

Vergroot je kansen om de baan te krijgen die je zo graag wilt

Solliciteren: een spel met eigen spelregels

Nog steeds verschijnen sollicitanten slecht voorbereid op het sollicitatiegesprek. Je kleding, je houding, je taalgebruik. Het moet allemaal passen bij het beeld dat je van jezelf wilt overbrengen.

door Jeroen Ketelaars

De eerste tien tot dertig seconden, die zijn van groot belang. „In die korte tijd zou het al beslist kunnen worden: past hij of zij wel of niet bij ons bedrijf”, zegt Astrid van den Broek.

Van den Broek runt sinds 1999 Imago Instituut Apopriado uit Den Bosch. Zij adviseert onder meer reïntegratiekandidaten, 'baanswitchers' en nieuwelingen op de arbeidsmarkt bij sollicitatiegesprekken. „Solliciteren is een spel met eigen spelregels”, zegt Van den Broek (38). „Veel mensen weten niet goed hoe ze de boodschap moeten verpakken. Hoe kan ik mezelf verkopen, en dat in een korte tijd? Daar draait het om.” Maar denk erom: „Het moet geen gebakken lucht zijn, want je moet het wel waar kunnen maken.”

Er zijn veel manieren waarop een sol-

licitant zijn kans op die geliefde baan kan vergroten. Het begint allemaal met een goede voorbereiding van het sollicitatiegesprek. Kijk op de website van het bedrijf waar je wilt werken. Is die website oubollig, of juist hip? En train jezelf voor het gesprek. „Dat kun je doen door minstens drie positieve eigenschappen van jezelf te bedenken. Bedenk ook één minder goede. Daar wek je vertrouwen mee en toon je dat je zelfkennis hebt. Maar die minder goede eigenschap moet natuurlijk niet te negatief zijn voor de functie die je wilt gaan uitoefenen”, waarschuwt Van den Broek. Bijvoorbeeld: een crisismanager die bij het minste of geringste onverwachte voorval stijf staat van de zenuwen? Dat werkt niet. Wat ook belangrijk is bij de voorbereiding: bedenk vijf vragen die je over het bedrijf wilt stellen. Van den Broek: „Daarmee toon je interesse en een actieve houding.” Vrijwel elke potentiële werkgever zal ook van de sollicitant willen weten waarom-ie juist bij dát bedrijf wil werken. Bereid je daarop voor.

Volgens Van den Broek komt het maar al te vaak voor dat sollicitanten slecht gekleed het kantoor binnenstap-

pen waar ze zo graag willen werken. Een kapotte spijkerbroek, of een vale trui die al jaren in de wasmachine heeft rondgetold, dat kan niet. Ook voor de kleding geldt: bereid je goed voor. Weet je niet wat de 'dresscode' van het bedrijf is? „Ga dan om 17.00 uur eens kijken als iedereen het kantoor verlaat. Wat dragen die mensen voor kleding?” Als regel geldt: kled je twee keer formeler dan je normaal

Hoe kan ik mezelf in korte tijd het beste verkopen?

zou doen als je op het kantoor zou werken. „Degene die het gesprek afneemt, gaat ervan uit dat je netter gekleed bent dan normaal. Als een meisje tijdens een sollicitatiegesprek een beetje sexy gekleed is, denkt de interviewer dat ze er normaal gesproken wel héél sexy uit zal zien.” Maar zorg wel dat de kleding passend is voor het bedrijf en de functie. Voor een baan als automonteur hoef je niet in driede-

lig krijtstreppak op te komen dragen. Let ook op de kleur van je kleding. „Dat is ontzettend belangrijk”, benadrukt Van den Broek. „Je roept er een gevoel mee op. In het bedrijfsleven zijn grijze en blauwe pakken de norm. Houd je daar aan. Bruin is al snel te oubollig, rood te agressief.”

Accessoires, ook dat is oppassen geba-zen. Geen gouden ringen én oorbel- len én horloge én armband én ket- ting. Dat is te veel. Ga er zuinig mee om. „Less is more”, zegt imagodes- kundige Van den Broek. „Liever twee mooie, kwalitatief goede acces- soires maken of breken het beeld dat iemand van je heeft.” Tot de accessoi- res rekent zij ook de pen die je ge- bruikt, je schrijfmap, je tas. Betreed de gespreksruimte niet met een plastic tasje. En dat je zenuwachtig bent, mag je best toegeven (behalve dus als je als crisismanager aan de bak wilt ko- men). „Dat geeft een menselijke klik en haalt voor jezelf de spanning eraf.” Je gedrag, je kleding, je accessoires, je woorden: het moet passen bij het beeld dat je wilt overbrengen. Ben je daarvan bewust en je kansen stijgen enorm.

Sollicitatietips

- Bereid je goed voor. Oefen thuis het sollicitatiegesprek. Bekijk de website van het bedrijf. Formuleer voor jezelf enkele vragen die je over het bedrijf wilt stellen.
- Bedenk ook een wat minder goede eigenschap van jezelf. Die moet niet in strijd zijn met de functie waar je naar solliciteert. Ook sterk: bedenk een negatieve eigenschap, maar vertel er meteen bij wat je gedaan hebt om 'het probleem' op te lossen.
- Kom nooit te laat. Voor te laat arriveren is geen enkel excuus.
- Zorg dat je netjes gekleed bent. Let op de kleur van je kleding en je accessoires.
- Je kapsel moet goed verzorgd zijn.
- Gebruik niet te veel parfum. Jij mag die lekker vinden ruiken, degene die het gesprek afneemt denkt er misschien heel anders over.

- Geef bij binnenkomst een stevige hand, kijk je gesprekspartner aan en glimlach. Stel je niet voor als 'Jan'. Noem je voor- én achternaam.
- Accepteer altijd koffie of thee. Dat is netjes en het 'verbreedert'.
- 'Je' of 'jij' in plaats van 'u'? Begin er niet te snel mee. Je gesprekspartner geeft aan of je mag tutoyeren.
- Houd regelmatig oogcontact. Maar niet te veel, dan wordt het ongemakkelijk voor je gesprekspartner.
- Geef tijdens het gesprek bevestigende signalen. Knik bijvoorbeeld om aan te geven dat je iets begrepen hebt.
- Krijg je na het gesprek, ondanks al je goede voorbereidingen, toch een afwijzing? Word dan niet kwaad, want het hoeft niet aan jou te liggen. Vraag wel naar de redenen van je afwijzing. Daar leer je weer van. Voor het volgende sollicitatiegesprek.