

Inhoud

	Ten geleide	7
1	Assertief solliciteren	11
	<i>Waarin duidelijk wordt waarom assertief solliciteren een must is en solliciteren hard werken is</i>	
2	Weten – wie je bent, wat je kunt en wat je wilt	21
	<i>Waarin je leert een profielschets van jezelf op te stellen zodat je in je cv optimaal naar voren kunt brengen wie je bent en wat je kunt</i>	
	Zelfanalyse: wie ben ik, wat kan ik, wat wil ik?	23
	Van baan naar loopbaanontwikkeling	29
	Cv samenstellen	32
	Starters en herintreders	44
3	Speuren: waar zijn de banen?	49
	<i>Waarin je een overzicht krijgt van plaatsen waar je kunt zoeken naar voor jou geschikte vacatures</i>	
	Vacatureanalyse	50
	Waar vind je vacatures?	55
	Banen in het buitenland	71
4	Reageren: schrijven, bellen en mailen	75
	<i>Waarin je kunt lezen hoe je pakkende sollicitatie- en motivatiebrieven schrijft en contactmomenten met werkgevers creëert</i>	
	Vijf soorten sollicitatiebrieven	77
	Opvallen: contactmomenten creëren	89

5	Administreren: lijstjes maken en bijhouden	97
	<i>Waarin je leert waarom het van belang is een goede administratie bij te houden van al je sollicitatieactiviteiten en hoe je dat het best doet</i>	
	De bewijzenportefeuille	98
	Het weekactiviteitenschema	101
	Recht en sollicitatiecodes	102
	Geen reactie? Afgewezen?	103
6	Prepareren: onderzoek naar de werkgevers en hun banen en voorbereiding op interview	105
	<i>Waarin de voorbereidingen voor het sollicitatiegesprek op een rijtje worden gezet en het belang van research naar werkgever en functie wordt benadrukt</i>	
	Vorbereidingen	105
	Bouwstenen voor het sollicitatiegesprek	110
	Specifiek voor starters	116
7	Uitvoeren: interviews en assessments	121
	<i>Waarin je een overzicht krijgt van de middelen die werkgevers gebruiken om jou te testen en tips krijgt hoe je die tests zo goed mogelijk doorstaat</i>	
	Het interview	122
	Twintig korte en krachtige wenken	130
	Assessments en psychologische tests	131
8	Contracteren: de beste salarissen en arbeidsvoorwaarden bedingen	143
	<i>Waarin je ideeën aan de hand worden gedaan om de beste arbeidsvoorwaarden te bedingen en plan B wordt gepresenteerd voor het geval het niet gelukt is de gewenste baan te bemachtigen</i>	
	Arbidsvoorwaarden en salarisonderhandelingen	144
	Plan B – voor als het niet lukt	152
	Register	157

Ten geleide

Wat is het leven toch mooi en makkelijk als tientallen werkgevers bij jou op de stoep staan en bidden en smeken en soebatten (en drammen) of je toch vooral voor hen wilt komen werken. Gelukkig heb je al keurige dranghekken geplaatst en de bazen allemaal een nummertje laten trekken, zodat niemand voordringt.

Word wakker. Die tijden zijn voorbij. Misschien komt die goede oude tijd ooit terug, maar daar heb je nu niets aan. Wanneer werkgevers eerder hun medewerkers er (collectief) uit kegelen dan nieuw personeel aantrekken, heb je een probleem. Dit boek helpt je je hoofd helder te maken, zodat je in staat bent dit probleem snel, systematisch en effectief aan te pakken, door telkens de juiste stappen te zetten. We behoeden je voor de talloze valkuilen en gevaren die het sollicitatieproces nu eenmaal kenmerken en we bieden tientallen adviezen en trucs (in de vorm van tips) om resultaten te behalen. Dat verwacht je ook van een sollicitatiegids.

Het zijn moeilijke tijden. Er zijn minder vacatures dan je tot nu toe gewend was. (Maar hé, werkgevers hebben toch niet de plicht jou te behagen?!) Lager geschoolden (goedkopere arbeidskrachten) verdringen hoger opgeleiden – waar moeten die nu naartoe? Op dit soort belangrijke kwesties gaan we hier niet in, want jij bent tenslotte degene die een baan zoekt, en je hebt er maar één nodig.

