

VROUWEN MISSEN DE NOODZAKELIJKE DRIVE EN AMBITIE! TE WEINIG VROUWEN IN TOP -SALES- FUNCTIES WERKZAAM?

In SalesExpert is al eerder ruime aandacht besteed aan de positie van vrouwen in de verkoop. Zowel aan de gevolgen van het "vrouw-zijn" in de uitvoering van ons mooie vak als in de mogelijkheden binnen het carrièretraject van Sales en Accountmanagement. In dit artikel neemt Alice Hendriksen Oostereng haar sexe-genoten de maat op het vlak van ambitie en drive. Ze gebruikt hiervoor een aantal recente onderzoeken over de wijze waarop vrouwen zich bewegen in netwerken om hun sociale kapitaal te vergroten. Haar conclusies zijn even helder als confronterend; dames u moet aan de slag!



HET VROUWENHUIS

Vrouwen zijn al sinds jaar en dag georganiseerd. Mijn oma was lid van de vrouwenbond. Als kind had ik geen idee wat dat was, maar ik wist wel dat er geen mannen aan te pas kwamen. Daarna, in de jaren '70, trokken vrouwen zich terug in een huis alleen voor vrouwen. Het vrouwenhuis, waar ook geen man naar binnen mocht. Daar waar het bij mijn oma nog om een gezellig theekransje ging, vlogen in het vrouwenhuis de theorieën je om de oren. Vrouwen moesten zich bevrijden uit hun benarde situatie en op naar vrijheid en zelfstandigheid en als het even kon, zonder mannen. Dus we kregen BOM (Bewust Ongehuwde Moeders) vrouwen, Politieke Potten, Heksennacht en schaamden we ons een beetje als we toch een vriendje hadden.

Mannen moesten deeltijd werken en het boek Tejo van Harry Jekkers hebben gelezen en hebben begrepen. We hingen onze bh's aan de wilgen, scheermesjes in de prullenbak. We gingen onszelf bevrijden van alles wat mannen ons hadden opgelegd.

WAAR HEEFT DIT TOE GELEID?

Meer economische zelfstandige vrouwen? **Nee!**
Meer mannen die parttime werken? **Nee!**

De bh is weer terug (heeft ons zelfs een zakenvrouw, Marlies Dekkers, van het jaar opgeleverd) en het scheermesje ligt weer in de badkamer.

WAAR IS HET MIS GEGAAN?

Waarom zijn er nu niet allemaal hele zelfstandige vrouwen, die economisch onafhankelijk zijn? Wat is er gebeurd met de boodschap en de vrouwen uit die tijd?

Wat doen vrouwen in de huidige netwerken met mooie doelstellingen die niet worden gehaald? Kunnen vrouwen wel netwerken?

Mijn antwoord is wederom: **Nee!**

VOORBEELDEN

Alle acties en clubjes, huizen, organisaties en netwerken ten spijt, het werkt niet. Vrouwen kunnen niet netwerken, want anders zouden de cijfers er toch beter moeten uitzien. Even een greep uit talloze onderzoeken die voorbij komen, waaruit het steeds maar weer blijkt dat het in Nederland niet werkt; arbeidsparticipatie en netwerken.

- "Toch witte man korpschef Zuid-Holland"
- "Voor vrouwelijke advocaten is het moeilijk om de top te bereiken. Tien jaar geleden telde de top tien van grote advocatenkantoren 12 procent vrouwen in de top, in 2009 is dit percentage onveranderd."
- "De beloningsachterstand van vrouwen is met 18% in Nederland groter dan het wereldwijde gemiddelde van 16%."

Kibbelaar (2005) concludeert dat je voor je carrière moet netwerken met mannen. Je moet weten om te gaan met mannenwerelden, de settings begrijpen, zoek een mannelijke mentor en verschaft je zo toegang.

AMBITIE

Het ontbreekt de vrouw in Nederland gewoon aan ambitie. Misschien vinden ze, dat netwerken vooral gezellig moet zijn. Daar is niets mis mee, maar dan moet je de doelstelling aanpassen. Gewoon weer terug in de tijd van mijn oma en de vrouwenbond met theekransje, want het calvinisme zit er nog steeds goed in. Wanneer we wel een hoge functie hebben, zijn we er toevallig in gerold. We zorgen graag thuis voor de kinderen en dat komt allemaal zoveel beter uit. "Moest (van wie?) parttime gaan werken, wel jammer van die leaseauto (ingeleverd)". Het lijkt alsof het de vrouwen nog steeds allemaal overkomt. Waar is de spirit van het vrouwenhuis gebleven? En waar blijft de emancipatie van de niet-Nederlandse vrouwen, die ook de arbeidsmarkt moeten gaan bestormen? Die hebben nog een lange weg te gaan.

P.S. Verhoeven, W. Jansen en F. Tazelaar (2007) onderzochten sociaal kapitaal van mensen in hun netwerken. Onder sociaal kapitaal wordt verstaan betaald werk, opleidings- en functieniveau en aard van de

binding. Mannen beschikken over veel meer sociaal kapitaal, dus kunnen vrouwen beter stoppen met het "same-sex" netwerken. Dit is één van de aspecten waaruit de minder gunstige uitgangspositie die vrouwen op de arbeidsmarkt hebben, naar voren komt.

KRABBENMAND

Ben je wel ambitieus en maak je carrière, dan moet je niet rekenen op steun van het "eigen" front. Want met z'n allen bij elkaar zitten en ergens iets van vinden is een vaardigheid die in het vrouwenhuis uitgebreid is ontwikkeld. Dit staat bekend als het krabbenmand effect. Springt er iemand uit dan proberen we die weer snel terug in de mand te krijgen. Te veel ambitie wordt niet gewaardeerd. Respondenten uit verschillende onderzoeken geven aan dat samenwerking tussen vrouwen nog maar wat vaak wordt ervaren als moeilijk, grillig en stroef. Vrouwelijke collega's worden regelmatig ervaren als jaloers, roddelend en afstandelijk.

