



Mannen zijn vaak heel geraffineerd: ze focussen op eigen prestaties of claimen dat een idee hun eigendom is.

DE GERAFFINEERDE MAN

Volgens Vreneli Stadelmaier, auteur, loopbaancoach en bedrijfskundige, zijn vrouwen teamspelers die dankzij hun empathisch vermogen en intuïtie hun collega's goed aanvoelen en vaak bereid zijn anderen uit de brand te helpen. Maar omdat dit dingen zijn die niemand ziet, krijgen ze hiervoor geen de credits. «We willen vooral door iedereen aardig gevonden worden. Vaak stellen we geen grenzen en zijn we eindeloos bereid collega's te voorzien van advies en hulp. Mannen gaan geraffineerder te werk, bijvoorbeeld door te focussen op hun eigen prestaties of kenbaar te maken dat een idee hun eigendom is.» Maar we moeten onszelf ook niet te veel kwalijk nemen, zegt Stadelmaier, want er spelen ook factoren mee waar we zelf geen invloed op hebben. «Wat aan loonverschillen ten grondslag ligt is het feit dat men werk gedaan door vrouwen als minder beschouwt dan werk verricht door mannen. En dat terwijl uit recent onderzoek onder computerprogrammeurs naar voren komt dat het werk van vrouwen feitelijk beter is dan van mannen. Maar als de beoordelaars weten dat het om werk van een vrouw gaat, geven ze het toch een lager cijfer. Soortgelijke onderzoeken zijn ook gedaan onder musici, wetenschappers, sollicitanten en schrijvers, met dezelfde uitkomsten. En voor minder werk wordt natuurlijk minder betaald. Dit onderliggende mechanisme moeten we aanpakken door bewustwording te creëren.»

STIJGEN IN WAARDE

'Zelfstandige? Zelfpromotie is een must' zie ik staan als ik door mijn Facebookwall scroll. Jezelf verkopen op de werkvloer is iets waar mannen een kei in zijn en wat wij vrouwen meer zouden mogen doen. We zijn vaak bescheiden en dat is een prachtige eigenschap, maar op de werkvloer kan het nadelig zijn. Het is belangrijk om jezelf op de kaart te zetten en om te weten dat je je successen mag delen en hardop mag uitspreken waar je goed in bent. Op die manier zorg je

dat jouw – is-ie weer – waarde stijgt. In het geval van zzp'ers is je eigen pr-agent spelen een heel goed idee om op de radar van potentiële klanten te komen. Zo kun je projecten waar je aan hebt gewerkt op LinkedIn of Instagram delen óf flink netwerken. «De meeste mannen weten hoe ze het spel moeten spelen, wie ze moeten beïnvloeden en waar ze zichtbaar moeten zijn», zegt Stadelmaier. Volgens haar mag ik tijdens een netwerkborrel best wat meer over mezelf vertellen, met de nadruk op relevante informatie want in een potje borstklapperij heeft niemand zin. «In mijn boek *Yes she's smart* deel ik een aantal spelregels, bijvoorbeeld: vertel hoe goed je bent. En: vertel niet alles, maar alleen wat relevant is. Ook als je een vast contract hebt is het onderhouden van je netwerk heel belangrijk, omdat dat netwerk je informatie geeft die je nodig hebt voor je functioneren. Een goed netwerk informeert en inspireert.» En zo sta ik daar, op een vrijdagmiddagborrel van een nieuwe klant, met een missie: meer van mezelf laten zien. Ik ga met mannelijke en vrouwelijke collega's in gesprek, vraag welke functie ze precies in het bedrijf vervullen en wat ze hiervoor hebben gedaan. En ik vraag door. Waar ik kan probeer ik aan zelfpromotie te doen, ook al voelt het wat onwennig. Wat helpt dat ik me niet hoeft te schamen voor de interessante projecten die ik mag doen voor mooie klanten. Zeer waardevol, volgens Stadelmaier: «Doe klussen die je zichtbaarheid of status opleveren. Dat doen mannen vaak heel slim.» En het werkt, kan ik je vertellen. Wanneer een vriendin mij tipt bij iemand die een socialmediamanager zoekt, bericht hij haar terug: 'Ik zie dat ze heel veel expertise heeft, dus volgens mij is zij iets te hoog gegrepen voor ons' (lees: er is weinig budget). Helemaal prima, want voor minder dan duizend euro per dag kom ik mijn bed niet meer uit. Grapje, natuurlijk. •

Geleerd van de mannen: jezelf promoten waar het kan