Een sollicitatie is een examen – het zoveelste in je leven. Na lezing van dit boek zeil je met gemak door deze ‘proeve van bekwaamheid’. Je leert *jezelf* beter te *managen*, wat stukken lastiger is dan toekomstige ondergeschikten te leiden! Trek dagelijks één dagdeel uit voor het sollicitatieproces. Wat valt er zoal te doen in die tijd? Je moet nu, *nog meer en beter dan tevoren*, onder andere:

- *nadenken over* wat je wilt in een (volgende) baan en – op de lange termijn – hoe je jouw loopbaan vorm en vleugels kunt geven;
- *lezen*, bijvoorbeeld welke passende vacatures er ‘voorradig’ zijn;
- *telefoneren*, om meer te weten te komen over een functie, om te netwerken of om jezelf te ‘verkopen’ aan werkgevers;
- *schrijven* op een job die je aanspreekt;
- *reizen* naar de werkgever of de tussenpersoon;
- *sprekken*, bijvoorbeeld in een sollicitatie- of selectiegesprek;
- *bedenken* welke antwoorden je geeft in een persoonlijkheidstest;
- *formuleren* wat je zoal wenst te verdienen bij indiensttreding.

Dit boek behandelt het complete sollicitatieproces, van het prille begin (wat wil ik?), via de eerste oriëntatie op bepaalde branches of functies, tot en met het uiteindelijke contract met de werkgever. Het helpt je om op een strategische manier en stap voor stap de aangeboden banen te vinden en te wegen, een cv samen te stellen, onderzoek te verrichten naar werkgevers die je onder de loep wilt nemen, je voor te bereiden op het sollicitatiegesprek, je prestaties in assessments op te krikken, een beter salaris (en alles wat daarbij hoort) te bedingen, en nog veel meer. De vele tips en trucs zijn natuurlijk ook van toepassing wanneer er op de arbeidsmarkt betere tijden aanbreken.

Het gaat er bij solliciteren in moeilijker tijden om dat je net even handiger bent dan de rest van het leger sollicitanten. We helpen je hierbij door je talloze beproefde wenken te geven waardoor jij nummer één wordt, want aan een zilveren of bronzen medaille heb je geen zier als je een job wilt verwerven. Dit boek zal goede diensten bewijzen aan alle sollicitanten, ook aan starters en herintreders op de arbeidsmarkt.

Get a Job! schept geen banen waar ze er niet zijn, maar helpt je wel jouw (uitgangs)positie te verbeteren tegenover de vele hongerige concurrenten. Na lezing zul je merken dat je gewiekster bent dan de anderen en valkuilen kunt ontlopen. Je wordt weerbaar en – ook belangrijk – wendbaar. Dit boek zorgt ervoor dat je grip krijgt op het sollicitatieproces. Zie het als de helpdesk die nu eens echt uitkomst biedt. Aan jou de keuze of je je tanden erin zet en doorbijt of er een bloedeloos sudderproces van maakt.

Dat alles bij elkaar kost je zeeën van tijd. Maar bedenkt: hoe meer je in het sollicitatieproces investeert, des te meer kansen je schept om de onzichtbare concurrentie te verpletteren. Alle trossen los! Grijp de vele praktische wapens uit dit boek! Neem het heft in handen! De beschreven methoden zijn beproefde recepten. Ons bureau, Psycom in Amstelveen, werkt er al tientallen jaren mee en heeft generaties banenzoekers hiermee aan passend, plezierig en goedbetaald werk (of een eigen bedrijf) geholpen.

Veel zaken worden in *Get a Job!* alleen maar aangestipt of bondig besproken, zodat je meteen op turbosnelheid ligt voor het sollicitatieproces. Wil je meer weten over een bepaald onderwerp? Tien tegen een dat je daarover meer te weten komt in een of meer van mijn andere carrièreboeken. Elk hoofdstuk in dit boek staat op zichzelf. Je hoeft het dan ook niet in één adem en met rode koontjes uit te lezen.

Leren is een tweezijdig proces. Al onze cliënten hebben van ons geleerd, maar wij hebben ook veel van hen geleerd. ‘Misschien is het een domme vraag...’ leidt vaak tot nieuwe gedachten en inzichten. We danken dan ook alle relaties van Psycom voor hun voorgelegde problemen, vragen en suggesties. Zij zijn het geweest die – zonder dat zij dit beseften – het fundament voor dit boek hebben gelegd.

