

Verving

# Tips og råd til vervesamtalen



9. juni 2017



---

# Vervesamtalen

## Forberedelser til vervesamtaler:

Det er en gammel sannhet i fagbevegelsen at hovedgrunnen til at noen ikke er organisert er at det er ingen som har spurt om de kunne tenke seg å være organisert. Det første vi derfor kan gjøre som tillitsvalgte er enkelt; spør dine kollegaer om de kunne tenke seg å bli medlem av ditt forbund. Selv om det kan virke enkelt, så vet vi at det er mange som kvier seg for å gjennomføre vervesamtaler. Mange melder om at de syntes det er ubehagelig å "presse seg på" og at de misliker å bli satt i en selger-liknende situasjon. Disse tilbakemeldingene har vi tatt på alvor og vi vil derfor gi deg en del tips som kan lette vervearbeidet.


## Øvelse gjør mester!

Det er en kjent sak at de fleste ting blir enklere å gjennomføre med litt øvelse. Dette gjelder også situasjoner som kan oppstå ved vervesamtaler. Målet med en vervesamtale er at du får gitt god, kontret og korrekt informasjon om forbundet ditt. Du skal vekke interessen til den du snakker med og få vedkommende til å tenke at det er bedre å organisere seg sammen med deg og dine kollegaer enn å bli stående alene.

## Før samtalen

Hvis du synes det er ubehagelig å foreta vervesamtaler, så er det fint å trene på dette før du går i gang. Noen liker å snakke til seg selv i speilet, mens andre foretrekker å øve seg på en de kjenner godt. Samme hvilken måte du gjør det på, så vil det å si ordene høyt være en måte som kan gjøre deg tryggere når det virkelig gjelder. Du har sagt ordene høyt og du har tenkt igjennom hvordan du vil si ting. Hvis du har kontakt med andre tillitsvalgte fra ditt forbund, så kan dere jo øve på hverandre. Eller be om at det blir satt av tid til dette når dere har samlinger for lokale tillitsvalgte. Kanskje er det noen andre som har noen gode ideer eller noen fine argumenter som du kan bruke i dine samtaler.

I tillegg til å trene på hvordan du kan si ting, så er det viktig at du kan noen få ting på rams. Enkle ting som hvor mye et medlemskap koster og hvilke forsikringer som er inkludert i medlemskapet bør du vite noe om. Mange lurar nemlig på det økonomiske aspektet ved et medlemskap. Sjekk også om det finnes noe informasjonsmateriell du kan ta med og gi til den du skal snakke med. De fleste



forbund har materiell, enten generelt eller spisset mot en yrkesgruppe, sektor eller bedrift. Det finnes trolig også strøartikler (give-aways) som kan tas med.

## Selve samtalen

Det er nesten umulig å forberede seg på alle mulige utfall av en vervesamtale ettersom dette selvsagt er avhengig av den responsen du får fra den du snakker med. Noen har kanskje vært i bedriften i flere år og noen er nyansatte. Noen har vært i arbeidslivet i mange år og noen er nettopp ansatt i sin første jobb. En gang kan du snakke med en som svarer ja takk med en gang, mens neste gang du prøver deg blir du møtt med sterke motargumenter om at fagbevegelser er noe tull.

Det er uansett noen ting som kan være fint å tenke på ved vervesamtaler:

- Husk at det er en samtale. Ikke overkjør den du møter. La vedkommende få delta i samtalen
- Jo mer du lar den andre snakke, jo større sjans er det for at du kan få vite noen om det potensielle medlemmet som kan brukes i vervesamtalen. Hva er viktig for vedkommende? Er det trygghet i stillingen, fremtidig fast ansettelse, gode forsikringsordninger, hjelp til lønnsforhandlinger el.
- Det finnes mange gode grunner til å være organisert. Hvis du ramser opp for mye vil den du snakker med garantert falle av lasset og glemme de gode argumentene dine. Konsentrer deg om 2-3 gode argumenter og fyll heller på med flere hvis du merker at interessen for mer informasjon er tilstede.
- Øyekontakt og et trygt kroppsspråk øker troverdigheten din (her kan du bruke et spill og se hvordan du ser ut eller be noen du kjenner godt om å gi deg tilbakemelding)
- Hvis du snakker med flere potensielle medlemmer samtidig, er det viktig at du inkluderer alle i samtalen. Pass på at ingen føler seg ekskludert, eller at det gis inntrykk av at noen er viktigere enn andre.
- Gi et inntrykk av eller si i fra om at alle spørsmål er velkomne. Husk at det er en del som ikke har satt seg inn i hva det vil si å være organisert. Ingen spørsmål er for dumme! Det er best å få uklarheter ryddet av veien med en gang.
- Hvis det er mulig er det fint om den du snakker med melder seg inn med en gang. Slutføre salget heter det så pent innen selgerbransjen. Men hvis den du har snakket med vil tenke seg om, så er det viktig at du følger opp samtalen etter 1-2 uker. Ta kontakt igjen og hør om vedkommende har tatt en beslutning.

# Verdt å vite

## Den nordiske modellens tre grunnpilarer:



Dette er motoren: Grunnpilarene som forvandler honnørordene til resultater.



**ELog IT**  
Forbundet