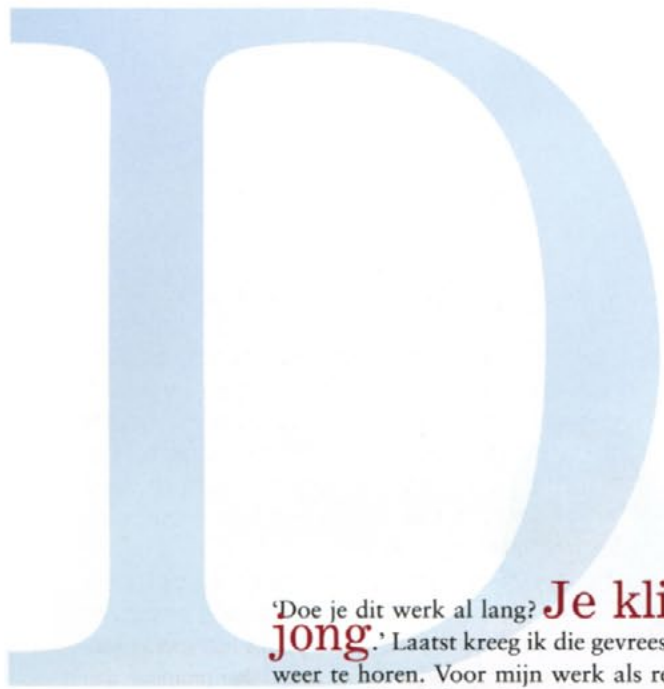


# Stevig in je schoenen

Een vrouw die zich bescheiden opstelt, wordt op het werk niet al te serieus genomen. Is ze ambitieus en zelfverzekerd, dan staat ze al snel te boek als bitch. Redacteur Saskia wil krachtiger overkomen zonder een kenau te zijn. Hoe krijg je dat voor elkaar?

TEKST: SASKIA DECORTE BEELD: ERIC VAN DEN ELSEN ASSISTENTIE: MARTA SERRANO SAIZ  
STYLING: NICOLE DE WERK VISAGIE: CLAYTON LESLIE@HOUSE OF ORANGE JURKJE: EDC



## 'Doe je dit werk al lang? **Je klinkt zo jong.**'

Laatst kreeg ik die gevreesde opmerking weer te horen. Voor mijn werk als redacteur houd ik geregeld telefonische interviews. En hoewel ik dat nu zo'n twee jaar doe, vragen mensen me soms nog steeds of ik stage loop. Toen ik de opname van het interview terugluisterde, begreep ik waarom: ik klink inderdaad als een meisje van hooguit twintig met een zacht, hoog stemmetje, en af en toe zelfs – o, nee – gegiechel! Best confronterend, als je over de dertig bent en serieus genomen wilt worden in je werk. Een schrale troost: ik bevind me in goed gezelschap. Zelfs Femke Halsema, die toch niet op haar mondje is gevallen, viel soms nog terug in kleinmeisjesgedrag. Toen vorig jaar bij *De wereld draait door* gesuggereerd werd dat Halsema premier zou moeten worden, begon ze verlegen te gie-

chelen. Dat lachje maakte haar sympathiek, maar als politicus ook minder overtuigend.

Presentatietrainers Farah Nobbe en Natalie Holwerda kennen het fenomeen: vrouwen, ook in leidinggevende posities, die zich op hun werk te bescheiden opstellen en daardoor veel invloed missen. Daarom ontwikkelden Nobbe en Holwerda *Speak up dear!*, een training om vrouwen te leren hoe ze zich beter kunnen profileren. Want ook vrouwen die hun mond wél open doen, worstelen daarbij vaak met hun uitstraling: ze komen te lief en meisjesachtig, of juist te hard en *bitchy* over, waardoor hun boodschap verloren gaat.

### Gehaaid en arrogant

Dat juist vrouwen er zo'n moeite mee hebben om een krachtige en overtuigende indruk te maken, noemt Natalie Holwerda geen toeval. 'Om overtuigend te zijn moet je gedrag vertonen dat bij een hoge status hoort. Iemand met een hoge status laat zien dat hij dominant is ten opzichte van zijn omgeving. Door bijvoorbeeld veel ruimte in te nemen, breeduit te staan en weinig te lachen, dwing je aandacht en respect af.' (zie kader 1).

