

Nice girls don't get what they deserve

Lois P. Frankel bij Boekerij:

*Nice girls don't get the corner office*  
*Nice girls don't speak up*  
*Nice girls don't get rich*  
*Nice girls don't get what they deserve*

Lois P. Frankel en Carol Frohlinger

*Nice girls don't get what  
they deserve*

99 tips om het respect te krijgen dat je verdient

Vertaald door Jeannet Dekker



ISBN 978-90-492-0669-7  
ISBN 978-94-023-2621-5 (e-book)  
NUR 320

Oorspronkelijke titel: *Nice Girls Just Don't Get It*  
Vertaling: Jeannet Dekker  
Omslagontwerp: Chantal Toller  
Zetwerk: CeevanWee, Amsterdam

© 2011 Lois P. Frankel, PhD, en Carol M. Frohlinger, JD  
© 2025 Nederlandse vertaling Meulenhoff Boekerij bv, Amsterdam

De uitgever heeft ernaar gestreefd alle rechten van derden te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen contact opnemen met Meulenhoff Boekerij bv, Amsterdam.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd bestand, of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Tekst- en datamining van (delen van) deze uitgave is uitdrukkelijk niet toegestaan.

All rights are reserved, including those for text and data mining, AI training and similar technologies.

# Inhoud

Inleiding	11
Eerst iets over lieve meisjes	11
Hoe dit boek jou kan helpen om een succesvolle vrouw te worden	14
Strategieën en tactieken	16
Zelfassessment: hoe lief ben jij?	19
Strategie I	
<i>Evalueer het verleden en visualiseer de toekomst</i>	
TACTIEK 1	Herken verwachtingen uit je kindertijd en laat deze los 30
TACTIEK 2	Laat je ouders naar de maan lopen 33
TACTIEK 3	Laat je niet tegenhouden door eerdere ervaringen of verwachtingen 36
TACTIEK 4	Neem je keuzes onder de loep 40
TACTIEK 5	Weet wat je wilt 43
TACTIEK 6	Ken je achilleshiel 48
TACTIEK 7	Gebruik je unieke persoonlijkheidskenmerken 53
TACTIEK 8	Stap op de scheuren 59
TACTIEK 9	Slik niet alle feedback voor zoete koek 63
TACTIEK 10	Wees duidelijk over je wensen 66
TACTIEK 11	Maak gebruik van wat je al kunt 69
TACTIEK 12	Werk aan je tekortkomingen 72
TACTIEK 13	Mik op de verste hoek 74

TACTIEK 14	Verander stap voor stap	76
------------	-------------------------	----

## Strategie II

### *Bouw relaties op die prettig werken*

TACTIEK 15	Besef dat niet alle relaties gelijkwaardig zijn	82
TACTIEK 16	Kies verstandig en zorgvuldig	86
TACTIEK 17	Maak er het beste van	89
TACTIEK 18	Toon onvoorwaardelijke positieve waardering	92
TACTIEK 19	Ga uit van goede bedoelingen	96
TACTIEK 20	Maak tijd vrij voor een ander	100
TACTIEK 21	Behoed anderen voor een afgang	103
TACTIEK 22	Kijk verder dan je eigen kringetje	106
TACTIEK 23	Begrijp wat 'voor wat, hoort wat' inhoudt	109
TACTIEK 24	Geef meer dan je krijgt	112
TACTIEK 25	Streep kleine kosten weg	116
TACTIEK 26	Wees hoffelijk	119
TACTIEK 27	Vraag naar het waarom	123
TACTIEK 28	Geef je fouten toe	126
TACTIEK 29	Als je van meerdere kanten kritiek krijgt, neem die dan ter harte	129
TACTIEK 30	Vertrouw op je instinct	132
TACTIEK 31	Neem tijdig je verlies	136

## Strategie III

### *Doe aan verwachtingsmanagement*

TACTIEK 32	Ken je grenzen	144
TACTIEK 33	Maak korte metten met ongepast gedrag	147
TACTIEK 34	Stel grenzen in je familie	150
TACTIEK 35	Word geen martelaar	155