IS HET EEN OPGEGEVEN ZAAK?

Laten we eerlijk zijn. Vele Nederlandse vrouwen willen geen carrière maken. Ze willen kinderen, parttime werken, vooral niet te veel uren en een partner die voor het grootste deel in hun onderhoud voorziet.

Misschien moeten we het wel over een geheel andere boeg gooien en die mannen vragen hiermee op te houden. Dat in het onderhoud voorzien van al die vrouwen. Dan slaan we twee vliegen in een klap, namelijk een verhoogde arbeidsparticipatie en meer economische zelfstandigheid. Met het oog op de tekorten op de arbeidsmarkt zou dat ook niet gek zijn. Niks geen glazen plafond, maar uit de klei trekken en de arbeidsmarkt op. Opvallend feit is dat de Surinaamse dames in Nederland een hogere arbeidsparticipatie hebben dan de Nederlandse autochtone vrouwen. Zou dat misschien komen door die Surinaamse mannen ...?

GEMENGD NETWERKEN

Voor de overgebleven ambitieuze dames onder ons: ga netwerken in een gemengd netwerk. Uit de geschiedenis blijkt dat met vrouwen bij elkaar zitten niet leidt tot het gewenste resultaat. Het meeste werk wordt nog steeds vergeven in "the good old boys" netwerken, dáár moet je zijn. Mannen netwerken zijn ouder, professioneler en beschikken over een groter sociaal kapitaal. Dus ambitieuze vrouwen, maak je op de juiste plekken zichtbaar. Netwerken is niet alleen aanwezig zijn, maar ook vertellen wat je komt doen. Nog maar wat vaak tref ik vrouwen die hun ambitie niet uitspreken. Wanneer je anderen niet laat weten wat jij wilt, gebeurt er niets. Kies je netwerken zorgvuldig en schuw de pers niet. Nog steeds zijn in discussieprogramma's op TV, bijvoorbeeld Pauw en Witteman, vrouwen ondervetegenwoordigd. Gebruik de juiste argumenten. Bedrijven met ook vrouwen aan de top presteren namelijk beter. Echte zelfstandigheid is economische zelfstandigheid en alleen dan kan er daadwerkelijk iets veranderen.

NOG EEN LANGE WEG TE GAAN

Er is nog een lange weg te gaan. 'Meer vrouwen aan de top stuwen bedrijfsresultaten', zo berichtte Managersonline.nl vorig jaar. Uit Amerikaans onderzoek bleek namelijk dat bedrijven met meer vrouwen in het bestuur aanzienlijk betere financiële resultaten behaalden dan bedrijven waar mannen de bestuurskamer domineren. Helaas heeft het Nederlandse bedrijfsleven hier nog steeds geen oog voor. Uit onderzoek bij 122 beursondernemingen in Nederland blijkt dat de 928 bestuurders en commissarissen eind 2007 slechts uit 48 vrouwen bestonden; dat is 5,2%. Gelukkig wordt de arbeidsmarkt steeds krappere (ondanks de huidige economische dip) en gaan vele witte werkende mannen binnenkort met pensioen. Zo wordt er een weg vrijgemaakt voor vrouwen die wel ambitie hebben en straks onze economie draaiende gaan houden.

NETWERK TIPS

Kortom, maak je zichtbaar en profiteer van het feit dat je vrouw bent!

1. Vergeet het donkerblauwe of grijze pak, onderscheid je door kleur. Kies altijd je kleding zorgvuldig en besteed voldoende aandacht aan je uiterlijk. Dit is een belangrijk onderscheidend vermogen, maak er gebruik van. Zorg dat ze je niet meer vergeten.

2. Weet wat je wilt en vertel dat aan de juiste mensen.

Probeer zo goed mogelijk geïnformeerd te zijn en weet wie (bij bedrijven waar je zaken mee wilt doen) de besluiten mogen nemen. Laat ook weten dat je goed geïnformeerd bent, dat komt professioneel over. Hier en daar een compliment over posities binnen bedrijven kan soms wonderen doen.

3. Vraag de juiste mensen om advies, mannen willen vrouwen graag "helpen".

Wil je een bepaald doel bereiken, kijk wie jou daarbij kan helpen.

Gooi je charmes in de strijd, besteed extra veel aandacht aan punt 1 en 2 en ga ervoor!

Alice Hendriksen Oostereng is eigenaar van AHO Consultancy en AHO Trainingen. Sinds de oprichting in 1999 heeft zij grote expertise opgebouwd op het gebied van werkgelegenheidsvraagstukken. Zij werkt zowel voor overheden als bedrijfsleven en is bekend om haar onorthodoxe aanpak. Tevens is zij lid van de Raad van Advies van Vrouwelijke Managers Netwerk Nederland. www.aho-consultancy.nl

LITERATUUR:

- Sociaal kapitaal van mannen en vrouwen op de arbeidsmarkt Vakgroep Sociologie, FSU, Universiteit Utrecht P.S. Verhoeven, W. Jansen, F. Tazelaar -2007-
- Barsten in het glazen plafond: Opgeleide vrouwen op de curaçaoese arbeidsmarkt: Mogelijkheden, barrières en strategieën Doctoral thesis Utrecht University Paula Maria Etelka Kibbelaar - 2005 -

Auteur: Alice Hendriksen Oostereng
Redactie: Jan-Willem Seip