

Brede lach, geen joggingbroek, zo krijg je de gunfactor

Gunnen Jij krijgt geen salarisverhoging en je collega wel. Hoe kan dat? Dikke kans dat je geen gunfactor hebt. **Gelukkig kun je die aanleren - er zijn cursussen voor.**

MARLOE VAN DER SCHRIER

Je werkt al jarenlang voor dezelfde baas maar krijgt nooit salarisverhoging en je collega's wel. Of je hebt al ontelbare keren gesolliciteerd, maar wordt steeds afgewezen. Misschien ben je gewoon niet goed genoeg, maar de kans is ook groot dat jij de gunfactor niet hebt. Dat de baas je al die voordeeltjes gewoon niet *gunt*.

Hoe komt het dat sommige mensen alles wordt gegund en anderen niets?

„Iemand heeft de gunfactor als hij uitstraalt dat hij zijn baas op lange termijn wil en kan helpen”, zegt gunexpert Michiel Cobben, auteur van het boek *Verhoog je Gunfactor* (2011) en ervaringsdeskundige vanwege zijn werk bij een werving- en selectiebureau. „Je moet van jezelf overtuigd zijn. Als je onzeker bent of diep in je hart weet dat anderen beter zijn voor de functie, prikken werkgevers daar feilloos doorheen.”

Mensen die de gunfactor hebben kun je makkelijk herkennen. Ze zijn *outgoing*, goed benaderbaar en erg aardig. Hartstikke fijn als je tot die groep behoort, want het kan je op de werkvloer veel voordelen opleveren. Bij een sollicitatie kan de gunfactor doorslaggevend zijn. Hoe krijg je die felbegeerde gunfactor?

Oprecht slijmen bij de baas

Doe als Matthijs van Nieuwkerk, en geef meer complimenten, legt Wietske van der Klein uit. Ze is eigenaresse van trainingsbureau Pure Talent en geeft regelmatig cursussen over ‘de kunst van het gunnen’. „Hij legt contact, is vrolijk en geeft complimenten. Dat heeft effect. Zijn programma is niet voor niets een van de best bekeken talkshows.” Van Nieuwkerk heeft de gunfactor van nature, maar hij is er ook in getraind.

Je kunt alleen een gemeend compliment geven als je goed luistert en weet waar de ander gevoelig voor is, zegt zowel Van der Klein als Cobben. „Een trucje werkt averechts.” Doe research en verdiep je in de ander. Dus geef geen geforceerde complimentjes over de mooie, rode stopdas van de baas. Wél luisteren naar wat iemand vertelt en een inhoudelijk compliment maken. Voorbeeld: „Ik heb eerder over dit probleem gehoord, maar dit is een goed gevonden oplossing!”

Poets je tanden, was je handen

Stel, er is een nieuwe klant waar jij zelf geen tijd voor hebt. Je moet één van je collega's aanwijzen om de

klant over te nemen. Wie zou je kiezen? De collega die er verzorgd uitziet, die z'n mail stipt beantwoordt en een professionele houding heeft, óf de collega die altijd zin heeft in haar werk, maar wat slordiger gekleed is.

De gunfactor zit vaak in kleine details. „Zelfs je kleding maakt verschil.” Denk je zelf dat je met een joggingbroek best een keertje *casual friday* kan houden op kantoor, je collega's vinden het wellicht vervelend om zo met je naar een vergadering te gaan. Je kunt nog zo aardig of collegiaal zijn, als je er extreem slordig bij loopt, heb je kans dat je mogelijkheden en kansen mist.

Geen lulkoek a.u.b

Laat zien waarom jij uitermate geschikt bent voor een taak. Weet ook goed *waarom* je die taak wilt oppakken. Wat doe je om een klus te mógen doen?

Met andere woorden: weet waar je over praat, aldus Van der Klein. Dat kan volgens haar door nevenactiviteiten te doen, of een specialisme te kiezen, een onderwerp waar jij veel vanaf weet. Maar, overdrijf het niet. Cobben: „Geen reclameverhaaltjes, geen lulkoek, geef een reëel beeld van wie je bent en wat je kunt.”

Doe iets voor een ander

Denk mee met je baas. Verplaats je in zijn wensen. Als je baas of een recruiter iets interessant vindt en jij weet daar iets over, waarom stuur je dan niet desbetreffend artikel even toe? Dat kan natuurlijk eng of ongemakkelijk zijn. „Maar je moet uit die comfortzone”, zegt van der Klein. „Je moet opvallen.”

Nóóit roddelen

De gelukkige bezitter van de gunfactor moet altijd op zijn hoede zijn. Want in een moment van onoplettendheid kun je hem zomaar verliezen. Hoe? Door negatief te zijn, te klagen en te roddelen, bijvoorbeeld.

Sven Kramer liet zich afgelopen najaar negatief uit over het Sportgala. Hij uitte kritiek op de manier waarop de beste sportman van het jaar wordt gekozen: „Het blijft een populariteitsprijs, die voor een groot deel gebaseerd is op de gunfactor.”

Hij ging die avond niet met de prijs naar huis. Of het door de opmerking kwam zullen we nooit weten. „Maar”, zegt Cobben „de boodschapper van negatief nieuws wordt als negatief ervaren. Een negatieve opmerking over een ander komt als een boemerang bij je terug.”

ILLUSTRATIE HAJO
doen wat-ie wil. Doorsturen, rondmailen, kopiëren... De Amsterdamse start-up Quiver heeft software bedacht die de controle van het bestand teruggeeft aan de eigenaar. Ze haalden er deze week een investering van 10 miljoen dollar mee op.

Wat doet de start-up?

Ze beveiligen je documenten met een zware encryptie. Zie het als een extra schil om het bestand: je hebt als eigenaar van het bestand keuze uit opties wat er op afstand met jouw document gebeurt, dus ook als het op de computer van iemand anders staat. Zo kun je bijvoorbeeld beslissen dat het document na een tijdslimiet vernietigd wordt. Of dat het bestand alleen op een bepaalde locatie (huis van je vriend) geopend kan worden. Je kunt het document bovendien overal volgen, en precies zien of het doorgestuurd, gekopieerd of veranderd wordt.

Hoe volgen ze je document?

Zelfs van een screenshot met een mobielte kunnen ze traceren wie dat heeft gemaakt: in elk document zitten bepaalde pixels, zodat ze herkennen wie de informatie ‘gelekt’ heeft.

Hoe maak je zo'n bestand?

Een paar seconden werk: je kunt gewoon je eigen bestand maken (van pdf tot Word of mp4), en dan leg je er op het laatst een ‘schil’ omheen van Quiver. Het werkt op elk apparaat.

Wat is het verdienmodel?

Bedrijven kopen een licentie voor Quiver. Nu doen bijvoorbeeld ING ABN en Rabobank mee met een betaalde proef. Maar ze willen ook een online versie voor MKB en particulieren gaan maken.

CHARLOTTE VAN 'T WOUT