

ELINE SLUYS

Succesvol solliciteren voor introverte mensen

IN 7 STAPPEN NAAR EEN NIEUWE BAAN

LANNOO
CAMPUS

Inhoud

Voorwoord 5

Inleiding 7

- 1 Een introvert brein en solliciteren: een lastige combinatie? 13
 - 1.1 Het introvertenbrein 13
 - 1.2 Sterke punten van introverten 17
 - 1.3 De drie belangrijkste valkuilen van je introverte aanleg bij sollicitatiegesprekken 21

- 2 Een optimale voorbereiding op het sollicitatiegesprek 25
 - 2.1 Stap 1: Ontwikkel een andere kijk op solliciteren 26
 - 2.2 Stap 2: Breng je kwaliteiten in kaart 33
 - 2.3 Stap 3: Weet wat jij wilt bijdragen als werknemer 46
 - 2.4 Stap 4: Wees voorbereid op vragen en bedenk relevante vragen 50
 - 2.5 Stap 5: Verdiep je in je gesprekspartners en de locatie van het gesprek 55
 - 2.6 Stap 6: Bedwing je zenuwen (1): formuleer procesdoelen 58
 - 2.7 Stap 7: Oefen 61

- 3 Succesfactoren tijdens het sollicitatiegesprek 67
 - 3.1 Bedwing je zenuwen (2) 68
 - 3.2 Maak een goede eerste indruk 73
 - 3.3 Maak effectief gebruik van je non-verbale communicatie 78
 - 3.4 Combineer actief luisteren met doelgericht vertellen 85
 - 3.5 Ga op de juiste manier om met vragen 90

3.6	Laat je niet beïnvloeden door een negatieve sfeer in het gesprek	92
3.7	Gebruik enthousiaste taal en wees stellig	96
3.8	Wat je kunt doen na afloop van het gesprek	99
4	Slotwoord: laat je introverte kwaliteiten bloeien	103
	Dankwoord	109
	Eindnoten	III
	Literatuur	II3
	Aantekeningen	II5

Inleiding

Er was een tijd dat ik sollicitatiegesprekken zo eng vond dat ik dacht dat ik ze nauwelijks zou overleven. Aan het begin van mijn loopbaan was ik ervan overtuigd dat het voor mij niet was weggelegd om een succesvol sollicitatiegesprek te voeren. Ik herinner me een mislukt gesprek dat ik ooit had voor een stageplaats. Op de fiets naar het stagebedrijf voelde ik me als een kind zonder zangtalent dat door haar overambitieuze ouders naar een Idols-auditie wordt gestuurd. Alsof ik op het punt stond me over te leveren aan de grilen van een snoeiharde jury en een publiek dat me rauw lustte. Tijdens het gesprek werd het er niet veel beter op. Stamelend en zweetend onderging ik de beproeving. Toen ik na afloop het kantoortje uitkwam, riep een van de medewerkers die in de aangrenzende ruimte zat te werken uit: ‘Wat hebben ze met je gedaan?’ Ik was knalrood aangelopen en zag er blijkbaar totaal ontredderd uit. En zo voelde ik me ook. Elk sollicitatiegesprek voelde als een marteling waar ik me met de moed der wanhoop doorheen worstelde. Het hele sollicitatiegebeuren riep een enorme angst en weerzin bij me op. Het probleem was niet dat ik niet wist waar ik goed in was. Daar had ik een vrij duidelijk beeld van en dat kon ik in een brief zelfs zeer overtuigend onder woorden brengen. Op grond van mijn brieven werd ik dan ook vrijwel altijd uitgenodigd voor een gesprek.

Maar dan begon de ellende. Het probleem was dat ik geen idee had hoe ik andere mensen van mijn sterke punten moest overtuigen in een gesprek. Ik voelde me daarin ontzettend tekortschieten. Ik begreep niet waarom ik daar nou zoveel moeite mee had, terwijl veel anderen om mij heen dat helemaal niet lastig leken te vinden. Het voelde bijna als een handicap. Nu snap ik waar mijn frustratie vandaan kwam. Die had alles te maken met mijn introverte aanleg.

Heb je als introvert een natuurlijke achterstand?

