

Onderhandelen over arbeidsvoorwaarden? Slim invloed uitoefenen

Stevige uitdaging

Onderhandelen over arbeidsvoorwaarden? Wij zien nog geen trend in volledige cao's; wel meer maatwerkregelingen als deel van arbeidsvoorwaarden of sociale plannen.

We spraken or-voorzitters en vakgenoten over bedrijven die niet met vakbonden maar met de or onderhandelen over arbeidsvoorwaarden. Wat vergt dat van een or? Veel genoemd werd: kennis van arbeidsvoorwaarden, inzicht in onderhandelstrategieën, onderhandelvaardigheden, en slim en strategisch kunnen communiceren. En een portie lef. Moet de or dit allemaal zelf kunnen? De meeste or-voorzitters zijn blij met de mogelijkheid van externe ex-

perts voor advies en ondersteuning. Welke tips helpen de or overeind te blijven in dit krachtenveld?

Niet alleen

Onderhandel samen over arbeidsvoorwaarden. Betrek de collega's zo vroeg mogelijk, via klankbordgroepen uit diverse delen van de organisatie. Verzamel input en test het draagvlak voor ideeën. Deel de uitkomsten en maak bekend wat je wil bereiken. Zo schep je een krachtenveld en win je aan invloed, nog vóór de onderhandelgesprekken beginnen. Stem tussentijds af met klankbordgroepen en leg je het conceptakkoord opnieuw voor vóór de definitieve deal. Schakel voor de projectregie eventueel iemand in van buiten de or.

Een externe expert geeft meer zeggingskracht. Alleen al diens betrokkenheid heeft invloed! Een externe onderhandelaar of delegatieleider kan nodig zijn om zakelijk en stevig te communiceren. Niet iedereen bereikt zijn doel én houdt de relatie heel tijdens onderhandelingen met de bestuurder. Een externe deskundige begeleidt je ook hierin.

Over de onderhandeling onderhandelen

De geoefende onderhandelaar onderhandelt over het onderhandelproces, alvorens inhoudelijk in gesprek te gaan. Maak afspraken daarover en hoe je met elkaar omgaat. Ook over de communicatie tijdens het proces en de resultaten na afloop. Dit los van inhoudelijke voorbereiding.

Vaak geeft communicatie met klankbordgroepen en achterban veel meer informatie dan alleen over de arbeidsvoorwaardenregeling. Voorbeelden van bijvangst:

- zaken die je bij je signalerende rol kan gebruiken;
- collega's krijgen interesse in de or;
- de or profileert zich ook voor directie en HR.

Er is, kortom, veel te winnen in resultaat, informatie en relatie bij onderhandelen over arbeidsvoorwaarden! **1**

WALTER VAN DER PLOEG

ZUIDEMA PERSONEELSMANAGEMENT & MEDEZEGGENSCHAP BV

7

Zuidema

Personeels-
management
& Medezeggenschap



Onderhandelen?

Onderhandelen over arbeidsvoorwaarden? Wij helpen jou! Er valt heel wat te winnen. Werk aan je vaardigheden en leer het spel te spelen! Vraag ons, de experts van **zuidemapm.nl**, hoe wij jou en de OR kunnen ondersteunen en empoweren.

De invloedrijke OR

Zuidema - experts in besluitvorming

📞 033 43 45 800

🌐 www.zuidemapm.nl