

column



■ Goed leven hoeft niet duur te zijn dankzij de tips van Marieke Henselmans.

Een shortlist voor Sint én Piet

“ **Het schijnt dat Nederlanders dit jaar van plan zijn minder aan Sinterklaas te besteden.** Planen genoeg zo aan het eind van het jaar. Wie weet lukt het als we niet opnieuw onderuit gaan voor de commerciële verleidingen. Want wat is er nu leuker dan kinderen verwennen? Nou? Kinderen gratis verwennen.

Toen onze kinderen klein waren, maakten we echt werk van Sinterklaas. Eerst kwam Sint aan op tv, een feestelijke uitzending met Aart Staartjes. Ze zaten, met buurkinderen en vriendjes rond de tv, met bakjes pepernoten en warme chocola. Daarna kwam hij op dezelfde dag aan hier in het dorp, met een boot in de ringvaart, op de een of andere manier altijd flink later dan aangekondigd. Met verkleumde vingers wachten op de schouders van papa hoorde erbij. Dan een feest in het dorps huis, schoentje zetten bij de plaatselijke grootgrutter en/of bank, en Sint-etages kijken. Thuis enorme tekeningen en brieven maken – voor Sint én Piet – en in één moeite door werken aan de verlanglijst. En daarvoor eindeloos de speelgoedgidsen doorbladeren.

Bij ons maakten ze eerst een longlist met tien uitgeknipte afbeeldingen, die ze later moesten terugbrengen tot een shortlist. Het schoenzetten, één keer per week, maar wel *all the way*. Dus met tekeningen, hooi, water en wortel voor het paard en een goede partij zingen. Volgens de moderne pedagogiek zou het slecht zijn als kinderen bang worden gemaakt voor Sint. Ik vond het nooit een punt om bij wangedrag fijntjes te wijzen op mogelijke cadeautechnische gevolgen. En omgekeerd, als er voorbeeldig werd gezongen bij de schoen, om de pepernoten door de kamer te laten vliegen.

Sint op school is geweldig en het laatste gratis feestje. Pakjesavond is de climax, met veel hard aanbellen, gebonk op de ramen en Sint-muziek uit de speakers. Met surprises, mooie gedichten en voor kleine kinderen echt grote cadeaus. Een enorme doos als 'speelhuis', opblaasdolfijn, skippybal, opblaasboot, helemaal ingepakt. Een warme Sint is niet duur.

uw geld

Onderhandelen voor

Loven en bieden is een vooral een mannenspel. Vrouwen doen daar vaak niet aan mee en dat pakt slecht voor ze uit. Dat kan anders. Acht tips. **Tekst:** Geert Dekker **Foto:** Eef Liefing; Dreamstime (bewerking)

Vrouwen dringen nog onvoldoende door tot hogere posities in organisaties. Dat gegeven is de laatste weken het onderwerp van analyse vanuit allerlei invalshoeken. Worden vrouwen gediscrimineerd door mannen die het andere geslacht er gewoon niet bij willen hebben? Tonen vrouwen niet genoeg ambitie, haken ze af als het er echt op aankomt? De gesuggereerde oplossingen zijn uiteenlopend: waar het ene bedrijf verplichte quota aankondigt, haalt het andere bedrijf de schouders op – dan maar geen vrouwen in de top.

Elisa de Groot van het wervings- en selectiebureau In Touch (alléén vrouwen) pleit voor een praktischer benadering. „Het ontbreekt vrouwen echt niet aan ambitie,” zegt zij, „maar je moet alleen wel weten hoe je die ambities verwezenlijkt.”

Recht van spreken ontleent De Groot aan de recente lancering van het met Monic Bührs (ook van In Touch) en Yvette Berkel geschreven boek *Strategisch onderhandelen voor vrouwen*. Strekking: onderhandelen hoort bij carrière maken, maar vrouwen deinen er voor terug. Onderzoeksgegevens leren dat die vrees voor het onderhandelingspel vrouwen lelijk kan opbreken. Dat moet dus anders. Maar hoe? Gebaseerd op het genoemde boek, een mini-cursus in acht delen.

1. ONDERHANDELEN MOET

Wie niet onderhandelt, krijgt structureel minder dan een ander die wel onderhandelt. En dan kun je wel denken: het gaat mij niet om het geld, ik ben tevreden met wat ik heb – maar wie niet onderhandelt, ondergraaft zijn eigen positie, beperkt zijn eigen mogelijkheden. Yvette Berkel: „Het salarisniveau heeft gevolgen voor de status en de positie die je inneemt in een organisatie. Daar moet je je van bewust zijn. Wie haar werk goed wil doen, heeft geld, ruimte en positie nodig. Wie geen grenzen aangeeft, wekt de indruk met zich te laten sollen.”

