



**Hoe
overtuig je
je collega
om lid te
worden van
LBC-NVK?**



LBC-NVK

VAKBOND VOOR MORGEN

Beste militant van LBC-NVK,

De vakbonden hebben het tegenwoordig zwaar te verduren. ‘Ouderwets’, ‘maatschappelijk onverantwoord’, ‘enkel begaan met oudere werknemers’, dezelfde verwijten duiken op in alle media. Opiniepeilingen en getwitter moeten bewijzen dat de vakbond niet meer nodig is. En staken al helemaal niet. Toeval of niet?

Belangen collectief verdedigen zou niet meer van deze tijd zijn. Iedereen is nu individueel verantwoordelijk voor het eigen leven, de eigen studies, de eigen loopbaan, de eigen gezondheid, de eigen oude dag. Lees er de personeelsadvertenties maar eens op na. Je moet de kunst verstaan om jezelf als een sterk merk in de markt te zetten en van jezelf een succes te maken. Kamp je met stress of een burn-out of ben je werkloos? Dan heb je jezelf niet goed gemanaged. Weg met de vakbond en weg met de verzorgingsstaat die de mensen pampert van de wieg tot het graf, luidt het.

Die kritiek is niet nieuw. In crisisjaren duikt hij telkens opnieuw op. De neoliberale en asociale crisisremedies dulden geen tegenspraak. “Er is geen alternatief”, daar moet iedereen van overtuigd worden. Wie nog maar suggereert dat er andere politieke keuzes mogelijk zijn wordt naar de vorige eeuw gekatapulteerd.

Georganiseerde werknemers stellen lastige vragen. Waarom wordt speculatie niet resoluut aan banden gelegd? Waarom blijven de één procent superrijken buiten schot? Waarom betalen alleen gewone mensen belastingen? Waarom krijgen bedrijfsleiders riant bonussen terwijl ze honderden werknemers ontslaan? Waarom betalen grote multinationals geen eurocent belastingen? En vakbonden zetten de vraag naar rechtvaardigheid en herverdeling hoog op de agenda. Hoogst vervelend voor wie denkt dat sociale afbraak een uitweg biedt uit de crisis.

Tegenover zoveel economisch geweld is het meer dan ooit nodig om solidariteit te organiseren. De meeste werknemers kiezen niet voor een samenleving waar winst-maximalisatie het hoogste goed is en waar iedereen met iedereen in concurrentie gaat. Daarom werken we met grote inzet aan een sterke vakbond waar al die werknemers zich thuis voelen. Als wij hun stem op de werkvloer en in het sociaal overleg willen laten horen dan moet onze organisatie gedragen worden door een grote achterban.

Daarom nodigen we elk van jullie uit om van ledenwerving een prioriteit te maken. Jullie weten het best wat de noden zijn van jullie collega's en jullie kunnen het best uitleggen wat de vakbond voor hen kan betekenen. Jullie zijn het gezicht en de woordvoerders van de vakbond.

Hoe doe je dat, een collega overtuigen om zich aan te sluiten bij LBC-NVK? In dit werkboekje zetten we je een eind op weg. Neem het eens door. Spreek erover met andere militanten en met je secretaris. En vooral, ga ermee aan de slag. We wensen je veel succes!

Marijke Persoone
Adjunct algemeen secretaris LBC-NVK

Elementaire spelregels

WAAROP MOET JE LETTEN TIJDENS EEN OVERTUIGINGSGESPREK?

De redenen waarom iemand zich aansluit bij de vakbond verschillen van persoon tot persoon. Louter technisch gezien kan je zo'n overtuigingsgesprek vergelijken met een commercieel gesprek.

Een autoverkoper kan niet om het even welke auto verkopen aan een geïnteresseerde klant. Een goede verkoper zal daarom vooral goed moeten kunnen luisteren. En de juiste vragen stellen om te weten te komen welk soort auto de klant precies wil. Rijdt de klant lange afstanden, of is hij vooral op zoek naar een stadswagentje? Is hij milieubewust of mag het ook een diesel zijn? Heeft hij een groot gezin, en over welk budget beschikt hij, enzovoort.

