

'Strategisch onderhandelen voor vrouwen' helpt dames op het rechte pad

Meisjes die zwijgen, zullen nooit iets krijgen

door lydia jasper

limmen - Vrouwen vinden onderhandelen vaak niet leuk. Pats! Zo is het toevallig ook nog eens een keer. Evengoed is het handig om in een boek te kunnen opzoeken aan wat voor ongeschreven regels je moet voldoen om succesvol de strijd aan te gaan. Monic Bührs, Elisa de Groot en Yvette Berkel van In Touch Women Resource Management doken in het gat in de markt.

Als het een onderwerp is dat je al taai vindt, dan zit je natuurlijk niet te wachten op een duimendikke pil. Het driet al begreep dat maar dondersgoed en koos voor een handzaam formaat boek met kleurrijke pagina's vol met beeld en met voorbeelden. Het nodigt uit om te lezen en dat is precies wat de dames in gedachten hadden.

Bührs en De Groot waagden zich zo'n twee jaar geleden al aan 'Stratego® voor vrouwen', een bestseller waarin de ongeschreven regels van het (top)management werden uitgelegd. 'Strategisch onderhandelen voor vrouwen' is als het ware een voortzetting – een verdieping – van de materie.

Vrouwen krijgen 11,8 procent minder betaald dan hun mannelijke collega's in vergelijkbare functies. Aldus cijfers van 2008. De Groot: „Vrouwen vinden het veelal moeilijk om voor zichzelf op te komen als het om zaken als salaris of eigen positie gaat, maar wanneer ze voor anderen zaken doen, hebben ze daar minder last van.”

Mannen komen van Mars en vrouwen van Venus, om maar een klassieker aan te halen. Dat is heel duidelijk terug te vinden in het onderhandelen. Mannen zien het als een spel, maar vrouwen hebben moeite om daarin mee te gaan. Wanneer zij meteen 'nee' horen, dan hebben ze de neiging om dan meteen te stoppen. En als je dat als vrouw doet, ben je dus een spelbreker. Mannen zien een eerste 'nee' als het begin van de onderhandeling.

Een kwestie van bescheidenheid ligt aan die vrouwelijke houding ten grondslag, denken Bührs en De Groot. „Vrouwen hebben het gevoel dat ze zich eerst moeten bewijzen, voordat ze om meer geld kunnen vragen. Waardoor ze tijdens een gesprek sneller terugkrabbelen. Vrouwen kunnen zich goed verplaatsen in de tegenargumenten van de onderhandelingspartner en laten vervolgens als eerste hun eigen belangen schieten. Vrouwen hebben meer dan mannen oog voor het algemene belang.” Met het algemene belang wordt nog wel eens geschermd in deze tijden van financiële crisis als iemand om een salarisverhoging vraagt.

Komt ook nog bij dat vrouwen vooral gericht zijn op het aangaan en onderhouden van goede relaties. Een goede relatie kan nog wel eens een flinke knauw krijgen door een stevige onderhandeling, denken ze.

Deze en andere valkuilen komen in 'Strategisch onderhandelen voor vrouwen' allemaal aan de orde. Voorbeelden uit de praktijk passeren de revue en ook krijgen de lezers (m/v) te horen hoe ze zaken moeten aanpakken om te krijgen wat ze willen. In diverse scenario's wordt geschetst hoe gesprekken verlopen als er wordt onderhandeld en hoe je dat het beste kunt aanpakken.

Ook wordt er duidelijk gesteld dat er niet alleen onderhandeld dient te worden om geld. Eén van de gouden regels is bijvoorbeeld om niet te snel ja te zeggen wanneer je iets wordt aangeboden. Dat ondermijnt namelijk je onderhandelingspositie. Er zijn namelijk altijd dingen die je kunt bespreken. Of het nou gaat om de onkosten, de samenstelling van je team of de grootte van je kantoor. Om maar iets te noemen. „Uiteindelijk kom je door te onderhandelen ook sterker over. Daardoor win je aan waarde en aan respect. Het helpt je om verder door te groeien.”

„In het dagelijks leven kun je eveneens nog veel plezier hebben van dit boek”, meent De Groot. „Een vriendin van me heeft het gelezen en e-mailt me geregeld wat ze heeft weten te ritselen. Je kunt korting krijgen in winkels, maar alleen als je d'r naar vraagt.”

'Strategisch onderhandelen voor vrouwen' kost 19,90 en is verkrijgbaar bij de boekhandel of te bestellen via de website van In Touch: www.intouchwrm.nl.

Durf te vragen!

Een zevenjarig meisje vraagt beleefd aan de slager 'Mag ik een plakje worst?'. De slager dreigde het gebruikelijke stukje wordt voor de kinderen namelijk te vergeten.

„Meisjes die vragen, worden overgeslagen”, zo spreekt een van de andere klanten het meisje berispelend toe. „Nee, hoor”, antwoordt het meisje. „Meisjes die zwijgen, zullen nooit iets krijgen!” En zo is het. De slager vindt het prachtig en geeft haar een extra groot stuk worst.

(Uit: Strategisch onderhandelen voor vrouwen)

Typisch

Er is onderzoek gedaan onder artsen. Hun werd gevraagd: „Wat zou je doen als je meer wilde verdienen?“

De vrouwelijke artsen antwoordden: „Meer uren maken.“

De mannelijke artsen antwoordden: „Mijn uurtarief verhogen.“

(Uit: Strategisch onderhandelen voor vrouwen)