

Inhoudsopgave

Inleiding: Een blufcursus voor eerlijke mensen?	9
1 Bluffen en eerlijk blijven?	19
Het verschil tussen bluffen, liegen en opscheppen	20
Met bluffen winnen we allemaal	22
<i>‘Wees niet bang voor mensen die slimmer zijn dan jij.’</i>	
– Adriaan Korevaar	23
Goed in de spiegel kijken	26
De vele facetten van bluffen	27
2 Maar eerst even dit...	29
Zo vrij als Pippi Langkous	29
Overtuigingen en normen	30
Contact maken door stoeien of praten	32
Gevolgen van socialisatieverschillen	34
Mannelijke en vrouwelijke communicatie	
op het werk	36
Onopvallend je werk doen of laten zien wat je doet	38
Het informele circuit	39
Het is zo gegroeid	40
<i>‘Zorg dat je duidelijk bent.’</i> – Marjan van Loon	42
Biologische verschillen	46
Genderintelligentie	49

3	Voorbereidingen treffen	51
	Een nieuwe gewoonte aanleren	51
	Bouw je persoonlijke bluffdatabase	53
4	En nu de spelregels	59
	Spelregel 1: Laat ze aan JOUW lippen hangen.	59
	Spelregel 2: Ikke...	67
	Spelregel 3: Je hebt fantastische resultaten geboekt!	76
	‘Let it shine.’ – Anninka van Burken	85
	Spelregel 4: Je bent met Belangrijke Zaken bezig.	87
	Spelregel 5: Liever waardig dan aardig	91
	‘Investeer in jezelf.’ – Marianne Dijkmans	93
	Spelregel 6: Gebruik statussymbolen	103
5	Waarom zou je níét bluffen?	109
	Belemmering 1: Dat dóé je toch niet!	110
	Belemmering 2: Ik ben niet goed genoeg.	118
	Belemmering 3: Help, dit is te spannend!	122
6	Bluffen met alles wat je in huis hebt	129
	Een kalme geest en een ontspannen lichaam	129
	Geven en nemen	135
	Spreektempo en stemgebruik	136
	Uiterlijkheden	139
	Indruk maken	141

7 Het speelveld	145
Status en rangorde	145
De rangorde ontdekken	150
Spelen met de machtsbalans	152
‘Laat de ander geen gezichtsverlies lijden.’	
– Marian Hemminga	161
Tot slot	167
Dank je wel	169
Literatuurlijst	171

Inleiding: Een blufcursus voor eerlijke mensen?

Kortgeleden wilde ik mijn auto inruilen. Het was een prima auto in uitstekende staat, erg gewild zelfs, maar hij bleek gewoon niet zo bij mij te passen. Ik had een andere auto uitgekozen bij een garage in de buurt en ging in gesprek met de verkoper.

Deze gaf aan dat hij helaas maar weinig kon bieden voor mijn auto, omdat dit type niet meer zo gewild was. Hij beweerde dat hij toch echt goed wist hoe de automarkt in elkaar zat en dat hij hem natuurlijk wel wilde kopen, maar dat ik rekening moest houden met een lage prijs omdat hij waarschijnlijk moeilijk te verkopen was. Ik was even van mijn stuk gebracht, want je hoeft maar om je heen te kijken of je ziet op de weg dit type steeds meer voorbijkomen, het is echt een beetje een hype. Zag ik het verkeerd? Gelukkig had ik mijn huiswerk gedaan. Ik wist dat hij onjuiste informatie verstreekte en dat er wel degelijk te onderhandelen was. Ik verzamelde al mijn moed en onderhandelde naar een deal die goed voor mij was. Maar ik voelde me na die uitspraak van de handelaar als klant niet echt meer serieus genomen en dat was jammer. Door te proberen mij te intimideren met zijn zogenaamde expertise, was onze zakelijke relatie flink bekoeld.

Wat de autohandelaar deed – mij zonder blikken of blozen misleidende informatie over de automarkt verstrekken om een betere deal voor zichzelf eruit te slepen – zou je bluffen kunnen noemen. Maar dat is niet het soort bluffen waar dit boek over gaat.