TACTIEK 36	Verdeel vooraf de rollen	158
TACTIEK 37	Laat iedereen een steentje bijdragen	162
TACTIEK 38	Wees een duidelijke ouder	166
TACTIEK 39	Doe je voordeel met positieve bekrachtiging	170
TACTIEK 40	Stel lastige gesprekken niet uit	173
TACTIEK 41	Bepaal vooraf het gewenste resultaat	176
TACTIEK 42	Begin met 'ja'	179
TACTIEK 43	Bied bij 'nee' een goed onderbouwd alternatief	182
TACTIEK 44	Gebruik feiten, geen gevoelens	185
TACTIEK 45	Vermijd perfectionisme	189
TACTIEK 46	Delegeer als dat nodig is	193

## Strategie IV

### *Gebruik boodschappen met betekenis*

TACTIEK 47	Aarzel niet om meteen het woord te nemen	199
TACTIEK 48	Kies voor kort maar krachtig	202
TACTIEK 49	Vraag niet om toestemming, maar doe een mededeling	207
TACTIEK 50	Stel open vragen	210
TACTIEK 51	Luister actief	213
TACTIEK 52	Kies het juiste communicatiemiddel	217
TACTIEK 53	Zorg voor een sterke opening	220
TACTIEK 54	Laat een proefballonnetje op	223
TACTIEK 55	Spreek de taal van de ander	226
TACTIEK 56	Gebruik het BLLC-model	232
TACTIEK 57	Contrastreer	235
TACTIEK 58	Benadruk positieve elementen	239
TACTIEK 59	Begin met 'ik'	241
TACTIEK 60	Word een plaat die blijft hangen	244

## Strategie V

### *Wees voorbereid op weerstand*

TACTIEK 61	Zie weerstand als een kans	253
TACTIEK 62	Herken vormen van weerstand	256
TACTIEK 63	Weet wat je wel of niet op de spits wilt drijven	259
TACTIEK 64	Ruil behoeften uit	262
TACTIEK 65	Leer lobbyen	265
TACTIEK 66	Bereid je antwoorden voor	267
TACTIEK 67	Hou neezeggers uit de buurt	270
TACTIEK 68	Gebruik je kennis van temperamenten	273
TACTIEK 69	Gebruik de kracht van emoties	276
TACTIEK 70	Geef anderen de tijd	278
TACTIEK 71	Deel de regie	281
TACTIEK 72	Las een pauze in	284

## Strategie VI

### *Gebruik en deel je netwerk*

TACTIEK 73	Ken je netwerk	290
TACTIEK 74	Leer keuvelen	293
TACTIEK 75	Onderhou je netwerk	297
TACTIEK 76	Zet je social media aan het werk	300
TACTIEK 77	Gebruik de kennis van anderen	303
TACTIEK 78	Koppel je contacten	306
TACTIEK 79	Doe actief mee	309
TACTIEK 80	Zeg niet te snel ja	311
TACTIEK 81	Verzilver je tegoed	314
TACTIEK 82	Ken het verschil tussen gebruiken en misbruiken	317
TACTIEK 83	Zet vraagtekens, zelfs bij experts	321
TACTIEK 84	Word mentor	325
TACTIEK 85	Wees scheutig met vriendschap	328



## Strategie VII

### *Leef naar je waarden*

TACTIEK 86	Ken jouw waarden	334
TACTIEK 87	Bepaal waarop je wilt inleveren	338
TACTIEK 88	Voel je niet schuldig	340
TACTIEK 89	Lach vaak en luid	343
TACTIEK 90	Manage je merk	346
TACTIEK 91	Leer complimenten in ontvangst te nemen	349
TACTIEK 92	Wees proactief	352
TACTIEK 93	Vergeet je fouten niet	355
TACTIEK 94	Word een early adopter	359
TACTIEK 95	Blijf op de hoogte	361
TACTIEK 96	Geef iets terug	363
TACTIEK 97	Leid vanuit je waarden	365
TACTIEK 98	Maak af en toe de balans op	368
TACTIEK 99	Laat iets na	370
	Aanbevolen literatuur	373
	Dankwoord	378
	Over de auteurs	380



