



Wie: Roebym Anders, directeur/medeoprichter Zonline  
Wat: de wereld verbeteren

## DROOMJOB

Opgegroeid in de jaren zeventig, wilde Roebym Anders niets liever dan de wereld verbeteren en de natuur redden. Als kind zette zij zich al in voor Greenpeace en schreef ze brieven aan de Canadese premier om te pleiten tegen de jacht op jonge zeehondjes. Na haar studie economie en politicologie aan de Universiteit van Amsterdam werd ze dan ook onderzoeker bij het Instituut voor Milieuvraagstukken.

Later werkte ze voor de Wereldbank, waar ze mede aan de wieg van de Klimaatbank stond, om uiteindelijk in dienst van oliemaatschappij BP te treden om alternatieve energiesystemen te introduceren. „Ik werkte onder meer vijf jaar in Australië voor BP Solar.” Inmiddels zet zij haar engagement in om in Nederland een 'rooftop revolution' te ontketen. Met Zonline verkoopt ze via internet zonnepanelen. „In drie muisklikken is het geregeld. Met speciale software uit Amerika kunnen we precies uitrekenen hoeveel panelen jouw dak nodig heeft en wat de kilowatt-energieopbrengst per dag is.”

## Alleen voor vrijbuiters

Thuis of onderweg werken, op de uren dat jijzelf wilt, werkt niet voor iedereen. Uit onderzoek van TNO en Profile Dynamics blijkt dat Het Nieuwe Werken vooral geschikt is voor mensen met een sterke behoefte aan vrijheid, vernieuwing, autonomie en resultaat. Medewerkers die juist een

sterke hang naar zekerheid, structuur en geborgenheid hebben, zijn beter af in de oude vertrouwde kantoorsetting. De invloed van managers blijkt bovendien beperkt. Werknemers laten zich niet of nauwelijks door sociale druk of wenselijkheid dwingen tot gedrag dat niet bij ze past.

# MIJN CARRIÈRE

carriere@telegraaf.nl

door PAOLA VAN DE VELDE

## GEEF MEER AANDACHT AAN HOE JE IETS ZEGT

# Valkuil in kaart

Drie seconden. Meer heeft Ger van de Riet niet nodig om zijn gesprekspartners te scannen. Onmiddellijk weet hij als trainer en coach wat voor vlees hij in de kuip heeft. En welke non-verbale communicatiestijl zij hanteren. „Verbaal kunnen ze tegen mij en zichzelf liegen. Non-verbaal lukt dat niet.”

Wetenschappelijk onderzoek heeft aangetoond dat 90% van onze communicatie niet verbaal is, weet Van de Riet. „Toch gaan alle standaardtrainingen op het gebied van sales, communicatie en management vooral over wat je zegt tegen een klant of medewerker. Terwijl het veel relevanter is om niet te letten op wat je zegt, maar hoe je iets zegt. Of het je werkelijk lukt om verbinding te maken met een cliënt of personeelslid staat of valt met de houding die je aanneemt.”

Coachen op vaardigheden doen Van de Riet en zijn partner Edith van den Anker daarom niet. „Trainingen op alleen vaardigheden zijn zeker niet waardeloos, maar ze leggen in



• Edith van den Anker en Ger van de Riet: „Waar ligt jouw ambitie?”

feite vooral een suikerlaagje over je gedrag heen”, zegt Anker. Zij zetten liever in op de non-verbale communicatieanalyse. „Het grote voorbeeld is hier dat je zelf ziet wat je uitzendt in je communicatie. Het toont welk effect dat heeft op de ander, maar ook wat het met jezelf doet. Dit geeft een goed beeld van je bewuste en onbewuste drijfveren. Het maakt ieders kwaliteiten en valkuilen zichtbaar. Directieteams die zich bewust zijn van elkaar non-verbale communicatiestijlen werken beter en efficiënter samen. Verkopers die meteen kunnen inschatten welke communicatiestijl de voorkeur heeft van hun klant, zullen sneller en succesvoller zijn in het sluiten van een deal”, leggen zij uit.

Een beetje ongemakkelijk voelt het wel, als de twee coaches de camera op je hoofd en schouders richten en inzoomen. Even is het alsof je naakt bent. Maar het valt mee. Na het beantwoorden van een paar eenvoudige vragen, zoals „Wil je je naam uitspreken?” of „Waar ligt jouw ambitie?”, worden de beelden teruggekeken.

## Moederen o

Op de fiets door New York, Parijs of Milaan. Micha Emmering Krijger, managing director van Micha Models, doet het regelmatig.

„Weliswaar is mijn kantoor in Amsterdam gevestigd, maar ik verblijf een groot deel van het jaar in het buitenland om de jonge meisjes die ik als agent vertegenwoordig te begeleiden bij hun modellen-

W  
carrière de versc on Weel durend t uit mijn Twaal toen ze werd tijc lenweds wel eens afgema mijn di

En dan zie je plotseling dingen van jezelf die je niet eerder wist. „Kijk”, wijst Van de Riet. „Jij slikt regelmatig iets weg.”

Er zijn drie basisstijlen van onbewuste non-verbale communicatie: intuïtief, emotioneel en rationeel. „Ieder mens combineert deze stijlen, maar er is altijd een voorkeursstijl dominant.” Welke dat voor jou is, wordt snel duidelijk dankzij de video-opname. Toch ben je er daarmee nog niet. „Want onder dat gedrag, zit gevoel”, legt Van den Anker uit. „En daaronder zit weer een gedachte. Stel dat je tijdens een gesprek met een klant denkt 'hij neemt me toch niet serieus', dan kun je wel proberen om een overtuigende houding aan te nemen, maar de klant zal dit niet zo ervaren. Dus is er werk aan de winkel. Juist die belemmerende gedachten, die je diep vanbinnen hebt, zijn interessant om naar boven te halen en aan te pakken in een ontwikkelingsstraject.”

Van den Anker herinnert zich een cliënt, een financieel topman, die op de rand van een burn-out balanceerde. „Uit zijn non-verbale communicatieanalyse kwam naar voren dat hij een creatieve kant had die hij jarenlang stelselmatig onderdrukt had. Dat is onverstandig. Want als je een kwaliteit in de kast stopt, stagneren uiteindelijk ook de andere. Op ons advies heeft hij het creatieve aspect weer toegevoegd in zijn werkzame leven. Hij is helemaal opgebloeid.”

