

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 is 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.

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!

Creatieve oplossingen

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

Zo kom je erachter dat de een de schil nodig heeft om een taart te bakken. De ander wil de partjes opeten.

Zo hebben beide zussen precies wat ze nodig 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.