Succes is een keuze!

Myrtle Beach, SC, mei 2009

Heb je op- of aanmerkingen op dit boek? Heb je een specifiek probleem of een vraag? Bel, schrijf, fax of e-mail naar:

Psycom

T.a.v. dr. Jack J.R. van Minden

Parlevinker 5

1186 ZA Amstelveen

Tel.: 020 6450292 / 6451073

Fax: 020 6450340

E-mail: info@psycom.nl

Voor meer informatie: www.psycom.nl

1 Assertief solliciteren

Jouw volgende baan is volledig jouw verantwoordelijkheid. Jammer genoeg zijn in barre tijden de droombanen nauwelijks bereikbaar en is het meer waarschijnlijk dat je jaagt op een ‘parkeerbaan’ waar je jezelf zolang ‘stalt’. (Kom je de droombaan toch op het spoor, des te beter!) Maar je hebt altijd keuzes: iets ondernemen of juist niet, kiezen voor type werk A of type werk B, leiding geven of leiding ontvangen, verhuizen voor een job of je woning trouw blijven. Wil je scoren, een job verwerven, dan moet je je inspannen, elke dag weer. Alleen de zon komt voor niets op – en soms moet je zelfs een eind reizen om dát mee te maken. Met dit boek bouw je in deze uitdagende tijden stukje bij beetje een plan de campagne op en ga je over tot uitvoering hiervan. Dat vergt de nodige inspanning.

De dreiging van werkloosheid

In deze tijden van turbulentie en globalisatie gaan veel banen verloren. Denk maar aan het wegsmelten van banen in de financiële sector tijdens de kredietcrisis van 2008/2009, of aan de westerse auto-industrie die vrijwel failliet ging en in veel landen alleen dankzij royale staatssteun overeind kon blijven.

In economisch slechte tijden gaan nogal wat bedrijven bankroet en worden op vele plaatsen kostenbesparingen doorgevoerd en budgetten verlaagd, ook in niet-commerciële sectoren. Er is sprake van fusies en overnames en diensten worden uitbesteed (‘outsourcing’ in het moderne jargon). Dat alles leidt tot ontslagen, want in de regel is het personeel de grootste kostenpost, daar valt de grootste ‘winst’ te behalen voor organisaties. Is ontslagaanzegging voor de werkgever meestal een nogal droge, zij het vervelende formaliteit, menig getroffen werknemer komt hierdoor in een loodzware crisis terecht, vergelijkbaar met de dood van een geliefde of met emigratie.

Zeker, er zijn werklozen die dagelijks juichend opstaan: Hoera! Weer een jolige en zonnige dag van volledige vrijheid. Ontspannen de dingen doen waar je zo van houdt. Geen lastige baas. Geen vervelende klanten. Geen stress. En als er een pittige ontslagvergoeding was, verzacht die de scheiden-doet-lijdenspijn nog meer. En zonder? Wel, dan pas je je levensstandaard aan en merk je met hoe weinig geld je toch rond kunt komen. Je kunt dan grappen dat je houdt van werken, vooral van zien hoe anderen dat doen.

Menig baanloze ziet de periode dat hij of zij zonder werk zit echter niet als een betaalde vakantie. Al is het alleen maar omdat je je 'vrienden' op het werk verliest (wat een vrienden!) en je trouwe makkers nog wel aan de arbeid zijn. Een ander probleem: hoe vul je je tijd? Je gaat je afvragen: Doe ik wel de juiste dingen? Hoe komt het dat de tijd mij door de vingers glipt? De paradox is: hoe meer tijd je tot je beschikking hebt, des te minder er uit je handen komt. (Een wijze les: als je hulp nodig hebt, schakel dan een drukbezet baasje in, want die zal de klus zeker klaren.) Uit het relaas van deze werkloze spreekt het sociale isolement: 'Mijn dagen zijn leeg, ik kom met moeite mijn bed uit – waarvoor moet ik in hemelsnaam opstaan? Ik drentel wat door de stad, bekijk de etalages, misschien loop ik een kennis tegen het lijf. Maar dat zal wel niet, want die werken wel... Ik heb niets te doen, een postzegel kopen is vaak het hoogtepunt van de dag. Misschien is er vanavond een spannende film op tv.'