# Inleiding

## *Eerst iets over lieve meisjes*

Voel je je vaak onzichtbaar? Heb je het gevoel dat anderen misbruik van je maken of niet genoeg respect voor je hebben? Of heb je geen idee hoe je het leven kunt leiden dat je het allerliefst wilt? Dan ben je niet de enige. Dat wil zeggen: niet het enige lieve meisje. Lieve meisjes zijn vrouwen die zichzelf afremmen door stereotiep gedrag te vertonen, en wel gedrag waarvan hun altijd is wijsgemaakt dat ze het wel moeten laten zien, anders doen ze niet mee. Lieve meisjes zijn vrouwen die zonder het te willen relaties saboteren: relaties met geliefden, familieleden, collega's en eigenlijk ongeveer alle andere mensen die je maar kunt bedenken. Met als resultaat dat ze nooit krijgen wat ze het liefst willen. Wij vrouwen worden ons hele leven lang bestookt met de boodschap dat 'lief zijn' belangrijker is dan krijgen wat we graag willen. Zelfs als niemand dat met zoveel woorden tegen je heeft gezegd, heb je ongetwijfeld meegekregen dat je als een bitch wordt gezien als je het waagt om je eigen behoeften op de eerste plaats te zetten.

Hier volgt een voorbeeld van de schade die boodschappen uit je kindertijd in je volwassen leven kunnen aanrichten. Cheryl is manager bij een grote vliegtuigbouwer. Ze geniet het nodige respect op haar werk, maar wordt door haar ouders nog steeds als een klein kind behandeld. Omdat ze single is, verwacht haar familie dat ze tijdens de feestdagen bij de kinderen aanschuift, want aan de tafel voor de volwassenen is

niet genoeg plaats. Natuurlijk zit dat haar enorm dwars, maar ze weet niet wat ze eraan moet doen. Toen ze een keer opmerkte dat ze bij de andere volwassenen wilde zitten, kreeg ze het verwijt overgevoelig te zijn. Dus nu houdt ze haar mond en legt ze zich erbij neer, om de lieve vrede in de familie te bewaren.

Diezelfde neiging speelt haar ook parten op haar werk. Ze staat bekend als vriendelijk en meegaand, maar wordt niet gezien als een werknemer met veel potentie, juist omdat ze nooit een tegenstrijdige mening verkondigt, zelfs niet als die het bedrijf vooruit zou kunnen helpen. Door een lief meisje te zijn heeft ze een bepaald punt in haar loopbaan bereikt, maar verder zal ze niet komen. De boodschappen die haar tijdens haar jeugd zijn ingeprent en die ze als volwassene nog steeds meedraagt, voorkomen dat ze haar doelen als volwassene kan bereiken.

Onze ervaringen als volwassen vrouwen worden telkens weer beïnvloed door het gedrag dat we als kind hebben aangeleerd, door de onuitgesproken verwachtingen van een ouder of juist door expliciete eisen. Of het nu gaat om het verbreken van een foute relatie, een vastgelopen carrière of een arts niet durven vragen naar een voorgeschreven behandeling, lieve meisjes maken zich drukker om wat anderen van hen zullen zeggen of denken dan om hun eigen welzijn.

Begrijp ons niet verkeerd: aardig zijn is belangrijk, maar als je alleen maar aardig en lief bent, krijg je nooit wat je wilt. Vriendelijkheid, aandacht en gulheid zijn ingrediënten voor succes, bij alles wat je onderneemt, maar ze zijn niet genoeg. Dankzij onze jarenlange persoonlijke en professionele ervaring weten we dat je je persoonlijke en professionele doelen kunt bereiken en dat ook nog op een aardige manier kunt doen. Het is geen kwestie van of-of.

Succesvolle vrouwen zijn vrouwen die hebben geleerd hoe

ze het respect kunnen krijgen waarop ze recht hebben, het succes dat ze verdienen en het leven dat ze willen, zonder dat ze het etiketje ‘kenau’ opgeplakt krijgen. En we hebben het niet alleen over heel concrete zaken, zoals een nieuw huis, een aantrekkelijke korting op een auto of een betere baan. Het gaat er ook om dat je situaties creëert waarin je stem wordt gehoord, waarin aan je behoeften wordt voldaan en waarin je, wat de uitkomst ook is, tevreden bent over hoe je het hebt aangepakt. Een succesvolle vrouw zijn betekent niet dat je altijd krijgt wat je wilt, maar wel dat je op een authentieke, weloverwogen, bekwame en volwassen manier je doelen nastreeft. Kijk eens naar deze verschillen tussen aardige meisjes en succesvolle vrouwen:

<b>AARDIGE MEISJES</b>	<b>SUCCESSVOLLE VROUWEN</b>
Zetten hun eigen behoeften op de laatste plaats.	Houden rekening met hun eigen behoeften en met die van anderen.
Vragen zelden om dingen die belangrijk voor hen zijn.	Maken ondubbelzinnig duidelijk wat ze nodig hebben.
Tolereren ongepast gedrag.	Spreken zich uit als ze respectloos worden behandeld.
Durven niet op een assertieve manier te communiceren.	Zeggen duidelijk en beknopt wat ze willen.
Halen te weinig uit relaties.	Begrijpen de relaties in hun leven en doen daar hun voordeel mee.
Zijn snel bang dat ze anderen voor het hoofd stoten.	Doen al het mogelijke om gezonde, wederzijds voordelige relaties met gepaste grenzen te onderhouden.

## *Hoe dit boek jou kan helpen om een succesvolle vrouw te worden*

In *Nice Girls Don't Get the Corner Office* en *Her Place at the Table* richtten we ons op het afleren van het typische lieve-meisjesgedrag, dus het soort gedrag dat kan verhinderen dat je je carriëredoelen bereikt. We hebben van veel lezeressen gehoord dat onze adviezen echt hebben geholpen! Sommige vrouwen schreven ons dat ze de gewenste promotie hadden gekregen, andere dat ze eindelijk de moed hadden gehad om een punt te zetten achter een toxische of ongezonde werksituatie. Daarvoor willen we jullie graag onze complimenten geven. In dit boek willen we jullie een breder arsenaal aan tips aanreiken, die je overal en altijd kunt inzetten. Veel van onze tactieken kunnen, met hier en daar een kleine aanpassing, in een veelvoud aan situaties en relaties worden toegepast: tijdens een gesprek met je huisbaas, je schoonmoeder, klanten, burens, kinderen, noem maar op. En het begint allemaal bij jou. Begrijp je waarom je doet wat je doet (of juist niet)? En hoe ver wil je gaan om te veranderen?

Als je zo'n typisch lief meisje bent, dat zich gedraagt zoals ze dat heeft geleerd, dan hebben de anderen in je leven er niet veel baat bij dat je verandert. Logisch, want door je eigen behoeften weg te cijferen kun je juist aan de hunne voldoen. Maar het gaat niet om hen, het gaat om jÓú. In dit boek lees je hoe je je kunt verzetten tegen de druk van de buitenwereld, die graag wil dat je hetzelfde blijft, en hoe je tegelijkertijd kunt ontdekken wie je echte medestanders zijn, die wel het beste met je voorhebben. Dit zijn de mensen die een voorbeeld of mentor kunnen zijn, en die je kunnen aanmoedigen. Je hebt hun hulp en steun nodig om je 'successpieren' te trainen, zodat ook jij je doelen kunt bereiken.

Het is ook belangrijk om goed te beseffen dat de bood-

schappen die lieve meisjes hebben geïnternaliseerd diep in onze cultuur verankerd zitten. Ze worden voortdurend uitgedragen en versterkt door onze traditionele gezinsstructuren, sociale normen en gevestigde manieren van zakendoen. Wij hopen dat sociale druk uiteindelijk zal leiden tot herijking en hervorming, maar zulke grootschalige veranderingen hebben tijd nodig. Dat zeggen we niet om je te ontmoedigen, maar om je duidelijk te maken dat je in de tussentijd zelf de voorwaarden moet scheppen om van een lief meisje in een succesvolle vrouw te veranderen. En daarbij gaat dit boek je helpen.