Net als veel andere mensen vind ik dit namelijk geen prettige manier van met elkaar omgaan en onderhandelen. Het is zeker geen manier om ook maar een beetje vertrouwen op te bouwen. Wat ik wel leuk vond, was dat ik het spel van deze man doorzag en niet (meer) onder de indruk was. Eerder zou ik me hebben laten aftroeven en op zoek zijn gegaan naar een garage met een, in mijn ogen, sympathiekere verkoper. Ik zou in ieder geval niet zo resultaatgericht zijn spel hebben kunnen meespelen. Dat ik dit tegenwoordig wel kan en er ook nog plezier aan beleef, heb ik te danken aan de Blufcursus-workshops die ik sinds 2016 verzorg. In tegenstelling tot wat je misschien zou verwachten bij een trainer van een workshop over bluffen, was ik zelf helemaal niet zo'n doorgewinterde bluffer. Ik was gespecialiseerd in communicatietrainingen, organisatieadvies en coaching, dat wel. Ik hielp met succes mensen om hun professionaliteit op het gebied van communicatie en samenwerking te vergroten. De blufcursus heb ik op verzoek van een opdrachtgever ontworpen en verzorgd en het bleek ook voor mij zelf een enorm geschenk te zijn.

Naarmate ik meer kennis vergaarde over wat bluffen nu eigenlijk is en hoe het werkt vielen ineens allerlei dingen op hun plek. In een door mij begeleid coachings-

traject van een tweekoppige directie, een man en een vrouw, waren de twee directeuren zich bewust geworden van het feit dat ze elkaar niet goed begrepen omdat zij verschillende communicatiepatronen hadden. Maar hoewel ik hen wel kon helpen te werken aan deze oorzaak van hun misverstanden, had ik me destijds niet voldoende gerealiseerd wat ik nu ineens wel zag: hij durfde wel te bluffen naar klanten en zij niet. Hij werd daardoor serieuzer genomen door de klanten dan zij, met alle gevolgen van dien! Ook kreeg ik met enige regelmaat de indruk dat opdrachtgevers beter naar mijn mannelijke compagnon leken te luisteren dan naar mij. En in sommige gevallen begreep ik er niets van dat ik niet voor een klus werd ingehuurd, terwijl mijn verhaal goed was en ik echt het verschil kon maken voor de opdrachtgever.

Pas toen ik me ging verdiepen in bluffen en de achtergrond en de spelregels ervan, begon ik in te zien dat ik zelf vaak spelbreker was geweest. Ook dit had met (niet-) bluffen te maken. Ik wilde niet meer beloven dan ik absoluut zou kunnen waarmaken, waardoor ik mijn eigen kunnen onvoldoende over het voetlicht heb gebracht. Wat ik toen nog niet wist en nu wel: Ik hield me niet aan de regels van het spel en prijsde mezelf daardoor uit de markt. Zodra je je gaat verdiepen in bluffen, wat het precies is en wie het vooral doen, kun je er niet meer omheen: er is een groot verschil tussen mannen en vrouwen. Het is dan ook niet verwonderlijk dat ik ooit met mijn blufcursus begon als een blufcursus voor vrouwen.

Voor veel mannen voelt het bluffen toch natuurlijker. Ze zijn er van jongs af aan gewend als ze met andere jongens speelden: 'Mijn vader heeft de snelste auto van de hele straat!' 'Mijn vader kan het hardste fietsen van de hele club!' Voor hen is het duidelijk dat het een spel is, ze weten van elkaar dat ze overdrijven. Ze genieten van elkaars verhalen en gunnen elkaar de aandacht en de credits. Later in hun volwassen leven zet dit patroon zich voort en blijkt het vruchten af te werpen in hun werkende leven.

Want bluffen levert wel degelijk iets op. Maar toen ook steeds meer mannen aangaven interesse te hebben in hun bluffvaardigheden en die onder de loep wilden nemen, realiseerde ik me dat het niet zozeer om het verschil tussen mannen en vrouwen ging als wel om het verschil in wat ik mannelijke en vrouwelijke communicatie noem. Hoewel mannen absoluut een voorspong op bluffgebied hebben, zijn er ook veel mannen wie het bluffen niet natuurlijk afgaat. Over mannelijke en vrouwelijke communicatiepatronen lees je later meer.

Bluffen heeft twee gezichten. Aan de ene kant wordt bluffen geassocieerd met liegen en opscheppen, iets wat de meeste mensen uit principe niet doen. Maar aan de andere kant blijkt in de praktijk dat je zonder gezonde bluff je jezelf enorm tekort kunt doen op de arbeidsmarkt. Mensen die niet bluffen, zichzelf bescheiden of afwachtend opstellen en hun wensen en ambities voor zichzelf houden, ervaren grote consequenties voor hun loopbaan en salarisontwikkeling. Goed kunnen bluffen kan een

essentieel verschil maken bij bijvoorbeeld solliciteren en acquireren. Inmiddels durf ik met grote stelligheid te zeggen dat je door niet te bluffen jezelf en daarmee je mogelijkheden op de arbeidsmarkt beperkt. Het loont dus zeker de moeite om je vaardigheden op dit vlak te verbeteren!