En wat nu als je een torenhoge huur of hypotheek hebt? Dan voel je een pijnlijke druk. Als bij werkloosheid de speurtocht naar de gewenste baan lang duurt, kan de ww-uitkering de bijstand omarmen. Dat is geen prettig vooruitzicht, want de kosten van levensonderhoud lopen gewoon door. Het evenwicht tussen inkomsten en uitgaven raakt zo uit balans dat meer en meer boze brieven van bank, huisbaas en andere schuldeisers dagelijks de brievenbus vullen. Waarom zou je de enveloppen openen als je toch al weet dat er slecht nieuws in zit? Niet weten lijkt soms prettiger... Jammer genoeg levert de struisvogel-aanpak alleen maar meer problemen op. De tijd knaagt door als een rat. Weer een maand voorbij. Je zult dan ook hard aan het sollicitatieproces willen trekken om zo'n neerwaartse spiraal te vermijden.

Dit titel van dit boek is *Get a Job!*, maar voor de lezer die bij de pakken neerzit is een betere titel misschien *Get a Life!* Want werkloosheid maakt veel werkzoekenden nogal moedeloos en neerslachtig en leidt tot verveling en 'niets doen'. Hoe langer je werkloos bent, hoe lastiger de terugkeer is. En je moet nog wel dertig tot veertig jaar mee!

Voor de meeste mensen is werk, een vaste baan, van levensbelang. Zij voelen zich hierdoor nuttig, want ze leveren een bijdrage aan de maatschappij. Hun werk daagt hen dagelijks uit, houdt hen scherp, bezorgt hun welbevinden en levert contacten en vrienden op – en geld. Zelfs mensen die financieel goed af zijn, die niet meer 'hoeven', vinden een betaalde job aantrekkelijker dan een dagelijkse gang naar de golfbaan.

**TIP**

Vind je dat je ten onrechte bent ontslagen? Kijk niet terug, maar vooruit. Het is een gepasseerd station. Als je er nog steeds emotioneel onder bent en je er dagelijks over opwindt, schrijf je misschien negatief getinte motivatiemails en voer je met gebalde vuisten een sollicitatiegesprek. Dan val je door de mand.

Elke crisis is ook een kans

Maar het is niet alleen maar kommer en kwel. Wanneer je in dienst blijft van een werkgever waar links en rechts banen verdwijnen, hoeft dat niet per se slecht uit te pakken voor jou – het bespaart je in elk geval sollicitatiepijn. En dat geldt ook wanneer jij een afdeling die voorheen vijf medewerkers telde, nu alleen moet bemannen. Ook in economisch slechte tijden zijn er altijd mensen die hun positie weten te verbeteren en in de prijzen vallen:

1. Als concurrenten zich terugtrekken uit een branche of markt (of daar minder in investeren), schept dat voor de overblijvers nieuwe mogelijkheden, waardoor je scoringskansen toenemen.
2. Jij en/of jouw bedrijf kunnen nadenken over te ontwikkelen nieuwe producten of diensten die afnemers in deze barre tijden meer rendement zullen opleveren, die kosten zullen besparen enzovoort.
3. Als er in jouw bedrijf veel mensen uit worden gekegeld, dalen de bedrijfskosten en zul je harder moeten werken en wordt men afhankelijker van jouw inzet, ervaring, vaardigheden en kennis. Dit kun je omzetten in klinke munt tijdens de eerstvolgende salarisbespreking.
4. Wanneer collega's met een leaseauto worden ontslagen, blijft het contract tussen werkgever en leasebedrijf waarschijnlijk in stand. Dat betekent dat jouw baas beschikt over 'lege' auto's waarvoor elke maand moet worden gedokt. Wanneer jij nog geen leasebak bezit, is nu misschien wel het juiste ogenblik om dit aan te kaarten bij jouw baas... Wil je je kans op succes vergroten? Bied dan een maandelijkse eigen bijdrage aan. Dan wordt het voordeliger voor het bedrijf! En misschien kun je ook een overtollig geworden bureau, draaistoel, wat dan ook, op de kop tikken. De een zijn dood is de ander zijn brood.
5. Als het medewerkersbestand in jouw organisatie terugloopt, schept dit wellicht voor jou een kans om de werkzaamheden van een ontslagen collega (gedeeltelijk) over te nemen. Misschien zijn het activiteiten die je altijd al had willen uitvoeren of die kunnen bijdragen aan een loopbaanswitch, die

in ieder geval op jouw cv thuishoren. Dit kan jouw gouden kans zijn om eindelijk eens aan te tonen wat je waard bent en welke talenten je in huis hebt.

