

# Psychologe Sara Laschever leert VRAAG ER DAN TOCH



Het glazen plafond, de loonkloof tussen mannen en vrouwen: bibliotheken zijn volgeschreven over het hoe, wat en waarom ervan. Politici stellen quota voor, bedrijven en vrouwenorganisaties organiseren workshops en netwerken om vrouwen te ondersteunen. Maar wat als dat plafond voor een stukje mee in stand gehouden wordt door vrouwen zelf? Gewoon omdat ze niet duidelijk vragen wat ze willen en niet onderhandelen over hun eisen. Dat opperde Sara Laschever, auteur van *Ask for It*, onlangs op een workshop 'Onderhandelen voor vrouwen' in Brussel.

DOOR NATHALIE LE BLANC / FOTO JONAS LAMPENS

**'H**et is een schitterend hotel", vertelde zakenvrouw Penny haar mannelijke collega. "Maar vijf sterren, dan verwacht je op zijn minst zo'n lekker dikke badjas, niet?" Vond hij ook, dus had hij de receptie gebeld, waarna de conciërge er prompt een liet bezorgen. Penny, die zichzelf ziet als een assertieve zakenvrouw met haar op de tanden, had er zelfs niet aan gedacht om een badjas te vragen. "Wat heb ik nog meer gemist, gewoon omdat ik het niet gevraagd heb?", vroeg ze zich af.

Veel, denkt Sara Laschever. "Vrouwen weten dat ze moeten onderhandelen als ze een huis of een auto kopen. Maar ze doen het niet graag en denken bovendien dat de lijst van dingen waarover te onderhandelen valt heel kort is. Dat heeft verstrekkende gevolgen. Uit onderzoek van mijn medeauteur Linda Babcock blijkt dat jonge vrouwen amper onderhandelen over het salaris van hun eerste job. Jonge mannen doen dat wel en ze behouden en bouwen die loonvoorsprong zelfs nog uit tijdens de rest van hun carrière. Een headhunter die ik sprak, zei dat de doorsnee man altijd 20 procent meer geld vraagt dan gelijk welke vrouw, zelfs met minder kwalificaties. En het gaat niet alleen over geld en bonussen. Een promotie, de inhoud van je functie, een chique titel, meer flexibiliteit, betere arbeidsvoorwaarden, meer vrije tijd, hulp in het

huishouden, korting bij grote aankopen, een upgrade naar businessclass als ze vliegen; vrouwen vragen er niet om en krijgen daarom systematisch minder dan mannen. Dat is vooral vreemd omdat vrouwen vaak betere onderhandelaars zijn dan mannen, als het niet over henzelf gaat, en voor hun bedrijf of kinderen wel uitstekende deals sluiten."

**Natuurlijk wil je een job die voldoening geeft, maar je wilt ook eerlijk betaald worden. Dat heeft niets met inhaligheid en alles met waardering te maken**

Laschever en Babcock beschreven dat probleem in *Women Don't Ask* en de praktische opvolger *Ask for It*. "De reactie op de boeken was overweldigend. Niet alleen gaf ons onderzoek een bijkomende verklaring voor het glazen plafond en de

loonkloof, maar bij veel vrouwen ging er een licht op. Aha, ik kan het ook gewoon vragen! (lacht) Vrouwen vertelden me dat ze al jaren uitstekend werk leverden, maar braaf zaten te wachten op promotie omdat ze dachten dat de controle over wat er in hun carrière gebeurde bij de baas of het bedrijf lag. Dat is niet zo. Je baas kan niet raden dat jij graag promotie

wilt. In de psychologie kent men het begrip *locus of control*, waarbij je denkt dat het centrum van controle over je leven ofwel bij jezelf ofwel bij anderen ligt. Bij onderzoek blijkt dat 85 procent van de mannen denkt dat zij de touwtjes in handen hebben, terwijl 83 procent van de vrouwen die controle als extern ervaart. En dus wachten vrouwen af."

**Dat heeft niet alleen gevolgen voor onze carrière, zo schrijft u.**

"Vrouwen hebben het ontzettend moeilijk met de balans tussen werk en gezin. Uit onderzoek blijkt dat ze, ook als ze werken, nog altijd twee derde van het huishouden en de kinderopvang op zich nemen, en dat zorgt voor stress, frustratie en uitputting. Maar Babcocks research toont aan dat ze vaak niet onderhandelen met hun partner over wie wat doet of waar ze hulp kunnen inschakelen. Wel onderhandelen kan die balans en zelfs je relatie verbeteren. Want wie moe of gefrustreerd is, gaat misschien verwijten in het rond gooien en dan krijg je problemen. Meer onderhandelen kan je leven echt op alle vlakken beter maken. Een vrouw die kunst verzamelt, vertelde me dat ze dolverliefd werd op een schilderij, maar het niet kon betalen. Een paar maanden later sprak ze de galeriehouder nog eens en vertelde ze hem hoe jammer ze het vond dat het schilderij ondertussen verkocht was. Die man was verbaasd. Waarom heb je niet gezegd hoe graag je het wou, vroeg hij, dan hadden we een afbetalingsplan kunnen bedenken. Vrouwen denken vaak in termen van alles of niets, terwijl mannen zich hardop afvragen of er geen alternatief of middenweg is."

**Veel vrouwen vinden dat hun partner of baas spontaan hulp of een promotie moet aanbieden als hij ziet dat zij het moeilijk heeft of haar best doet.**

## Ik? Een bitch? Neuh!

**Relentlessly pleasant, zo omschrijft Laschever de ideale vrouwelijke houding om aardig te onderhandelen. Je tenen gaan misschien krullen, maar het werkt wel.**

● Wees vriendelijk, bedank de anderen voor de meeting, praat even over koetjes en kalfjes en geef desnoods een complimentje.

● Kies je woorden zorgvuldig en vermijd agressiviteit. Let ook op je lichaamstaal. Geen

gefrons, geen armen over elkaar, gefronnik in je haar of wiebelende voeten.

● Focus niet alleen op je horen dat je ook de andere kant van de zaak begrijpt, vraag wat de ander denkt, vermijd ultimatum, maak duidelijk dat er verschillende opties zijn en dat je openstaat voor discussie.

● Doe je voorstellen op een positieve manier. Dus niet: ik ben mijn job beu, maar wel: ik ben klaar voor iets anders.

● Laat de kleine-meisjesact achterwege en haal jezelf nooit naar beneden. Zeg geen dingen als 'Je zult het wel niet met me eens zijn...' of 'Ik ben geen expert, maar...'

● Verontschuldigd je niet voor je vragen en bijt je vast als een bulldog, maar altijd – altijd – met de glimlach.

Wax volgde de workshop 'Onderhandelen voor vrouwen' bij Food For Thought. [www.foodforthought.be](http://www.foodforthought.be)