

## Waarom je best mag onderhandelen over je jobaanbod

Jobkandidaten aarzelen vaak om te onderhandelen over een jobaanbod of loonvoorstel. Ze vrezen dat het betreffende voorstel uiteindelijk wordt ingetrokken, wat eerder zelden zou voorvallen. Twee zaken spelen hier een rol.

Stel: je hebt net een baan aangeboden gekregen voor een functie waar je enthousiast over bent. Je kan dan overwegen om te onderhandelen over een hoger salaris, meer flexibiliteit of andere voordelen, maar je denkt: wat als ik dan niet krijg waar ik om vraag? Of, in het ergste geval, wat als de recruiter of hiring manager besluit om het betreffende aanbod in te trekken?

Onterecht, zo halen 3 Amerikaanse onderzoekers recent aan in *Harvard Business Review*. Kandidaten denken veel vaker dat ze een deal in gevaar brengen dan

dat werkgevers ook effectief aangeven dat dit zo is. Het onderzoek toont ook aan dat kandidaten, net

omdat ze de deal niet in gevaar willen brengen, vaak eerder vermijden om het voorstel te bespreken.



Waarom onderhandelen kandidaten liever niet? Dat komt enerzijds omdat ze denken dat elke winst aan hun kant sowieso ten koste zou gaan van de andere partij. Maar je kan ook zaken in het loonpakket voorstellen waar je toekomstige werkgever geen verlies aan doet.

Ten tweede denken kandidaten dat ze heel weinig invloed of macht hebben bij onderhandelingen. Daarbij onderschatten ze zichzelf vaak. Of met andere woorden: ze onderschatten hun mogelijkheden om een betere deal uit de brand te slepen. *(WiVi)*

Dress for success

Maak kans  
op een  
restyling  
incl. outfit.  
t.w.v. €500



Upload of update  
je cv op [jobat.be](https://www.jobat.be)  
en grijp je kans!

Jobat  
Go for happy.