Een handige verkoper zal doorvragen tot hij een scherp beeld heeft van de klant die vóór hem staat. Het is immers onbegonnen werk om een luxewagen te verkopen aan een jong gezin met bouwplannen of een 4X4 aan een groene klant.

Een goede verkoper praat dus zelf weinig maar stelt vooral veel vragen. De antwoorden die hij daarop krijgt zijn als het ware gratis verkoopadvies hem aangeboden door de klant.

Deze eenvoudige weetjes kan je ook toepassen om een collega lid te maken van LBC-NVK. Het gaat daarbij in wezen om dezelfde spelregels als in een verkoopgesprek. Maar daar houdt de vergelijking op, want de vakbond is geen commerciële organisatie en de leden zijn geen klanten. Het gaat ons niet enkel om de 'verkoop', maar ook om de relatie.



KORT SAMENGEVAT GAAT HET OM DE VOLGENDE SPELREGELS:

Wees zelf overtuigd

Een basisregel is dat je zelf overtuigd moet zijn van het belang van vakbondslidmaatschap. Overtuigen is in de eerste plaats de ander helpen zichzelf te overtuigen. En dat lukt enkel als je zelf volledig gelooft in je product.

Immers, een autoverkoper die niet overtuigd is van de kwaliteit van zijn wagens, straalt dat onbewust uit via zijn lichaamstaal. Een sollicitant die niet goed weet waarom hij solliciteert, valt tijdens het sollicitatiegesprek onverbiddelek door de mand. Laat je enthousiasme voor de vakbond dus duidelijk zien, niet alleen in woorden maar ook via je lichaamstaal.

Luister naar de ander

Zit niet voortdurend tegenargumenten te bedenken. Laat duidelijk merken dat je de ander ernstig neemt. Je wil toch ook dat die ander naar jouw argumenten luistert en ze ernstig neemt? Om zeker te zijn dat je je collega goed hebt begrepen kan je parafraseren, dat wil zeggen dat je in je eigen woorden herhaalt wat de ander heeft gezegd en vraagt of die samenvatting klopt.

Je gesprekspartner kan dan bevestigen of bijsturen. Of je vraagt gewoon “wat bedoel je?”. Met die vraag kan je ook stiltes ondervangen en het gesprek nieuw leven inblazen.



Reageer op wat er wordt gezegd
Stel vragen om een heel precies beeld te krijgen van wat je gesprekspartner belangrijk vindt. Begin vooral niet te argumenteren tegen weerstanden die je zelf veronderstelt. Gebruik ook geen voorgebakken argumenten, maar probeer de ander te begrijpen en met hem/haar mee te denken.



Stel je niet te fel op

Je bent er zelf uiteraard van overtuigd dat het evident is dat een werknemer bij de vakbond aansluit. Maar zorg ervoor dat die overtuiging niet leidt tot een al te opdringerige houding. Dit zou bij de ander wel eens een felle tegenreactie kunnen teweegbrengen. Een welles-nietesdiscussie is alles behalve productief. En als je gesprekspartner het gevoel heeft dat hij/zij “gepusht” wordt zal hij/zij snel afhaken. Bewaar dus het evenwicht tussen informeren en bepleiten.



Ruimte nemen, ruimte geven

“Ik wil graag horen hoe je erover denkt, maar mag ik misschien mijn verhaal afmaken,” geldt uiteraard langs beide kanten.

Geef toelichting als er om gevraagd wordt

Als de ander je niet kan volgen, kan je niet verwachten dat je gelijk krijgt. Zorg dat je concrete voorbeelden achter de hand hebt.

Wees discreet

Sommige werknemers willen niet openlijk lid zijn van de vakbond uit vrees voor een negatieve reactie bij de werkgever of bij andere collega's. Vaak is die vrees ongegrond, maar het kan nooit kwaad je gesprekspartner discretie te garanderen, zeker als het sociaal klimaat binnen de onderneming te wensen overlaat. Kies daarom ook een juiste locatie uit om dit gesprek te voeren.

