

# Slijmen met de baas is zo gek nog niet

Hoewel collega's er afkeurend naar kijken, is een beetje slijmen bij de baas dé manier om dingen voor elkaar te krijgen. Als je de regels maar respecteert.

Door Ivo van Woerden

**I**k vind dat mijn vrouwelijke baas soms geen verstand van zaken heeft, maar dat zal ik nooit aan haar laten merken', zegt de 31-jarige Renske Visschers (pseudoniem) uit Amsterdam. Zij werkt bij een vrouwenblad.

'Meestal roept ze maar wat en maakt ze grapjes om te camoufleren dat ze eigenlijk niet weet waar ze het over heeft. Mijn collega's en ik lachen daar dan om, ook al zijn die grapjes niet altijd even lollig. Of dat effect heeft? Onze baas is vrij onzeker en ze voelt zich duidelijk goed als mensen haar leuk vinden. Dus een beetje lachen om je baan te behouden, kan geen kwaad.'

Roos Vonk, hoogleraar sociale psychologie aan de Nijmeegse Radboud Universiteit deed onderzoek naar slijmgedrag en concludeerde dat slijmen werkt. 'Als we allemaal zouden zeggen wat we denken, dan is de gezelligheid al snel ver te zoeken', zegt Vonk.

'Iedereen slijmt in de hoop wat aardiger gevonden te worden. Het is de smeerolie van het sociale verkeer. Slijmen gebeurt veelal onbewust. Mensen die positief zijn en anderen aandacht en waardering tonen, worden leuker gevonden en krijgen daarmee vaker succes. Dat is zelden schadelijk voor je carrière.'

Bij een van de experimenten die Vonk deed, splitste ze een onderzoeksgroep in tweeën. De ene helft moest proberen lootjes te verkopen door middel van slijmen. De andere helft moest hetzelfde aan de man brengen, maar dan door gewoon aardig te doen op de manier die ze zelf wilden. 'Je zou zeggen dat de groep die gewoon aardig deed, het meeste succes zou hebben', zegt Vonk. 'Maar de slij-



Slijmen, een tijdelijke samenzwering die beide partijen tot voordeel strekt.

Foto Sybren Stuvell

merds verkochten twee keer zo veel. Slijmen loont dus.'

Toch kan Nederland het niet aanzien als een collega de baas met zijn nieuwe schoenen complimenteert of schaterlacht om een mop die eigenlijk maar een gnifeltje verdient. Uit onderzoek van vacaturesite Jobtrack.nl, uitgevoerd in 2007, bleek zelfs dat bijna de helft van de Nederlanders zich stoort aan slijmende collega's. Ter vergelijking: roddelen staat met 22 procent op de tweede plaats.

'Maar het gaat hier om het bemerken dat anderen slijmen', zegt Vonk. 'Buitenstaanders die slijmgedrag waarnemen hebben het direct in de gaten. Maar degenen om wie het gaat, de slijmjurk en de be-

slijmde, weten van niets. Zij zitten samen in een zogenoemde autistische samenzwering, die beiden tot voordeel is.'

Kevin de Jong (33, pseudoniem), leidinggevende bij een Rotter-

dams adviesbureau, is daar het schoolvoorbeeld van. 'In de jaren dat ik er werk, is me nog maar één keer opgevallen dat iemand bij mij zat te slijmen. Dat ging om een collega die vond dat ik haar onheus-

Gedrag om aardig gevonden te worden

**'Slijmen' is een typisch Nederlandse uitdrukking, zegt hoogleraar Vonk. 'Het heeft een negatieve betekenis.' Daarmee doelt ze op het vooropgezette slijmen, waarbij iemand bewust complimentjes geeft om er beter van te worden. De dikke Van Dale omschrijft het als 'overdreven ge-**

**dienstig, onderdanig doen.'** Maar slijmen is volgens Vonk veel breder dan dat. 'Het is een vorm van wat in de psychologie *ingratitude* wordt genoemd, een term waarmee je alle gedrag aangeeft, of het nu oprecht is of niet, om door anderen aardig gevonden te worden.'

had bejegend. Drie maanden zei ze niets tegen me, we gingen uiteindelijk een gesprek aan om de lucht te klaren en daarna vertelde ze me direct dat mijn haar zo leuk zat. Maar verder gebeurt het me nooit. Ik zie het wel vaak bij anderen. Heel irritant en heel onecht.'

Vonk kon uit haar onderzoek ook afleiden welke slijmmethoden het beste werken. 'Als je slijmt, doe dat dan bij iedereen', zegt Vonk. 'Mensen kunnen het bijna vanuit hun ruggemerg aanvoelen als je alleen naar boven slijmt. Daar zijn we heel gevoelig voor. Om dus oprecht aardig over te komen zou je niet alleen een leuk praatje met je baas moeten maken, maar ook met collega's die lager in

## HET SLIJMEFFECT

Uit het onderzoek van hoogleraar Roos Vonk blijkt dat buitenstaanders het feilloos en moeiteloos oppikken wanneer iemand extra aardig doet bij mensen met een hogere functie of status. Gedrag tegenover lager geplaatsten vinden we veel informatiever over hoe iemand echt is. Is dat gedrag minder aardig dan tegen de superieuren, dan wordt dat direct gezien als omhoog likken en naar beneden trappen. Het onderzoek 'The Slime Effect' stamt uit 1998 en werd gepubliceerd in het *Journal of Personality and Social Psychology*.

de rangorde staan. Op die manier val je minder snel door de mand en kom je authentiek over.'

Daarnaast is het gunstig om een slijmsaldo op te bouwen. 'Als je verwacht dat je in de toekomst iemand om een gunst wilt vragen, kun je het beste al vroeg beginnen met slijmen', zegt Vonk. 'Het valt namelijk erg op als je iemand eerst een complimentje maakt en daarna gelijk om een gunst vraagt. Als je dat veel later doet is de band inmiddels opgebouwd en is de kans dat je je zin krijgt groter.'

Zeer effectief is indirect slijmen. Vonk: 'Zeg niet tegen de baas zelf dat je hem zo aardig vindt, maar laat het terloops vallen bij zijn secretaresse. Die vertelt het door, waarna jij onopvallend in een goed blaadje komt te staan.'

Renske Visschers houdt een gouden regel aan: 'Nooit liegen, hoogstens de waarheid wat aandikken. Als je vindt dat je baas er echt niet uitziet, komt een complimentje over haar outfit heel nep over. Ik zeg daar dan gewoon niets over, maar benoem een punt dat ik wél weet te waarderen. Volgens mij kun je trouwens ook beter slijmen bij je directe collega's dan enkel bij je baas. Zij zijn toch degenen die jou moeten waarderen als jij eenmaal op die hogere functie zit.'

Alles over werk en carrière:

[VKBanen.nl](http://VKBanen.nl)