

SOLLICITEREN

Solliciteren is spitsroeden lopen. Je bent opgeleid als arts en niet om jezelf te verkopen. Triomfen en uitgliers horen erbij. Het goede nieuws: solliciteren valt te leren. En, paradoxaal genoeg, ervaring helpt, het wordt elke keer gemakkelijker. Els van Thiel

1oy zit zelden om woorden verlegen, maar nu blijft het computerscherm akelig leeg. En toch zullen er een sollicitatiebrief en een curriculum vitae (cv) moeten komen, want hij wil die opleidingsplaats op oogheelkunde per se bemachtigen. 'Waar moet ik beginnen?', vraagt Roy zich af. 'Nog eens kijken: wat zoeken ze precies voor iemand? Daar heb je het al: een tot twee jaar werkervaring gewenst... Wat heb ik nou helemaal gedaan? En heb ik eigenlijk wel iets te bieden?'

Bekijk jezelf voor het gemak als het 'aanbod' dat moet worden verkocht, adviseert sollicitatietrainer Pieter Ramler. 'De eerste stap is een specificatie van dat aanbod. Een persoonlijke analyse met je sterke en zwakke punten, een inventarisatie van je werkzaamheden, verantwoordelijkheden en nevenactiviteiten tot nu toe. Hoe beter je weet wat je wilt en kunt, des te beter kun je selecteren. Want dat is de tweede stap: het analyseren van de vraag. Dat doe je door advertenties te lezen. En ook door informatie te verzamelen over het ziekenhuis, het zorgbeleid, de afdeling en de artsen. Daaraan refereer je in je brief en cv.'

TIP

Tip: Zorg voor een dynamisch cv: een cv op maat dat er voor elke sollicitatie anders uitziet, omdat het aansluit op de eisen die de werkgever stelt. Maak een moeder-cv waaruit je kunt putten en naar believende dingen naar voren kunt schuiven.

Altijd bellen

Om uit z'n impasse te komen besluit Roy de contactpersoon die in de advertentie wordt genoemd te bellen. 'Dat lijkt me sowieso handig', denkt hij. 'Dan kan ik alvast wat over mezelf vertellen en aankondigen dat m'n brief eraan komt.' Een goede stap, zo blijkt, want het telefoongesprek heeft hem vleugels gegeven. Zijn vingers vliegen nu over het toetsenbord: 'Blik verruimen, ervaring verbreden, nee liever juist mezelf specialiseren, uitdagende werkomgeving, een bijdrage leveren aan wetenschappelijke ontwikkelingen...'

Roy vraagt zich af of deze beweegredenen om te solliciteren geen clichés als doorgezakte divans zijn. Eén ding is zeker, motieven als 'lekker dicht bij huis' en 'meer geld' zijn in ieder geval taboe. Hij leest zijn sollicitatiebrief nog eens over: een pakkende beginzin, zijn motivatie en vervolgens uitleg over wat hij te bieden heeft. Dan rest hem alleen nog het bedenken van een mooie uitsmijter. 'De functie die u aanbiedt, lijkt de vervolgstap in mijn loopbaan waar ik aan toe ben.' Een afrondende zin die staat als een huis, constateert Roy tevreden.

'Altijd bellen!', zegt de sollicitatietrainer. 'En als het goed voelt meteen de brief versturen. Het wordt dan een 'warme' brief waarin je refereert aan het telefoongesprek. De ontvanger herinnert zich de goede vragen nog die je stelde en dat leest héél anders dan een 'koude' brief van een onbekende.'

Tip: Beginnende artsen doen soms wat schamper over hun werkervaring. Niet doen! Sommige antwoorden zijn te vinden in je studietijd. Of ik mensen kan motiveren? Jazeker, ik heb als trainer van een zwemclub een pupillenteam gecoacht. Organisatievermogen? Ik deed de acquisitie voor mijn studentenvereniging. Projectmatig werken? Ik heb vakantiecampen georganiseerd voor zestig kinderen.

TIP

Drie fasen

Hoera, de eerste horde is genomen! Roy is blij verrast als de uitnodiging voor het sollicitatiegesprek op de deurmat valt. 'Het

VVAA HELPT BIJ HET SOLLICITEREN

Pieter Ramler en Wout Raadgers van Falga Training, Coaching en Advies verzorgen voor VVAA workshops sollicitatietraining. De training bestaat uit twee gedeelten: een workshop over de voorbereiding van het sollicitatiegesprek en vervolgens een workshop over het gesprek zelf, waarin met een acteur wordt geoefend. Ieder voorjaar en najaar verzorgt VVAA in de universiteitssteden communicatiewerkshops. Behalve naar de workshop 'solliciteren' kun je ook naar 'conflicthantering' en 'presenteren'. Houd de data van deze workshops in jouw stad goed in de gaten via www.vvaa.nl/studeren.