Timing

Een goed gesprek vergt de nodige tijd. Houd bijgevolg rekening met de timing en ga na wanneer je gesprekspartner enige tijd ter beschikking heeft. Haast en spoed zijn ook hier zelden goed.

GOEDE VOORBEREIDING EN ARGUMENTATIE

Ook als je al deze regeltjes toepast is een goede voorbereiding noodzakelijk. En dat betekent in de eerste plaats dat je grondig nadenkt over een stevige argumentatie. Doe dat bij voorkeur in je ondernemingskern, of samen met andere militanten, want twee weten meer dan één.

Zoals reeds gezegd is het niet wenselijk om met de deur in huis te vallen en je gesprekspartner met een lange lijst van argumenten te bestoken. Een overtuigingsgesprek begint met de spreekwoordelijke “koetjes en kalfjes”, met de bedoeling de ander op zijn gemak te stellen. Ook in deze fase kan je reeds heel wat nuttige informatie vergaren over het profiel van je collega door actief te luisteren.

Vervolgens ga je gerichte vragen stellen en doorvragen, en afhankelijk van de antwoorden die je krijgt het ene of het andere argument sterker of minder benadrukken. Daarom is het belangrijk dat je eerst goed hebt nagedacht over mogelijke argumenten en dat ze nog vers in je geheugen zitten.

WELKE ARGUMENTEN KAN JE ZOAL UITSPELEN?

Info en service

- In het maandelijks ledenblad **Ons Recht** krijg je regelmatig specifieke, actuele informatie over je sector. Je kunt verder ook gratis een breed scala aan brochures aanvragen en/of downloaden via www.lbc-nvk.be.
- Op www.lbc-nvk.be krijg je als lid een pak meer informatie. Via een aantal berekeningsmodules kan je ook uitrekenen wat bepaalde wetten of maatregelen (tijdkrediet, vakantie, nettoloon, ...) voor jou specifiek betekenen.
- Je kunt met al je vragen en problemen terecht bij een van onze regionale kantoren. Om een wachtrij te vermijden, maak je best vooraf een afspraak.
- Als LBC-NVK-lid heb je ook recht op een aantal ACV-premies. En misschien wordt er in jouw paritair comité wel een vakbondspremie uitbetaald.
- Leden kunnen gratis terecht bij het Centrum voor Loopbaanontwikkeling om stil te staan bij hun loopbaan en hoe ze die (opnieuw) op de rails kunnen zetten. Het Centrum voor Loopbaanontwikkeling biedt ook een reeks workshops aan rond je loopbaan.
- Als je wil weten wat je waard bent op de arbeidsmarkt, kun je bij ons terecht voor salarisadvies. Ook nieuwkomers op de arbeidsmarkt kunnen hiervoor bij ons terecht.
- Onverhoopt zonder werk? Via het ACV kan je kosteloos een werkloosheidsdossier opmaken (en desgewenst kan je het online opvolgen).



Juridische bijstand

Zit je in de problemen op je werk, dan kan je rekenen op gratis bijstand van het ACV, desgevallend tot voor de arbeidsrechtbank. Voor dat laatste moet je wel minstens 6 maanden lid zijn.

Vakbondspremie

In de meeste sectoren wordt een vakbondspremie betaald, waardoor je een deel van je lidmaatschapsbijdrage terugbetaald krijgt. Ga dus na of die in je sector bestaat en hoeveel die bedraagt, zodat je je gesprekspartner meteen het juiste antwoord kan geven.