6. En als het te rustig voor je wordt, bied dan je diensten aan andere afdelingen aan. Kun je ook eens kennismaken met collega's elders in het bedrijf. Misschien bevallen die werkzaamheden zo goed dat je wilt overstappen!
7. Is dit niet het juiste moment om opties of aandelen in jouw bedrijf te verwerven, nu de koers zo laag staat? (Al dan niet gefinancierd door jouw werkgever.) Je geeft hiermee ook nog eens aan vertrouwen te hebben in de organisatie, in jezelf en in de lange termijn (de overleving) van het bedrijf. Maar als je de bui ziet hangen en je schuilplaats loopt gevaar, dan is solliciteren jouw deel.

Blijf zitten waar je zit

De strategie 'blijf zitten waar je zit en verroer je niet' kan verstandig zijn tijdens een economische neergang. Sterker nog, onderzoeken wijzen uit dat de meeste werknemers er dan niet over piekeren van baan te veranderen. Risicomijding dus. Maar dat betekent natuurlijk wel stagnatie in je loopbaan (en dus vaak ook in de ontwikkeling van je inkomen). Zonder gevaar is deze benadering evenmin, want je kunt voor onaangename verrassingen worden geplaatst als je niet voldoende alert bent. Denk aan een faillissement of fusie waardoor jouw baan ophoudt te bestaan.

Hoe sta jij ervoor in jouw organisatie? Ben je een uniek talent? Heb je een schitterende trackrecord? Ben je onmisbaar? Of word je langzaam naar de uitgang gedirigeerd? Voor het geval ook jij dreigt te worden voorgedragen voor ontslag: leg tijdig een lijst aan met voor de werkgever verrichtte prestaties over de afgelopen paar jaar. Gebruik deze munitie voor het komende sollicitatietraject.

Menig werkgever vervangt in economisch moeilijke tijden duurdere (oudere, meer ervaren) medewerkers door jongere – kostenbesparing, bingo! Maar de werkelijkheid is dat de kosten voor ontslag hoog kunnen uitvallen. En vervolgens is de werkgever geld (en tijd) kwijt aan werven, selecteren, opleiden en inwerken. Bovendien kost het daarna tijd voordat de nieuwelings is ingewerkt en uiteindelijk productief is. (En vergeet niet: nieuwelings maken beginnersfouten.) Het aantrekkelijke kostenplaatje blijkt uiteindelijk toch niet zo voordelig te zijn... Als de nood aan de man komt, kun je fijntjes hierop wijzen.

Lastige arbeidsmarkt, zware concurrentie

Kenmerkend voor tijden van economische neergang is dat meer sollicitanten jagen op minder vacatures. In een crisis heb je minder te kiezen. Gelukkig gaat het nooit overal even slecht, er zijn gebieden waar het leven gewoon door gaat, zoals de overheid, het onderwijs, de zorg en het defensieapparaat. Non-profits zijn dus gewilde werkgevers. Maar ook in menige bedrijfstak is er weinig aan de hand. En dan zijn er ook nog de booming businesses *dankzij* de economische crisis, bijvoorbeeld omdat de consument uitwijkt naar goedkopere alternatieven (denk aan levensmiddelen en restaurants) of in de financiële penarie komt (wat goed is voor incassobureaus). En als bedrijven niet meer verder kunnen bezuinigen (wat op zich in het begin gemakkelijk is), zullen zij al gauw denken aan het inhuren van verkopers die voor verse omzet moeten zorgen.

