

# Marie Anne Borst

## Hoera! ik heb een nieuwe baan

Marie Anne Borst is oprichter van het HR advies-, wervings- en trainingsbureau PiT! hr specialists. Het bedrijf bedient opdrachtgevers, freelancers en kandidaten vanuit persoonlijke betrokkenheid.

Onlangs gaf de Almeerse een bijzonder boek uit: 'Hoera! ik heb een nieuwe baan'. Dit boek is voor leden van Rabobank Almere met korting te koop. Naast betrokkenheid is ook 'passie' een terugkerend begrip in de filosofie van PiT!. 'Binnen grotere organisaties weten afdelingen vaak niet wat de algemene doelstelling van hun organisatie is', zegt Marie Anne. 'Ze richten zich vooral op hun eigen doelstelling en bemoeien zich niet met andere afdelingen. Dat resulteert nogal eens in afdelingen die volledig langs elkaar heen werken. Zeker sales en HR verhouden zich vaak tot elkaar als water en vuur. PiT! ondersteunt die afdelingen en brengt de mensen en resultaten samen. Soms heel provocerend. Dat is heel confronterend. Wij houden in ieder geval erg van een praktische en no-nonsense aanpak.'

### WELKOMSTGEVOEL

Die no-nonsense aanpak is ook één van de redenen geweest waarom de Almeerse ondernemster haar boek 'Hoera! ik heb een nieuwe baan' heeft geschreven. Marie Anne: 'Nadat een nieuwe werknemer het contract heeft ondertekend is diegene nog niet in dienst. Daar gaat vaak wel een maand overheen, bijvoorbeeld omdat er sprake is van een opzegtermijn. Dat is zonde want het hoogtepunt van de 'verliefdheidsfase' is dan al een beetje voorbij. Het boek zorgt voor een

welkomstgevoel en is ter overbrugging tussen contractondertekening en eerste werkdag. Het boek zet aan tot een proactieve houding waar uiteindelijk zowel werkgever als werknemer baat bij heeft.'

### 90 DAGEN

Het boek begeleidt de werknemer op weg naar zijn of haar nieuwe baan. Marie Anne: 'De eerste 90 dagen zijn bepalend. Collega's hebben in die periode onbewust al een stempel op iemand gedrukt. Je gedrag en werkhouding bepalen de stempel. Welke indruk wil jij blijvend achterlaten bij je nieuwe collega's?' 'Hoera ik heb een nieuwe baan' is dus een leidraad en naslagwerk voor mensen die aan een nieuwe baan beginnen. Het boek is in drie onderdelen gesplitst. Eerst is er het verhaal van de ontslagen Nienke die op zoek is naar een nieuwe job. Het tweede deel is een soort Doe Het Zelf-handleiding met praktische informatie. 'En dan is er nog een samenvatting aan het eind. Die is maar één pagina lang. Dat is voor de luie lezer', legt Marie Anne uit. 'Zo raak je toch volledig geïnformeerd. Het is een echt cadeauboek. Iemand vertelde me dat ze het op de wc heeft liggen en dat het al heel veel positieve reacties heeft uitgelokt. Nou, dat vind ik een eer.'



### OP MAAT

Het boek van de Almeerse kreeg al behoorlijk veel aandacht in de (landelijke) media, zoals bijvoorbeeld De Telegraaf en de Metro. Marie Anne: 'Bijzonder aan het boek is dat het voor bedrijven 'op maat' geschreven kan worden. Dan komt het logo van de werkgever erin, inclusief voorwoord en gepersonaliseerde cartoon. Zo maak je er een heel persoonlijk cadeau van.'

Ook Rabobank Almere geeft een eigen Hoera! boek op maat wanneer er een nieuwe medewerker wordt aangenomen.

### LEDENAANBIEDING TOT 1 JULI

Speciaal voor leden van Rabobank Almere is een aantal boeken gereserveerd die tegen een gereduceerd tarief van € 10 per boek kunnen worden gekocht. Download het kortingsformulier van [www.rabobank.nl/almere](http://www.rabobank.nl/almere) en kom snel naar Selexyz Scheltema Almere, want op=op!

Selexyz Scheltema, De Corridor 6, Almere. Kijk voor openingstijden op [www.selexyz.nl](http://www.selexyz.nl).

### 5 TIPS VOOR SUCCES:

1. Communiceer duidelijk wat je verwachtingen zijn, ten aanzien van de functie, je leidinggevende en je groei mogelijkheden.
2. Weet wat de verwachtingen zijn ten aanzien van jou, jouw functioneren en de te behalen resultaten. Als je weet wanneer de ander vindt dat je succesvol bent, kun je je hierop richten.
3. Stel vragen als je ze hebt. Klinkt logisch en dat is ook zo. Vragen worden het snelst beantwoord als ze gesteld worden. Houd ze dus niet voor jezelf.
4. Zodra je weet waar je meer kunt leveren dan er van je gevraagd wordt, grijp deze mogelijkheid dan aan om het te doen. Het verschil tussen een goede en uitstekende klantenservice zit in 'over-delivery'. Pas het toe en geniet van de complimenten die komen!
5. Zet je positieve eigenschappen in waar het kan... ..altijd dus! De positieve eigenschappen die jij jezelf toekent, kunnen je in iedere baan tot een succesvolle, prettige en waardevolle collega maken. Ongeacht of je netjes werkt, goed problemen kunt oplossen of flexibel bent.