

LEF & LEIDERSCHAP KWEKEN VOOR ONDERHANDELINGEN

Zelfvertrouwen is een belangrijke factor in ons werk. Als je zelfvertrouwen hebt, is het makkelijker te gaan staan voor belangen van je eigen organisatie, je project of juist de belangen van de omgeving.

Charlotte Kempenaar-Vagevuur



10 zaken die je in **10 minuten** kan doen (of aantrekken) om met meer zelfvertrouwen onderhandelingen in te gaan én je kans op succes te vergroten.



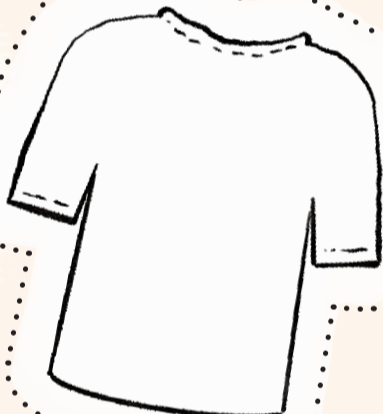
HARTSLAG

Formele kleding heeft effect op je hartslag, cortisol en testosteron. Als je underdressed bent ten opzichte van je gesprekspartner gaan je hartslag en cortisol (stresshormoon) omhoog én je testosteron naar beneden. (Kras & Mendes, 2014).



ROOD OF WIT

Tijdens onderhandelingen, maar ook tijdens sportwedstrijden zien we dat personen in rode kleding beter presteren dan wanneer wit gedragen wordt (Hachmang, 2011).



ACCESSOIRES

Het effect van accessoires is groot. Het dragen van subtiele sieraden (oorbellen, armband, manchetknopen) maakt je benaderbaarder en straalt leiderschap uit (Klatt, Eimler, & Krämer, 2016).



EEN PAK

Onbewust denken we dat mensen in een pak goed zijn in hun werk. Maar testpersonen die gevraagd worden een pak aan te trekken zijn ook daadwerkelijk productiever in het uitvoeren van taken en kunnen abstractere informatie beter verwerken (Slepian, Ferber, & Rutchick, 2015). Daarbij geldt voor vrouwen dat zij meer leiderschap uitstralen in een broek dan in een rok (Klatt, Eimler, & Krämer, 2016).



BAARD

Mannen met een verzorgde (korte) baard vinden we betrouwbaarder dan mannen zonder gezichtsbeharing. Ook schatten we hun expertise hoger in (Van der Land & Muntinga, 2014). Het dragen van een baard beïnvloedt ook het gedrag. Door het dragen van een baard gedragen mannen zich dominanter, dan wanneer ze glad geschoren zijn. Lukt een baard groeien niet? Geen zorgen, mannen zonder baard vinden we aardiger én makkelijker in omgang (Jarret, 2016).



BRIL

Sollicitanten met een bril op, vinden we slimmer en betrouwbaarder overkomen dan brillose kandidaten (Van der Land, Willemsen, & Unkel, 2015). Maar met een bril ben je ook kritischer op argumenten van je gesprekspartner én zien we een verhoogde focus bij het uitvoeren van taken.



POWER HOUDINGEN

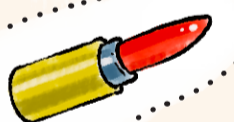
Stress is een belangrijke factor in onderhandelingen. Hoe minder stress, hoe beter de uitkomst. Niet alleen jaren ervaring dragen bij aan het verlagen van stress, ook het aannemen van powerhoudingen voor het gesprek heeft invloed op hoe je je voelt én hoe je presteert (Schults, 2022).



SUPERHELDENCAPE

Een labjas maakt dat je secuurder werkt en minder fouten maakt, een superheldencape zorgt voor creatievere oplossingen en meer doorzettingsvermogen (Adam & Galinsky, 2012) (White, et al., 2016).

