

Seksediscriminatie bestaat nog steeds, maar lager loon ligt ook aan vrouwen zelf

Lien van der Leij

Vrouwen verdienen nog altijd significant minder dan mannen, ook al doen zij hetzelfde werk. En deels hebben zij dat aan zichzelf te wijten.

Eigenlijk weet Daphne Bunschoek niet zo goed meer hoeveel deze klus oplevert. Naar eigen zeggen heeft de tv-presentatrice er ooit mee ingestemd dagvoorzitter te zijn op bijeenkomsten van vrouwen netwerk Women Inc omdat zij de organisatie sympathiek vond. Het geld deed er minder toe.

Een dergelijke houding is een schoolvoorbeeld van hoe het niet moet, willen vrouwen hetzelfde verdienen als mannen in gelijke functie, zegt Jannet Vaessen van Women Inc. 'We moeten er samen voor zorgen dat vrouwen er financieel minder kwetsbaar voor komen te staan', houdt zij haar gehoor voor. De veelal hoogopgeleide professionele vrouwen in de zaal knikken instemmend. Zij zijn hier om de kunst van het onderhandelen onder de knie te krijgen.

Nu is het nog zo dat vrouwen in Nederland door de bank genomen circa 45% minder verdienen dan mannen. Deels is dat te verklaren door deeltijdwerken de loopbaanhiaten die de meeste vrouwen oplopen als zij kinderen krijgen. Maar zelfs als er voor deze factoren wordt gecorrigeerd, resteert er nog een 'onverklaarbaar loonverschil' van gemiddeld 8%, zo laat de emancipatiemonitor uit 2012 zien.

Rara, hoe kan dat? Er bestaat nog wel degelijk (onbewuste) seksediscriminatie, zo laat wetenschappelijk onderzoek zien. Maar vrouwen moeten ook deels de schuld bij zichzelf zoeken. Zo zijn zij minder geïnteresseerd in geld dan mannen, minder bereid over geld te onderhandelen en trekken zij het zakelijke te snel in het persoonlijke. Dat alles leidt ertoe dat ze niet het onderste uit de kan halen in een sollicitatie- of eindejaarsgesprek en dus met minder geld naar huis gaan dan hun mannelijke collega's.

'Vrouwen realiseren zich nog te weinig dat onderhandelen een spel is', vertelt Inge Oosterhuis van Accenture. Als managing director bij de zakelijke



ILLUSTRATIE: R. VENKE VAN GEERIK

Onderhandelen
'Vrouwen realiseren zich nog te weinig dat onderhandelen een spel is'

Bevestiging
'Vrouwen hechten minder aan geld dan mannen; voldoening halen ze uit complimenten'

dienstverlener heeft zij talloze sollicitatiegesprekken gevoerd. Wat haar opvalt, is dat mannelijke kandidaten het vanzelfsprekend vinden om te onderhandelen. Als het beoogde salaris niet haalbaar blijkt, schromen zij niet om uit te zoeken of er nog ruimte over is wat betreft vakantie dagen, cursussen of auto van de zaak. 'Dat doen vrouwen veel minder. Soms proberen ze het wel, omdat hun is gezegd dat ze moeten onderhandelen, maar het gaat niet van harte. Ze hebben er geen verhaal bij.'

Te bescheiden, en te zeer gericht op een goede werkrelatie zijn veelgenoemde redenen waarom vrouwen het in salarisonderhandelingen afleggen.

'Mannen kunnen zakelijk en persoonlijk beter scheiden', weet Oosterhuis. 'Vrouwen willen eerder de relatie goed houden. Mannen voelen zich over het algemeen veel comfortabeler met het benoemen van geld.'

Daar komt nog bij dat vrouwen minder aan geld hechten dan mannen, is de overtuiging van econoom en personal finance-auteur Erica Verdegaal. 'Onderzoek toont aan dat vrouwen geld minder belangrijk vinden dan mannen', zegt zij. 'Vrouwen krijgen voldoening als ze een compliment krijgen voor hun werk; mannen willen die bevestiging in geld uitgedrukt zien.'

Natuurlijk zijn dit algemeenheden,

48%

van de werkende vrouwen verdient minder dan €880 per maand



23%

van de vrouwen gaat er financieel op achteruit bij een echtscheiding.

46%

Bijna één op de twee Nederlandse vrouwen vindt dat nieuwe moeders 'enkele jaren' thuis moeten blijven

“

'Ga bij jezelf na wat je waard bent en benoem dat dan'

CARO RITSMA, BENEFITSYOU



nuanceert Caro Ritsma. Met haar bedrijf Benefitsyou coacht zij mensen in salarisonderhandelingen. 'Mannen zijn niet per se supergoed in onderhandelen. Je hebt ook mannen die vooral sterk vakinhoudelijk zijn gericht en slecht in staat zijn voor zichzelf op te komen. Die krijg ik ook in mijn praktijk. En het is iets van alle leeftijden. Sommige vrouwen van onder de 30 hebben wel degelijk een plan om er iets van te maken en zoeken hulp, maar net zo veel doen dat niet. En ik coach ook vrouwen van 45-plus die zich plotseling realiseren dat er ergens iets niet goed is gegaan.'

Is dat later dan nog recht te trekken? Zeker in deze zware economische tijden lijkt het vrijwel kansloos om opslag te vragen. Dat ontkent Ritsma met klem. 'Het beeld is niet hetzelfde over de hele linie. Vrouwen zijn misschien wel meer geneigd om met de baas mee te denken, erin mee te gaan als die roept: het is crisis, we hebben moeten reorganiseren, geld voor opslag is er niet. Maar je moet eerst kijken in welke sector zit je, bij welk bedrijf werk je en welke expertise heb je? Er zijn nog veel bedrijven die winst maken. Het kan best zijn dat er wel financiële ruimte is.'

Goed beslagen ten ijs komen is dus een eerste vereiste. Weet waar je bedrijf mee bezig is en hoe je daaraan kunt bijdragen. Kijk ook naar de cao en de loonschalen — past het werk dat je doet bij de loonschaal waar je in zit? 'Je kunt ook bij collega's, oud-studiegenoten of kennissen in dezelfde branche gaan vragen in welke bandbreedte zij zitten', aldus Ritsma. 'Dat zijn mensen met kennis over wat je doet en zo kun je een indruk krijgen van de beloning die daartegenover moet staan.'

Zomaar opslag vragen omdat je denkt dat je te weinig verdient zal echter niets opleveren. Ritsma is het met Oosterhuis eens dat je wel een verhaal moet hebben. 'Met onderhandelings trucjes kom je nergens als je niets te bieden hebt', zegt zij. 'Ga bij jezelf na wat je waard bent, wat je al voor het bedrijf gedaan hebt, wat je toegevoegde waarde is en benoem dat dan.'

Valt er een stilte, laat je daardoor dan niet van de wijs brengen, vervolgt zij. 'Laat die stilte gerust voortbestaan', zegt zij. 'Met name vrouwen hebben de neiging om die stiltes vol te praten en dan gaat het vaak mis. Praat niet over huishoudelijke omstandigheden of over de persoonlijke financiën. Blijf zakelijk. En laat je niet afschrikken door een afkeurende blik of boze houding. Dat maakt allemaal deel uit van het onderhandelings spel. Als je baas tegenwerpt dat hij je salariseis nogal hoog vindt, moet je kunnen zeggen: ik denk het niet, en wel hierom... Onderhandel vanuit een win-winsituatie. Wat goed voor jou is, zal ook het bedrijf ten goede komen. Zo maak je de beste kans op resultaat.'

