

Sjekkliste

- for forberedelse til lokale lønnsforhandlinger -









Forhandlinger er en prosess som kan deles i fire faser:





- Forberedelser
- Åpning
- Gjennomføring
- Avslutning

Nøkkelen til gode forhandlinger ligger i kontinuerlige forberedelser gjennom hele året. Ikke minst er jevnlig kontakt med de tillitsvalgte svært viktig. Tillit, et godt forhandlingsklima og gode forhandlingsløsninger skapes ikke først og fremst i et forhandlingsmøte, men gjennom samarbeid over tid.

Her er noen viktige sjekkpunkter som du må avklare før du møter til lønnsforhandlinger.

	 OK	 VET IKKE	 IKKE OK
AVTALEVERKET: <ul style="list-style-type: none"> Jeg har lest avtaleverkets bestemmelser om lønnsforhandlinger Jeg vet hva det skal/kan forhandles om Jeg kjenner reglene for tvisteløsninger dersom man ikke blir enige 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
MØTET: <i>Jeg har avklart med motparten på forhånd:</i> <ul style="list-style-type: none"> Møtetid Sted Hvem som deltar fra bedriften og fra klubben(e) Tema for møtet Protokoll/referatskriving Rekkefølgen blant fagforeningene 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
DE FIRE KRITERIER: <i>Bedriftens:</i> <ol style="list-style-type: none"> Økonomi Produktivitet Konkurranssevne Fremtidsutsikter <ul style="list-style-type: none"> Jeg har satt meg inn i bedriftens situasjon beskrevet gjennom de fire kriterier Jeg kan presentere bedriftens vurdering av de fire kriterier slik at de forstås Motparten er forberedt på å presentere sin vurdering av kriteriene 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
REELLE FORHANDLINGER - PROSESSEN: <ul style="list-style-type: none"> Jeg har nødvendig forankring og fullmakt fra ledelsen til å føre reelle forhandlinger Jeg er innforstått med at kommunikasjon i forhandlinger er krevende og at god forberedelse er nødvendig 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

	 OK	 VET IKKE	 IKKE OK
<p>JEG VIL VEKTLEGGJE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • En god atmosfære • Å lytte • At det er lov å være uenig/enig • Respekt for andres oppfatninger • Å stille oppklarende spørsmål slik at misforståelser kan unngås • Saklighet • At følelser, ikke bare fakta, må håndteres • Hensynsfull behandling av folk 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>JEG FORHANDLER OM LØNNSRAMMEN: <i>For arbeidere forhandles det normalt om kronetillegg. For funksjonærene forhandles det normalt om en prosentvis ramme.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Jeg har oversikt over hvilke økte lønns-/personalkostnader bedriften har påtatt seg siden forrige lønnsforhandling. (For eksempel automatiske ansiennitetstillegg, økte pensjonskostnader.) • Jeg kjenner resultatet av de sentrale forhandlingene og hvilken lønnsøkning dette eventuelt medfører i min bedrift • Jeg har oversikt over bedriftens tradisjon mht. krone- og prosenttillegg, og hvilket regulerings-tidspunkt som gjelder • Jeg er forberedt på å diskutere/informere om hvordan bedriften ønsker å fordele rammen (basert på avtalens bestemmelser) 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>LEDELSEN FORDELER LØNNSTILLEGGENE: <i>(gjelder hovedsakelig for funksjonærer)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Bedriften har kjente kriterier for individuell differensiering <p><i>Hvis ikke:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Bedriften har en plan for å utvikle slike kriterier 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

	 OK	 VET IKKE	 IKKE OK
<p>JEG ER FORBEREDT PÅ VANSKELIGE SITUASJONER:</p> <ul style="list-style-type: none"> Jeg takler usaklige beskyldninger og "trusler" på en hensiktsmessig måte Jeg er bevisst på å bruke "time out" - pause i forhandlingene Jeg har nettverk med ekstern hjelp i bakhånd 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>JEG PÅTAR MEG Å SKRIVE PROTOKOLLEN FRA FORHANDLINGENE: Jeg er kjent med kravene til protokollens innhold:</p> <ul style="list-style-type: none"> Tid og sted for forhandlingene Hvem som var til stede i et eller flere møter Hva det er forhandlet om Hva partene ble enige om/uenige om Underskrift fra begge parter <p>Jeg er kjent med at begge parter har rett til å få med sine synspunkter i protokollen, dog slik at dette står for den ene partens regning</p> <p>Jeg er nøye med formuleringene, slik at senere tvist om fortolkning unngås</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>HJELP</p> <ul style="list-style-type: none"> Jeg har telefonnummeret til landsforeningen 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<p>MER INFORMASJON OM FORHANDLINGER?</p> <p>www.nho.no Her informerer NHO om de sentrale lønnsoppgjørene. Du finner også aktuell bakgrunnsinformasjon for forhandlingene.</p> <p>Landsforeningene Her finner du bransjespesifikk informasjon, for eksempel om de ulike tariffavtalene som landsforeningen er part i.</p> <p>Kurs NHO og noen av landsforeningene holder kurs om forhandlinger, lov- og avtalebestemmelser, lønssystemer og andre relevante tema. Kursene annonseres på NHO og landsforeningenes nettsider.</p> <p>Litteratur Det er skrevet er rekke bøker og artikler om forhandlinger. Her følger referanser til noen av disse:</p> <p>FORFATTER: Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton Jørn Rognes</p> <p>TITTEL: Fra nei til ja, Kreativ forhandlingsteknikk Forhandlinger</p> <p>FORLAG: Hjemmets Bokforlag TANO</p> <p style="text-align: right;">  Middelthuns gate 27 Postboks 5250 Majorstuen 0303 Oslo Telefon: 23 08 80 00 Telefaks: 23 08 80 01 Internett: www.nho.no </p>			