

Inhoud

Voorwoord 9

Deel I – We moeten het hebben over de banenzoektocht 25
Veertien onjuiste aannames over hoe je een baan krijgt 27
Werkgevers zijn net mensen 44

Deel II – Je voorbereiden op de strijd 57
De basisregels 60
Stap 1: De doelwerkgeverslijst 68
Stap 2: Aan de slag met je eigen set vaardigheden 86
Stap 3: Hoe je het perfecte cv opstelt 103
Stap 4: Hoe schrijf je de perfecte motivatiebrief 120
Stap 5: Finishing touches 141
Intermezzo 155

Deel III – We netwerken, zodat we werk krijgen 157
Stap 6: Het benaderen van bekenden 168
Stap 7: Het benaderen van bedrijven waarvoor je
wilt werken 181
Stap 8: Het benaderen van de Magische Vonken 193

Deel IV – En nu is het jouw beurt 203
Stap 9: Spoel uit en herhaal 205
Tips voor sollicitatiegesprekken 209
De laatste peptalk: tijd om jou aangenomen te krijgen 217
Bonushoofdstuk: e-mails uit mijn persoonlijke archief 219
Een cadeautje om je te bedanken 233

Dankwoord 235

Over de auteur 239

Voorwoord

Wat me uit de tijd dat ik solliciteerde nog het meest levendig bijstaat, waren de gesloten deuren.

Je moet weten dat ik op mijn twintigste obsessief een stage probeerde te bemachtigen. Op wekdagen sloot ik mezelf 's avonds op in mijn kamer op de campus en bracht ik uren door op vacaturesites.

En dan bedoel ik ook echt uren. In mijn inbox staan nog altijd redelijk netjes geordende mappen die laten zien hoe hard ik mijn best deed. (Overigens heb ik voor dit boek uit die mappen een karrevracht beschamende e-mails geplukt.)

Mocht jij tussen 2009 en 2012 een stagevacature online hebben gezet, dan is er een flinke kans dat ik erop heb gereageerd.

Ik had lijstjes. Ik stuitte zelfs op de ultieme lijst. Dankzij slim zoekwerk op internet vond ik een gealfabetiseerd adressenbestand van elk reclamebureau in Chicago. (Ook voor Londen vond ik zo'n lijst.)

Met die lijst was ik dagen zoet. Ik moet die lijst ook nog ergens hebben, in een van die redelijk netjes geordende mappen. Na vele uren had ik elk van de meer dan vierhonderd websites geboekmarkt en elk gevonden e-mailadres gekopieerd. Ik voelde me tevreden over het gedane werk.

Voltaan klapte ik mijn laptop dicht, klaar om te gaan slapen.

Maar tijdens het tandenpoetsen bedacht ik dat ik eigenlijk niets was opgeschoten. Ik had niets anders gedaan dan linkjes geknipt en geplakt op een bijna eindeloze lijst van eventuele mogelijkheden – waar ik de volgende dag in moest duiken.

Die gedachte vervluchtigde echter even snel als ze was opgekomen. Ik had hier de hele avond aan gewerkt. Ik ging echt zo'n ontzettend goede baan binnenslepen. Dat kon elk moment gebeuren.

Juist, ja... dat kon elk moment gebeuren.

Dat.

Kon.

Elk.

Moment.

Gebeuren.

Dit boek is voor iedereen die dit gevoel herkent.

Hoe je dit boek gebruikt

Het grote, het enige doel van dit boek is om jou zo soepel mogelijk van A naar B te begeleiden:

paniekmodus → *sollicitatiegesprekken voor banen
die je écht leuk vindt*

De op de volgende pagina's uiteengezette negenstappenaanpak is overgenomen uit het lesprogramma dat ik ontwikkelde voor de #ENTRYLEVELBOSS-school (afgekort de #ELB School). Dat is een bootcamp die is bedoeld om orde te scheppen in de chaos van het hele proces van het zoeken naar banen. Noem het een fitnessprogramma dat speciaal is toegesneden op het binnenhalen van een goede, fijne baan. Dat maakt mij dus Joe Wicks*, Oprah of Kanye – maar dan voor cv's.

