelijkheden zie. Dat ik kritisch ben, niet snel genoegen neem met het voor de hand liggende. Ik vraag altijd door, soms tot vervelens toe. Bij klanten doe ik dat omdat ik wil dat ze hun beweegredenen onderzoeken. Je zegt dat je wilt solliciteren, maar wat spreekt je dan aan in die baan? Zorg dat je de zaken helder krijgt, dan kun je ook anderen overtuigen.’ (Lacht:) ‘Ik vind mezelf ook wel eens een zeurpiet, hoor. Ben ik lid van een club, dan vind ik altijd wel ergens iets van. Zo langzamerhand heb ik geleerd dat er ook niets verkeerd gaat als ik eens mijn mond houd.’

Wat vindt je partner ervan?

‘Hij ondersteunt me vanaf het begin, maar hij verbaast zich wel eens over mijn

aanpak. Dat zit er vooral in dat ik zaken combineer en onvoorziene dingen meteen inpas. Dat lijkt ongericht, maar ik bereik mijn doelen. Volgens mij vindt hij het vermakelijk om te zien dat dit blijkbaar ook werkt, want hij pakt dingen meer volgens structuur en planning aan.’

Waar sta je over vijf jaar?

‘Dan ben ik nog steeds ondernemer, maar heb ik mijn werkkterrein misschien wel verlegd of verbreed naar het arbeidsrecht. Ik ben namelijk een oude wens aan het inlossen: een deeltijdstudie rechten.’

Wat is jouw beste tip?

‘Laat je nooit volledig opslurpen door een of twee grote klussen. Blijf tijd besteden aan plannen, contacten, nieuwe mogelijkheden. Dat voorkomt dat je ineens met lege handen zit!’