Als mannen zich zo gedragen, worden ze daar om gewaardeerd. Holwerda: 'Status en dominantie worden nu eenmaal beschouwd als uitgesproken

# 1 Toon overwicht

#### MENSEN MET OVERWICHT (HOGE STATUS):

- **Nemen veel ruimte in.** Ze gaan breeduit zitten en maken zich groter dan de ander, bijvoorbeeld door zelf te blijven staan terwijl de ander zit.
- **Gunnen zichzelf de tijd als ze kijken en spreken.** Ze praten langzaam en kijken de ander vaak recht in de ogen.
- **Bewegen rustig en vloeiend.** Ze ondersteunen hun woorden met gebaren en hebben een hoge spierspanning – daardoor staan hun armen iets van hun lichaam af, zoals bij een bodybuilder. Hun bewegingen komen natuurlijk over.
- **Lachen alleen als er écht iets te lachen valt.** Daardoor laten ze zien dat ze zich op hun gemak voelen.
- **Staan breeduit.** Ze verdelen hun gewicht over beide benen en staan stevig op de grond.

#### MENSEN MET ZACHT UITSTRALING (LAGE STATUS):

- **Maken zich klein.** Ze zitten ingezakt en draaien de voorkant van hun lichaam iets van de ander weg.
- **Zijn gehaast.** Ze praten snel, zacht en maken hun zinnen niet af. Ze maken weinig oogcontact of kijken de ander alleen aan vanuit hun ooghoeken.
- **Bewegen veel en onrustig.** Ze maken veel kleine bewegingen en friemelen aan hun haar of gezicht. Hun spierspanning is laag – hun armen hangen dicht langs hun lichaam en ze geven een slappe hand. Hun bewegingen kunnen overdreven overkomen.
- **Lachen ook als ze iets neutraals vertellen,** bijvoorbeeld als ze iemand de weg wijzen. Door veel te glimlachen en te giechelen, maken ze een onzekere indruk.
- **Leunen op één been,** waardoor ze letterlijk en figuurlijk wiebelig overkomen.



mannelijke kenmerken. Wanneer mannen die kenmerken laten zien, maakt hen dat alleen maar aantrekkelijker. Maar als vrouwen hoge-statusgedrag vertonen, worden ze juist *minder* gewaardeerd.'

Dat wordt onder meer aangetoond door onderzoek aan de Universiteit Nijmegen: vrouwen die zichzelf verkopen door hun kwaliteiten onder de aandacht te brengen en door zich zelfverzekerd en ambitieus te gedragen, worden inderdaad als competent gezien. Maar ze worden óók eerder als gehaaid en arrogant beoordeeld dan mannen die precies hetzelfde doen.

## Mannelijk = succesvol?

Van vrouwen wordt verwacht dat ze zich bescheiden opstellen, blijkt ook uit onderzoek door de Amerikaanse psychologen Laurie Rudman en Julie Phelan. Gedragen vrouwen zich juist dominant, dan vinden anderen hen minder sociaal vaardig en vriendelijk. Rudman en Phelan omschreven dit als het *backlash-effect*: mensen die zich niet gedragen volgens het stereotype van hun eigen sekse, worden daarop afgerekend. Dat terugslag-effect geldt trouwens ook voor mannen: als zij tijdens een sollicitatiegesprek bescheidenheid tonen, een typisch vrouwelijke eigenschap, dan worden ze als zwak gezien en worden ze minder vaak aangenomen dan mannen die zich meer macho gedragen.

Zo ontstaat het dilemma waar veel vrouwen onbewust mee worstelen, stelt Holwerda: 'Ze moeten zich dominant opstellen om gehoord te worden. Maar tegelijk moeten ze vrouwelijk zijn om aardig en aantrekkelijk te worden gevonden: zacht praten, elegant bewegen, hoofd schuin houden, veel glimlachen – en dat zijn juist allemaal kenmerken van een lage status.' Daarom schieten zelfs de Femkes onder ons in lastige situaties weleens terug in de lievemisjesstand: dan worden ze in ieder geval leuk gevonden.

