

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.