

# Sollicitatiegesprek nuttig?

Over het algemeen wordt een sollicitatiegesprek beschouwd als middel om elkaar beter te leren kennen. Beide partijen kunnen tijdens zo'n gesprek zien of er een klik is. In de praktijk zie ik het sollicitatiegesprek voor goede kandidaten met minder goede presentatievaardigheden tot een onneembare vesting uitgroeien. Ook in een eerder stadium kunnen er al problemen ontstaan, namelijk bij het cv - meestal zonder dat je het als kandidaat zelf in de gaten hebt.

Niet zo lang geleden bemiddelde mijn collega een kandidaat voor een baan. Iedereen was enthousiast. De kandidate kon direct beginnen. Pro forma voerde ze nog even een gesprekje met de directeur. Hij pakte haar cv en vroeg belangstellend: „Ik zie onder hobby's staan dat je mediteert?”

Daar ging het mis. De kandidate dacht enthousiast te kunnen vertellen over haar hobby. Een paar jaar terug was ze in een moeilijke fase van haar leven beland en is toen begonnen met mediteren. Dat had haar erdoorheen geholpen.

De directeur voelde zich al niet zo op zijn gemak bij het woord 'meditatie'. In zijn beleving leverde het onmiddellijk associaties op met sektes en andere enge verschijnselen. Toen het woord 'problemen' daar nog eens bij kwam, kreeg hij het benauwd. Met deze

kandidaat wilde hij niet verder. Het arbeidscontract werd te elfder ure afgeblazen.

Zo zie je dat één woordje op je cv ineens flink kan worden uitvergroot in een gesprek. Dat je bijvoorbeeld lid bent geweest van een studentenvereniging geeft je bij de ene werkgever een grote plus, een ander zal geneigd zijn afwijzend te reageren.

Geen hobby's vermelden dan maar? Zo makkelijk is het niet, want je weet niet wát precies de oorzaak is dat de ander in de gordijnen vliegt. Het beste wat je kunt doen bij een afwijzing, is dan ook heel goed doorvragen om de precieze redenen te achterhalen. 'Er was een betere kandidaat' is een veelgehoorde afschuijzsin. Neem daar geen genoegen mee. Probeer door open vragen te stellen te achterhalen wat de ware reden is. Geef je gesprekspartner de mogelijkheid om zelf een antwoord te formuleren, zo hoor je meer dan wanneer je een ja/nee-vraag stelt. Dit maakt het gesprek voor degene aan de andere kant van de lijn ook prettiger. Doe een vriendelijk verzoek om eerlijk te zijn, zodat je de feedback kunt gebruiken voor een volgende procedure. Die volgende procedure bij die veel leukere organisatie.

**Anita Hijmenberg**  
Manager Temporary  
Staffing, Robert Half

