INHOUD

Meisjes die zwijgen, zullen nooit iets krijgen! 6

Onderhandelen moet! 8

Onderhandelen: een dagelijkse bezigheid 11

Waarom onderhandelen vrouwen niet voor zichzelf? 12

Onderhandelen loont! 15

Cijfers liegen niet 16

Case:
Onderhandeling over de rol van projectleider 19

Typisch 23

Gender issues: vrouwen versus mannen 25

Dilemma 27

De Harvard-methode 28

De stappen van het onderhandelingsproces: 32
- De kunst van het voorbereiden 33
- Bepaal je strategie 41
- Speel het spel 51
- Leg het vast 67

Samenvatting stappen onderhandelingsproces 68

Case:
Onderhandeling over een positie in het buitenland 71

Vrouwelijke kracht: waarom vrouwen beter kunnen onderhandelen 73

Beter geen deal, dan een slechte deal 74

Niet doen 77

Valkuilen 78

Case:
Onderhandeling over een salarisverhoging 83

Sterke onderhandelingszinnen 88

Filmfragment uit Erin Brockovich 90

Do's en don'ts bij onderhandelen 93

Tot slot 95

Literatuurlijst 97

zwijgen

Meisjes die zwijgen,
zullen nooit iets krijgen!

Een zevenjarig meisje vraagt beleefd aan de slager ‘Mag ik een plakje worst?’. De slager dreigde het gebruikelijke stukje worst voor de kinderen namelijk te vergeten. ‘Meisjes die vragen, worden over geslagen’, zo spreekt een van de andere klanten het meisje berispend 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.

Durf te vragen!

Mannen communiceren anders dan vrouwen. Ook Roué Verveer, cabaretier, zegt dat vrouwen moeten vragen om de dingen de ze willen. Niet afwachten in de hoop dat de ander wel zal aanvoelen wat de bedoeling is. Zeker voor mannen geldt dat ze niet kunnen aanvoelen! Kijk maar eens naar het filmpje via deze QR-code.

ONDERHANDELEN

MOET!

Wie haar werk goed wil doen, heeft geld, ruimte en positie nodig. En om dit te realiseren zal een vrouw nu eenmaal moeten onderhandelen. Onderhandelen is niet voor niets een van de belangrijkste onderdelen van het strategische spel in organisaties. Het is een middel om invloed uit te oefenen en iets van iemand gedaan te krijgen.

Onderhandelen = invloed uitoefenen om zodoende status, geld en respect te verwerven

Wie goed onderhandelt, voert de regie en is daardoor leidend. Onderhandelen sterkt een vrouw bovendien in haar onafhankelijkheid en door te onderhandelen dwingt ze respect af. Maar bovenal: onderhandelen leidt tot keiharde resultaten.

Vrouwen die goed kunnen onderhandelen:
- krijgen een hogere waardering in de organisatie;
- krijgen meer kansen om zich verder te ontwikkelen;
- zijn meer tevreden over hun positie, salaris en secundaire arbeidsvoorwaarden;
- en zijn geneigd om langer bij de organisatie te blijven werken.

Mannen en vrouwen even zwart/wit

Mannen zijn meer dan vrouwen gericht op hiërarchie en status. Gesprekken, vooral die met andere mannen, zijn voor hen onderhandelingen waarin de plaats in de hiërarchie verdedigd moet worden. Bovendien zien mannen onderhandelen als een spel en verwachten zij ook dat de ander daaraan deelneemt. Wie niet 'meespeelt' is in hun ogen al snel een spelbreker.

Vrouwen zijn daarentegen meer gericht op het aangaan en onderhouden van relaties en zijn vaak bang dat een stevige onderhandeling ten koste van de relatie gaat. Maar het tegendeel is waar. Een goede onderhandelaar wordt juist gezien als een sterke persoonlijkheid en verdient daarmee respect.

Onderhandelen is leuk!

Onderhandelen geeft vaak een direct resultaat: je krijgt wat je wilt, je verdient er respect mee en je wordt gezien als 'krachtig' en 'professioneel'. Kortom, je doet jezelf er een groot plezier mee! Het is een kwestie van doen. Hoe vaker je onderhandelt hoe beter je er in wordt.