Realisaties van je vakbond in je onderneming, je paritair comité of op nationaal vlak

We staan er weinig bij stil maar soms is het goed om eens op te lijsten welke dingen de vakbond allemaal heeft gerealiseerd voor de werknemers. Wat is er dankzij de vakbond allemaal verbeterd in jouw onderneming, welke cao's zijn er de voorbije jaren gesloten in het Paritair Comité en de Nationale Arbeidsraad waar de werknemers nu de vruchten van plukken, of welke neoliberale doemscenario's hebben we kunnen afwenden? Ook deze denkoefening kan je eens maken met je collega's in de kern of – waarom niet – samen met je vakbondssecretaris in je gewestelijke belangengroep. Al die realisaties zijn er enkel gekomen omdat de vakbond met een sterke achterban druk kunnen uitoefenen op de werkgevers en de politieke beleidsverantwoordelijken.

Er zijn ook argumenten uit onverwachte (en onverdachte) hoek

Uit een onderzoek van de Nationale Bank van België, niet meteen een grote supporter van de vakbonden, is gebleken dat in ondernemingen waar sociale verkiezingen worden gehouden het gemiddeld loon hoger ligt en dat er meer wordt geïnvesteerd in vorming en opleiding van het personeel. Bedrijven met sociale verkiezingen zijn doorgaans veiliger. Uit cijfers van het Fonds voor Arbeidsongevallen blijkt dat het risico op ongevallen kleiner is en dat de ongevallen minder ernstig zijn in bedrijven en instellingen met een Comité voor Preventie en Bescherming op het Werk.

Ook de kwaliteit van de arbeid en de werkzekerheid scoren beter in ondernemingen met sociale verkiezingen. Er is minder tijdelijke arbeid en er zijn minder ontslagen. En waar er toch ontslagen vallen, liggen de opzevergoedingen hoger en is er een betere begeleiding om een nieuwe job te zoeken.

Redenen te over dus om zoveel mogelijk mensen te overtuigen zich aan te sluiten bij LBC-NVK.



KLASSIEKE BEZWAREN

Zoals reeds eerder gesteld zal ieder aansluitingsgesprek anders zijn. Voorgekauwde argumenten zijn dus niet altijd bruikbaar. Anderzijds zijn er een reeks frequente bezwaren tegen aansluiting. Hieronder geven we een overzicht van veelgehoorde argumenten, mét een aantal tegenargumenten die het gesprek mogelijk toch de positieve kant kunnen laten uitgaan.

Ik heb de vakbond niet nodig, ik kan het zelf wel regelen als er iets scheelt

De vakbond is er niet enkel voor problemen. Het is beter te voorkomen dan te genezen. En hoe meer leden, hoe overtuigender we zijn als gesprekspartner van de werkgever, hoe meer deze zal luisteren naar de dingen die we aanbrengen. Als je dan toch een probleem hebt, sta je er beter niet alleen voor. Door je lidmaatschap kan je op de knowhow van de vakbond rekenen. “Misschien kan jij dan wel met ons meedenken hoe we een en ander moeten aanpakken.”

Ik ben ooit lid geweest, maar ik heb er het nut niet van ingezien

“Gelukkig heb je de vakbond tot nog toe niet persoonlijk nodig gehad. De vakbond is een soort verzekering. En daarvan hopen we natuurlijk altijd dat we ze nooit nodig hebben.” “Maar de vakbond is ook méér. Want er worden ook collectieve akkoorden gesloten (informeer naar waar hij of zij werkte en of er toen geen akkoorden e.d. zijn gemaakt). De vakbond kon dit maar doen dankzij jouw lidmaatschap (en dat van je collega's).



Bovendien is er niet alleen collectieve vooruitgang geboekt door jouw lidmaatschap, maar heeft de vakbond ongetwijfeld ook hulp kunnen bieden aan collega's van jou die wel met een probleem zaten.”



Ik ben ooit lid geweest, maar toen ik ze nodig had konden ze niets doen

Vraag naar wat er dan precies aan de hand was. En maak vooral duidelijk dat het spijtig zou zijn om uit één voorval af te leiden dat het allemaal niet deugt. Dat is een veralgemening die niet klopt.

Sommige dingen zijn nu eenmaal moeilijk louter juridisch op te lossen.

