

Hoe komt het dat de ene werknemer alles gedaan krijgt, terwijl de ander steeds achter het net vist? Dat ligt aan de gunfactor. Hoe hoger de gunfactor, hoe meer je van een ander krijgt gedaan. **Wil je je positie op de werkvloer verstevigen?**

Tekst: Lydia van Wersch Beeld: Ursula Hunter

De gunfactor

"De gunfactor maakt het verschil bij gelijke kwaliteit; als jou meer wordt gegund, krijg je meer voor elkaar. Bij dit gunnen spelen onbewuste, automatische processen een rol. Wanneer je inzicht hebt in deze processen, kun je hier een positieve invloed op uitoefenen." Roos Woltering (30) is trainer en coach voor Pure Talent Opleiding & Training. Op de

'Vrouwen zien het gebruik van beïnvloedingsstijlen vaak als manipuleren'

komende Universiteitsdag verzorgt ze een workshop over de gunfactor (zie kader).

Sociale beïnvloeding

Jarenlang onderzoek naar sociale beïnvloeding door Robert Cialdini heeft geleid tot de ontdekking van een aantal onbewuste processen, die een belangrijke basis voor de gunfactor vormen. *Liking* is daar een voorbeeld van: je zegt eerder ja tegen iemand die je kent en aardig vindt. Dat wordt onder andere beïnvloed door je uiterlijk, want aantrekkelijke mensen worden sneller aardig gevonden.

Daarnaast vinden mensen je aardiger als je complimenten geeft en op ze

lijkt. "Het is slim om iets te doen met deze kennis", zegt Woltering. "Wanneer je bent uitgenodigd voor een sollicitatiegesprek, zorg je er dus voor dat je op de hoogte bent van de dresscode van het bedrijf. En je kunt uitzoeken of jij en je interviewer gezamenlijke kennissen hebben. Door zo'n gelijkennis vindt de ander je gelijk aardiger." Ook het principe van wederkerigheid speelt mee. Als jij iets voor een ander doet, krijg je hier automatisch iets voor terug. Dat heeft te maken met het schuldgevoel dat een onbeantwoorde gift bij de ander oproept. Daarbij is het een van de oudste principes waarop onze sociale maatschappij gebouwd is; wanneer je bijvoorbeeld werk verricht voor een ander krijg je daar loon voor terug. Woltering: "In een onderhandelingspositie is het dus belangrijk om vooraf de concessies helder voor ogen te hebben. Als jij iets toegeeft, dan wordt de tegenpartij onbewust ook gestimuleerd een concessie te doen."

Mannen versus vrouwen

Mannen zijn zich er vaak bewust van dat gunnen een rol speelt op de werkvloer, maar bij veel vrouwen wekt de gunfactor aversie op. Zij vinden het 'niet eerlijk' dat iemand die snel aardig wordt gevonden of veel mensen kent sneller wordt aangenomen. Ook

beschouwen vrouwen het gebruik van beïnvloedingsstijlen vaak als manipuleren. Roos: "Toch hebben we allemaal deze stijlen in ons en dat is nodig om in een groep mensen te kunnen leven." Niet alles is te beïnvloeden, dus blijf zoeken naar de punten waarop je wel invloed kunt uitoefenen, adviseert Woltering. "Het bezitten van dezelfde voorletters kan er al aan bijdragen dat de een verkozen wordt boven de ander, maar daar kun je zelf niets aan veranderen. Je kunt er wel voor zorgen dat je je sensitief opstelt in de omgang met andere mensen. Bijvoorbeeld door een compliment te geven. Hoewel je ervoor moet waken dat je een andere persoon niet blijft overlappen met complimenten, want dat kan averechts werken."

Veel terrein winnen

Uit onderzoek van Cialdini blijkt verder dat het belangrijk is om zichtbaar te zijn, als je wilt dat anderen je succes gunnen. Daar kunnen vrouwen nog veel terrein winnen, meent Woltering. "Een van mijn coachees is razend ambitieus en levert altijd goed werk. Toch





een schot in de roos

'Als jij iets voor een ander doet, krijg je hier automatisch iets voor terug'

werd ze links en rechts ingehaald door collega's. Het bleek dat haar collega's en leidinggevende niet doorhadden wat ze allemaal deed. Daarop besloten we dat ze haar successen voortaan duidelijk ging uitspreken. Een week geleden belde ze me op met het goede nieuws dat ze een promotie had gekregen."

Aan de lagere zichtbaarheid van vrouwen ligt een wij-gevoel ten grondslag. "Mannen staan anders in het sociaal verkeer. Waar een man zijn eigen doelen concreet voor ogen houdt en daar achteraan gaat, denkt een vrouw continu na over wat haar beslissingen en acties zouden kunnen betekenen voor de ander. Om een ander uit de brand te helpen, neemt ze vaak werk op haar schouders dat haar eigen taken in de weg zit. Het is goed als vrouwen hun eigen koers meer in de gaten houden en ook 'nee' kunnen zeggen", aldus Woltering.

Het spel begrijpen

José Brommer, bedrijfsjurist bij een grote industriële onderneming, heeft onlangs de workshop over de gunfactor gevolgd. José Brommer heeft met name mannelijke collega's en vond veel herkenning in deze workshop speciaal voor vrouwen. "De workshop was interactief met veel ruimte voor discussie. Het was interessant om meer inzicht te krijgen in onbewuste processen die van invloed zijn op je gunfactor. Ik ben van plan attent te zijn tegen collega's: complimenten bijvoorbeeld vergeet ik vaak te geven. Ik vind het gebruik van beïnvloedingsstijlen niet overkomen als manipuleren, zolang je eruit pikt wat bij je eigen normen en waarden past. Het gaat er om dat je het spel begrijpt."

Lees het uitgebreide interview met José Brommer op www.uu.nl/illustrer

Stand your men op de Universiteitsdag

Tijdens de Universiteitsdag op 27 maart verzorgt Pure Talent Opleiding & Training de workshop 'Stand your men'. De workshop is met name gericht op vrouwen en hun gunfactor. Ze leren duidelijk hun doelen voor ogen te krijgen en zich ervan bewust te worden dat ze anderen nodig hebben om deze te behalen. Woltering: "Het is goed om in te zien dat jij als persoon en de invloed die je hebt op anderen belangrijke redenen zijn om dingen voor elkaar te krijgen."

Locatie: Educatorium Leuvenlaan 19, De Uithof, Utrecht. **Aanvang workshops:** 13.00 uur

Aanmelden voor de workshops kan alleen via www.uu.nl/udag. Hier vindt u ook alle informatie over deze en andere workshops op de Universiteitsdag.