

WORK

DE VIËR SOLLICITATIEVRAGEN DIE ÉCHT VERSCHIL MAKEN

Je denkt dat je een geweldig sollicitatiegesprek hebt gehad met een kandidaat... tot je beseft dat je uit enthousiasme eigenlijk alleen over jezelf hebt verteld. Herkenbaar? Voor onze medeoprichter Hugo de Koning wel. Daarom bedacht hij het WORK-model.

NOOIT MEER VAGE INDRUKKEN

Vier vragen, gebaseerd op de wetenschap, die elke ondernemer zou moeten stellen. Dat is het WORK-model. Je raakt hiermee de belangrijkste thema's binnen een sollicitatiegesprek en krijgt een glasheldere indruk van de sollicitant.

**YOUNG
CAPITAL**

W

WAAROM

MOTIVATIE

DRIVE

Een inkopper, maar één die toch vaak wordt overgeslagen. Je wilt weten waarom iemand voor je zit. Wat maakt diegene geknipt voor de rol, waarom klikte-ie op de sollicitatieknop en wat drijft hem of haar?

Jouw vraag:

'WAAROM BEN JIJ GESCHIKT VOOR DEZE FUNCTIE EN WAARUIT BLIJKT DAT?'

Mensen die duidelijk kunnen uitleggen waarom ze ergens willen werken, scoren beter op betrokkenheid, prestaties en werkgeluk. Hierdoor is de kans groter dat ze voor langere tijd blijven.

O

ONTWIK- KELING

GROWTH MINDSET

KANSEN

Is iemand aan het werk, dan wil je dat-ie groeit in z'n rol. Een growth mindset is daarin belangrijk. Denkt iemand in kansen of problemen, en hoe kijkt diegene naar z'n eigen ontwikkeling?

Jouw vraag:

'WAAR ZIE JIJ KANSEN OM JEZELF TE ONTWIKKELEN EN TE GROEIEN? HOE PAK JE DAT AAN?'

Mensen die continu leren en groeien, zijn flexibeler en presteren beter. Ze passen zich simpelweg aan. Fouten zien ze als leermomenten, en elke extra taak als een nieuwe uitdaging. Ideaal voor een bedrijf dat wil innoveren.

R

RISICO

LEF

ONDERNEMERSCHAP

Je wilt een beetje lef in je team. Of voor sommige rollen juist iemand die het veilig speelt. Toets daarom hoe geneigd iemand is om risico's te nemen. Heb je een initiatiefnemer voor je of iemand die keuzes liever aan een ander overlaat?

Jouw vraag:

'WAT DOE JE ALS JE MOET KIEZEN TUSSEN VEILIG SPELEN OF RISICO'S NEMEN?'

Mensen zijn van nature waaghalzen of risicovermijdend. Dat kun je niet veranderen, maar je kunt wel zorgen voor een mix tussen de twee op jouw werkvloer. Dit bevordert de productiviteit en de samenwerking.

K

K-MOMENT

WEERBAARHEID

VEERKRACHT

Je wilt weten wat je aan iemand hebt op kritieke momenten. Veerkracht en een probleemoplossend vermogen zijn hierbij belangrijk. Bijt diegene van zich af of klapt-ie dicht? En hoe snel kan iemand schakelen?

Jouw vraag:

'OMSCHRIJF EEN SITUATIE WAARIN IETS NIET LIEP ZOALS GEPLAND. WAT DEED JE OM ER GRIP OP TE KRIJGEN?'

Mensen met een flinke dosis veerkracht en grit functioneren beter in stressvolle en snel veranderende werkomgevingen. Ze houden hun hoofd koel en komen dan met een plan. Exact wat elke werkvloer nodig heeft.

GEBRUIK LSD OP WERK

In een goed sollicitatiegesprek draait het niet alleen om wat je vraagt, maar ook om hoe je luistert. Het LSD-model helpt je om écht te begrijpen wie je voor je hebt.

LUISTEREN

Geef de kandidaat volle aandacht. Laat stiltes vallen, observeer non-verbale signalen en onderbreek niet te snel.

SAMENVATTEN

Herhaal in je eigen woorden wat de kandidaat zegt. Zo check je of je het goed hebt begrepen én voelt de ander zich gehoord.

DOORVRAGEN

Ga een laag dieper. Stel open vragen als 'Wat bedoel je daar precies mee?' of 'Kun je daar een voorbeeld van geven?' Zo ontdek je gedrag, drijfveren en potentie.

VOORBEELD

Sollicitant:

'Ik ben goed in samenwerken.'

Jij:

'Je zegt dat je goed kunt samenwerken. Kun je een situatie beschrijven waarin dat echt op de proef werd gesteld?'

Sollicitant:

'Ja, tijdens mijn stage liep een project helemaal mis. Toen heb ik samen met een collega een plan gemaakt om het toch op tijd af te krijgen.'

Jij:

'Dus jullie hebben het samen opgelost. Hoe heb je dat dan aangepakt, en wat was jouw rol daarin?'

ZELF AAN DE SLAG MET (VERVOLG)VRAGEN?

Haal dan het meeste uit het sollicitatiegesprek door open vragen te stellen. Deze beginnen vaak met 'wie', 'wat', 'waar', 'wanneer', 'waarom' en 'hoe'.

Dus niet: 'Vond je je laatste baan leuk?'
Maar: 'Wat vond je het leukste aan je laatste baan?'

Daar kom je een stuk verder mee dan een standaard 'ja' of 'nee'.

YOUNG
CAPITAL

WIJ STAAN KLAAR

Oefening baart kunst, natuurlijk. Kijk maar naar onze recruiters. Wil je liever direct de juiste persoon op de juiste plek hebben? Dan helpen zij jou verder. Vandaag nog, als het moet.

KLIK HIER EN NEEM CONTACT OP