Maar er zijn ook steeds meer vrouwen die denken dat ze zich mannelijk moeten gedragen om succesvol te zijn, blijkt uit recent Engels onderzoek, met het risico dat ze vastlopen vanwege hun harde uitstraling. Betekent dat dat je als vrouw per definitie óf te lief óf een kenau bent? Gelukkig niet. Volgens Natalie Holwerda ligt de sleutel in het leren schakelen tussen hoge- en lage-statusgedrag. 'Je mag best vrouwelijk zijn, als je je maar dominant kunt opstellen als de situatie daarom vraagt.' (zie kader 2)

Hoe zit het eigenlijk bij mij? Om me ervan bewust te maken hoe ik overkom, onderwerpt Farah Nobbe me aan een 'uitstralingsanalyse', een vast onderdeel van de *Speak up dear!*-training. De op-

# 2 Leer 'schakelen'

Vrouwen hoeven zich niet continu dominant, en dus mannelijk, te gedragen om te bereiken wat ze willen. Vrouwen met eigenschappen zoals dominantie, assertiviteit en competitie zijn succesvoller – maar dat zijn ze alléén als ze die mannelijke eigenschappen 'aan' of 'uit' kunnen zetten afhankelijk van de situatie, concludeerden Amerikaanse onderzoekers begin dit jaar.

De onderzoekers volgden de carrièrestappen van enkele tientallen vrouwen met een universitaire opleiding, acht jaar na hun studie. **De 'mannelijke' vrouwen die hun gedrag konden aanpassen, maakten drie keer vaker promotie dan vrouwen die zich altijd mannelijk gedroegen.** En anderhalf keer zo vaak als vrouwelijke vrouwen, die zich nauwelijks dominant en assertief opstelden.

Je bewust zijn van hoe je overkomt op anderen en je gedrag aanpassen als het nodig is, wordt ook wel *self-monitoring* genoemd. En dat is te trainen. Vraag uzelf steeds af: 'Om welk gedrag vraagt deze situatie?' Even glechelen als u met collega's staat te kletsen is geen probleem. Als u zich maar dominant en zelfverzekerd kunt opstellen tegenover een werknemer die een belangrijke opdracht heeft verprutst.

**Hoe goed kunt u al schakelen van de ene situatie naar de andere? Test of u een 'sociale kameleon' bent: ga naar [psychologiemagazine.nl/tests](http://psychologiemagazine.nl/tests)**

dracht: ik moet doen alsof ik een freelance journalist vertel dat zijn artikel niet is wat we willen. Hij moet het *helemaal* opnieuw schrijven, anders kunnen we het niet plaatsen. Slik. Tot overmaat van ramp wordt mijn gegiechel en gestotter ook nog vastgelegd op video.

## Met je handen friemelen

En ja hoor, daar is het kleine meisje weer: van de spanning schiet mijn stem de hoogte in, praat ik zachter en sneller dan normaal en glimlach als een bezetene. 'Kijk maar, ik ben heel aardig en helemaal niet bedreigend, hoor, hihi!', lijk ik te willen zeggen. Maar dat is funest voor mijn overtuigingskracht. Die beoordeelt Nobbe, niet heel verrassend, als vrij laag.

Maar om mijn sociale status omhoog te krijgen, helpt het niet om steeds te denken: 'NIET GLIMLACHEN'. Nobbe: 'Dominant gedrag kun je er niet aan de buitenkant opplakken. Want terwijl jij je focust op niet lachen, verraadt je stem je door



# 3 Formuleer je doel

Om krachtig en overtuigend over te komen is het vaak niet voldoende om minder te proberen te friemelen en lachen. Het werkt beter om je gedrag van binnenuit te veranderen. Dat kan bijvoorbeeld door middel van *priming*: daarbij focus je op woorden of zinnen die te maken hebben met het gedrag dat je wilt bereiken. De Amerikaanse onderzoeker John Bargh toonde het onbewuste effect van taal op gedrag meer dan tien jaar geleden aan in een inmiddels beroemd experiment: de ene helft van de proefpersonen moest woordpuzzels oplossen met daarin veel woorden die te maken hebben met 'bejaard', zoals 'bloemetjesjurk' en 'bingo'. De andere helft kreeg puzzels met neutrale woorden. De groep die *geprimed* was op 'bejaard' bleek daarna, zonder dat ze dat zelf

in de gaten hadden, veel langzamer naar de lift op de gang te lopen!