Vol trots kan ik zeggen dat we sinds 2017 met groot succes wanhopige werkzoekenden transformeren tot mensen die happy aan de slag zijn gegaan in de meest uiteenlopende werkvelden: van public relations en verkoop tot sociale dienstverlening en milieuwetgeving. In de loop der jaren heb ik duizenden studenten door het #ENTRYLEVELBOSS-traject geloofdst. Er gaat geen week voorbij zonder dat oud-studenten me op hun eerste werkdag vanaf hun nieuwe werk-e-mailadres een bericht sturen. Ik ben dol op die mails, maar eerlijk gezegd ben ik nog blijer met de berichten van

* Noot van de vertaler: Joe Wicks is een bekende Engelse fitnesscoach.

mensen die nog geen nieuwe baan hebben. ‘Het is vreemd dat ik me zo opgewonden voel over het zoeken naar een baan,’ schreef iemand me ooit. ‘Ik weet niet hoe je het doet, maar op de een of andere manier heb je de zoektocht naar een baan léúk gemaakt.’ (Drie weken later mailde ze me om te vertellen dat ze de baan waarop ze hoopte had gekregen.)

Stel je voor: enthousiaste berichten van mensen die nog niet eens een baan hebben! Best wel cool, al zeg ik het zelf, dat het lukt om zonder te wanhopen of jezelf totaal overweldigd te voelen een baan te scoren. Graag zou ik ook jou helpen dat voor elkaar te krijgen.

Hoe je dit boek het beste benut

Terwijl ik dit boek schreef, besepte ik heus wel dat je liever lui dan moe bent en het eigenlijk wilt doorlezen zonder je huiswerk te doen. Toe maar: binge een eind weg! Leer waarom je huidige aanpak geen resultaten oplevert. Volg de hele rondleiding langs je uitgekende nieuwe strategie en absorbeer de onderliggende logica. Nuttig is ook om tijdens het lezen bepaalde passages te onderstrepen.

Keer vervolgens aan het eind van elk deel even terug naar de takenlijsten. Blader terug wanneer je wilt weten hoe ik iets ook alweer formuleerde of waarom ik je aanspoorde niet x maar juist y te doen. Zuig het allemaal op en ga er dan mee aan de slag in een tempo dat bij jou past.

Jouw #ENTRYLEVELBOSS-benodigdheden

- Internettoegang.
- Een professioneel e-mailadres (met daarin je volledige naam en niet zoiets als ‘HunkerendHart4433’).
- Een manier om de orde en het overzicht te bewaren (ga naar entrylevelboss.com/dayone voor digitale tips).

Ten slotte is dit wat ik je kan beloven:

Je zult je nooit meer in een uitzichtloze situatie bevinden, wanhopig en zonder flauw benul van wat je nog kunt doen.

In je zoektocht naar een baan moet je tal van klippen omzeilen: paniekgevoelens, haperend zelfvertrouwen, existentiële wanhoop, beroerde communicatieskills, externe factoren waarop je geen invloed hebt, de managers die bepalen wie wordt aangenomen en hun irritante, al te menselijke behoeften (weekenden, slaap en meer van zulks). Maar eigenlijk zijn dat niet de echte redenen dat jij de controle over je baanzoektocht verliest. De echte reden is dat jij, wanneer je wordt geconfronteerd met een combinatie van deze kwellingen, vast komt te zitten. Dat je het gewoon niet meer weet. Dan verlies je elk gevoel van controle en heb je geen idee welke stap je nog meer kunt zetten.

Volg je deze aanpak, dan zul je altijd een uitweg vinden. Dat beloof ik.

Voor de zekerheid: aan het eind van deze week heb je niet als bij toverslag een baan omdat je toevallig dit boek van de plank pakte. Algauw zul je merken dat ik geen valse hoop wek. Maar als je het op mijn manier probeert, dan zul je gestaag vooruitgang boeken, nergens klem raken en alle hindernissen overwinnen. Je wordt zo iemand die altijd een oplossing heeft. Totdat je je bestemming hebt bereikt en je eerste salaris op je bankrekening staat.

Totdat je een blijde professional bent.

