

## Slijmen bij de baas werkt als sociale smeerolie

15 december 2009 / Ivo van Woerden

Vrijwel iedereen ergert zich aan collega's die slijmen bij de baas. Vreemd, want het werkt wel. Het is de manier om zaken voor elkaar te krijgen, als je het maar volgens de regels doet. Slijm bijvoorbeeld niet alleen naar boven.

'Ik vind dat mijn vrouwelijke baas soms geen verstand van zaken heeft, maar dat zal ik nooit aan haar laten merken', zegt Renske Visschers (31, pseudoniem) uit Amsterdam die werkt bij een damesblad. 'Meestal roept ze maar wat en maakt ze grapjes om te camoufleren dat ze eigenlijk niet weet waar ze het over heeft. Mijn collega's en ik lachen daar dan om, ook al zijn die grapjes niet altijd even lollig. Of dat effect heeft? Onze baas is vrij onzeker en ze voelt zich duidelijk goed als mensen haar leuk vinden. Dus een beetje lachen om je baan te behouden, kan geen kwaad.'

### Slijmen werkt

Roos Vonk, hoogleraar sociale psychologie aan de Nijmeegse Radboud Universiteit deed onderzoek naar slijmgedrag en concludeerde dat slijmen werkt. 'Als we allemaal zouden zeggen wat we denken, dan is de gezelligheid al snel ver te zoeken', zegt Vonk.

Toch kan Nederland het niet aanzien als een collega de baas met zijn mooie nieuwe schoenen complimenteert of schaterlacht om een schuine mop die eigenlijk maar een gniffeltje verdient. Uit onderzoek van vacaturesite Jobtrack.nl uitgevoerd in 2007 bleek zelfs dat bijna de helft van de Nederlanders zich stoort aan slijmende collega's. Ter vergelijking: roddelen staat met 22 procent op de tweede plaats. 'Maar het gaat hier om het bemerken dat anderen slijmen', zegt Vonk.

### ONDERDANIG DOEN

'Slijmen' is een typisch Nederlandse uitdrukking, zegt hoogleraar Vonk. 'Het heeft een negatieve betekenis.' Daarmee doelt ze op het vooropgezette slijmen waarbij iemand bewust een ander complimentjes geeft om er zelf beter van te worden.

De Dikke Van Dale omschrijft het als 'overdreven gediensig, onderdanig doen.' Maar slijmen is volgens Vonk veel breder dan dat. 'Het is een vorm van wat in de psychologie 'ingratiation' wordt genoemd, een term waarmee je alle gedrag aangeeft, of het nu oprecht is of niet, om door anderen aardig gevonden te worden.'

Buitenstaanders die slijmgedrag waarnemen hebben het direct in de gaten. Maar degenen waar het om gaat, de slijmjurk en de beslijmde, weten van niets. Zij zitten samen in een zogenoemde 'autistische samenzwering' die beiden tot voordeel is.'

Kevin de Jong (33, pseudoniem), leidinggevende bij een Rotterdams adviesbureau, is daar het schoolvoorbeeld van. 'In de jaren dat ik er werk, is me nog maar één keer opgevallen dat iemand bij mij zat te slijmen. Dat ging om een collega die vond dat ik haar onheus had bejegend. Drie maanden zei ze niets tegen me, we gingen uiteindelijk een gesprek aan om de lucht te klaren en daarna vertelde ze me direct dat mijn haar zo leuk zat. Maar verder gebeurt het me nooit. Ik zie het wel vaak bij anderen gebeuren. Heel irritant. En ook heel erg onecht.'

### **Slijmsaldo**

Daarnaast is het gunstig om een slijmsaldo op te bouwen. 'Als je verwacht dat je in de toekomst iemand om een gunst wil vragen, kun je het beste al vroeg beginnen met slijmen', zegt Vonk. 'Het valt namelijk erg op als je iemand eerst een complimentje maakt en daarna gelijk om iets vraagt. Maar als je dat veel later een keer doet is de gunfactor inmiddels opgebouwd en is de kans dat je je zin krijgt groter.'

Zeer effectief is indirect slijmen. Vonk: 'Zeg niet tegen de baas zelf dat je hem zo aardig vindt, maar laat het terloops vallen bij zijn secretaresse. Die vertelt het door, waarna jij onopvallend in een goed boekje komt te staan.'

Renske Visschers houdt een gouden regel aan: 'Nooit liegen, hoogstens de waarheid wat aandikken. Als je vindt dat je baas er echt niet uit ziet, komt een complimentje over haar outfit heel nep over. Ik zeg daar dan gewoon niets over, maar benoem een punt dat ik wél weet te waarderen. Volgens mij kun je trouwens ook beter slijmen bij je directe collega's dan enkel bij je baas. Zij zijn tenslotte toch degenen die jou moeten waarderen als jij eenmaal op die hogere functie zit.'

### **HET SLIJM-EFFECT**

Uit het onderzoek van hoogleraar Roos Vonk blijkt dat buitenstaanders het feilloos en moeiteloos oppikken wanneer iemand extra aardig doet bij mensen met een hogere functie of status. Gedrag tegenover lager geplaatsten vinden we veel informatiever over hoe iemand echt is. Is dat vertoonde gedrag minder aardig dan tegen de superieuren dan wordt dat direct gezien als omhoog likken en naar beneden trappen. Het onderzoek, getiteld 'The Slime Effect', stamt uit 1998 en werd gepubliceerd in het Journal of Personality and Social Psychology.