

## Man behøver **ikke** sige ja –

**S**elvstændige psykologers arbejde for netværk og forsikringselskaber har stået højt på dagsordenen de seneste tre-fire år. En debat præget af, hvad mange oplever som ringere faglig kvalitet og vilkår i deres arbejde, hvor det er netværket, der angiver fx det antal timer, slutkunden kan få hos psykologen, eller hvor forsikringselskaberne trækker på sygesikringsordningen og dermed indtager den offentlige betaling i det kommercielle sundhedssystem.

Netværk og forsikringselskaber har nogle steder dominerende markedsandele, hvad psykologerne mærker i form af et pres på deres honorar. Hvor billigt skal man tilbyde sin arbejdskraft? Hvordan sikrer man sig en anstændig indkomst som selvstændig psykolog? Et muligt svar kunne være: ved at forhandle og fx sige nej tak til det første tilbud fra netværket.

Vi bringer på de følgende sider korte interview med tre selvstændige psykologer, som deler deres erfaringer med at forhandle med netværkene – og med at få noget ud af det. Både psykologer og netværk fremtræder anonymt, fordi identiteten er underordnet budskabet. ■

*Jørgen Andersen & Mikkel Hesselbæk  
Andreasen, konsulenter*



## Anna, 61 år, selvstændig psykolog

*Er du med i et netværk?*

Anna: Nej, det er jeg ikke. Men jeg bliver ringet op af forskellige netværk alligevel. Og indimellem er der også forsikringsselskaber, der ringer direkte til mig, eller en klient, der ringer med et forsikringsselskab i ryggen.

*Hvorfor er det vigtigt, at man som selvstændig psykolog forhandler sine vilkår?*

Anna: Ellers risikerer vi, at netværkene kun betaler det, som de selv lægger op til. Og det er ikke holdbart. De signalerer, at de fleste kunder kommer gennem dem, og at de derfor er for vigtige at sige nej til. Men det passer ikke. Det er ikke, fordi der kommer så mange kunder gennem dem.

*Hvilke erfaringer har du gjort dig i forbindelse med forhandling og samarbejde med netværk?*

Anna: Jeg har gjort mig gode erfaringer. Nogle gange kontakter netværket mig

med henblik på at få mig til at behandle en klient. De tilbyder mig vilkår, som jeg så afviser, da jeg mener, at de er for dårlige. Jeg beskriver mine vilkår over for dem. Nogle gange afviser de i første omgang. Men så ringer de typisk tilbage igen senere og beder mig om at tage klienten på mine vilkår.

*Hvilke elementer har du forsøgt at forhandle?*

Anna: Det lykkedes mig at forhandle prisen, i og med at det i stedet er mig, der sætter prisen. Derudover accepterer jeg ikke den ekstra administration, der opstår, når jeg som psykolog skal bruge min tid på at afregne med netværket eller forsikringsselskabet. Jeg siger til klienten, at han skal betale direkte til mig, og derefter må han selv sørge for at få dækning hos netværk eller forsikringsselskab.

*Hvad med antallet af timer, er det også til forhandling?*

Anna: Ja, det er det i den forstand, at



MODELFOTOS: COLOURBOX

hvis de ringer og beder mig om at arbejde med en klient og jeg til en start kun får fem timer, så afviser jeg det. Og jeg vil sige, at så er de til at snakke med.

*Hvad har det betydet for din relation til netværkene, at du sætter vilkår for samarbejde til forhandling?*

Anna: Jeg er som sagt ikke med i deres netværk. Men jeg får fortsat kunder fra dem.



## Bjarne, 50 år, selvstændig psykolog

*Er du med i et netværk?*

Bjarne: Nej, ikke i dag, men jeg blev for nogle år siden spurgt af N-netværk, om jeg ville være med. Det sagde jeg ja til, men på betingelse af mine egne prisvilkår, hvilket N-netværk accepterede. N-netværk var dengang under etablering og havde derfor brug for et opbygge et netværk af psykologer. I den periode, hvor jeg var med, ændrede N-netværk sine vilkår, og da jeg spurgte, om jeg kunne holde fast på egne vilkår, fik jeg en kort meddelelse om, at de takkede for samarbejdet, som hermed var ophørt.

*Hvorfor er det vigtigt, at man som selvstændig psykolog forhandler sine vilkår?*

Bjarne: Det er vigtigt, at psykologerne holder fast på deres kompetencer og kvalifikationer, og at vilkårene modsvarer disse.