Sportkleding zorgt voor gezondere keuzes. Kortom, wil je ander gedrag vertonen, trek dan ook iets anders aan.



LIPPENSTIFT

Het dragen van make-up heeft invloed op zelfvertrouwen maar ook op prestaties. Tijdens examens halen studentes hogere cijfers als zij lippenstift dragen (Palumbo, Airfield, Mammarella, N, & Di Domenico, 2017). Vrouwen die geen make-up dragen worden over het algemeen als minder vaardig gezien dan vrouwen die een lichte make-up dragen (E.R & Peissig, 2021).



RED SNEAKER EFFECT

Door een detail af te laten wijken van de geldende norm (rode sneakers onder een pak), laat je zien dat je weet hoe het hoort én dat je je eigen persoon bent. Daardoor vinden we je competent, benaderbaarder en succesvoller. Maar blijf je ook dicht bij jezelf, waardoor je authentiek en eerlijker onderhandelingen in gaat (Bellezza & Gino, 2014).

BRONNEN

Adam, H., & Galinsky, A. (2012, juli 4). Enclothed cognition. *Journal of Experimental Social Psychology*, pp. 918-925.

E.R, A., & Peissig, J. (2021, juni 17). Who's behind the makeup? The effects of varying levels of cosmetics application on perception of facial attractiveness, competence and sociosexuality. Opgehaald van *Frontiers in Psychology*: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.661006>.

Jarret, C. (2016, mei 10). The psychology of beards, digested - helping you untangle the mixed research on facial hair. Opgehaald van *The British Psychological Society*: <https://www.bps.org.uk/research-digest/psychology-beards-digested>.

Klatt, J., Eimler, S., & Krämer, N. (2016, februari 06). Makeup your mind: The impact of styling on perceived competence and warmth of female leaders. Opgehaald van *Journal of Social Psychology*: <https://doi.org/10.1080/00224545.2015.1129303>.

Kras, M., & Mendes, W. (2014, juni 1). Sartorial symbols of social class elicit class-consistent behavioral and physiological responses: a dyadic approach. *Journal of Experimental Psychology*, pp. 2330-2340.

Palumbo, R., Airfield, B., Mammarella, N., & Di Domenico, A. (2017, juni 14). Does make-up make you feel smarter? The "lipstick effect" extended to academic achievement. Opgehaald van *Taylor & Francis*: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/23311908.2017.1327635>.

Slepian, M., Ferber, S., Gold, J., & Rutchick, A. (2015, maart 31). The cognitive consequences of Formal Clothing. *Social Psychological and Personality Science*.

Van der Land, S., & Muntinga, D. (2014). To Shave or Not to Shave? How Beardness in a LinkedIn Profile Picture Influences Perceived Expertise and Job Interview Prospects. Opgehaald van *Springer Link*: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-07293-7_25.

Van der Land, S., Willemsen, L., & Unkel, S. (2015, januari 1). Are Spectacles the Female Equivalent of Beards for Men? How Wearing Spectacles in a LinkedIn Profile Picture Influences Impressions of Perceived Credibility and Job Interview Likelihood. Opgehaald van *Springer*: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-20895-4_17#citeas.

White, R., Prager, E., Scheafer, C., Kross, E., Duckworth, A., & Carlson, S. (2016, december 16). The "Batman Effect": Improving Persistence in Young Children. Opgehaald van *National Library of Medicine*: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/27982409/>.

Zadeh, S. (2021, december 16). Enclothed cognition: what you wear influences you and others. Opgehaald van *Sophie Zadeh*: <https://sophiezadeh.com/body-language-blog/enclothed-cognition>.

Schults, E. (2022, januari 01). Power and Posture in Negotiation: The effect on one's own power and posture of the counterpart on risk-taking and stress. Opgehaald van *Arno UvT*: <https://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=157668>.

Formal Attire And Negotiation | How Formal Clothing Affects Chances In Negotiation (realmenrealstyle.com).