Er zijn een paar redenen waarom lieve meisjes niet het leven leiden dat ze willen leiden: omdat ze niet doorhebben dat hun eigen gedrag hen belemmert of, indien ze dat wel beseffen, niet weten hoe ze dat kunnen veranderen. Dit boek biedt in beide gevallen de oplossing. Of je nu thuisblijfmoeder of bedrijfsdirecteur bent, student of ondernemer, je hebt hoogstwaarschijnlijk ook je zwakke punten, die voorkomen dat je krijgt wat je wilt en verdient. We geloven dat je alleen maar van lief meisje in succesvolle vrouw kunt veranderen als je de zwakste schakel in je keten herkent en die gaat versterken. Daarom gaan we je voorzien van alle vaardigheden, principes en kennis die je nodig hebt om deze verandering onmiddellijk in gang te zetten en om de moeilijkheden te overwinnen die voorkomen dat je krijgt wat je het liefst wilt. Voor dat doel hebben we 7 belangrijke strategieën en 99 bijbehorende tactieken in kaart gebracht, die zijn ingezet door talloze succesvolle vrouwen met wie we eerder hebben gewerkt. Zij konden hierdoor hun persoonlijke en professionele doelen bereiken. En dat gaat jou ook lukken, want in *Nice girls don't get what they deserve* vind je de fijne kneepjes die je nodig hebt om te krijgen wat je wilt, nastreeft en verdient.

## *Strategieën en tactieken*

In dit boek maken we onderscheid tussen strategieën en tactieken, omdat we je willen uitdagen om na te denken over andere manieren om je doel te bereiken. Zoals je aan het schema van de succesvolle vrouw op de volgende pagina kunt zien, speelt de wisselwerking tussen diverse factoren daarbij een grote rol. Ons overzicht van strategieën helpt je om te bepalen wanneer je wat moet doen, maar let op: om de gewenste veranderingen door te voeren, maak je nooit gebruik van slechts één strategie, maar altijd van een combinatie van meerdere. Als je bijvoorbeeld een vriendin hebt die misbruik lijkt te maken van je goedheid, dan zet je de volgende strategieën in: je evalueert het verleden, om te bepalen waarom je haar ongepaste gedrag tolereert; je doet aan verwachtingsmanagement; je communiceert duidelijker; en je bereidt je voor op tegenstand. Dit zijn strategieën die je helpen om het grotere geheel te zien.

Bepalen welke strategie je nodig hebt, is niet voldoende. Je weet waarschijnlijk al wát je moet doen, maar de vraag is hóé je dat doet. Daarvoor hebben we de tactieken: specifieke handelingen die je moet verrichten om de strategieën te kunnen toepassen. Elk van de 99 tactieken kan in een veelvoud aan situaties worden toegepast. Beschouw de strategieën als je gereedschapskist en de tactieken als het gereedschap dat je eruit kunt pakken als je het nodig hebt. Net zoals je voor bepaalde gedragsveranderingen meerdere strategieën zult moeten toepassen, kun je in bepaalde situaties ook meerdere tactieken inzetten. Je zult ook merken dat bepaalde tactieken elkaar overlappen, omdat je sommige kwesties op verschillende manieren kunt aanpakken. Bij tactiek 41: het behalen van de gewenste resultaten, is het bijvoorbeeld essentieel om je huiswerk te doen. Dit is ook een belangrijk onderdeel van



tactiek 44: gebruik feiten, geen gevoelens.

Om aan te geven hoe je bepaalde strategieën en tactieken kunt gebruiken, geven we voorbeelden uit de praktijk, verzameld tijdens ons werk als coach en consultant. Omwille van de privacy hebben we namen veranderd, maar dit zijn de verhalen van echte vrouwen, en soms zelfs onze eigen ervaringen.

Neem de situatie waarmee Barbara (niet haar echte naam) naar ons toe kwam. Ze staat al haar hele leven bekend als een meegaande vrouw, die met bijna iedereen goed kan opschieten. Dat gedrag heeft ze tijdens haar kindertijd geleerd van haar moeder, die voortdurend benadrukte dat ze het anderen naar de zin moest maken en niet egoïstisch mocht zijn. Toen



ze vlak voor kerst tegen haar moeder zei dat ze ging scheiden, drukte die haar op het hart om daar niets over te zeggen, anders zou ze voor iedereen de feestdagen bederven.

