

Geen oppas...

„We hadden een kwartier geleden toch een afspraak?“ hoor ik mijn collega door de telefoon zeggen. Ik begrijp uit het telefoongesprek dat een kandidaat haar verklaart waarom ze niet op de afspraak is verschenen. Ze kon geen oppas vinden voor haar hond. Ze voelde zich niet helemaal lekker. En ja, rond dit tijdstip begon het al erg druk op de weg te worden. Tot overmaat van ramp was de batterij van haar mobiele telefoon leeg en ze had er even niet aan gedacht om met de vaste lijn haar afspraak af te bellen.

Dit soort gesprekken vinden vandaag de dag vaker plaats dan een aantal jaren geleden, toen de banenmarkt een stuk krappere was. Kandidaten die niet op komen dagen, zijn momenteel een grote uitdaging voor ons. Sommigen bellen af en sommigen helaas niet. De werknemer heeft het voor het zeggen en dat merken niet alleen de arbeidsbemiddelaars, maar ook onze opdrachtgevers, de werkgever.

Wij hebben regelmatig te maken met gefrustreerde opdrachtgevers. De frustratie ontstaat in veel gevallen doordat er vanuit alle kanten aan kandidaten getrokken wordt. Dit leidt in de praktijk tot onvoorspelbare kandidaten. Dat uit zich

dan bijvoorbeeld weer in bizarre salarispakketten, niet nagekomen afspraken en aanbiedingen afwachten van andere, potentiële, werkgevers. Kortom, in mijn optiek, tot onethisch gedrag.



Een krappe arbeidsmarkt vereist van arbeidsbemiddelaars een andere aanpak dan een markt waarbij de goede kandidaten voor het oprapen liggen. Als intermediair maakt dit je werk uitdagend. 'Playing the game'

tussen werkgever en werknemer, dat eist van ons dat we aan een stuk verwachtingsmanagement doen en open en eerlijke communicatie afdwingen van alle partijen.

Eerlijk gezegd ben ik wel blij met de afwisseling van hoog- en laagconjunctuur en de impact die dit heeft op ons werk. Het zou anders maar een saaie bedoening worden. Om af te sluiten een tip voor alle kandidaten die zich in deze luxesituatie bevinden. Behandel werkgevers zoals je dat ook zou doen in een krappe banenmarkt. Wees eerlijk in je communicatie en kom gemaakte afspraken na. Een goede werkgever heeft een ijzersterk geheugen en graag helpen we jou in een krappe banenmarkt ook weer aan jouw droombaan.

Barbara Kollée
Robert Half
International Nederland