Tips over solliciteren:

www.intermediar.nl
www.monsterboard.nl
www.jobnews.nl

KUN JE LEREN

ziekenhuis is in de buurt, dus ik ga alvast de sfeer proeven. Als je laat merken dat je op de hoogte bent van de organisatie en haar ontwikkelingen, heb je volgens mij een streepje voor.'

Roy probeert een antwoord te formuleren op alle vragen die de selectiecommissie zou kunnen stellen. Hij duikt in de vakpers. Hij oefent het gesprek met zijn vriendin. Hij ploegt door jaarverslagen en brochures van het ziekenhuis. Tot slot speurt hij in zijn klerkast naar kleding waarmee hij op safe speelt. En al zegt hij nog zo vaak tegen zichzelf dat een sollicitatiegesprek géén mondeling examen is, de spanning stijgt...

Roy gaat als het ware toe de tanden toe gewapend het gesprek in, constateert de sollicitatietrainer. Daar schuilt een risico in. 'Gespannen als ze zijn, hebben sollicitanten de neiging om het meteen over de inhoud te hebben, om zich meteen te profileren. Maar een sollicitatiegesprek kent drie fasen. Het begint met het zoeken naar aansluiting, de ijsbrekertjes dus. Kon u het goed vinden? Wat wilt u drinken? Bent u met de auto? Wat is dit voor geleuter, denken mensen vaak, schiet toch op. Maar sollicitanten moeten begrijpen dat dit de fase is waarin het wel of niet klikt en waarin vaak het oordeel al wordt geveld. Laat het gebeuren! Pas in de tweede fase word je uitgenodigd om je te profileren. Zet jezelf dan kort maar krachtig neer en vertel waarom je de functie ambieert. Geen monoloog van tien minuten, geen uitweidingen. Stel wedervragen, die je al van tevoren hebt bedacht.'



beeld: corbis, zefa

Al zeg je nog zo vaak tegen jezelf dat een sollicitatiegesprek geen mondeling examen is, de spanning stijgt toch.

teken dat het goed is gegaan. Of juist niet. 'Blijf in je rol, ook als alles erop wijst dat de selectiecommissie je ziet zitten', waarschuwt de sollicitatietrainer. 'Je kunt de slag nog verliezen door te joviaal te worden. Denk na voordat je je een grapje permitteert. Blijf professioneel.'

Hoe kun je je het best opstellen als tijdens het gesprek 'relevante gaten' in je cv ter sprake komen?

'Als je niet aan de gestelde eisen voldoet, noem dan compenserende kwaliteiten. Een onevenwichtig cv? Ruime werker-ervaring opgedaan. Ondergecertificeerd? Ik ben een aanpakker, doorzetter. Verlegen? Ik kan erg goed luisteren. Organisaties hebben de neiging in personeelsadvertenties te overvragen. Laat je daardoor niet ontmoedigen. De ideale arts die precies in het profiel past, bestaat niet.'

En Roy? Toen hij met een ferme handdruk afscheid nam en de selectiecommissie bedankte voor het gesprek, wist hij dat hij het pleit had gewonnen. ●

TIP

Tip: Blijf jezelf! De essentie van solliciteren is dat de kandidaat bij de baan past, maar de baan moet ook bij de kandidaat passen. Doe jezelf niet anders voor dan je bent, want anders zit je twee maanden later met de gebakken peren.

Compenserende kwaliteiten

Als de eerste fase van smalltalk om het ijs te breken en de tweede waarin de sollicitant zich profileert goed zijn verlopen, breekt de derde en laatste fase van het sollicitatiegesprek aan. Je merkt dat de sfeer luchtiger wordt en de mensen zich ontspannen. Een

TIP

Tip: Stel je actief op in het sollicitatiegesprek. Kijk iedereen aan, spreek levendig en straal enthousiasme uit. Met enthousiasme krijg je de selectiecommissie om, want in feite geef je een compliment: jullie doen het goed, het is fantastisch wat hier gebeurt.