Het goede nieuws is dat bluffen helemaal niet hoeft te betekenen dat je de waarheid geweld aandoet. Voor mij zijn trouw kunnen blijven aan jezelf en je principes altijd het uitgangspunt bij al mijn trainingen en dus ook bij mijn blufcursus. Uit het feit dat je dit boek opgepakt hebt, maak ik op dat ook jij eigenlijk wel iets wilt met bluffen, maar wel op een eerlijke manier. Dat komt goed uit, want met deze 'schriftelijke' Blufcursus kun je jezelf eerlijk leren bluffen. Ik kan je verzekeren dat zodra je er eenmaal een beetje bedreven in bent, bluffen niet langer iets vervelends is. Integendeel, dan wordt het een leuk spel om te doen. Dan kun je met speelsheid en luchtigheid die spannende sollicitatie en beoordelingsgesprekken aan. Bovendien geeft bluffen, ook al levert het niet direct klinkende munt op, meer zelfvertrouwen en zelfwaardering op.


Sinds ik zelf heb geleerd te bluffen, geniet ik van het spelen, is mijn verhaal naar opdrachtgevers toe lichter en krachtiger geworden en het contact met hen leuker. Bluffen betekent voor mij dat ik de spotlights zo weet te richten dat ze mijn kwaliteiten eruit lichten. Als je het licht op je kwaliteiten en ambities zet, weten anderen


wat je kunt en wilt en wat ze aan je kunnen hebben. Dat scheidt duidelijkheid en dat wordt gewaardeerd.


Voor dit boek heb ik vijf mensen geïnterviewd die voor mij belichamen hoe je wel degelijk kunt bluffen en tegelijkertijd trouw aan jezelf en transparant kunt blijven. Hun eerlijke bluffvaardigheden zijn voorbeelden van de definitie van bluffen die ik in dit boek hanteer. Het gaat om Anninka van Burken, performance-analist bij UWV. Zij is coördinator van het vrouwen netwerk binnen UWV en organiseert de workshops ‘Blufcursus’ en ‘Onderhandelen voor vrouwen’. Anninka heeft deelgenomen aan mijn workshop en zij vertelt hoe ze bluft terwijl ze trouw blijft aan haar eigen waarden. Marianne Dijkmans is directeur van Spitz Congres en Event. Zij is een succesvolle zakenvrouw die vertelt hoe ze omgaat met haar klanten en over het belang van eigenwaarde. Marjan van Loon, president-directeur van Shell Nederland, vertelt over haar jeugd, die ervoor zorgde dat ze een groot zelfvertrouwen ontwikkelde. Ze is een uitstekende onderhandelaar en ze benadrukt het belang van duidelijk zijn over wat je wilt. Adriaan Korevaar, directeur van SYW, vertelt over de vanzelfsprekendheid van bluffen. Marian Hemminga, manager bij pensioenfonds PMT, is een meester in bluffen en in onderhandelen. Ze gunt ons een blik op haar ervaring om door goed te bluffen op mooie posities te komen.

Leren bluffen heeft alles te maken met het veranderen van je communicatiepatroon. Ik ben mij ervan bewust

dat communicatiepatronen en het veranderen daarvan een complexe materie is, maar de vele oefeningen in het boek zullen je daarbij zeker helpen. Je vindt in het boek drie soorten oefeningen:

Ten eerste zijn er oefeningen die informatie opleveren om wat ik je blufdatabase noem te vullen. Bij deze oefeningen raad ik je aan om de antwoorden die je verzamelt altijd te noteren en op een overzichtelijke manier te rangschikken en te bewaren. Deze database zal van grote waarde zijn voor jouw blufervaringen. De oefeningen voor je database kun je herkennen aan het volgende .

De tweede soort oefeningen zijn vooral om te doen, met regelmaat te herhalen om steeds beter te begrijpen wat bluffen is en te ervaren hoe je dat doet. Je kunt je bevindingen noteren, maar als je daar te ongeduldig voor bent en ze gewoon lekker wilt doen is dat ook geen punt. Bij deze oefeningen zie je .

Tot slot biedt het boek reflectieoefeningen die je meer inzicht in jezelf geven, waarom je doet wat je doet en welke achterliggende gedachten daaraan ten grondslag liggen. Deze oefeningen worden aangeduid met .

Ik pretendeer met dit boek geen wetenschap te bedrijven, maar ik weet zeker dat bluffen werkt, nieuwe inzichten geeft en plezier en resultaat oplevert. In het eerste hoofdstuk zet ik uiteen wat ik onder eerlijk bluffen versta. Omdat meer inzicht in het verschil tussen mannelijke en vrouwelijke communicatiepatronen helpt, is het tweede hoofdstuk hieraan gewijd. In hoofdstuk 3 en 4 ga je echt aan de slag. Om goed te kunnen bluffen moet