2. ONDERHANDEL ALSOF HET EEN SPEL IS

Vrouwen zijn geneigd voortdurend te letten op de persoonlijke relatie, maar daar gaat dit door mannen bedachte spel niet over. Vindt ze mij een drammer? Kunnen we hierna nog wel gezellig samen lunchen? Irrelevante vragen: onderhandelingen zijn onderhandelingen. „Speel op de bal en niet op de man of vrouw,” zegt Monic Bührs. Trouwens:

‘Het salarisniveau heeft gevolgen voor je status en positie in een organisatie. Wie geen grenzen aangeeft, laat met zich sollen.’

goed gevoerde onderhandelingen leveren wederzijds waardering op.

3. HET EERSTE BOD WIJS JE AF, ALTIJD

Wie het eerste bod accepteert, speelt het spel niet mee en snijdt zichzelf in de vingers. Voor de tegenpartij is het eerste bod slechts de openingszet. Accepteert de tegenpartij jouw eerste bod? Dan heb je wat je wilt (waarschijnlijk meer), maar je hebt te weinig gevraagd.

4. DURF NEE TE ZEGGEN

Bepaal van tevoren wat voor jou minimaal de uitkomst van de onderhandelingen moet zijn. Bedenk een plan B voor het geval dat het minimum niet haalbaar blijkt te zijn. Wie geen alternatief heeft, zal zich gedwongen zien akkoord te gaan met een ongewenste uitkomst. Bührs: „Maar wees niet bang een breukpunt te benoemen als het ter sprake komt. Maak duidelijk dat je je in die voorwaarde of in dat bedrag echt niet kunt vinden.” Een ‘nee’ van de tegenpartij? Vat het op als een teken dat de onderhandeling is begonnen.

5. VRAAG ZO VEEL ALS NOG NET UIT TE LEGGEN IS

Vuistregel is 10 tot 15 procent meer vragen dan waar je op uit bent. Dat moet echter niet leiden tot een bod dat ner-

VERBETER JE POSITIE

Volgens recent Amerikaans onderzoek is het startsalaris van net afgestudeerde mannen gemiddeld 4000 dollar per jaar hoger dan dat van net afgestudeerde vrouwen. Oorzaak: van de vrouwen probeerde 7 procent te onderhandelen over de hoogte van dat salaris, van de mannen 57 procent. Bij gelijke salarisontwikkeling is het verschil 35 jaar later opgelopen tot 15 tot 20.000 dollar, over de hele carrière gerekend enkele tonnen. Conclusie: vrouwen verdienen niet minder omdat ze minder ambitieus zijn, maar omdat ze moeite hebben met onderhandelen.



vrouwen

ALLEEN VOOR HAAR



Meisjes die schrijven...: Monic Bührs, Yvette Berkel en Elisa de Groot (vlnr).

Monic Bührs en Elisa de Groot richtten in 1997 In Touch Women Resource Management op, een wervings- en selectiebureau alleen voor hoger opgeleide vrouwen. Sinds enkele jaren geven ze daarnaast workshops in professionele ontwikkeling. Daar kwam in 2007 het boek *Stratego*® voor vrouwen uit voort. Ondertitel: 'Ontwikkel je strategie en speel het spel.'

Yvette Berkel, voorheen inkoopmanager bij het energiebedrijf Nuon, nam deel aan een van de workshops van In Touch, en is nu ook betrokken bij trainingsactiviteiten van het bureau. Met haar ervaring in onderhandelingen was zij voor Bührs en De Groot een logische co-auteur van het boek *Strategisch onderhandelen voor vrouwen*.

gens op is gebaseerd. Elisa de Groot: „Zorg dat je over een verhaal beschikt, goede argumenten. Dat moeten geen emotionele argumenten zijn, maar feitelijkheden zoals meer verantwoordelijkheden of gehaalde doelen.”

6. LAAT DE ANDERE PARTIJ HET OPENINGSBOD DOEN

Vragen naar bijvoorbeeld je vorige salaris kun je het beste pareren met een ontwijkend antwoord. De Groot: „Zeg

dat het niet relevant is voor deze functie, het gaat immers om ander werk. Kaats de bal terug.” Een leugentje om bestwil, als het niet anders kan? De een voelt zich daarbij meer op zijn gemak dan de ander. Maar vrouwen hebben de neiging 'overbodig' eerlijk te zijn. Waarom zou je melden dat je heel blij bent met die freelance opdracht? Omdat het je eerste is?

7. MAAK SFEER, VOEL DE SFEER AAN

Probeer met wat *small talk* het ijs te breken; spanning doet onderhandelingen geen goed. Blijf daarna alert op de stemming. Berkel: „Als je wat meer ervaring krijgt, voel je op een gegeven moment aan hoe ver de andere partij kan gaan. Dan hoef je niets te forceren om beiden je doel te bereiken.”