In feite is het natuurlijk ook een handicap als je jezelf niet overtuigend kunt profileren. Wie dat wel kan, heeft immers een enorme voorsprong op de arbeidsmarkt. Werkgevers zijn dol op extraverte kandidaten die makkelijk contact maken en hun sterke punten met bravoure voor het voetlicht weten te brengen. Als het om solliciteren gaat, hebben extraverten dan ook een natuurlijke voorsprong op introverten. Als je – zoals ik – introvert bent, luister je waarschijnlijk liever dan dat je praat, heb je tijd nodig om ideeën en oplossingen in je op te laten komen en sta je niet graag in het middelpunt van de belangstelling. Dat zijn geen karaktertrekken die je van pas komen in het sollicitatiestrijdperk. Een sollicitatiegesprek is immers bij uitstek een situatie waarin de schijnwerpers op jou gericht zijn, waarin mensen van jou verwachten dat je makkelijk praat en onder druk snel kunt reageren. Het is dan ook logisch dat veel introverten een hekel hebben aan solliciteren.

Een anders functionerend brein

Als introvertencoach en -trainer organiseer ik regelmatig workshops *solliciteren voor introverten*.¹ Voor de deelnemers aan deze trainingen is de afkeer van sollicitatiegesprekken zeer herkenbaar. Het idee dat ze zichzelf moeten verkopen, zit ze enorm in de weg. Dat zien ze zichzelf gewoonweg niet doen. Die afkeer is goed te verklaren vanuit hun introverte aanleg. Introverte mensen krijgen energie van mentale activiteiten, vanuit hun innerlijke wereld dus. Hun batterij laadt op als ze bezig zijn met taken die een beroep doen op

vaardigheden als analyseren, observeren, luisteren, zich concentreren. Hun innerlijke wereld geeft ze veel voldoening. Daarom vinden ze het prettig om veel tijd in hun eentje door te brengen. Dat betekent niet dat ze niet van mensen houden, maar wel dat het ze energie kost om zich te concentreren op de buitenwereld.

De hersenen van introverte mensen zijn gevoeliger voor prikkels dan die van extraverte mensen. Extraverten houden ervan om veel verschillende ervaringen op te doen, introverten willen vooral veel *weten* over wat ze ervaren. Hun focus ligt in hun hoofd. Ze denken onophoudelijk over van alles na. Prikkel van buitenaf zijn dan al snel te veel. Introverten hebben daarom meer tijd in hun eentje nodig om die prikkels te verwerken en zich weer op te laden. Bovendien kunnen ze niet goed nadenken en praten tegelijk. Ze hebben tijd nodig om ideeën en oplossingen in zich te laten opkomen. Onder druk weigert hun brein vaak dienst. Er komt dan als het ware niets zinnigs bovendrijven.²

Een sollicitatiegesprek is voor de meeste mensen een spannende gebeurtenis. Dat geldt ook voor extraverten. Zij reageren echter heel anders op stress dan introverten. De adrenaline die vrijkomt, maakt hen juist extra scherp. Zij weten dat ze kunnen vertrouwen op hun vlotte babbel. Introverten hebben van zichzelf zeer lage verwachtingen op dat vlak. Dat is logisch, want zij hebben in hun leven vaak ervaren dat ze dichtklappen onder druk. Daarom kan een sollicitatiegesprek voor introverten bij voorbaat voelen als een verloren strijd. Zij denken dat zij zichzelf nooit zo overtuigend zullen kunnen verkopen als andere gegadigden. Ze zijn vooral doodsbang dat ze zullen dichtklappen. Als je met zo'n gevoel een sollicitatiegesprek ingaat, is de kans dat je een enthousiaste, overtuigende indruk maakt zeer klein. Je overtuiging dat je jezelf niet kunt verkopen, wordt dan een selffulfilling prophecy.

Gewoon goed je best doen is niet genoeg

Deelnemers aan mijn workshops *solliciteren voor introverten* noemen nog een andere reden waarom ze een hekel hebben aan solli-

citeren. Diep in hun hart vinden ze het onzin dat dit van ze gevraagd wordt. Ze weten waar ze goed in zijn en vinden het niet nodig om anderen daarover te vertellen. Ze denken dat als ze maar goed hun best doen, hun talenten vanzelf wel opgemerkt zullen worden. Dit is helaas een tragische misvatting. De meeste mensen bezitten geen zesde zintuig waarmee ze jouw talenten en sterke punten kunnen aanvoelen. Evenmin kunnen ze ruiken wat jouw ambities zijn of op telepathische wijze doorgestraald krijgen wat jou drijft om je werk goed te doen. Dat zul je allemaal zelf overtuigend voor het voetlicht moeten brengen. Het goede nieuws is:

Dat is zeker mogelijk!

