

Word een



hardcore

salarisonderhandelaar

De grootste kans op een beter salaris, een arbeidsmarkttoelage of hogere functie heb je als je daarover onderhandelt met je bestuur. Hoe doe je dat slim en strategisch? Trainer Yvon van der Kroft van de workshop *Onderhandelen met je bestuur* verklapt je het geheim van een succesvolle onderhandeling.

TEKST WINNIE LAFEBER

Waarom vinden veel mensen het lastig om over hun salaris te onderhandelen?

“Omdat salarisonderhandelingen over jou als persoon gaan. Wat het extra ingewikkeld maakt voor schoolleiders, is dat je normaal gezien met je bestuurder over andere, schoolse zaken praat. Juist daarom is een goede voorbereiding op zo’n gesprek over meer salaris en betere arbeidsvoorwaarden essentieel. Hoe doe je dat? Inhoudelijk zet je alle argumenten op een rij waarom je het waard bent om anders ingeschaald te worden. Je hebt bijvoorbeeld goede beoordelingsgesprekken. Die argumenten vertaal je naar belangen. Welk belang heb ik, welk belang heeft de bestuurder? En de kernvraag: wat is ons gemeenschappelijke

GRATIS VOOR
LEDEN

WORKSHOP ONDERHANDELEN MET JE BESTUUR

De workshop *Onderhandelen met je bestuur* wordt gegeven door Yvon van der Kroft en AVS-jurist Leonie Oude Essink op het AVS-kantoor in Utrecht. Je kunt deze workshop als AVS-lid gratis bijwonen op 21 november 2022 en 3 april 2023.

Aanmelden kan via: [avsnl/fuwasys-workshop](https://www.avsnl.nl/fuwasys-workshop)



belang? Verdiep je daarnaast in je gesprekspartner. Wat weet je van hem of haar? Waar is je bestuurder gevoelig voor? Het is handig te weten wat voor de ander belangrijk is. Ook kun je je voorbereiden op je eigen non-verbale communicatie. Bedenk van tevoren: hoe en waar ga ik zitten? Wat doe ik aan? Hoe voel ik mij senang? Als de bestuurder je een zitplaats aanwijst waar jij niet graag zit, dan kun

je dat aangeven. Het is belangrijk dat je je hiervan bewust bent."

Hoe start je zo'n gesprek over geld met je bestuurder?

"Bepaal voor jezelf de beste strategie. Heb je bijvoorbeeld een goede binnenkomer? Kan je tegen je onderhandelingspartner zeggen: 'ik ben benieuwd naar je bod!' Of heb je een bestuurder voor je, die zelf graag als eerste het woord neemt?

Het hangt van de situatie af wat een slimme strategie is. Belangrijk is wel dat je gefocust blijft op

je doel en de relatie met je bestuurder én zet waar mogelijk humor in."

Wat als je boos of verdrietig reageert?

"Laat je je verrassen door je emoties, of bereid je je erop voor? Dat laatste dus. Bedenk van tevoren de verschillende 'wat als-scenario's' en oefen die, het liefst met iemand samen. Zo kun je je voorbereiden op je gedrag in onverwachte situaties. Wat gebeurt er? Wil ik dat? Je kunt hierover samen reflecteren. Krijg je het toch moeilijk tijdens zo'n gesprek met je bestuur? Benoem dan wat er op relatie-niveau gebeurt: 'wat ik nu merk...'. Als het gesprek niet de goede kant op gaat, sta dan gerust stil bij wat er in de interactie met je bestuurder gebeurt. Benoem dat ook. Geef aan dat jullie het niet eens zijn, maar word niet boos. Je bestuurder kom je nog vaker tegen. Dus je moet die relatie goed houden. Je kunt er ook voor kiezen het gesprek op een ander moment voort te zetten."

Wat moet je vooral niet doen?

"Kom bijvoorbeeld niet met een waslijst aan argumenten waarom je meer salaris wil, dan haakt de bestuurder af. Ga ook niet in de klaagmodus zitten. Als je gaat klagen, beland je in een discussie, die je niet moet voeren als je wilt onderhandelen over meer salaris. Je hoeft het niet eens te zijn met elkaar, maar houd je relatie op communicatieniveau gelijkwaardig. Dreig niet en doe geen uitspraken, waarvan je beiden weet dat je die toch niet waarmaakt. Denk aan: 'Als ik geen salaris erbij krijg, dan vertrek ik!' Ben je dat echt van plan? Waarschijnlijk niet. In het boek *De dirty tricks van het onderhandelen* (George van Houtem) lees je hier meer over. Zo bestaat er agendamaniplatie, waarbij je gesprekspartner aangeeft dat hij maar tien minuten de tijd voor je heeft, vanwege een ingelast spoedoverleg. Ga jij akkoord met zo'n kort gesprek? Nee



dus! Je kunt dan beter meteen een nieuwe afspraak maken.”

Hoe haal je er alles uit wat erin zit?

“Bedenk van tevoren wat je eruit wilt halen. Gaat het alleen om het salaris, of heb je nog meer belangen? Wil je meer ondersteuning, minder werkdruk of coaching? Je kunt dat als wisselgeld achter de hand houden. Bij professioneel onderhandelen moet je ernaar streven dat je focust op je belangen. Als het niet lukt het onderste uit de kan te halen, bedenk dan van tevoren een ‘weglooptalternatief’ aan de hand van BAZO: het Beste Alternatief Zonder Overeenstemming. Je geeft je

ondergrens aan. Dat voorkomt dat je akkoord gaat met een voorstel dat je eigenlijk helemaal niet wil accepteren.”

Kun je onderhandelen leren?

“Jazeker! Onderhandelen doe je niet elke dag, maar je kunt werken aan je overtuigingskracht. Reflecteren en een goede voorbereiding zijn belangrijk. En, een dosis lef helpt zeker ook.”

Kom je er zelf niet uit? De AVS helpt je graag op weg naar een beter salaris. Kijk voor al onze diensten op het gebied van FUWASYS PO op: avs.nl/fuwasyspo/



“Onderhandelen doe je niet elke dag, maar je kunt werken aan je overtuigingskracht”

Yvon van der Kroft,
trainer bij AVS Academie

6 TIPS

BETER VOORBEREID IN GESPREK

1. Heb je een goede binnenkomer om het gesprek te starten? Houd de sfeer goed tijdens de onderhandelingen door humor in te zetten. Maar houd ondertussen je doel scherp voor ogen.
2. Op de website van AVS vind je een aantal voorbeelden van fictieve functiebeschrijvingen. Daarmee krijg je een idee wat de taken en verantwoordelijkheden van mogelijke collega-schoolleiders zijn en welke inschaling daarbij past. Ze geven je hopelijk ook sterke argumenten in handen om een beter salaris te kunnen bedingen.
3. Blijf zakelijk tijdens onderhandelingen, ga niet in de klaagmodus zitten en laat je niet meeslepen door emoties.
4. Uit een AVS-peiling blijkt dat 65 procent van de schooldirecteuren er extra taken verkrijgt, maar dat het bestuur in 44 procent van de gevallen de schoolleider niet bevoegd maakt voor de uitvoering van die extra taken. Als je extra betaald wilt krijgen, is het zaak om ook de bevoegdheid voor die extra taken te krijgen. Anders loop je volgens FUWASYS PO mogelijk een salarisverhoging mis.
5. Wist je dat besturen geen generieke afspraken mogen maken over de inschaling van schoolleiders?
6. Als je een salarisonderhandeling ingaat, bedenk dan van te voren wat je wil bereiken: ga je voor een arbeidsmarkttoelage, extra periodiek of een andere (hogere) functie?