Ook in moeilijker tijden vinden mensen een (nieuwe) baan. Ouderen zijn hierbij in het nadeel, want bedrijven huren liever jongere, want goedkopere, arbeidskrachten in. 'Bijzondere' mensen komen nog minder gemakkelijk aan de slag. Denk hierbij aan parttimers, gehandicapten of mensen die speciale wensen hebben samenhangend met hun geloof of vrijetijdsbesteding. Werkgevers zullen deze verlangens minder snel honoreren. Waarom zouden ze ook? Er is volop keuze.

Komt van uitstel afstel?

Sommigen menen dat solliciteren gelijkstaat aan eindeloos brieven schrijven, informatie vergaren over werkgevers en interviews, wat gelijkstaat aan opstaan en pootje geven en steeds braaf dezelfde vragen beantwoorden. Zij hebben aan dit alles een broertje dood. Het is goed voor te stellen dat je als je er zo over denkt, het sollicitatieproces uitstelt. Tegen beter weten in, want je beseft dat het onverstandig is. Maar mensen doen wel vaker onverstandige dingen... Het wordt op een gegeven ogenblik gemakkelijk om dan niet meer naar een baan te zoeken.

Ook als je solliciteren afschuwelijk vindt en al heel vaak het lid op de neus gekregen hebt, is het zaak als een terriër door te zetten, want anders verlies je je vingervlugheid. Het wordt dan lastig uit je winterslaap te ontwaken. Bovendien stormen de volgende generaties sollicitanten op. Opgeven is dus geen optie.

Wat is de beste tijd om van start te gaan? Nu! Als je een passende vacature tegenkomt, moet jouw eerste positieve gedachte zijn: die ga *ik* vervullen. Je moet tegenwoordig nog gisser en creatiever zijn dan de concurrentie.

Formuleer doelen voor jezelf – en maak er een project van

Formuleer voor jezelf een aantal concrete doelen. Je weet dan waarop je je moet richten. Dat is beter dan dat je jezelf de vrije hand gunt. Dit kunnen zoal jouw doelen zijn:

- voor 31 maart 2010 indiensttreding (hiervandaan kun je dan terugrekenen in te zetten stappen);
- een functie in het bank- of verzekeringswezen (of ruimer: de financiële sector);
- voorkeursfunctie: relatiebeheerder (accountmanager of iets dergelijks);
- voltijd (liefst 4 × 9 uur);
- in een van de drie noordelijke provincies;
- gewenst salaris (minimum): € 40.000 + leaseauto.

Maak er een (kort en effectief) project van. Je hoeft geen dolgedraaide telemarketeer te zijn, zo iemand die je tijdens het avondeten telefonisch lastigvalt, maar je moet wel uiterst actief en alert blijven in het sollicitatieproject. Jij vervult in dit projectteam bestaande uit één persoon vele rollen, waaronder de hoofdrol. Je moet kortere (en soms langere) tijd zaaien, maar op een gegeven moment breekt jouw oogsttijd aan.

Pas wel op dat je niet in deze valkuil stapt: een filmregisseur die het scenario heeft geschreven en de hoofdrol vertolkt, produceert een te lange film. Hij verkrijgt het maar niet over zijn hart om overbodige scènes te verwijderen, want het is tenslotte zijn baby. Hopelijk overkomt dat jou niet als ‘projectmanager’. Het is zaak dat je kritisch op jezelf bent en blijft.

Solliciteren is niets anders dan W-SRAPUC

Als je weer of ergens anders aan de slag wilt, heten alle wegen ‘solliciteren’. Dat betekent: ‘naar een baan dingen’, volgens mijnheer Van Dale, bekend van zijn dikke woordenboek. Daarvoor moet je allerlei handelingen verrichten, zoals:

- een sollicitatiebrief schrijven;
- een cv opstellen;
- na de uitnodiging: een sollicitatiegesprek voeren;

- (soms) een assessment afleggen;
- onderhandelen over de arbeidsvoorwaarden (of deze meteen accepteren).

Wij spreken hier over de onderdelen *w-srapuc* van het sollicitatieproces, die als radertjes in elkaar grijpen. Ze omvatten alle noodzakelijke stappen van het sollicitatieproces, van A tot Z, met tussenstappen, en zijn erop gericht om jouw kans op succes te vergroten. Het gaat om de volgende *werkwoorden*: Weten, Speuren, Reageren, Administreren, Prepareren, Uitvoeren en Contracteren. Je zult zelf de optimale mix moeten samenstellen, alle onderdelen moeten van de juiste kwaliteit zijn. En tijdens het interview en het assessment zul je moeten vlammen!