Soms kan je alleen aan een oplossing werken als je een grote aanhang hebt, want dan zal de werkgever meer geneigd zijn te luisteren.

De vakbond, wat kan die nu doen voor mij?

Onze leden kunnen beroep doen op een heel uitgebreid gamma aan dienstverlening. Ze kunnen daarvoor terecht in de secretariaten van de LBC-NVK, maar ook in de plaatselijke ACV-dienstencentra.

Je kan er informatie en advies inwinnen over allerlei aspecten van je arbeidssituatie, sociale zekerheid, belastingen... En indien nodig krijg je er ook gratis rechtsbijstand.

Je kan er vlot terecht, één keer per week houden ze ook een avondzitting.

Als lid heb je ook toegang tot het ledengedeelte van de website van LBC-NVK en ACV, met interessante informatie, berekeningsprogramma's,...

De vakbond was vroeger nodig, maar nu overdrijven ze toch, ze maken de economie kapot met hun stakingen

Uiteraard was het vroeger veel erger. Niemand wil terug naar die tijd.

Maar een sterke vakbond blijft nog altijd het beste middel om niemand op dat idee te brengen!

Ook nu hebben werknemers er nog alle belang bij zich te organiseren.

Zo kunnen ze op een correcte manier met de werkgever onderhandelen.

Soms is er actie nodig om resultaat te halen.

De délégués doen dat enkel voor hun bescherming en om niet meer te moeten werken: ze zijn altijd weg

Die bescherming is niet absoluut. Een afgevaardigde moet vrijuit met de werkgever kunnen praten en de collega's verdedigen, zonder daarbij schrik te moeten hebben om zelf te worden ontslagen.

En om de collega's goed te kunnen verdedigen, moet een afgevaardigde degelijk geïnformeerd zijn en ook samen met afgevaardigden van andere bedrijven standpunten kunnen bepalen. Dat vergt o.a. een – beperkt – aantal dagen vorming en overleg met afgevaardigden uit andere bedrijven.

En ook in de eigen onderneming is het overleg belangrijk voor je met de werkgever gaat vergaderen.

Vergeet niet te vertellen over je eigen ervaringen met kernen, belangengroepen...

Ik heb maar een tijdelijk contract

Wij proberen er samen voor te zorgen dat jij hier als werknemer een 'normaal' contract krijgt.

Bovendien is de vakbond ook actief in andere ondernemingen, waar je, na het contract hier, wellicht belandt. Ook daar is een krachtige vakbond nodig.

En als je, wat niet te hopen valt, werkloos zou worden, maakt het ACV je dossier volledig op voor jou.

Mijn man/vrouw is al aangesloten

"Een goeie zaak dat hij/zij al aangesloten is. Een teken dat jullie de vakbond toch belangrijk vinden. Maar de LBC-NVK heeft geen gezinspolis, omdat het juist over jouw werksituatie gaat." Overigens is de vakbond veel meer dan een soort individuele verzekering. Jij bent geen klant, maar een persoon die samen met vele anderen opkomt voor de collectieve belangen van de werknemers.

Als we hier iets willen bereiken worden de 'koppen' geteld. En dan is het belangrijk dat jij daarbij bent.

We zijn maar een klein bedrijf, de vakbond heeft hier niets te zeggen

Vakbondswerk is inderdaad gemakkelijker in een groot bedrijf. Maar kleine bedrijven zijn voor ons even belangrijk als grote.

Je merkt trouwens dat, waar we in kleine bedrijven goed vertegenwoordigd zijn, we daar dikwijls een goed georganiseerd sociaal overleg kunnen organiseren. Anderzijds voeren de vakbonden ook op nationaal vlak overleg over de situatie in de kleine bedrijven. De inbreng van zoveel mogelijk leden uit die ondernemingen kan alleen maar positief zijn. Je kan je trouwens ook interprofessioneel engageren door deel te nemen aan de afdelingsactiviteiten van de vakbond waar je woont, zodat je voeling houdt met militanten en leden uit andere sectoren, inspiratie opdoet en steun krijgt als het erop aankomt.

