

4. Tips voor het onderhandelen met je werkgever

Onderhandelen zien we al snel als iets waar we niet goed in zijn. Maar als fysiotherapeut onderhandel je elke dag. Bijvoorbeeld met je patiënt over de tijd van een afspraak of de inhoud van je behandeling. Met je collega's onderhandel je over het gebruik van de oefenzaal of wie de telefoon opneemt. We noemen dit ook wel bespreken, afstemmen of overleggen. Onderhandelen doe je dus vaker dan je denkt.

Nu is onderhandelen over iets kleins, zoals een tijd afspreken met je patiënt, anders dan onderhandelen over iets groots als je arbeidsovereenkomst. Maar in beide gevallen is onderhandelen een proces.

De grootste misvatting bij onderhandelen is, dat het alleen kwestie van afdingen. Het resultaat van een goede onderhandeling is dat beide partijen tevreden zijn met het resultaat. Je moet namelijk (waarschijnlijk) nog langer met elkaar samenwerken.

In dit artikel geven we je een enkele tips waarmee je je goed kunt voorbereiden op je onderhandeling met je werkgever.

Voordat je begint met onderhandelen

1. Zorg dat je weet wat de andere partij belangrijk vindt.



Bedenk (of nog beter, vraag!) waarom de andere partij met jou een overeenkomst wil aangaan. Vraag daarbij ook wat voor de andere partij belangrijke punten zijn om in de overeenkomst op te nemen. Dat kan van alles zijn. Misschien wil je werkgever dat je bepaalde dagen of tijden werkt, dat je een bepaalde opleiding gaat doen of dat je af en toe kunt invallen. Je bent (of wordt) om verschillende redenen aangenomen. Zorg dus dat je goed weet welke kwaliteiten en afspraken jouw werkgever belangrijk vindt.

2. Bedenk van tevoren wat je zelf belangrijk vindt.

Maak een lijst voor jezelf met afspraken die jij belangrijk vindt. Dat kan bijvoorbeeld een bepaald salaris zijn, opleidingsmogelijkheden, werktijden, fijne werkomgeving, bepaalde extra taken wel of niet kunnen doen en ga zo maar door. Als het goed is heb je na stap 1 en 2 twee lijstjes met onderwerpen of afspraken. Als de andere partij zaken belangrijk vindt die jou niet zoveel uitmaken, kun je die uitruilen met zaken die jij wel belangrijk vindt. Maar voordat je gaat onderhandelen, is het goed om eerst nog stap drie uit te voeren.

3. Bedenk vooraf je Beste Alternatief Zonder Overeenkomst (BAZO).



Voordat je gaat onderhandelen, is het goed om te bedenken wat je alternatieven zijn zonder dat je een overeenkomst bereikt met je werkgever. Zijn er andere mogelijkheden om te bereiken wat je wilt? Ga je op zoek naar een andere baan? Blijft de situatie zoals die nu is?

Dit is een belangrijke stap. Want als de overeenkomst slechter of minder aantrekkelijk is dan je Beste Alternatief, kun je die overeenkomst beter niet tekenen!

Goed voorbereid, en dan?

Een goede voorbereiding is minstens de helft van je onderhandeling. Bereid je dus goed voor met de hierboven beschreven stappen.

Een goede onderhandeling vraagt om creatieve oplossingen. Een mooi voorbeeld hiervan is dat van de zussen die ruzie hebben over een sinaasappel. Hoe zou jij die ruzie oplossen?

De sinaasappel in tweeën snijden? Wie mag er dan snijden? En wie mag er kiezen?

Je zou de ene zus kunnen laten snijden en de andere zus laten kiezen welke helft ze wil. Dit lijkt op het eerste gezicht een eerlijke oplossing. Beiden hebben een halve sinaasappel, de helft van wat ze wilden hebben.

Je kunt ook eerst onderzoeken waarom elk van de zussen de sinaasappel nodig heeft.

De ene zus wil de schil raspen om een taart te bakken. De ander wil juist de partjes opeten als tussendoortje.

Nu krijgt de ene zus de schil en de andere zus de sinaasappelpartjes. Beiden hebben precies wat ze willen hebben.