Als gevolg van deze ingebakken boodschappen deed Barbara vrijwel altijd wat de meerderheid van haar vriendinnen wilde, zelfs als het inging tegen haar persoonlijke wensen. Ze kwam maar zelden met een alternatief voor de plannen van de meer uitgesproken leden van de groep. Totdat Barbara een auto-ongeluk kreeg dat haar bijna het leven kostte. Dat schudde haar wakker. Ze besloot dat het leven te kort was om het altijd anderen naar de zin te maken. Ze wilde vaker doen waar zij zin in had. De strategieën die ze moest inzetten om dat voor elkaar te krijgen, waren onder andere: relaties opbouwen met mensen die niet alleen rekening hielden met hun eigen behoeften maar ook met die van haar; andermans verwachtingen managen over wat zij wel en niet wilde doen; duidelijker communiceren wat zij wilde; en naar haar waarden leven. Ze moest vooral leren om het lieve meisje te negeren dat ze al haar hele leven was geweest, en daarom begon ze klein.

Als een vriendin voorstelde om te gaan eten in een restaurant waar ze kortgeleden nog was geweest, hanteerde ze bijvoorbeeld tactiek 43: bied bij 'nee' een goed onderbouwd alternatief om haar wensen duidelijk te maken. In plaats van meteen in te stemmen met de suggestie van haar vriendin zei ze: 'Dat is een erg leuk restaurant, maar ik ben er een paar dagen geleden nog geweest. Ik stel voor dat we naar dat nieuwe Thaise tentje gaan waar iedereen zo enthousiast over is.' Als haar vriendinnen wilden dat ze meeding op vakantie, terwijl ze zich dat niet kon permitteren, liet ze duidelijk weten waarom ze nee zei: 'Jullie moeten niet denken dat ik niet mee wil, graag zelfs, maar ik zit al een tijdje zonder werk en spaar voor een huis, dus het komt me momenteel financieel niet goed

uit.' Na verloop van tijd leerde Barbara steeds beter om voor zichzelf op te komen. Anderen bepaalden niet langer waaraan ze haar tijd en geld besteedde, en zij had het gevoel dat ze meer controle had over haar leven.

Als je een lief meisje bent, zal een groot deel van de tactieken die we bespreken vreemd aanvoelen. We vragen je daarom of je ze stuk voor stuk wilt bekijken, zodat je niet overweldigd raakt of het gevoel krijgt dat je alles in één keer moet veranderen. Doe het stapje voor stapje, net als Barbara. Soms maakt de toepassing van één tactiek al de weg vrij voor meer in de toekomst. En hoe vaker je met de tactieken oefent, des te vanzelfsprekender ze worden. Er zullen zelfs situaties zijn waarin je er meerdere tegelijk wilt toepassen. Het is niet ons doel om te *veranderen* wie je bent, maar om je de vaardigheden aan te reiken die je kunnen helpen om te *zijn* wie je bent, om meer uit je leven te halen en er echt van te genieten.

### *Zelfassessment: hoe lief ben jij?*

Laten we beginnen met vaststellen wat je sterke punten zijn en aan welke eigenschappen je nog moet werken. Waarschijnlijk doe je heel veel dingen al goed. Deze test gaat je helpen om te bepalen welk gedrag dat typisch is voor lieve meisjes, nog tegen je werkt. Zodra je dat weet, snap je ook waardoor jouw gedrag wordt beïnvloed en met welke strategieën en bijhorende tactieken je daar iets aan kunt doen. Iedereen is anders, en als je deze test invult voor je dit boek verder leest, kun je je in de komende hoofdstukken focussen op wat je sterke punten zijn en op welke gebieden je nog kunt groeien.

Vergeet niet dat geen enkele tekst je meer over jezelf kan vertellen dan je al weet. Misschien heb je na het invullen de indruk dat de uitslag geen volledig beeld van je leven geeft, of misschien is het juist een heel accurate afspiegeling van jou en

je zwakke punten. Wat je ook ontdekt, we zijn er zeker van dat je hierdoor meer inzicht krijgt in wat jou afremt en hoe je daar verandering in kunt brengen.