Ook als je introvert bent, kun je overtuigend zichtbaar maken waar jouw kwaliteiten liggen. Maak alleen niet de fout te denken dat je dat moet doen op de extraverte manier. Dat zal je niet lukken en dat is ook helemaal niet nodig. Je kunt je als introvert krachtig profileren op je eigen bedachtzame, weloverwogen wijze. Op een manier die past bij jouw introverte aanleg dus.

Ook hier spreek ik uit ervaring. Gaandeweg mijn loopbaan merkte ik namelijk dat ik heel goed begon te worden in sollicitatiegesprekken. Sterker nog, ik begon ze zelfs leuk te vinden. Deels kwam dat doordat ik er ervaring in kreeg, maar het belangrijkste was dat ik anders tegen gesprekken aan ging kijken. Als ik werd uitgenodigd, dacht ik niet meer: laat het me in vredesnaam deze keer wel lukken om mezelf te verkopen. In plaats daarvan dacht ik: ik ben benieuwd of deze baan bij mij past.

Een andere kijk op sollicitatiegesprekken

Deze andere kijk op solliciteren maakte dat ik veel vrijer sollicitatiegesprekken inging. Waar ik vroeger blokkeerde, kon ik nu in verbinding blijven met mijn gesprekspartners. Ik was niet meer de hele tijd bezig met de vraag of het me wel lukte om overtuigend over te komen. Of met het mezelf kwalijk nemen dat ik daar niet in

slaaide. Daardoor kon ik mijn aandacht richten op degenen met wie ik het gesprek voerde. Ik ging op zoek naar het antwoord op de vraag of ik en het bedrijf een goede match zouden zijn. Dat maakte ook dat ik een veel actievere houding had tijdens zo'n gesprek. Omdat ik oprecht nieuwsgierig was, stelde ik allerlei belangstellende vragen. Kortom, ik toonde initiatief en liet zien dat ik communicatief vaardig was. En laten dat nou net twee eigenschappen zijn die werkgevers enorm waarderen in potentiële werknemers!

Ik ging een sollicitatiegesprek zien als een gelijkwaardige uitwisseling van twee partijen die graag een beeld van elkaar willen krijgen. Toen bleek opeens dat mijn introverte eigenschappen, die me tot dan toe zo in de weg hadden gezeten, in feite pluspunten waren die mij hielpen om een ijzersterke indruk te maken! Omdat ik bijvoorbeeld gewend ben om me heel grondig voor te bereiden, was mijn verhaal onderbouwd en doordacht. Ook kon ik daardoor laten zien dat ik me verdiept had in de organisatie en de vacature en kon ik relevante vragen stellen. Doordat ik goed kan luisteren en observeren, stemde ik de boodschap optimaal af op de luisteraar. Daar wist ik keer op keer mee te scoren. Logisch, want iedereen waardeert een gesprekspartner die belangstelling toont en een gesprek serieus neemt. Sindsdien heb ik lol gekregen in solliciteren. En vanaf toen had ik tijdens sollicitatiegesprekken nooit meer het gevoel alsof ik in een zenuwslappende auditie voor Idols beland was.

Ook jij kunt het leren!

De tijd dat ik sollicitatiegesprekken eng vond, ligt ver achter me. Sindsdien heb ik vele succesvolle sollicitatiegesprekken gevoerd en talloze sollicitatietrainingen gegeven. Wellicht herken je jezelf in mijn jongere ik en lijd je ook aan sollicitatieangst. Of misschien valt het met die angst wel mee, maar ben je toch niet helemaal tevreden. Bijvoorbeeld omdat je na afloop van een gesprek nooit het gevoel hebt dat het je gelukt is om het beste van jezelf te laten zien. Ik ben ervan overtuigd dat dit ook voor jou wel degelijk is weggelegd, en daarom heb ik dit boek geschreven.