De vakbond dat is politiek, het ACV dat is de CD&V

De LBC-NVK is op de eerste plaats een vereniging van bedienden en kaderleden, die solidair zijn en samen opkomen voor hun beroepsbelangen. Onze onderhandelingspartner is op de eerste plaats de werkgever. En als de regering er dan toch bij te pas komt, bv. in de non profit of bij algemene maatregelen, maakt het voor ons niet uit welke kleur een regering heeft. Dat hebben we in het verleden al genoeg bewezen.

Dat we beter overeenkomen met partijen die onze standpunten delen dan met andere, is nogal logisch. Maar de tijd dat een vakbond enkel met één partij praatte, ligt achter ons.

Hier zijn geen problemen

Juist, we willen dat ook zo houden. Misschien verloopt alles wel precies zo vlot omdat we hier op een goeie manier communiceren met de werkgever. Om dit zo te houden is het nodig dat we goed georganiseerd zijn, en de mening van zoveel mogelijk mensen vertolken.

Ik ben kaderlid

Kaderleden hebben inderdaad vaak hun specifieke problemen. LBC-NVK heeft daarom een eigen werking voor de kaders opgezet, met een eigen netwerk en activiteiten. Het NVK is de grootste kaderbond en kan, door de integratie in LBC-NVK, heel wat meer bereiken dan bv. een kaderorganisatie. Overigens, aansluiten bij NVK kan in alle discretie gebeuren. Het blijft een zaak tussen NVK en jezelf, indien je dat wenst.

Ik werk maar deeltijds

Hoeveel uren je ook werkt, lid zijn van een vakbond heeft evenveel zin. Deeltijdse werknemers moeten dikwijls nogal wat flexibiliteit ondergaan. Wij proberen dat hier in goede banen te leiden. Voor zij die dit willen, trachten we op termijn tot een voltijds contract te komen. Deeltijdse werknemers betalen trouwens ook een kleinere bijdrage.



Het lidgeld is veel te duur

Werk je in een sector met vakbondspremie? Vergeet dan niet te beklemtonen dat een groot deel van het lidgeld via die weg terugbetaald wordt. Een tip: maak samen het rekensommetje van wat het lidmaatschap bij LBC-NVK concreet kost:

$$\text{De maandelijkse lidmaatschapsbijdrage} = \left(\frac{\text{de vakbondspremie}}{12} \right).$$

In alle gevallen, is het belangrijk op te sommen wat de vakbond al bereikt heeft en wat je voor je lidgeld terugkrijgt: informatie, bijstand,... In vergelijking met de kostprijs, krijg je als lid heel veel terug!

Dat interesseert me niet

Waarom niet? Vertel waarmee jullie in de onderneming/sector bezig zijn. Maak ook meteen duidelijk dat de mening van de werknemers in kwestie wel degelijk van belang is en dat je zijn/haar visie wil meenemen in de werking.

Bijna elk bezwaar tegen aansluiting kan omgezet worden in een positieve discussie, in een uitnodiging om er samen wat aan te doen. Probeer te weten te komen wat de interesses van je gesprekspartner zijn. Misschien krijgt het gesprek zo een nieuwe wending.

Blijf zowel de objectieve als de emotionele voordelen van het lidmaatschap benadrukken.