Het nieuws dat Claire Foy, de Golden Globe-winnende ster van de Netflix-serie The Crown, minder betaald kreeg dan haar coacteur Matt Smith, de prins Philip aan haar zijde, zorgde voor veel ophef. Smith werd zelfs opgeroepen om het verschil tussen zijn salaris en dat van Foy's aan de beweging Time's Up te schenken. 'We willen onze verontschuldigingen aanbieden aan zowel Claire Foy als aan Matt Smith, briljante acteurs en vrienden. Van nu af aan krijgt niemand meer betaald dan de Queen', beloofde creatief directeur Suzanne Mackie (BBC, maart 2018).

Er zijn filmpjes die deze ongelijkheid aan de kaak stellen. Je kunt de QR code hiernaast scannen voor een prachtig voorbeeld waarin kinderen dit niet pikken.

Onderhandelen: een dagelijkse bezigheid

Beroepsmatig onderhandelen we vaak met klanten of leveranciers. Maar onderhandelen gaat in het dagelijkse werkzame leven veel verder dan dat. Iedereen onderhandelt elke dag. Soms over grote zaken, soms over minder belangrijke zaken:

■ positionering binnen de organisatie ■ zakelijke reizen ■ opleidingsmogelijkheden ■ salaris en bonus ■ auto, laptop, mobiele telefoon ■ fysieke werkruimte ■ je volgende positie ■ rol in een interessant project ■ budget voor je afdeling ■ bezetting van je (project)team ■ vergadertijd om je ideeën te presenteren ■ secretariële ondersteuning ■ vrije tijd en flexibiliteit in werktijden ■ takenpakket, zeker als je parttime werkt. De valkuil is: fulltime werken en part-time betaald worden ■ taakverdeling thuis ■ aantal uren dat jij en je partner blijven werken als er kinderen komen ■ voorzitterschap van een commissie of dagvoorzitter van het congres ■ verhuisregeling ■ enzovoorts.

Waarom onderhandelen vrouwen niet voor zichzelf?

Waar mannen onderhandelingen zonder schroom aangaan, hebben vrouwen de neiging om onderhandelen achterwege te laten. En wel om de volgende redenen:

Vrouwen zijn vooral gericht op het aangaan en onderhouden van relaties en zijn vaak bang dat stevig onderhandelen ten koste van de relatie gaat. Vrouwen scheiden vaak de zaak niet van de persoon.

Vrouwen zijn minder dan mannen geneigd om risico te nemen.