In dit boek leg ik uit hoe je met behulp van je introverte eigenschappen een ijzersterke indruk kunt maken tijdens sollicitatiegesprekken. In hoofdstuk 1 lees je wat het precies betekent als je introvert bent. Dit hoofdstuk gaat in op de vraag hoe je introverte brein functioneert en welke invloed dat heeft op je gedrag en je uitstraling tijdens sollicitatiegesprekken. Ook kun je hier lezen waarom het soms lastig is om te profiteren van je specifieke introverte talenten. In hoofdstuk 2 en 3 vind je concrete tips om optimaal gebruik te maken van je introverte sterke punten als je solliciteert. Ook vind je hier tips om de belangrijkste valkuilen van je introverte aanleg te vermijden. Hoofdstuk 4 gaat in op zeven concrete stappen die je kunt zetten om je voor te bereiden op een gesprek. In hoofdstuk 4 staan de zeven stappen beschreven die je tijdens het gesprek moet zetten. In elk hoofdstuk vind je praktische oefeningen waar je meteen mee aan de slag kunt gaan. Dat laatste is voor introverten heel belangrijk. Omdat ze geneigd zijn om vooral heel veel te denken, vergeten ze vaak om te doen. Mijn advies is dan ook om de tips in dit boek meteen in de praktijk te brengen. Aan het werk dus. Veel succes ermee!

I

Een introvert brein en solliciteren: een lastige combinatie?

Dit hoofdstuk gaat in op de vraag hoe je introverte brein functioneert en welke invloed dat heeft op je gedrag en je uitstraling tijdens sollicitatiegesprekken. Ook kun je hier lezen welke kwaliteiten typerend zijn voor introverten en waarom het soms lastig is om te profiteren van je specifieke introverte talenten.

1.1 Het introvertenbrein

Een fundamenteel verschil tussen introverten en extraverten is de manier waarop zij energie opdoen. Mensen die dicht bij de introverte kant zitten, richten zich naar binnen om energie te genereren. Mensen die dicht bij de extraverte kant zitten, halen hun energie vooral uit de buitenwereld. Dit verschil is heel bepalend voor de manier waarop zij de wereld ervaren en hoe zij dingen doen. Als je introvert bent, haal je energie uit je innerlijke wereld van ideeën, emoties en indrukken. Dat verklaart waarom je het prettig vindt om veel tijd in je eentje door te brengen en waarom het energie kost om in een prikkelrijke omgeving te zijn. Extraverte

mensen halen hun energie uit de interactie met hun omgeving, en vinden het juist fijn om veel prikkels van buitenaf te krijgen.

Fysieke verschillen

Dit verschil blijkt een biologische achtergrond te hebben. Hersenonderzoekers zijn steeds beter in staat te verklaren hoe dit precies zit. Zo verschillen introverten en extraverten in de mate waarin bepaalde gebieden in de hersenen worden doorbloed. Introverten vertonen een sterkere doorbloeding van gebieden in de hersenen die betrokken zijn bij *interne* verwerkingsprocessen, zoals onthouden, problemen oplossen en plannen maken. Extraverten vertonen juist een sterkere doorbloeding van gebieden waar *externe* verwerkingsprocessen plaatsvinden zoals zicht, gehoor, gevoel en smaak. Introverten en extraverten spreken dus andere bloedroutes in de hersenen aan. Die routes bepalen waar zij zich op richten: de binnenkant of de buitenkant.

Ook verschillen introverten en extraverten in de mate waarin zij gevoelig zijn voor de neurotransmitter dopamine. Dopamine wordt in verband gebracht met beweging, aandacht, staat van alertheid en het beloningssysteem van de hersenen. Dopamine speelt een belangrijke rol bij het ervaren van genot, blijdschap en welzijn. Als je er te weinig van hebt, kan dat onder andere leiden tot lusteloosheid en een gebrek aan aandacht en concentratie. Het is dus belangrijk dat je lichaam beschikt over voldoende dopamine.