### **Zelfassessment voor lieve meisjes**

Met behulp van deze test kun je vaststellen door welk gedrag je wordt afgeremd en waardoor je dus niet krijgt wat je het liefst wilt. Geef, zonder er al te lang over na te denken, bij elke uitspraak aan in hoeverre deze van toepassing is op je gedachten, je gevoelens of je gedrag. Kijk hierbij naar wat je nu doet, niet wat je graag zou willen doen. Wees zo eerlijk mogelijk en vul bij elke uitspraak een van de volgende cijfers in:

- 1 – Komt helemaal niet overeen met wat ik doorgaans denk, voel of doe.
  - 2 – Komt niet overeen met wat ik doorgaans denk, voel of doe.
  - 3 – Komt overeen met wat ik doorgaans denk, voel of doe.
  - 4 – Komt volledig overeen met wat ik doorgaans denk, voel of doe.
- 
1. \_\_\_\_ Ik sta niet toe dat boodschappen van mijn familie uit mijn kindertijd buitensporig veel invloed hebben op mijn huidige keuzes en beslissingen.
  2. \_\_\_\_ Ik probeer relaties op te bouwen met mensen die anders zijn dan ik, omdat ik weet dat ik van hen iets kan leren.
  3. \_\_\_\_ Ik sta niet toe dat anderen misbruik van me maken.
  4. \_\_\_\_ Ik geef ongevraagd mijn mening.
  5. \_\_\_\_ Wanneer anderen het niet met me eens zijn, zoek ik naar nieuwe manieren om mijn mening te onderbouwen in plaats van de kwestie te laten rusten.
  6. \_\_\_\_ Indien nodig vraag ik of vrienden me kunnen voor-

stellen aan mensen die me kunnen helpen om mijn doel te bereiken.

7. \_\_\_ Ik kan meteen de drie dingen in mijn leven noemen waaraan ik de meeste waarde hecht.
8. \_\_\_ Ik ben duidelijk over wat ik wil en niet wil.
9. \_\_\_ Wanneer ik nieuwe mensen ontmoet, doe ik mijn best om hen op hun gemak te stellen.
10. \_\_\_ Ik stel grenzen tegenover anderen.
11. \_\_\_ Ik druk mezelf helder en beknopt uit.
12. \_\_\_ Wanneer ik een voorstel aan een groep moet doen, zoek ik vooraf medestanders om de kans op succes te vergroten.
13. \_\_\_ Ik investeer elke week tijd aan het ontwikkelen van mijn persoonlijke en professionele netwerken.
14. \_\_\_ Het is moeilijk om mij een schuldgevoel aan te praten.
15. \_\_\_ Negatieve reacties van anderen hebben geen invloed op mijn besluiten.
16. \_\_\_ Wat er verder ook om me heen gebeurt, ik geef mijn gesprekspartner altijd mijn volledige aandacht.
17. \_\_\_ Wanneer ik aan een nieuw project of avontuur begin, zorg ik ervoor dat ieders rol vooraf duidelijk is.
18. \_\_\_ Ik vraag niet om toestemming, ik stel anderen op de hoogte van mijn besluiten.
19. \_\_\_ Zodra een moeilijk gesprek spaak dreigt te lopen, stel ik een time-out voor en plan ik een afspraak in om de kwestie later opnieuw te bespreken.
20. \_\_\_ Als ik iets niet weet, zoek ik in mijn netwerk naar iemand die het wel weet en vraag ik diegene om hulp.
21. \_\_\_ Ik doe elke week iets wat me helpt om naar mijn waarden te leven.
22. \_\_\_ Als de situatie erom vraagt, zit ik er niet mee om de regels te overtreden.

23. \_\_\_ Het is leuk als mensen me aardig vinden, maar het is geen vereiste.
24. \_\_\_ Ik zeg nee tegen onredelijke verzoeken.
25. \_\_\_ Volgens anderen kan ik goed luisteren.
26. \_\_\_ Ik geef niet op na een enkel 'nee' op mijn verzoek.
27. \_\_\_ Ik ben lid van beroepsorganisaties én bezoek regelmatig hun bijeenkomsten.
28. \_\_\_ Ik weet over welke kwesties ik niet wens te onderhandelen.
29. \_\_\_ Ik kan mijn zwakke punten duidelijk benoemen.
30. \_\_\_ Ik geef iemand liever de kans om zijn gezicht te redden dan dat ik zeg dat diegene ongelijk heeft.
31. \_\_\_ Ik heb geen moeite met lastige gesprekken waarin ik aangeef wat ik nodig heb.
32. \_\_\_ Als het om belangrijke boodschappen gaat, bepaal ik vooraf wat ik wil zeggen.
33. \_\_\_ Ik buig meningsverschillen om in manieren om tot een beter resultaat te komen.
34. \_\_\_ Ik bied me op mijn werk, in mijn buurt, in organisaties en dergelijke aan voor werkzaamheden waarmee ik mezelf in de kijker kan zetten.
35. \_\_\_ Als ik te veel op mijn bordje heb, delegeer ik.
36. \_\_\_ Ik ben de enige die mijn toekomst bepaalt.
37. \_\_\_ Ik kap ongezonde relaties af en kijk niet om.
38. \_\_\_ Ik hou van onderhandelen.
39. \_\_\_ Ik creëer win-winsituaties waarin ik krijg wat ik wil, maar anderen ook.
40. \_\_\_ Ik stem mijn aanpak af op degene die ik wil beïnvloeden.
41. \_\_\_ Ik heb er geen problemen mee om vraagtekens te zetten bij de mening van 'experts' zoals artsen, docenten, advocaten, enzovoort.

