

# GUIDE TIL DEN REKRUTTERENDE SAMTALE



Dansk Socialrådgiverforening

**Afdæk den uorganiseredes behov** og giv gode grunde til medlemskab, der passer til netop hende.

En rekrutterende samtale starter med, at du skal afdække den uorganiseredes behov, så du ved, hvilke grunde til medlemskab, der vil være relevante for den, du taler med.

Det er vigtigt, at du ikke serverer en lang liste af gode grunde til medlemskab – men derimod udvælger grunde, som du kan mærke, vil være interessant for den, du taler med.

Find 3-5 gode grunde til medlemskab, som du har på rygraden og kan jonglere mellem i samtalen, alt efter hvilke behov den uorganiserede har.

Start samtalen med en behovsafdækkende sætning, som passer til den uorganiseredes situation. Lad dig inspirere af følgende:

- Hvad er vigtigt for dig i dit arbejdsliv?
- Hvad er dit kendskab til DS?
- Hvad skal DS kunne ifølge dig?
- Hvordan har din opstart på arbejdspladsen været?

**Tag det for givet**, at den uorganiserede naturligvis vil være med i fællesskabet fremfor at overbevise.

Tag for givet, at den uorganiserede vil være medlem. Medlemskabet er værdiskabende og derfor vil de gerne være med. Brug det både som en måde til at finde ro i at kontakte den uorganiserede (jeg skaber værdi for dem) – men også som en retorik, der er mere effektiv end den overbevisende.

Brug vendinger som:

- Jeg hjælper dig lige med at melde dig ind.
- Jeg vil glæde mig til at være TR for dig, så lad os udfylde indmeldelsen sammen.
- Du er jo allerede medlem, bare ikke på papiret.

Viser den uorganiserede interesse for medlemskabet, så meld dem ind med det samme via hjemmesiden, mens I har samtalen. Hvis du slipper dem med den gode intention, får de højst sandsynligt ikke meldt sig ind senere. Alternativt kan du lave en aftale med dem om, hvornår du kan komme forbi og melde vedkommende ind sammen med dem.

**Når folk siger nej**, mangler de ofte information eller har endnu ikke fået den grund til medlemskab, som var vigtig for dem.

Når du møder et nej eller en tøven i en samtale om medlemskab med den uorganiserede, skal du ikke undvige, men blive i samtalen ved at følge denne fremgangsmåde:

1. Anerkend, lyt og forstå.  
*Eks.: Jeg forstår godt, at du synes, at det er en stor beslutning. Det er det også.*
2. Undersøg, hvor nej'et eller tøven kommer fra.  
*Eks.: Hvorfor synes du, at det er en stor beslutning?*
3. Kom med et nyt argument tilpasset den nye viden.  
*Eks.: Så vores faglige netværk er ikke lige noget for dig. Vi har en også en Karriere-telefon, hvor du kan få direkte sparring på den situation, du står i.*

Hav altid 3-5 gode grunde til medlemskab klar, som du har på rygraden og kan jonglere med i samtalen, alt efter hvilken indvending, du støder ind i.

**Bliv ved med at komme igen**. Der skal ofte flere samtaler til end blot én, før den uorganiserede melder sig ind.

Hvis den uorganiserede ikke bider på ved første samtale, skal du ikke give op. Der skal ofte mere end én rekrutterende samtale til, før uorganiserede melder sig ind.

Prøv derfor at komme igen ved at bruge denne metode:

- Noter, hvornår du havde samtalen og hvordan den gik.
- Overvej, om der var noget i samtalen, der giver anledning til at vende tilbage til en ny snak om medlemskab.
- Overvej om der er noget i den uorganiseredes situation, hvor du kan spille en værdifuld rolle og møde et behov – og hvor det derfor opleves helt naturligt, at du vender tilbage igen.
- Noter i din kalender, hvornår du vil have næste samtale samt hvad din anledning til samtalen er. Husk at det skal ske hurtigt efter den første samtale for at have effekt.

## ... Og husk!

Det er ofte dine egne grænser, du overskrider i samtalen om medlemskab og ikke den uorganiseredes.

Du er ikke en sælger – du skaber værdi for den uorganiserede. Et fagforeningsmedlemskab er et godt og ærligt produkt, som vi gerne vil have den uorganiserede til at være en del af.