Maak kennis met mij, de schrijver van dit boek

In 1999 draaide er een echt héél erg slechte film in de bioscopen. *Baby Geniuses* kreeg op Rotten Tomatoes een indrukwekkend lage rating van 2 procent. De premisse van de film is – je raadde het al – dat baby's vanaf hun geboorte Einstein-achtige genieën zijn, totdat ze leren communiceren in de mensentaal. Zodra ze leren praten, vergeten ze alles. Ze ontwikkelen zich tot onvolmaakte mensen. En al hun babygenialiteit lost op in het niets.

Telkens wanneer ik naar dit boek wordt gevraagd, gebruik ik die film als metafoor.

Tussen mijn twintigste en vijfentwintigste was ik bezig met studeren en zat ik zonder werk óf had ik een baantje ver onder mijn kunnen – en ondertussen solliciteerde ik. Tussen mijn vijfentwintigste en dertigste zaten coole bedrijven achter me aan en nam mijn carrière pijlsnel een hoge vlucht. Toen ik eenmaal een magische drempel over was, voelde het alsof ik in een andere wereld was beland. Eindelijk snapte ik wat die pretentieuze mensen bedoelden als ze dingen zeiden zoals: ‘Het beste moment voor een nieuwe baan is wanneer je er al één hebt, toch? Het moet jaren geleden zijn geweest dat ik voor het laatst mijn cv naar iemand stuurde, maar het lijkt wel of ik aldoor aanbiedingen moet afslaan, haha!’

Zodra ik die drempel over was – eindelijk wilden ze míj! – nam ik mezelf iets voor. Niet alleen wilde ik aan mijn eigen carrière werken, tegelijkertijd zou ik ook mijn successen (en misstappen) vastleggen. Ik wilde zo veel mogelijk leren over carrièregroei, zodat ik die kennis kon doorgeven aan iedereen die nog bezig was met een opleiding of geen of niet-passend werk had. Alsof je via een keten van mensen emmers water doorgeeft om een brand te blussen.

Ik voelde een grote urgentie. Ik moest mensen vertellen hoe het zoeken naar een baan eigenlijk in zijn werk ging. Ik wilde mensen de tools geven waarmee ze in de jungle van de banenmarkt konden overleven. Ik wilde hun leren hoe zij tot de gelukkigen konden behoren. Want weet je wat het was met die groep uitverkorenen? Die waren heus niet allemaal afgestudeerd aan ‘Oxbridge’ of in dienst van het familiebedrijf. Ze hadden gewoon – bewust of door stom geluk – ontdekt hoe je dit spel moet spelen.

Voordat ik het vergat moest ik het aan de grote klok hangen. En dat moest direct, voordat ik te zeer een volwassene zou worden, te gemakkelijk van baan naar baan rolde en domweg vergat hoe het was geweest. Want ik zag maar al te duidelijk hoeveel van die uitverkoren, hippe en rolvaste volwassenen met goede banen dit waren vergeten – net als in het plot van *Baby Geniuses*.

Eigenlijk kun je zeggen dat ik vanwege die volwassenen op mijn vijfentwintigste een loopbaancoach werd. Gedurende de eerste fa-

se van mijn carrière – een eindeloze herhaling van met pijn en moeite bemachtigde tijdelijke baantjes, stages en freelanceprojecten van zes weken – stelden de volwassenen me altijd weer teleur als het op een vast contract aankwam. Met eigen ogen heb ik gezien hoe ze voor de lol cv's doormidden scheurden. 'O mijn god, moet je horen wat deze in zijn cv schrijft. Zo dom! Getver, wat is het saai en vermoeiend om mensen voor dit werk te vinden,' klaagden ze tegen elkaar. Woorden van vergelijkbare strekking hoorde ik opnieuw en opnieuw, wel duizenden keren. Ze lachten ons uit.

