

**Fire oplagte anledninger til samtalen om medlemskab**

Der skal ofte mere end én samtale til, før uorganiserede melder sig ind. Find derfor oplagte situationer, hvor du som TR møder den uorganiserede, og brug dem som anledninger til at tale om medlemskab. Lad dig inspirere af nedenstående fire oplagte anledninger:

Lønforhandlingen: Lønforhandlingen er en af de mest optimale muligheder for at invitere til medlemskab. Her har du den nye kollegas fulde interesse. Din rolle som TR er tydelig og vigtig og du kan vise din værdi som TR. Det er ofte her, at du starter relationen op til den nye kollega, så vær nysgerrig og gør det til en god oplevelse.

Den nyansatte starter: Byd din nye kollega velkommen, når hun starter på arbejdspladsen. Fortæl din nye kollega, hvad du laver som TR og hvordan hun konkret kan bruge dig. Brug samtalen til at styrke din relation til den nyansatte. Vær derfor nysgerrig på hende og hendes forventninger til arbejdspladsen. Er den nye kollega uorganiseret, så inviter ind til medlemskab. Brug samtalen på at afdække, hvilke behov, hun har i sit arbejdsliv, så du ved, hvilke gode grunde til medlemskab, der vil være relevant for netop hende.

Den nyansattes første tid: Tag en samtale med den nye kollega, når hun har været ansat i en måneds tid. Følg op på hendes første tid på arbejdspladsen og spørg ind til, hvordan det går og om der er noget, du kan hjælpe med. Din rolle som TR og værdien af et medlemskab bliver mere tydelig, når vi er opsøgende og taler direkte ind i den enkeltes behov. Inviter igen ind til medlemskab – ofte skal den uorganiserede have buddet flere gange, før de bider på.

Klubmødet: Den bedste måde at tydeliggøre fællesskabets værdi er at vise det, fremfor udelukkende at tale om det. Sørg derfor for at få den nye kollega med til jeres klubmøder og øvrige arrangementer i klubben. Hvis den nye kollega ikke er medlem, kan du give hende en smagsprøve på jeres fællesskab ved at invitere hende med til et klubmøde og efterfølgende tage en samtale om medlemskab.

Styrk relationerne

Det gælder for alle anledninger, at de kan bruges til at danne og styrke din relation til den uorganiserede kollega. Derfor er det også oplagt at overveje, om de kan bruges som et grundlag for, at du kan komme tilbage igen. F.eks. ved at du lover at undersøge noget, vende tilbage med noget eller at I måske aftaler at mødes igen. På den måde kan du kontinuerligt arbejde med at styrke relationen.



Tips til den rekrutterende samtale

En rekrutterende samtale starter altid med, at du skal forsøge at afdække den uorganiseredes behov. På den måde ved du, hvilke gode grunde til medlemskab, der vil være relevante for den, du står overfor.

Find 3-5 gode grunde til medlemskab, som du kan stå indenfor og har på rygraden. Det er vigtigt, at du ikke "taler på den uorganiserede" og serverer hele din liste med gode grunde på en gang, men derimod udvælger grunde, som du igennem samtalen kan mærke, vil være interessant for netop den, du står overfor.

Se "Guide til den rekrutterende samtale" [\[Link til VÆRKTØJ 4\]](#)