De keuze van focuswoorden luistert nogal nauw: omdat iedereen andere associaties heeft bij een bepaald woord, zal datzelfde woord bij iedereen iets ander gedrag oproepen. Zo roept het woord 'gezellig' bij de een misschien gegelichel op, terwijl een ander zich er vooral ontspannen door zal gedragen. Tijdens een individuele *Speak up dear!*-training kan Farah Nobbe of Natalie Holwerda deelnemers helpen een persoonlijke focuszin te maken. U kunt ook zelf uitproberen wat voor u goed werkt, door een aantal zinnen hardop uit te spreken en te ontdekken welk gedrag ze bij u oproepen. Bijvoorbeeld: 'Ik wil dat je dit hoort.'

omhoog te schieten en sta je met je handen te friemelen.' Daarbij raak je juist extra gespannen als je vooral bezig bent met hoe je overkomt.

'Je kunt je aandacht beter verleggen van jezelf naar degene met wie je in gesprek bent,' zegt Nobbe. 'Goede sprekers zijn maar voor 20 procent op zichzelf gericht, voor 20 procent op hun verhaal en voor 60 procent op hun publiek. En als je ontspannen bent, gaat je status vanzelf omhoog.'

## Verbazend effect

Daarom moet de verandering van binnenuit komen. Niet alleen gedachten over jezelf, maar ook gedachten over de situatie kunnen je gedrag onbewust sturen, vervolgt Nobbe. 'Door de leidende gedachte die je over een situatie hebt, bewust te veranderen, kun je je gedrag beïnvloeden.' Dat wordt *priming* genoemd, en de werking ervan is wetenschappelijk bewezen (zie kader 3). Het enige dat ik moet doen, is me focussen op een nieuwe leidende gedachte. Na wat proberen komt Nobbe uit op een focuszin die voor mij lijkt te werken: 'Ik weet waar ik het over heb. Klaar.'

Ik herhaal de zin hardop en probeer de denkbeeldige freelancer nog een keer te overtuigen. Ik voel me anders, sterker, rustiger. Maar zonder mijn eeuwige lach, lieve hoge stemmetje en lievelingswoorden 'misschien' en 'eigenlijk' voel ik me óók net een legercommandant die zijn troepen afblaft. Als ik die freelancer was, zou ik nu razend de telefoon ophangen! Maar als ik mezelf terugzie op video blijkt het reuze mee te vallen: ik praat lager en langzamer, en maak

daardoor een veel steviger indruk. Mijn boodschap aan hem is duidelijk: dit moet je nog aan je artikel veranderen, anders kunnen we het niet plaatsen. Klaar. Volgens Nobbe ben ik nog steeds vriendelijk, maar niet te onderdanig en ook niet intimiderend. Precies goed.

In de weken die volgen, spreek ik voor ieder moeilijk telefoongesprek mijn focuszin uit. Tot nu toe heeft nog niemand opgemerkt dat ik jong klink. En heeft ook niemand woedend de telefoon opgehangen. Mensen nemen mijn woorden zowaar zonder tegensputteren aan! Het enige puntje waar ik misschien nog aan moet werken, is dat ik daar zelf verbaasd over ben. ■

### Ook krachtiger overkomen?

- Op 17 november is er in Hilversum een *Speak up dear!*-event: een middag en avond lang workshops om vrouwelijke deelnemers te inspireren en toe te rusten om meer en beter te gaan spreken. Informatie en aanmelden: [www.speakupdear.nl](http://www.speakupdear.nl)
- In 8 weken steviger in je schoenen komen te staan: dat kan met de online training 'Vergroot je zelfvertrouwen' van *Psychologie Magazine*. Op basis van één wetenschappelijk bewezen methode! Meer informatie en inschrijven: [psychologiemagazine.nl/zelfvertrouwen](http://psychologiemagazine.nl/zelfvertrouwen)



