

## **Deel I: Algemene zaken**

### *Kennismaking*

Hij had het gezegd voor hij er erg in had: “Nou, om eerlijk te zijn...” Maar eerlijk zijn was, eerlijk gezegd, niet zijn bedoeling. Arend zou zelf ook de eerste zijn geweest om dat toe te geven, maar niet nu, niet tijdens dit sollicitatiegesprek. Hier ging het er even niet om eerlijk te zijn, tenminste niet in de eerste plaats. Hier ging het erom indruk te maken, een goede indruk natuurlijk, en indruk maken is, dacht Arend, vooral een kwestie van presentatie. Het mocht dus, dit leugentje, het was een stijlfiguur en dat wist zijn gesprekspartner ook – dat zou je althans mogen verwachten. Je zou mogen verwachten dat hij wist dat het in het algemeen vaak niet om de feiten gaat, maar om het verhaal.

Zodra hij op zijn stoel – een gewone kantoorstoel, geen verrassingen - had plaats genomen, had de P&O-adviseur, die tegenover hem zat, hem even doordringend aangekeken. Arend betrapte zichzelf op de gedachte dat de adviseur er inderdaad niet uitzag als iemand die eerlijkheid op prijs zou stellen, of zelfs ook maar zou tolereren. Iedereen weet dat sommige mensen, trouwens het merendeel van de mensen, helemaal niet willen weten hoe het met je gaat, als ze je vragen hoe het met je gaat. Dat was een beetje hetzelfde. In Engeland, wist Arend, is het enige juiste antwoord op de vraag ‘how do you do?’ precies diezelfde vraag. Maar dit alles terzijde. Het ging nu om de baan.

Op zich had Arend daarvoor redelijk goede kaarten in handen: net afgestudeerd, ambitieus, presentabel. Maar hij had een, ja, hoe dit te zeggen, zwakker punt: zijn studie-

richting. Die was namelijk niet concreet geweest. Hij had, zoals men dat wel eens zegt, niet echt een vak geleerd. Dat kwam omdat hij het moeilijk had gevonden om te kiezen, en zich niet had willen vastpinnen op iets specifieks. Het was een beetje een stokpaardje van hem om over zichzelf te zeggen dat hij eerder een generalist was dan een specialist, wat dat ook betekende. Verder werkte het ook niet in zijn voordeel dat zijn cijfers niet geweldig waren geweest, en dat hij zijn studie met aanzienlijke vertraging had afgerond. Hij had wel weer het één en ander om zijn studie heen gedaan, in de bestuurlijke sfeer en zo.

Maar in zekere zin waren dat allemaal details, want dit was het einde van de jaren negentig, in de Randstad, zoals bekend een tijd en plaats met een krappe arbeidsmarkt en, voor jonge sollicitanten, dus van gouden kansen. Voor allochtonen was dat misschien een beetje minder het geval, maar in het algemeen was er genoeg werk voor iedereen en waren er – wat niet noodzakelijkerwijs hetzelfde is - voldoende banen voor iedereen. Het was dan ook aan de vraagkant van de markt dat destijds de grootste vindingrijkheid aan de dag werd gelegd om sollicitanten aan te trekken. Dat resulteerde in uiteenlopende initiatieven en opties, waarvan sommige redelijk: thuiswerken, een budget voor opleidingen, een auto van de zaak. Andere buitenissig, zoals ballontochten en *survival*-weekenden om de teamgeest te vergroten. Volgens velen onnodig, zelfs contraproductief, maar niet volgens de P&O-adviseur. Want als zijn ideeën onnodig waren, was hij dat zelf misschien ook.

Als Arend vertelde dat hij Algemene Studies had gestudeerd, werd hij vaak met een vragende blik aangekeken. In het bijzonder door werkgevers, tijdens sollicitatie-

gesprekken. En dat was een probleem, omdat de vakken van Algemene Studies juist weer wat aan de specifieke kant waren. Hij had, bijvoorbeeld, vakken gevolgd als ‘modulaire analyse’, ‘moderne geschiedenis van het begrip concept’ en ‘kwantitatieve evaluatie van complexe elementen binnen inadequate processen en menselijk gedrag’ – dat laatste van een docent die zich tegenover de werkgroep als ervaringsdeskundige had omschreven.

‘Maar wat kun je daar dan mee?’, werd dan wel eens aan hem gevraagd. Hij vond het moeilijk op dat soort vragen te antwoorden, in de eerste plaats omdat zijn studie hem niet op dat soort vragen had voorbereid. Zo’n vraag was namelijk concreet, specifiek, terwijl de studie zich juist meer op het abstracte, op het algemene richtte. Maar niet alleen daarom. Hij vond zo’n soort vraag ook lastig omdat die, als je hem tenminste eerlijk beantwoordde, tot een antwoord moest leiden met ongeveer de strekking ‘van alles’. En dat betekende in zekere zin ook: niets in het bijzonder.

Dat de zinsnede ‘om eerlijk te zijn’ niet garandeerde dat daarop een eerlijk antwoord zou volgen, wist de adviseur, kortom, natuurlijk ook wel. Misschien zou je zelfs kunnen zeggen dat hij er vooral was om te testen hoe goed de kandidaten voor de baan erin waren om juist niet de waarheid te vertellen, om juist vooral niet eerlijk te zijn. En om dan, eventueel, te bevestigen dat de kandidaat over goede communicatieve vaardigheden beschikte, omdat zij (of, dat kon ook, hij) er blijk van gaf te begrijpen dat zij niet zozeer een sollicitant is die een werkgever haar diensten aanbiedt, maar een product dat zichzelf in de markt zet, zoals later weer van haar wordt verwacht dat zij de producten van de organisatie waaraan zij zich verbindt, aan anderen verkoopt.