Terwijl ik daar in hun kantoren zat, al blij dat ik steeds een paar weken lang werk had, kookte mijn bloed namens elke werkzoekende in de wereld. Wij: de ongelukkigen, met geen, niet-passend of te weinig werk. De enthousiaste, hoopvolle dromers die een plek in een nieuwe sector willen veroveren, de jongeren of zij die niet meer zo jong zijn, en al diegenen die gewoon een baan willen die meer voldoening geeft dan de baan die ze op dit moment hebben. *Help ons toch. We willen voor jullie werken. Waarom willen jullie ons nou niet?*

Het was even hartverscheurend als leerzaam om steeds weer irritatie in plaats van medeleven te zien. Zonder enige moeite kon ik me verplaatsen in de situatie van de sollicitanten, die vol goede moed op zoek zijn naar werk, en niet begrijpen waarom ze telkens nul op het rekest krijgen. Wat is het een voorrecht om in de positie te verkeren waarin je de spot kunt drijven met mensen die solliciteren om jouw assistent of collega te mogen worden! Ik was met stomheid geslagen door dit totale geheugenverlies van de volwassenen. Hoe konden ze het zijn vergeten? En wat een luxe is het toch eigenlijk, bedacht ik, om te kunnen vergeten!

Hoewel ik nog jong was, begreep ik dat dit op twee manieren kon verdergaan:

1. De managers die de sollicitaties afhandelden konden verdorie vijf extra seconden aan elke sollicitant besteden en ermee kappen mensen om de verkeerde redenen af te serveren. In plaats daarvan zouden ze kunnen proberen deze werkzoekenden als ruwe diamanten te zien en hun die kleine missers of schoon-

heidsfoutjes iets minder zwaar aan te rekenen. Want betekende een slecht opgemaakt cv nu echt dat de sollicitant zich op kantoor niet nuttig zou kunnen maken? Ik was ervan overtuigd dat de ideale persoon voor de vacature zich in hun inbox bevond, en dat de manager die ook zou vinden als hij/zij maar even de tijd nam en zichzelf in de ander zou verplaatsen. Maar aangezien dat erg onwaarschijnlijk klonk kwam ik uit bij optie twee...

2. Iemand anders moest met een manier komen om al deze mensen te helpen. Al deze sollicitanten – ongeacht hun ervaring – hadden namelijk hetzelfde probleem. De manier waarop ze zichzelf uiten was gewoon waardeloos. Gewoon omdat ze niet wisten hóé. Voor zover ik het kon beoordelen, was dit eerst en vooral een communicatieprobleem. Een cv en een motivatiebrief bestaan immers alleen maar uit woorden. En aangezien ik toevallig een gouden pen heb, dacht ik bij mezelf: dan kan ik het net zo goed zelf doen.

Vaak krijg ik de vraag of het advies in dit boek alleen van toepassing is op jonge mensen die aan het begin van hun loopbaan staan. Antwoord: 'Nee'. Omdat ik aanvankelijk vooral voor jongeren werkte, heb ik een bizar effectieve zoekmethode ontwikkeld waarmee je zélfs een goede baan in de wacht sleept als je geen ervaring hebt, zélfs als je geen kaas hebt gegeten van kantoorpolitiek, zélfs als je nog nooit een uur in je leven hebt gewerkt, zélfs als je zeker denkt te weten dat ze nog eerder alle anderen op de aardbol aannemen voordat ze jou kiezen. Mijn insteek was om een plan te bedenken dat óók vruchten afwierp als je nog geen enkele referentie of ervaring kon voorleggen. Moet je nagaan hoe opgewekt ik was toen ik bedacht wat deze benadering kon doen voor werkzoekenden die al wel enkele troeven bezaten. (ps. Ik heb gemerkt dat de meeste mensen – en ja, ook schoolverlaters en recent afgestudeerden – meer troeven bezitten dan ze beseffen.)

Zelf ben ik zo iemand die op dit punt de auteur van dit boek zou hebben gegoogeld. Zo van: ‘Oké, sympathieke ideeën, maar wie ben jij nu eigenlijk?’

Mocht jij ook zo iemand zijn, dan ben je vast gestuit op mijn websites, Spotify-account, enkele overjarige YouTube-video's, verschillende socialemedia-accounts, en wie weet wat nog meer. Misschien ben ik tussen het moment dat ik dit schrijf en het moment dat jij het leest wel viral gegaan en een omstreden publieke persoonlijkheid geworden. Hoe dan ook is hier wat extra info over mij die je nergens anders zult vinden:

Als een spreker aan het slot van een paneldiscussie vraagt ‘of er nog vragen zijn’, dan zal ik er altijd ter plekke één bedenken – want ik krijg gewoon te veel medelijden met de spreker als niemand in het publiek een vraag stelt.