Extraverten zijn weinig gevoelig voor dopamine en hebben er veel van nodig. Om dopamine vrij te maken, hebben ze adrenaline nodig. Adrenaline wordt afgescheiden als je in actie komt. Hoe actiever de extravert is, des te meer dopamine komt er vrij en des te vaker 'scoort' hij een goed gevoel. Extraverten voelen zich dus prettig wanneer ze ergens naartoe kunnen en mensen ontmoeten. Introverten zijn juist heel gevoelig voor dopamine. Ze voelen zich snel overprikkeld wanneer ze te veel krijgen. Zij hebben een strikte hoeveelheid dopamine nodig – niet te veel en niet weinig – om zich prettig te voelen. Daarom doen ze het liever rustig aan.³

Verschillen in gedrag

Dit alles heeft gevolgen voor de manier waarop introverten en extraverten dingen ervaren en doen. De focus van introverten ligt binnen henzelf, die van extraverten buiten henzelf. Bij introverten spelen altijd talloze gedachten en gevoelens door het hoofd. Ze herkauwen ze als het ware, vergelijken oude met nieuwe ervaringen. Ze zijn voortdurend in gesprek met zichzelf. Hun brein absorbeert informatie van buitenaf, verwerkt het, en geeft het een plek. Lange tijd nadat ze nieuwe informatie hebben gekregen, zijn ze deze nog steeds aan het herkauwen. Ze houden ervan om onderwerpen uit te spitten en zich te verdiepen.

Introverten beperken het aantal ervaringen dat ze hebben, maar ondergaan iedere ervaring op zich heel intens. Daarom geven ze de voorkeur aan een omgeving waarin niet te veel prikkels zijn. Om zich op te laden, moeten ze ophouden met energie ergens in te steken en rust nemen. Ook kunnen ze niet goed praten en nadenken tegelijk. Ze hebben tijd nodig om ideeën en oplossingen in zich op te laten komen. Ze moeten in hun langetermijngeheugen graven om informatie te vinden. Daarvoor hebben ze denktijd nodig, zonder dat er druk op hen ligt.

Extraverten zijn gespitst op prikkels en emotionele input van buitenaf. Daar halen zij hun energie vandaan. Zij moeten er dus opuit gaan om bij te tanken. Als ze het gevoel hebben dat ze niet genoeg prikkels krijgen, worden ze onrustig. Zodra extraverten gestimuleerd worden, kunnen ze reageren. Hun kortetermijngeheugen ligt als het ware op het puntje van hun tong. Daardoor kunnen zij juist prima praten en denken tegelijk. Verder zijn ze generalisten: ze houden ervan kennis en ervaring in de breedte op te doen.⁴

Verschillen tussen introverten en extraverten	
Introverten	Extraverten
Voelen zich lekker wanneer ze met mentale activiteiten bezig zijn	Voelen zich lekker wanneer ze ergens naartoe kunnen en veel mensen ontmoeten
Herkauwen constant gedachten en gevoelens, vergelijken oude met nieuwe ervaringen	Zijn gespist op prikkels en emotionele input van buitenaf
Hebben tijd nodig om ideeën en oplossingen in zich op te laten komen (moeten in hun langetermijngeheugen graven om informatie te vinden)	Kunnen meteen reageren op prikkels (hebben snel toegang tot kortetermijngeheugen)

Er is niet mis met je!

De maatschappij is vooral ingericht op de behoeften van extraverten en hun kwaliteiten worden over het algemeen veel meer gewaardeerd. Veel introverten krijgen daardoor het idee dat ze iets mankeren. Ze vragen zich af of er soms iets mis met ze is, omdat zij andere dingen kunnen en leuk vinden dan anderen. Als dat ook voor jou geldt, realiseer je dan dat jou absoluut niets mankeert. Dat je als introvert zaken anders ervaart en aanpakt dan veel extraverten om je heen, heeft een fysieke achtergrond. Je biologische aanleg bepaalt of je meer aan de introverte kant van het spectrum zit of meer aan de extraverte kant. Het één is niet beter van het ander: het is gewoon anders. Ik heb gemerkt dat deze wetenschap voor veel introverten een enorme opluchting betekent. Je bent niet raar, je hersenen functioneren alleen anders omdat ze introvert zijn aangelegd. Deze kennis kan je helpen jezelf beter te begrijpen, je beperkingen te accepteren en je leven en werkomstandigheden zo in te richten dat je sterke punten het meest tot hun recht komen!