

Omgangsvormen

„Prima kandidaat”, vertelde de werkgever me na afloop van het gesprek, „maar nee, die gaan we niet aannemen.” Wat bleek – de telefoon van de kandidaat ging tijdens het sollicitatiegesprek af en de kandidaat in kwestie nam hem ook nog op.

Ik probeer kandidaten al tijd vooraf goed te instrueren, geef bijvoorbeeld een kledingadvies mee. Ook eventuele piercings, of andere in het oog springende details passeren de revue. Maar het was geen moment in me opgekomen om deze kandidaat te instrueren om tijdens het sollicitatiegesprek zijn mobiele telefoon uit te zetten. Sommige dingen liggen zó voor de hand, dat je er gewoon niet aan denkt.

Ik heb het eerder gehad, een kandidaat die uitstekend geschikt was voor de functie maar op onnavolgbare wijze toch zijn eigen glazen wist in te gooien. De persoon in kwestie kauwde tijdens het sollicitatiegesprek stug door op z'n kauwgompje. Dit stoorde de persoon aan de andere

kant van de tafel uiteindelijk zó, dat ook deze kandidaat onverrichter zake naar huis kon.

Een eerste indruk maakt allerlei vooroordelen bij de ander los, zowel positief als negatief. Een nerveuze kandidaat die buiten nog snel even een sigaretje rookt – het is mogelijk logisch maar

ai, wat vult die geur de hele kamer op. Of een net zo nerveuze kandidaat die van de zenuwen zich afvraagt of hij zijn aftershave niet is vergeten en er nog maar wat op spuit. Natuurlijk verbind je er niet rechtstreeks conclusies aan. Als een opdrachtgever ons

belt en een kandidaat afwijst is het niet vanwege zijn gulle hand met de aftershave, de kauwgom, of het feit dat de kandidaat net tien minuutjes te laat was. Maar die tien minuutjes te laat interpreteert de werkgever als ongeïnteresseerd zijn, en die indruk laat zich dan ineens moeiteloos bevestigen in allerlei details. Daar ga je.

Barbara Kollée
Robert Half
International