8. VOORBEREIDING IS ALLES

Dat geldt voor het in kaart brengen van je eigen en andermans doelen, voor je kennis van de markt waarop jij en de ander actief zijn, en voor de kennis die je sowieso van de ander hebt: wat is dat voor man/vrouw, deze tegenstander? De taal van de onderhandeling leent zich uitstekend voor oefenen: verzamel zinsneden als 'daar kan ik me niet in vinden', 'ik vind dit een mager voorstel', 'dit lijkt mij een goede basis' of 'kunnen we dit op papier zetten, ik wil er graag over nadenken'. ■

'Strategisch onderhandelen voor vrouwen (Krijgen wat je wilt, ook voor jezelf)', Yvette Berkel, Monic Bührs, Elisa de Groot. Van Duuren Management, 2009. €19,90

vraag & antwoord jaap roelants

Ouderenopslag bij hypotheekrente?

Aftrek studiekosten

Onze dochter studeert, krijgt studiefinanciering, maar als ouders moeten we toch hier en daar bijspringen. Zijn de studiekosten die we haar betalen aftrekbaar?

Veel studenten komen niet uit met hun studiebeurs, zeker niet als ze op kamers wonen. De basisbeurs voor deze groep bedraagt 266 euro, daar is de maandelijkse huur niet eens van te betalen. Natuurlijk zijn er nog aanvullende regelingen en spekken veel studenten de kas met een bijbaantje. Maar daarnaast komt het geregeld voor dat de ouders nog een duit in het zakje doen. Ze betalen de kosten van de studieboeken of nemen het collegegeld voor hun rekening. Maar deze ouderlijke bijdrage is niet te verhalen op de fiscus. Het wordt anders als kinderen (tot 30 jaar) studeren, maar geen recht meer hebben op studiefinanciering of kinderbijslag. Als ze in financieel opzicht nog deels of volledig ten laste van de ouders komen, is aftrek mogelijk. Dat laatste is vaak het geval als ze studievertraging oplopen.

Hypotheek na pensioen

Volgend jaar word ik 65 en ik heb een (aflossingsvrije) hypotheek op mijn appartement lopen. Nu weet ik dat ik na mijn pensionering geen sociale lasten meer heb. Maar ik heb ook gehoord dat ik dan wel meer hypotheekrente moet betalen. Kunt u mij uitleggen hoe dat zit?

Als uw hypotheek gewoon doorloopt, verandert er echt niets aan het rentepercentage, er bestaat echt geen ouderenopslag of zoiets. Maar er gaat wel wat veranderen aan uw hypotheekrenteaftrek, die wordt behoorlijk minder en is waarschijnlijk de grootste financiële wijziging na uw pensioen. En niet alleen bij u maar voor de meeste mensen die met pensioen gaan en een doorlopende hypotheek hebben. Het financiële voordeel van de renteaftrek wordt vertaald door het tarief dat je verschuldigd bent. Anders gezegd: iemand die nog geen 65 jaar is, heeft een verzamelinkomen van 32.000 euro. Hij betaalt 42 procent belasting. Voor elke aftrekbare euro krijgt hij dus 42 cent terug. Voor een 65-plusser ligt dat belastingtarief veel lager, op 24,1 procent. Die krijgt dus voor een

euro slechts 24 cent terug. En als je ervan uitgaat dat het inkomen nog daalt als je gepensioneerd bent, kan de aftrek nog lager uitvallen. Daalt het inkomen na de 65ste verjaardag bijvoorbeeld naar 17.500 euro, dan is de aftrek nog maar 15,6 procent, ondanks dat dezelfde rente.

Kloppen die leenrentes?

In veel staatjes en op alle vergelijkingssites staat de effectieve jaarente van een doorlopend krediet bij de ING op 8,6 procent. Volgens opgave van ING zelf, staat de rente veel hoger! Kloppen die overzichten eigenlijk wel?

Als je geld wilt lenen, kun je eigenlijk niet meer van een vast rentepercentage uitgaan. De hoogte van de rente is, meer dan vroeger, afhankelijk van de persoonlijke omstandigheden van de aanvrager en de hoogte van het leenbedrag. De bank wil tegenwoordig alles weten van degene die leent: of hij of zij in vaste dienst is, nog andere leningen heeft lopen waarvoor hij of zij de lening gaat gebruiken... Mensen die met het geld gaan verbouwen, waardoor hun eigen huis in waarde stijgt, betalen vaak een lagere rente dan een huurder die alleen maar aan geeft meer bestedingsruimte te willen. De effectieve rente is de rente die mensen echt gaan betalen. Dan is er nog de 'vanafrente'. Die zegt niet alles over het bedrag dat mensen uiteindelijk betalen - maar met zo'n vanafrente kunnen banken natuurlijk wel hoger in de rijtjes van de vergelijkingssites komen.



■ Jaap Roelants beantwoordt lezersvragen op het gebied van geld en recht. Hebt u een vraag, mail deze dan naar goldenrecht@ad.nl

FOTO JOOST HOVING