42. \_\_\_ Anderen beschrijven me als iemand die snel de leiding neemt.
43. \_\_\_ Ik verlies mijn toekomst niet uit het oog.
44. \_\_\_ Ik onderhou positieve relaties met mensen die ik niet bijzonder aardig vind.
45. \_\_\_ Ik pleit voor mijn zaak door gebruik te maken van feiten, niet van gevoelens.
46. \_\_\_ Voordat ik anderen probeer te beïnvloeden, probeer ik zoveel mogelijk te weten te komen over hun behoeften, meningen of posities.
47. \_\_\_ Voordat ik met nieuwe ideeën of verzoeken kom, heb ik al zaadjes geplant.
48. \_\_\_ Ik ben een mentor voor anderen.
49. \_\_\_ Ik leef het leven dat ik wil leiden.
50. \_\_\_ Ik heb een duidelijk beeld van het soort leven dat ik in de toekomst wil leiden.
51. \_\_\_ Ik hou rekening met het quid pro quo in relaties (geef jezelf de score 1 als je niet weet wat 'quid pro quo' betekent).
52. \_\_\_ Als ik hulp nodig heb, aarzel ik niet om daarom te vragen.
53. \_\_\_ Als ik word genegeerd, leg ik me daar niet bij neer, maar laat ik mijn stem horen.
54. \_\_\_ Ik bepaal zorgvuldig waarin ik mijn energie wil steken.
55. \_\_\_ Ik zoek verbinding met mensen die dezelfde belangen hebben als ik.
56. \_\_\_ Ik gedraag me altijd naar de uitspraak van Socrates: 'Een ondoordacht leven is het niet waard om te leven.'

## Zelfassessmentscore

*Hoe vul je dit schema in?*

1. Noteer het cijfer dat je bij elke uitspraak hebt ingevuld in de vakjes in dit schema (het nummer in het vakje komt overeen met dat van de uitspraak).
2. Tel de score in elke kolom verticaal op en bepaal aan de hand daarvan aan welke gebieden je aandacht moet schenken om meer uit je leven te kunnen halen. Heb je bij bepaalde uitspraken een 1 of een 2 ingevuld? Dan moet je je nu vooral op de bijbehorende gebieden richten. Lees eerst het hoofdstuk dat betrekking heeft op de kolom met je laagste score.
3. Tel de scores in de onderste rij, dus van alle kolommen, horizontaal op om je totale score te berekenen. Wat dat getal betekent, lees je op de volgende pagina.

I Evalueer het verleden en visualiseer de toekomst	II Bouw relaties op die prettig werken	III Doe aan verwachtingsmanagement	IV Gebruik boodschappen met betekenis	V Wees voorbereid op tegenstand	VI Gebruik en deel je netwerk	VII Leef naar je waarden	
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	
8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	
15.	16.	17.	18.	19.	20.	21.	
22.	23.	24.	25.	26.	27.	28.	
29.	30.	31.	32.	33.	34.	35.	
36.	37.	38.	39.	40.	41.	42.	
43.	44.	45.	46.	47.	48.	49.	
50.	51.	52.	53.	54.	55.	56.	
<b>Totaal</b>	<b>Totaal</b>	<b>Totaal</b>	<b>Totaal</b>	<b>Totaal</b>	<b>Totaal</b>	<b>Totaal</b>	<b>Totaalscore</b>