COMMUNICEER ZO CONCREET MOGELIJK

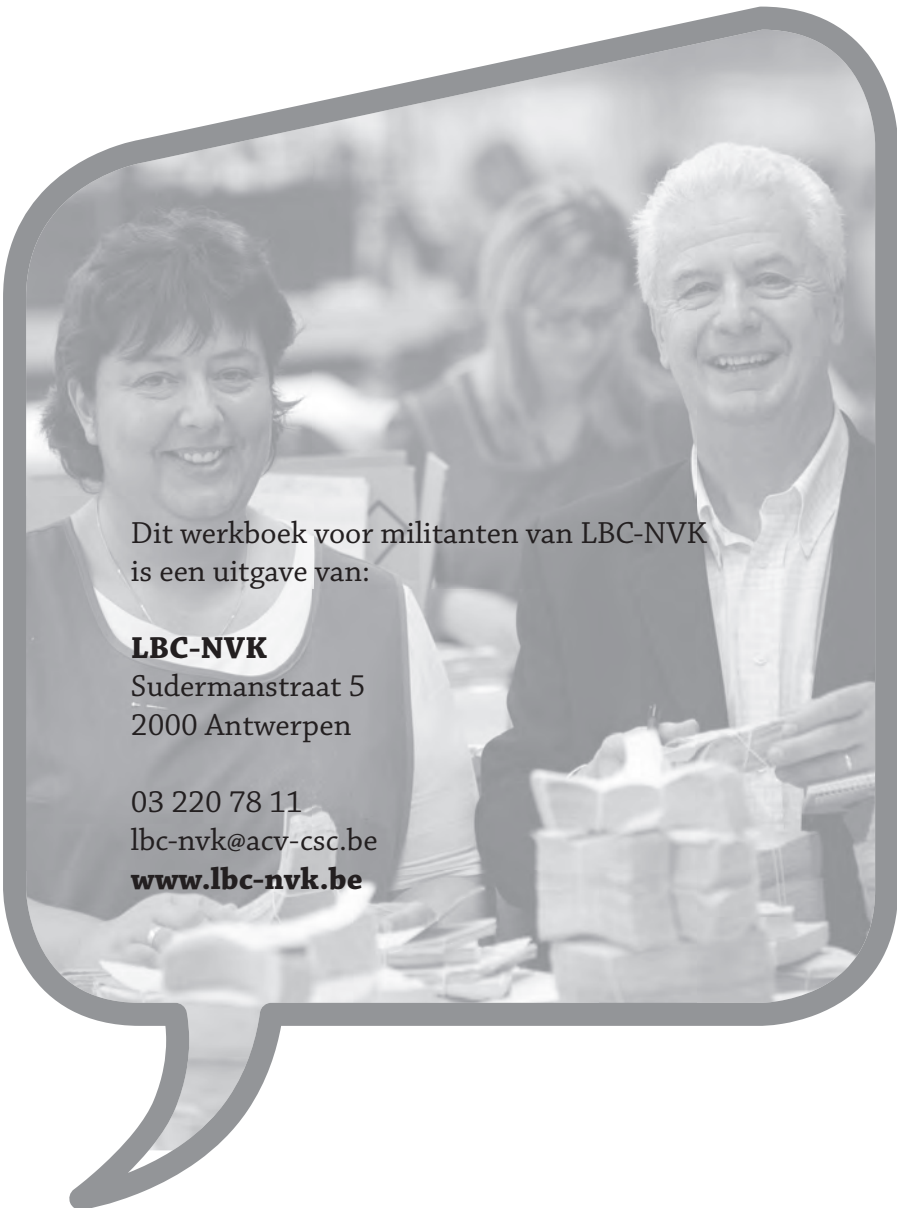
Sluit het gesprek af met een concrete afspraak

Maak concrete afspraken en houd de opvolging zelf in handen. Het is best mogelijk dat de ander bedenktijd vraagt. In dat geval maak jij zelf een concrete afspraak om mekaar binnen een redelijke termijn terug te zien en het lidmaatschap te bespreken. Laat die afspraak niet afhangen van toevallige omstandigheden, maar houd zelf de touwtjes in handen.

Geef de flyer 'Aangename kennismaking' mee



[illegible]



Dit werkboek voor militanten van LBC-NVK
is een uitgave van:

LBC-NVK

Sudermanstraat 5
2000 Antwerpen

03 220 78 11
lbc-nvk@acv-csc.be
www.lbc-nvk.be



LBC-NVK

VAKBOND VOOR MORGEN