



€ 1760,-
NETTO

helpt, daarbij bied ik hen financiële ondersteuning. Ik vervul een hbo-functie, maar ben mbo-geschoold. Daardoor verdien ik minder dan mijn collega's terwijl de werkzaamheden hetzelfde zijn. In het begin van mijn carrière vond ik het prima om minder te verdienen; zo kon ik mezelf bewijzen. Maar binnenkort heb ik mijn jaarlijkse gesprek over het salaris en ga ik om opslag vragen. Mocht ik alleen meer kunnen verdienen met een afgeronde hbo-opleiding, dan ga ik die zeker volgen."

der te verdienen; zo kon ik mezelf bewijzen. Maar binnenkort heb ik mijn jaarlijkse gesprek over het salaris en ga ik om opslag vragen. Mocht ik alleen meer kunnen verdienen met een afgeronde hbo-opleiding, dan ga ik die zeker volgen."

Anneke Taument (53)

Werkt 36 uur per week als reclasseringswerker, heeft vier kinderen en is single.

"Ik schrijf adviesrapporten voor het Openbaar Ministerie en het gevangeniswezen. Mijn 36-urige werkweek levert € 2.600,- netto per maand op. Het mag altijd meer zijn, maar ik ben erg tevreden, haha! De arbeidsomstandigheden zijn ook goed geregeld: ik heb een laptop, smartphone en kan mijn eigen werkplek kiezen. Op kantoor of thuis. Die vrijheid is heerlijk. Toen ik 12,5 jaar geleden hier begon met werken, heb ik eerst onderhandeld over mijn salaris. Omdat ik al een baan had, kon ik aangeven wat ik wilde gaan verdienen. Ik voel me hier super gewaardeerd."

€ 2600,-
NETTO



€ 2100,-
NETTO

Janny De Voogd (65)

Werkt 32 uur per week als beleids-ondersteuner, heeft geen kinderen en is single.

"Als beleids-ondersteuner bestaan mijn werkzaamheden uit het voorbereiden van vergaderingen, notuleren, het bewaken van de actiepunten en het bijhouden van de administratie. Ik verdien € 2.100,- netto per maand. Ik vind dit prima, maar vrouwen worden nog steeds gediscrimineerd en verdienen minder dan hun mannelijke collega's. In het verleden ben ik weleens een gesprek aangegaan over salarisverhoging. Er werd toen gewezen op de schalen waar het bedrijf zich aan moeten houden. Hierdoor heb ik de afgelopen jaren alleen inflatietoelagen gekregen."

de administratie. Ik verdien € 2.100,- netto per maand. Ik vind dit prima, maar vrouwen worden nog steeds gediscrimineerd en verdienen minder dan hun mannelijke collega's. In het verleden ben ik weleens een gesprek aangegaan over salarisverhoging. Er werd toen gewezen op de schalen waar het bedrijf zich aan moeten houden. Hierdoor heb ik de afgelopen jaren alleen inflatietoelagen gekregen."

OPSLAG VRAGEN?

Dat kun je leren!

Ook in de 21e eeuw krijgen vrouwen nog steeds minder salaris voor hetzelfde werk als mannen. Vijf tot zeven procent, blijkt uit de jongste cijfers van het CBS. Waarom? Tja, mannen vragen gewoon om dat hogere loon. Het goede nieuws: u kunt dit ook leren.

Over loon onderhandelen is een kunst, en mannen doen dat beter dan vrouwen, zegt Elisa de Groot, die samen met Monic Bührs en Yvette Berkel het boek *Onderhandelen voor vrouwen* schreef. "Vrouwen zijn heel goed in onderhandelen als ze het voor een ander doen of vanuit hun professionele rol, maar minder als het voor zichzelf is." Hoe wordt u nou een betere onderhandelaar? **Hier 8 tips.**

1 Bereid u goed voor

"Oefen de onderhandelingen," zegt Elisa de Groot, "het liefst met een man. Bedenk verschillende scenario's en bepaal de strategie. Wat wil u er minimaal uitslepen? Vaak hebben vrouwen het idee dat ze er 'iets' op vooruit willen gaan, maar als u geen concreet getal in uw hoofd heeft, wordt u afgescheept. Denk daarbij ook aan secundaire arbeidsvoorwaarden: als een loonsverhoging bijvoorbeeld niet kan, kunt u misschien wel een lease-auto krijgen." "Weet ook wat je marktwaarde is," adviseert Caro Ritsma (hogersalaris.nl), die hier trainingen in geeft. "Wat is een normaal salaris bij deze functie en werkervaring? En overtuig uzelf dat u dit waard bent. Vrouwen denken vaak dat ze nog niet goed genoeg zijn."