Als je ‘I Want You Back’ van The Jackson 5 opzet, dan zal ik ongeacht het tijdstip elk woord luidkeels meeblèren. (Dankzij deze gewoonte heb ik me tijdens studentenfeestjes die onder de radar hadden moeten blijven, menig probleem op de hals gehaald.)

Ik ben meer een natuurmens dan ik vroeger ooit had kunnen denken.

Qua voedsel heb ik de allergrootste hekel aan ansjovis en sardientjes, omdat ik overstuur raak van het idee dat je vis kunt uitsmeren.

Vaak fantaseer ik erover dat ik een ochtendmens word. In diezelfde fantasieën bezit de fictieve volkomen volwassen versie van mij ook een eigen taartplateau, zo eentje met een glazen deksel waardoor je kunt zien hoeveel taart er nog over is.

En wat betreft mijn professionele achtergrond...

Het ontgaat me zeker niet dat het ironisch is dat ik, die een boek schrijf over hoe mensen een goede, passende baan kunnen vinden, geen idee heb hoe ik jou zou moeten uitleggen waar ik alles wat ik weet heb geleerd en waarom je mijn adviezen zou moeten opvolgen. Een aantal keer wilde ik aan deze paragraaf beginnen, maar telkens brak het angstzweet me uit als ik over mijn eigen cv nadacht. *Want is dat wel cool genoeg? Voldoende herkenbaar? Heeft het mensen die toevallig dit boek oppakken wel iets te zeg-*

gen? Ben ik überhaupt de juiste persoon? Hadden we niet beter allemaal kunnen afwachten tot een ander dit boek zou schrijven? Hoe kan ik jou nu duidelijk maken dat ik weet waar ik het over heb?

Grappig eigenlijk, hoe we haperen als het op onze eigen geschiedenis aankomt terwijl we de elevatorpitch van iemand anders in no time in elkaar zouden draaien.

Maar oké, daar gaan we dan: hoi, ik ben Alexa: een algemene loopbaancoach *extraordinaire* en oprichtster van de #ENTRYLEVELBOSS-benadering van de banenzoektocht. Ik transformeer wanhopige werkzoekenden tot blij professionals.

Ik heb geen opleiding gedaan die iets met de banenmarkt te maken heeft. Evenmin werkte ik ooit als recruiter. Ik ben maar gewoon iemand die aan het einde van een recessie afstudeerde, een moeizame carrièrestart kende en zich steeds nieuwsgieriger afvroeg waarom het zoeken naar banen toch zo'n helse strijd moest zijn. Sindsdien heeft dit thema me niet meer losgelaten. Inmiddels heb ik duizenden #ENTRYLEVELBOSS-studenten die op zoek waren naar een baan met succes mogen begeleiden. Dat deed en doe ik met behulp van een negenstappenmethode die ik baseerde op jaren vol vallen en opstaan, gesprekken, nieuwsgierigheid en zelfstudie.

Maar als ik je niet meer dan één reden mocht geven waarom je op mij kunt vertrouwen, dan zou ik simpelweg zeggen: omdat ik de eerste jaren van mijn loopbaan gesolliciteerd heb naar tal van banen die ik niet kreeg en gedurende dat pijnlijke, soms misselijkmakende proces een aantal trucjes heb geleerd. Die heb ik opgeschreven. Nou, en dat is dus mijn pitch.

Toen mijn carrière net van de grond kwam, begon ik de #ENTRYLEVELBOSS-nieuwsbrief te versturen. Daarin documenteerde ik tal van essentiële dingen die ik oppikte terwijl ik me ontwikkelde tot een volwaardige professional, zoals hoe je je effectief kunt verontschuldigen als je een kwartier te laat bent voor een laatste-sollicitatieronde-gesprek.

Vier jaar eerder was ik aan de universiteit afgestudeerd – maar aangezien ik daarna ook nog een master Jazz Vocal Performance