

Waarom vrouwen niet krijgen wat ze willen

Als vrouwen voor een ander onderhandelen, zijn ze succesvoller dan mannen. Toch slagen ze er zelf minder in om te krijgen wat ze willen. Het boek 'Strategisch onderhandelen voor vrouwen' wil daar wat aan doen. "Vrouwen laten ontzettend veel kansen liggen", meent auteur Elisa de Groot.

Na tientallen sollicitaties krijg je eindelijk je eerste baan aangeboden. Fijn. Dus hap je meteen toe. En aangezien je zo enthousiast bent, maakt het loon niet zoveel uit, toch? "Dat is een fout die veel vrouwen maken. Ze zeggen direct 'ja' en plaatsen zich daardoor in een slechte positie om over het loon te onderhandelen. Mannen zien zo'n situatie veel meer als een spel en houden zich minder in om het salaris te vragen dat ze willen. Onderzoek toont aan dat slechts 7 procent van de vrouwen over het startsalaris probeert te onderhandelen. Bij mannen vraagt 57 procent een hoger startloon", merkt Elisa de Groot op.

Samen met co-auteurs Monic Bührs en Yvette Berkel reikt ze in het boek 'Strategisch onderhandelen voor vrouwen' advies aan hoe je als vrouw wél kan krijgen wat je wil. Het Nederlandse trio is via hun bureau *In Touch* gespecialiseerd in het zoeken naar hoogopgeleide vrouwen voor directie-,

management- en stafposities. Ze stelden daarbij vast dat onderhandelen voor de meeste vrouwen een vreemd beestje is. Het ironische is dat vrouwen in feite betere onderhandelaars zijn dan mannen. "Vrouwen zijn er sterk in een verbinding te maken met hun gesprekspartner. Tegelijkertijd zijn ze erop gericht om relaties in stand te houden. Dat maakt het moeilijk als ze voor zichzelf iets willen vragen. Ze willen de band met hun baas of wie ook de tegenpartij is namelijk geen schade berokkenen", aldus de Groot.

'Bitch'

Misschien willen vrouwen ook niet graag voor een 'bitch' versleten worden? "Dat speelt zeker mee. Nochtans zien we dat vrouwen die goed over hun salaris hebben onderhandeld, over het algemeen meer respect krijgen binnen een bedrijf. Een hoger loon is tenslotte ook een blijk van waardering. Het onderstreept het belang van de positie die je hebt."

Met andere woorden: met goede onderhandelaars wordt rekening gehouden. Denk maar aan de Duitse bondskanselier Angela Merkel. Tijdens de vorige Europese top slaagde ze erin haar standpunt over hulp voor het noodlijdende Griekenland door te drukken. Prompt werd ze de nieuwe 'iron lady' genoemd, naar die andere beduchte onderhandelaarster: Margaret Thatcher. Niet meteen twee namen waarmee veel dames graag vergeleken zouden worden. Omdat we



toch zo graag aardig gevonden worden. "Veel vrouwen durven eenvoudigweg niet te onderhandelen. Als ze het al doen, haken ze vaak te snel af. Ze krijgen een 'nee' te horen en blazen de boel meteen af. Mannen zien die afwijzing als onderdeel van het spel en blijven verder onderhandelen", legt Elisa de Groot uit. "Belangrijk is dat vrouwen ook beter onderhandelingsmomenten leren herkennen. Niet alleen bij een nieuwe job, maar als je er bijvoorbeeld taken bijkrijgt, kan het interessant zijn om te onderhandelen. Lukt het je niet extra loon te krijgen, dan zit er misschien een bijkomende op-

leiding in of een ander voordeel. Over alles valt wel te onderhandelen."

Scenario's

Dat er zoiets woedt als een economische crisis, hoeft vrouwen niet af te schrikken. "Velen denken: het zijn moeilijke tijden, iedereen moet een duit in het zakje doen. Maar als je extra presteert, is het toch logisch dat je vraagt of daar iets tegenover staat? Bonussen worden weer volop toegekend. Het is dus niet dat er sowieso niets inzit."

JOBAT.BE/LOONKLOOF

'Amper 7 procent onderhandelt over het startsalaris'

**Elisa de Groot,
In Touch Management**

Onderhandelen als vrouw doe je zó

Dit moet je wel doen

- Bepaal je strategie. Loop alle scenario's door.
- Schrijf op tijd voor jezelf het gewenste resultaat uit.
- Verwerp het eerste bod, er is vrijwel altijd onderhandelingsruimte.
- Vraag 10 tot 15 procent meer dan je eigenlijk wilt hebben.

Dit doe je beter niet

- Je voorbereiding beperken tot alleen een gesprek met andere vrouwen.
- Gefixeerd zijn op het geld alleen. Kijk naar het totaalplaatje.
- Denken dat je alleen onderhandelt als het over salarisverhoging gaat. Er zijn dagelijks momenten waarop je kunt onderhandelen, zoals je rol in een groot project.