Door de bril van de potentiële werkgever

De meeste werkgevers zoeken naar rechtlijnige mannen en vrouwen die keurig en zonder enig oponthoud de juiste scholen hebben doorlopen en studies hebben gevolgd en van de ene baan in de volgende zijn gerold. Mensen zonder vlekjes en butsen dus, met een stijl klimmende carrière, zonder verrassingen en onevenwichtigheden – dat zien werkverschaffers graag! De kans is groot dat jij afwijkt van dat ideaal. Het is dus jouw taak om dat vertekende en subjectieve beeld bij te stellen, waarschijnlijk gedurende het gehele proces.

Je kans op de gewenste job maximaliseren

De economie, de arbeidsmarkt en de politiek zijn een feit. Je hebt er dagelijks mee te maken, of je dat leuk vindt of niet, maar je kunt er weinig aan veranderen. Bespiegelingen hierover leveren je niets op, behalve misschien een schouderklopje voor jouw briljante analyse. Concentreer je daarom op datgene waar je maximale invloed op kunt uitoefenen: jezelf! Onderneem alle mogelijke activiteiten die jouw kans op het bemachtigen van de gewenste job vergroten. De telefoon kan hierbij een machtig wapen zijn, zoals je in hoofdstuk 4 zult lezen.

Beschouw het sollicitatieproces, als je het tenminste serieus wilt aanpakken, als minstens een parttime baan. Je zult moeten jagen: de prooi is de werkgever. Dat is een betere vorm van levensonderhoud dan boeren: geduldig wachten op wie er nu weer (zucht) belt om je een wereldbaan aan te bieden. Gewone sterfelingen krijgen eelt op hun zitvlak van al dat wachten. Stilzitten is geen optie. Neem dag in dag uit het initiatief en wees assertief in de tocht die uiteindelijk leidt tot de begeerde baan.

Solliciteer slim en op het scherp van de snede. Want zo kun je de concurrentie verslaan. En als je het zorgvuldig doet, krijg je nogal wat op je (dagelijkse) bordje! Ga je nu *dagelijks* hard aan de slag of zit je jezelf alleen maar te bedotten? Solliciteer dan alsof de duivel je op de hielen zit.

Solliciteren is topsport bedrijven. Ben je iemand die doelgericht is en vasthoudend? Dan zul je er *mentaal* 24 uur per dag mee bezig zijn. Wanneer je hierdoor erg gestrest raakt, helpt het misschien om eens stressloze dieren te observeren. Wel eens een koe gezien die zich ergens druk over maakt?

Durf ook een stap terug te zetten in je loopbaan als dat helpt om weer aan de slag te komen. Je moet immers toch je maandelijkse vaste lasten kunnen betalen.

Het is een bekende paradox dat werklozen, die over veel ‘vrije tijd’ beschikken, deze meestal slecht besteden. De tijd, die medogenloze vijand, glipt door hun vingers. Jammer, want je kunt zo veel bereiken als ‘tijdelijke’ eigen baas, zo veel leren, zo veel mensen ontmoeten, zo veel initiatieven ontplooiën, zo veel nieuwe activiteiten uitproberen...

Als je serieus op zoek bent naar werk, raden we je aan hier vier uur per dag aan te besteden: ochtend, middag of avond, wat jou (en jouw toekomstige gesprekspartners) het best uitkomt. Er valt genoeg te doen aan allerlei voorbereidingen die uiteindelijk tot een betaalde baan leiden. In moeilijke tijden moet je het maximale halen uit het beperkte en teruglopende banenaanbod. Alle verloven worden ingetrokken, aan het werk!

Voortgangsrapportage aan jezelf

Om je scherp te houden raden we je vooral aan als ‘opdrachtgever’ vanaf de eerste ‘sollicitatiedag’ doorlopend aan jezelf verslag uit te brengen. We hebben aan deze noodzakelijke *administratie* een apart hoofdstuk gewijd (hoofdstuk 5).

