



SPIRIT!

november 2020

door Carine Leemereise
en Annemieke Hoefakker



Het perfecte plaatje

Veruit de meest duurzame matches ontstaan als je bij werving & selectie ook kijkt naar en aandacht hebt voor de emotionele intelligentie, de psychologie van de mens. In dit drieluik over de psychologische factoren bij het selecteren van kandidaten schreven we in *deel 1* over het luisteren naar je intuïtie bij werving en selectie.

Deze maand zoomen we in op de allereerste indruk: de foto op het cv. Als professional in werving & selectie beoordeel je kandidaten soms meer op hun uiterlijk dan je misschien wel zou willen. In dit artikel beschrijven we de neuroprincipes waarmee je de foto van een sollicitant beoordeelt.

Eerste indruk

Een foto geeft een eerste indruk en maakt een cv persoonlijker. Beelden worden sneller verwerkt dan tekst en ook beter onthouden. Een foto op het cv overtuigt en informeert; immers, de foto laat zien wie de kandidaat is. Bij voorkeur ziet men een 'open lach', een glimlach waarbij de tanden zichtbaar zijn.

Uit onderzoek van Photofeeler blijkt dat je met een open lach vriendelijker overkomt dan met een gesloten lach (mond gesloten). In tegenstelling tot een gesloten lach straalt een open lach kennis en leiderschap uit.

6 seconden

Volgens onderzoek besteden consultants in de eerste blik gemiddeld zo'n 6 seconden aan het scannen van een cv. In die tijd kijken ze niet alleen naar opleiding, ervaring, interesses en competenties van hun kandidaten. Ook de profielfoto is belangrijk. En niet zo'n beetje ook. Want gaat de blik over een cv-foto, dan trekt de consultants met hun gut feeling allerlei conclusies: de kandidaat is slim, fit, energiek, bescheiden, sociaal, doortastend of 'een echte leider', om maar wat te noemen.

Maar hoe werkt dat nu eigenlijk met dat onderbuikgevoel als je profielfoto's interpreteert? En hoe krijgen we meer vat op dat ongrijpbare van ons onderbewustzijn in dit verband? Hieronder beschrijven we twee inzichten vanuit de neuromarketing die aantonen hoe foto's onze hersenen kunnen activeren en hoe consultants daarmee hun voordeel kunnen doen. Van gut feeling naar good feeling, via wetenschappelijk inzicht.

Linkerwang of rechterwang

Beroemde portretkunstenaars brengen hun vrouwelijke modellen al eeuwenlang het liefst van de linkerkant in beeld en machtige manspersonen keren ons op schilderijen vaak de rechterwang toe. Waarom is dit? Onze linkerhersen helft is verantwoordelijk voor onze sociale vaardigheden, het rechterdeel bepaalt in hoeverre we risico's nemen. De linkerkant van ons gezicht toont dus meer emotie dan de rechterhelft. En wat goed genoeg is voor Napoleon en Mona Lisa, is natuurlijk ook prima voor ons.

Ben je op zoek naar een kandidaat die beschikt over een flinke dosis dominantie, controle en besluitvaardigheid? Grote kans dat je dan dus kijkt naar een persoon die op beeld vooral de rechterwang laat zien. Zijn betrouwbaarheid en empathie de must-haves voor de vacature? Dan zul je vooral letten op foto's waarop iemand je de spreekwoordelijke andere wang toekent. De linker, dus.

Limbale ring

Je kent ze vast wel, de indrukken die een gezicht op een foto bij ons kan achterlaten: 'Sprekende ogen', 'expressief gezicht', 'pittig type' of 'energieke uitstraling'. Maar wat zegt dat nu helemaal, als we een foto aansprekend vinden?

Het verschil tussen nietszeggend en sprekend wordt vaak gemaakt door een duidelijke zogeheten limbale ring. Een bekende term in de wereld van oogartsen en opticiens en qua invloed zeer bepalend. Gezichten met ogen die een prominente cirkel rondom de iris laten zien (de zgn. limbale ring) hebben namelijk een streepje voor. Wetenschappelijk onderzoek heeft uitgewezen dat mensen die ogen hebben mét een zichtbare limbale ring jeugdiger en vitaler overkomen.

Donkere randjes, gecreëerd door Photoshop, hebben trouwens hetzelfde effect. Of het erg is als iemand de natuur een handje helpt? Nee, het is alleen wel goed om je ervan bewust te zijn. En er mag dan maar één eerste indruk zijn, het is de tweede indruk die blijft hangen. Een goede reden dus om je kandidaat tijdens het gesprek eens extra goed in de ogen te kijken.

Wat kunnen foto's nog meer zeggen over iemands persoonlijkheid?

- Een scherpe profielfoto wordt vaak gebruikt door mensen met een open persoonlijkheid. Zij gebruiken daarbij meestal niet veel kleuren en tonen op de foto vaak een neutrale emotie.
- Een kleurrijke foto wordt vaak gebruikt door mensen met een kleurrijke persoonlijkheid, meestal de meer extraverte mensen.
- Een foto waarop mensen lachend en recht in de camera kijken duidt op zelfverzekerde mensen die graag contact zoeken.
- Een foto met licht opgeheven hoofd en omhoog krullende mondhoeken geeft een energieke uitstraling; andersom wordt eerder geassocieerd met vermoeidheid en stress.

Geïnspireerd?

Wil je naar aanleiding van dit artikel of over andere vraagstukken die spelen bij jou of jouw organisatie verder praten? Dat kan! Wij maken graag een afspraak om, met een kop koffie of thee, elkaar te leren kennen.

Wij zijn bereikbaar via e-mail info@publicspirit.nl of telefonisch op nummer 033 - 445 90 50.

Spirit! staat voor ziel, karakter, energie en zingeving.

In 2020 nemen de consultants van PublicSpirit in het maandelijkse medium Spirit! het woord over ontwikkelingen, ervaringen, vakinhoudelijke en/of actuele thema's binnen het werkveld.