*Hvilke erfaringer har du gjort dig i forbindelse med forhandling og samarbejde med netværk?*

Bjarne: Det var helt ok at forhandle sine vilkår, og der var ingen negative konsekvenser af det i forhold til samarbejdet med N-netværk. Men som sagt var dette netværk også i etableringsfasen.



> *Hvilke elementer har du forsøgt at forhandle?*

Bjarne: Det var prisen, som blev forhandlet – de øvrige vilkår var i orden.

*Hvad med antallet af timer, er det også til forhandling?*

Bjarne: Limiteringen var dengang på ti timer, så derfor var det ikke nødvendigt at forhandle om det.

*Hvorfor har du ikke søgt at blive en del af andre netværk?*

Bjarne: Jeg er faktisk flere gange blevet opfordret, men har afslået, fordi jeg vil

arbejde på egne vilkår. Dette har netværket ikke villet honorere. Men jeg har alligevel fået kunder fra netværket, idet netværket har brug for at have psykologer i det område, hvor jeg har min klinik. Jeg har så tilfældigt hørt, at mine kolleger i samme område også har sagt nej til at indgå i det netværk, og det betyder, at hele mit område nu har netværkskunder – men på egne vilkår. Så ved at have en holdning til netværk og de betingelser, der tilbydes, kan jeg fortsat have netværkskunder på egne vilkår.

## NY VEJLEDNING

Dansk Psykolog Forening har netop udgivet en vejledning til selvstændige psykologer, der samarbejder med netværksfirmaer. Vejledningens formål er at støtte selvstændige psykologer i, at de i deres samarbejde med netværksfirmaer fortsat kan tilbyde psykologydelser af høj kvalitet uden at gå på kompromis med deres faglighed, etik, deres indtjeningsgrundlag eller det lovgrundlag, som de arbejder ud fra.

Find vejledningen på [www.dp.dk](http://www.dp.dk) > Rådgivning > Selvstændig. Bemærk at teksten også foreligger som trykt pjeces.

## Christine, 66 år, selvstændig psykolog

*Er du med i et netværk?*

Christine: Ja, jeg er stadig væk med i et enkelt netværk. Tidligere har jeg været med i et andet også. Men da de satte prisen ned, meldte jeg mig ud. Jeg er blevet i det her netværk, fordi jeg er glad for samarbejdet. Jeg skal ikke bruge en masse tid på administration, og de er generelt villige til at lytte til, hvad jeg har at sige.

*Hvorfor er det vigtigt, at man som selvstændig psykolog forhandler sine vilkår?*

Christine: Det er vigtigt altid at forhandle sine vilkår. Uanset om man arbejder med kommuner, private klienter forældre til børn eller andre. Det er os, der er fagpersoner. Alle mulige kan have forskellige ideer om, hvad de gerne vil. Det er vigtigt for os at holde fagligheden højt. Så det er vigtigt at sige fra, hvis der er vilkår, som udfordrer fagligheden.

*Hvilke erfaringer har du gjort dig i forbindelse med forhandling og samarbejde med netværk?*

Christine: Jeg bliver altid taget positivt imod og får altid positiv respons. Og de stopper ikke med at ringe til mig. Tværtimod. Et eksempel er, at netværket ringede og bad mig tage en akutsag. De spillede ud med, at jeg kunne få to timer til den, og lagde også ud med en pris. Det sagde jeg nej til. Hvis jeg skulle løse opgaven, skulle jeg bruge seks timer. Desuden

regnede jeg selv ud, hvilket honorar opgaven ville kræve. De valgte at bruge mig til opgaven.

*Hvilke elementer har du forsøgt at forhandle? Hvad er lykkedes, og hvad kunne der ikke forhandles på?*

Christine: Det er især den faglige måde at tilrettelægge arbejdet, som er til forhandling, når jeg samarbejder med netværket. Eksempelvis når det er sager med børn.

*Hvad med vilkåret om, at timerne bliver udleveret i små portioner?*

Christine: Det sætter jeg ikke til forhandling. Jeg ved, at jeg altid kan få det antal timer til en behandling, som jeg beder om. Og jeg bruger ikke meget tid på administration i den forbindelse. Jeg skriver blot et par linjer til dem. Og jeg har aldrig oplevet, at de har afvist mit krav. Det er klart, at jeg selvfølgelig ikke kan få flere timer end det antal, der er givet i klientens forsikringspolice. ■

