Het onderschatte belang van

ONDERHANDELINGSVAARDIGHEDEN

bij behandeling / preventie van werkstress & burnout

Vaardigheden
Attitude (visie)

Paul Betgem, gepensioneerd GZ psycholoog | NIP registerpsycholoog
Gepromoveerd op *Werkstress & burnout bij verpleegkundigen in de psychiatrie*
Specialiteit: arbeidgerelateerde problematiek
www.psychologidee.nl

Psychologische behandeling van burn-out:

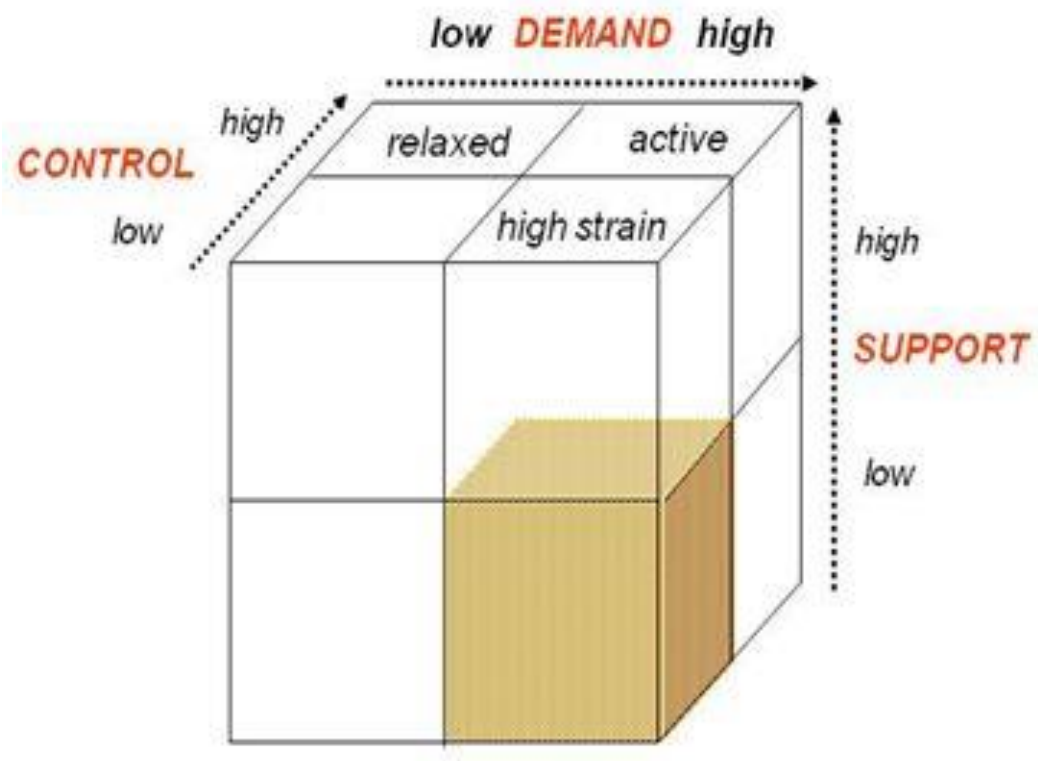
CGT / ACT (richtlijnen | geprotocolliseerd) – *"persoonlijke stijl van denken & gedrag"*

Burn-out modellen (veel onderzocht | publicaties) *Te veel!? Zelfhulpboeken…*

Het best onderzochte model:

Job-Demand-Control-Support model (Karasek, 1979 | Johnson & Hall, 1988)

- Praktisch
- Aanknopingspunten
- "Checklist", "zelfmanagement", analyse van de arbeidsomstandigheden



Job-Demand-Control-Support model
(Karasek | Johnson & Hall)

- *CONTROL: Veel/weinig sturingsmogelijkheden*
- *DEMAND: Veel/weinig eisen (werkzaamheden)*
- *SUPPORT: Veel/weinig steun (chef/collegae)*

INFORMEER cliënten:

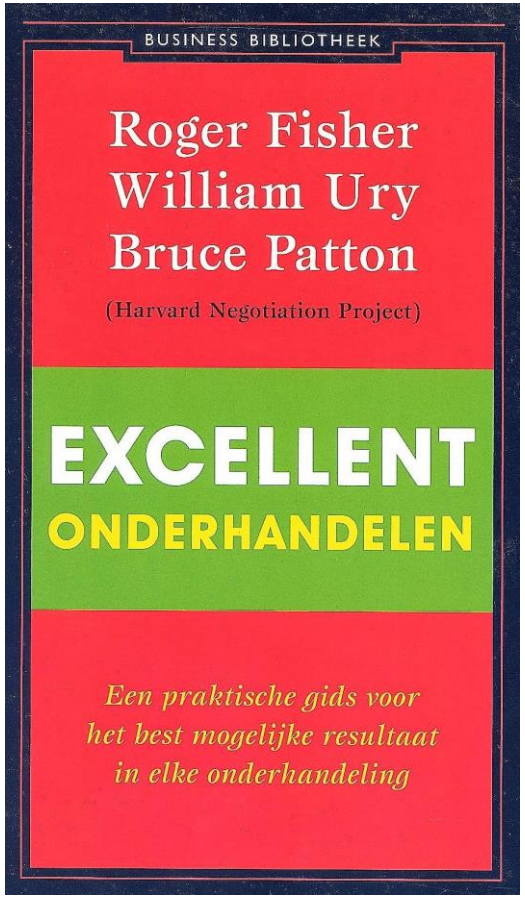
- Organisatiegericht denken
- Zelfanalyse werksituatie
- Gesprek aangaan & **onderhandelen**

Met:

- Leidinggevenden | managers
- Collegae
- Klanten en…

En uiteindelijk ook met:

- Huisarts
- Arboarts
- Bedrijfsarts
- En…



WERELDKLASSIEKER… (nog altijd in heruitgave te koop)

Literatuur? Beschikbaar!

Polderen…?

Gesignaleerd tekort:

- **Inzicht in structuren, taakverdelingen, verantwoordelijkheden binnen organisaties ("managementkennis")**
- **Een onderhandelingsgerichte attitude**
- **Kennis van elementaire onderhandelingsvaardigheden, bijvoorbeeld:**

Wat is onderhandelen? Een paar voorbeelden…

NIET

…sluw zijn, terugpakken, argwanend zijn, "hoe word ik een rat"
…het keihard spelen
…willen winnen
…laten zien hoe sterk je bent
…tijdsdruk opjagen
…zeker weten dat "ze" je niet serieus nemen

WEL

…streven naar een wederzijds verstandige oplossing
…de tijd nemen (indien mogelijk)
…weten wat je gaat doen als het allemaal mislukt (beste alternatief zonder overeenkomst)
…verplaats je in de ander
…raadpleeg officiële criteria (bijv. CAO)
…leg je standpunt niet van te voren al vast

TOT ZOVER
…en bedankt voor jullie aandacht