Nu kun je heel creatief en intuïtief (en rommelig) te werk gaan. Je komt een vacature tegen, mailt, ontvangt geen reactie – en je bent de actie alweer vergeten. Zo’n handelswijze is niet handig. Wat je wél moet doen: een voortdurende en keurige verslaglegging van al je sollicitatieactiviteiten bijhouden, zodat je greep hebt op het proces, op elk gewenst ogenblik. Naarmate je meer contacten ontwikkelt (met werkgevers, met wervings- en selectiebureaus, met men-

sen in jouw netwerk), des te lastiger het wordt om uit het hoofd te weten hoe de vlag erbij hangt en met welke functionarissen je al eerder hebt gesproken. Als het jou helpt, kun je een dagboek bijhouden van alle verrichtte werkzaamheden. Probeer hierbij ook tot *zelfreflectie* te komen door voor jezelf vragen te beantwoorden als:

- Waarom heb ik juist vandaag zo veel/weinig werk verricht?
- Wat heb ik goed/slecht gedaan?
- Wat moet ik beslist verbeteren?

Als je dat prettiger vindt, kun je jezelf ook dagelijks een mailtje sturen.

‘De keuze is niet op u gevallen’

Je hebt vaak een olifantenhuid nodig om alle afwijzingen van je af te schudden. *Per definitie* wordt de overgrote meerderheid van het leger van sollicitanten afgewezen. Als je wordt afgewezen, ben je dus eerder regel dan uitzondering – een schrale troost natuurlijk. Reken maar eens mee: als op een vacature 100 kandidaten reageren, zullen 99 de finish niet halen. (Waarvan sommigen misschien uit vrije keuze.) Het lijkt wel een loterij, nu nog een winnend lot. Meer en meer werkgevers kiezen er overigens voor om kandidaten per e-mail vriendelijk te bedanken voor de verrichte inspanningen en vervolgens af te wijzen. Dat is snel en efficiënt – en onpersoonlijk als een pistoolschot in de nek. Bovendien ervaren veel werwers een mondelinge afwijzing als pijnlijk. (Dat geldt voor het brengen van elk slecht nieuws.)

Als je afvalt in de sollicitatierace, behoor je nog niet tot het afval. Er zijn daarna evenveel nieuwe kansen als je zelf ziet en oppakt. Blijf positief, zie een afwijzing als een succesje. Dat klinkt misschien raar, vooral na de zoveelste werkgeversbrief met de beruchte zin ‘Helaas is de keuze niet op u gevallen’, want die leidt tot woede, verlies van zelfvertrouwen en zelfrespect, berusting, verbittering en ten slotte apathie. Daar moet je dus iets aan doen. Schouders eronder! Aan de slag! Beschouw een afwijzing als een *leerervaring*. Til je cv, je motivatiebrief en je interview naar een nog hoger plan. Na het dipje ga je nog voortvarender en actiever te werk.

Een afwijzing is een duidelijke tegenslag. Het nog slechtere nieuws: er zullen nog vele in je leven volgen, kleine en grote. Bereid je daar dan maar alvast mentaal op voor en vang de klappen op. Totdat het meezit!

Waardevolle websites

Intermediair.nl	Kleinere vacaturebank, met veel sollicitatietips
Monsterboard.nl	Grote Nederlandse digitale vacaturebank, met heel veel extra's
Solliciteren.startpagina.nl	Portaal naar 'alles' over solliciteren
Wfs.org	Site van de World Future Society, voor als je meer wilt weten over banen en arbeidsmarkten waar muziek in zal zitten en op de hoogte wilt blijven van toekomstige ontwikkelingen (Engels)

Hoofdpunten

1. *Een crisis biedt ook kansen. Probeer daar een oog voor te ontwikkelen.*
2. *Het kan verstandig zijn (als je die keuze hebt) niet de arbeidsmarkt te bewerken.*
3. *Als je dankzij vele tegenslagen het solliciteren op een laag pitje zet, schep je nieuwe problemen.*
4. *Stel concrete en dus toetsbare doelen: wanneer wil je wat hebben bereikt?*
5. *Het sollicitatietraject kun je zien als een serie werkwoorden. Je moet hard werken om betaald werk te krijgen. Besteed er minstens vier uur per dag aan.*

De volgende halte van de tocht door het barre sollicitatielandschap is *ego-research*: onderzoeken wie je bent, wat je wilt en wat je kunt. Hiermee zet je jezelf op de kaart.