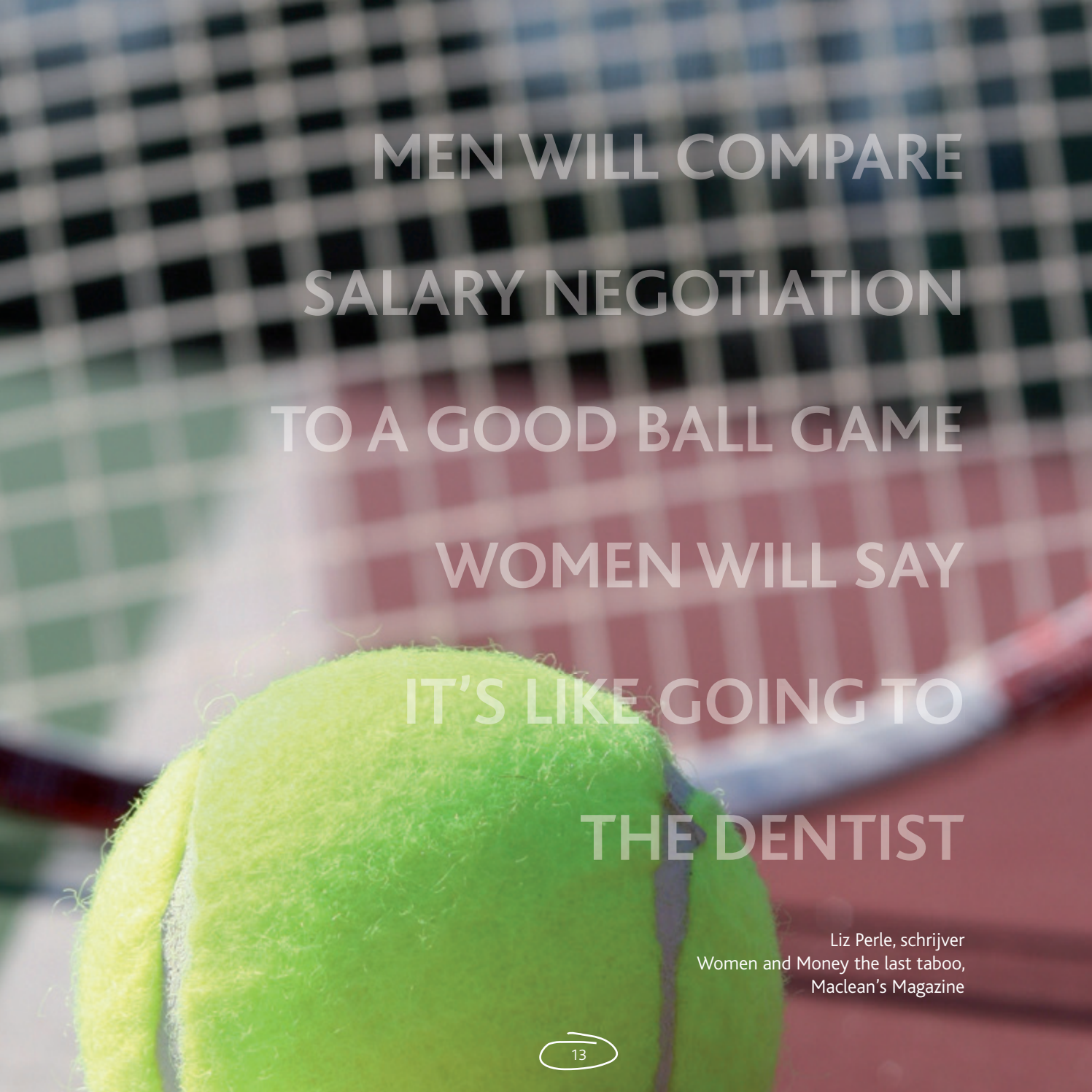
Vrouwen hebben meer dan mannen oog voor het algemene belang. Als we 'met z'n allen de zeilen bij moeten zetten', zijn vrouwen geneigd hun onderhandelingen voor een hoger salaris of betere positie voor zichzelf op te geven.

Vrouwen hechten veel waarde aan het begrip rechtvaardigheid: 'als ik het krijg, dan is het eerlijk als de ander het ook krijgt.'

Vrouwen zijn meer gericht op de inhoud en het belang van het werk. Mannen zijn meer gericht op status en hiërarchie. Vrouwen denken vaak dat anderen wel zien hoe goed ze zijn en hoe hard ze werken en dat ze die hogere positie of salarisverhoging vanzelf wel krijgen.

Vrouwen zijn bescheidener dan mannen en vinden het moeilijk om hun territorium te claimen of ruimte in te nemen. Ze vragen zich af of ze het wel waard zijn en of ze het wel verdiend hebben. Het kan immers altijd beter en ze willen niet opscheppen.

Vrouwen kunnen zich goed verplaatsen in de tegenargumenten van de onderhandelingspartner. Ze laten vervolgens vaak als eerste hun eigen belangen schieten.



MEN WILL COMPARE SALARY NEGOTIATION TO A GOOD BALL GAME WOMEN WILL SAY IT'S LIKE GOING TO THE DENTIST

Liz Perle, schrijver
Women and Money the last taboo,
Maclean's Magazine

‘Toen ik hoogleraar werd in Tilburg moest ik salarisonderhandelingen voor mezelf voeren en had ik er niet eens aan gedacht dat je zoiets kon voorbereiden. Een vriend zei: “Je moet gewoon inzetten op wat je bij De Nederlandsche Bank verdient. Waarom zou je minder moeten verdienen?” En ik dacht: dan vinden ze me misschien niet aardig. Maar ik heb het toch gevraagd. En zelfs een periodiek meer. Zonder advies had ik dat nooit gedurfd. Na afloop op de gang fluisterde mijn nieuwe baas: “Goed gedaan, hoor.” Hij die het moest betalen!’

Henriëtte Prast, Lid Eerste Kamer der Staten-Generaal