2. Objectieve norm

Baseer je standpunten (voor zover mogelijk) op objectieve normen. Je kunt wel vinden dat je recht hebt op een bepaald salaris, maar het is wel verstandig dat te onderbouwen met bijvoorbeeld salarisschalen. Of met wet- en regelgeving.

1. Maak tijd

Laat je nooit opjagen. Want onder tijdsdruk neem je zelden een verstandige beslissing. Neem voldoende tijd om het voorstel van de andere partij te beoordelen en ook om je eigen voorstel te bekijken. Je hoeft niet gelijk te reageren. Je kunt ook later op het voorstel terugkomen. Dat voorkomt dat je later iets zegt waar je toch spijt van krijgt.

3. Vergroot de taart

Je kunt over veel meer onderhandelen dan alleen je salaris. Ook over pensioen, werktijden, scholing, vakantiedagen, doorbetaling bij ziekte en nog veel meer onderwerpen valt te onderhandelen. Als je de taart groter maakt, is er meer te verdelen. De kans is dan groter dat je de punten binnenhaalt die voor jou belangrijk zijn.

ONDERHANDELTIPS

4. Parkeerlijst

Als je het ergens niet over eens bent, parkeer het dan even. Er zijn vaak veel afspraken waar je het snel over eens bent. Het is makkelijker om over twistpunten te praten als je weet waar je het wel al over eens bent. Bovendien houd je de sfeer zo langer goed.

6.

Wacht op een voorstel

Laat je werkgever eerst met een voorstel komen. Je krijgt dan misschien al meer dan waar je eigenlijk om zou vragen op sommige punten. Daar kun je dan gemakkelijk mee akkoord gaan. Je 'gunt' deze punten dan al aan je werkgever. Die is daarna eerder bereid om jou tegemoet te komen op de voor jou belangrijke punten.

5. Blijf zakelijk

Tijdens een onderhandeling is je werkgever niet je collega, maar je baas. Probeer dus zo zakelijk mogelijk te onderhandelen en zeg niet te snel ja op een voorstel, alleen omdat je je werkgever graag te vriend wilt houden.

5. Tips om het gesprek aan te gaan met je werkgever

Veel collega's voelen een drempel om het gesprek aan te gaan met hun werkgever. Dat is niet zo gek. Naast werkgever is het namelijk ook je collega. Je zorgt er samen voor dat de praktijk draait. Hoe lastig het ook is, probeer tijdens een onderhandeling met je werkgever deze twee rollen van je werkgever gescheiden te houden. Dat is alvast de eerste tip!

1. Praat met je collega's over je arbeidsvoorwaarden.

Samen sta je sterker dan alleen. Praat daarom ook met je collega's over je arbeidsvoorwaarden. Zeker als je iets wilt veranderen dat voor de hele praktijk geldt. Goede onderwerpen hiervoor zijn bijvoorbeeld: jaarlijkse loonstijging voor de hele praktijk, een bijdrage van je werkgever aan de pensioenpremie, de vakantieregeling of de reiskostenregeling. Als een of meerdere collega's het met je eens zijn, kun je dit bij je werkgever aankaarten. Daarna kun je bijvoorbeeld het onderwerp op de agenda zetten tijdens het praktijkoverleg. Gewoon om te zien hoe andere collega's erover denken. Zo voelt je werkgever zich nog niet gelijk onder druk gezet. Daarna kun jij, of natuurlijk een andere collega, namens alle collega's een voorstel doen voor het wijzigen van de arbeidsvoorwaarden van iedereen.

2. Kies het juiste moment.

Het klinkt logisch, maar de koffiepauze is niet het geschikte moment om over jouw arbeidsvoorwaarden te praten. Plan hiervoor tijd in met je werkgever. Het kan natuurlijk tijdens je jaarlijkse functioneringsgesprek, maar je kunt ook eerder vragen om een gesprek. Handige momenten kunnen o.a. zijn als je extra taken krijgt binnen de praktijk of als je (bijna) een opleiding hebt afgerond.

3. Oefen van tevoren.

Als je voor het eerst gaat onderhandelen, kan dat spannend zijn. Het kan helpen om alvast met iemand te oefenen. Zo kun je testen of er argumenten zijn waar je nog niet aan hebt gedacht. En kun je alvast werken aan de manier waarop je het zegt.

Heel veel succes met onderhandelen!