2 Neem het niet persoonlijk

Dat is een valkuil bij salarisonderhandelingen. Elisa de Groot: "Toen ik zelf in loondienst werkte, kwam ik erachter dat mijn collega met dezelfde opleiding en functie duizend gulden per maand meer verdiende dan ik. Belachelijk vond ik dat, maar mijn baas was er niet eens van op de hoogte! Ik heb het salaris met terugwerkende kracht - zestien maanden - alsnog gekregen. Een fantastisch voorbeeld van wat je kunt bereiken." ▶

3 Zet hoog in

Het is eng om een flinke salariseis op tafel te leggen, maar u moet hoog inzetten, omdat u meestal ergens in het midden eindigt. Elisa de Groot: "De angst dat een flinke looneis voor scheve gezichten zorgt, is ongegrond. U komt juist sterk over als u voor uzelf opkomt. Uw leidinggevende zal daardoor ook zien dat u krachtig voor de organisatie kunt optreden."

4 Geef niet op alles antwoord

Een truc die HR-professionals vaak gebruiken, is vragen naar uw vorige salaris. "Nooit antwoorden!" roept Caro Ritsma. "Dan krijgt u hetzelfde, of hooguit een beetje meer. Het is niet dat de onderhandeling dan voorbij is, maar u maakt het uzelf erg lastig. Zeg liever dat het niet relevant is voor deze nieuwe functie."

5 Zie het als een spel

Onderhandelen is voor mannen vaak een soort spelletje. Waar een vrouw een eerste 'nee' bijvoorbeeld als definitief ziet, begint het daar voor mannen pas. Daar kunt u uw strategie ook op aanpassen, zegt Elisa de Groot. "Hou bij een gesprek met een man uw argumenten in uw rugzak: krijgt u één keer 'nee', kom dan met een nieuwe reden waarom het 'ja' zou moeten zijn. Vrouwen houden er niet van als je na 'nee' nog doorvraagt. Bij zo'n onderhandeling kunt u beter alles meteen op tafel gooien."

6 Gebruik uw charme

Vrouwen moeten oppassen dat ze onderhandelingen niet té serieus aanpakken. "U kan met humor en charme veel bereiken. Maar lach niet te veel," zegt Caro Ritsma. "Vrouwen die nerveus zijn gaan vaak meer praten of glimlachen. Maar als u een looneis op tafel legt met een grote verontschuldigende glimlach, word u niet serieus genomen."

7 Spreek duidelijke taal

U kunt best beginnen met wat *smalltalk*, maar zorg er wel voor dat uw taalgebruik sterk overkomt. "Ik zou er eigenlijk wel iets bij willen," komt minder sterk over dan wanneer u zegt: 'Op basis van mijn verantwoordelijkheden is een salarisverhoging reëel.' Verkleinwoorden en woorden als 'eigenlijk' of 'misschien' halen uw pleidooi onderuit. Ook uw uitstraling moet zakelijk en krachtig zijn," legt Elisa de Groot uit.

8 Denk niet voor de ander

Waar u voor moet oppassen in een onderhandeling, is dat u te veel gaat denken voor de ander. Elisa de Groot: "Vrouwen denken meer aan het algemeen belang. Maar daardoor trekken zij zelf vaak aan het kortste eind. Vraag gewoon wat u wil. Het is aan de ander om daarover te beslissen." ■

NOG WAT TIPS

- Wil u weten wat een gangbaar salaris is voor uw functie? Kijk op loonwijzer.nl of glassdoor.nl.
- Denk na over wat uw meerwaarde is voor het bedrijf. Bent u gegroeid, heeft u een opleiding of cursus gevolgd, heeft u meer verantwoordelijkheden gekregen? Dat zijn allemaal punten die een opslag kunnen verantwoorden.
- Probeer uit te vinden wat uw collega's verdienen. Krijgt een van hen meer voor hetzelfde werk? Eis hetzelfde salaris.
- Bedenk: 'nee' heb je, 'ja' kun je krijgen. En wordt het toch een 'nee'? Laat weten dat u dit erg jammer vindt, blijf beleefd en probeer het over een jaar gewoon weer. Dat is niet raar, dat is gewoon uw recht.

EN DAN NOG EVEN DIT...

Vrouwen voelen zich vaak verantwoordelijk voor de goede sfeer, en dat is iets wat HR-professionals vaak misbruiken, waarschuwt Caro Ritsma. "Ze spelen dan dat ze boos zijn of teleurgesteld: 'Dit hadden we nooit van jou verwacht!' De neiging is om dan toe te geven. Als u weet wat u waard bent, doet u dit minder snel." Doen mannen het dan altijd goed in onderhandelingen? "Welnee," zegt Caro, "mannen bluffen bijvoorbeeld vaker. Daarmee kun je goed door de mand vallen. Ik ken een voorbeeld van een man die zo'n uitzonderlijk salaris vroeg, dat het bedrijf zijn vorige loonstrook wilde zien. Dan sta je dus flink voor schut."