



Offentligt ansat

MEDLEM HOS DANSKE FYSIOTERAPEUTER VEJLEDNING TIL TILLIDSREPRÆSENTANTER



Du mærker
forskellen

Tillidsrepræsentanten er ambassadør for Danske Fysioterapeuter

Mere end 8 ud af 10 offentligt ansatte fysioterapeuter er medlemmer af Danske Fysioterapeuter.

Det giver os en stærk position. Både når vi skal forhandle løn- og arbejdsvilkår for medlemmerne, og når der skal opnås indflydelse på de faktorer, der påvirker professionens og arbejdsmarkedets udvikling.

Men de mange medlemmer er ikke en selvfølge. Der er foreningsfrihed i Danmark, og ingen kan tvinges til at være medlem af en bestemt fagforening.

Derfor skal alle fysioterapeuter, både medlemmer og ikke-medlemmer, tydeligt opleve, at et medlemskab gør en forskel.

Som tillidsrepræsentant er du meget vigtig som ambassadør for foreningen. Vi håber, at du som en naturlig del af dit hverv har fokus både på fastholdelse af nuværende medlemmer og rekruttering af ikke-medlemmer.

Det er selvfølgelig ikke en opgave, du står alene med. Alle medlemmer, medarbejdere og politisk valgte har ansvar for, at Danske Fysioterapeuter kan fastholde sin stærke position som et samlet talerør for fysioterapeuterne og fysioterapifaget.

Men denne vejledning er specielt til dig - med råd om, hvordan du kan løfte din del af opgaven blandt andet ved at præsentere nogle af de rigtig mange gode argumenter, der er for et medlemskab.

Tina Lambrecht

Formand for Danske Fysioterapeuter

Når du opdager, at en kollega ikke er medlem

Som tillidsrepræsentant er du som regel den første, der opdager, at en kollega ikke er medlem af foreningen. Enten fordi den pågældende selv fortæller dig det, eller fordi du som tillidsrepræsentant har mulighed for at rekvirere en medlemsliste fra sekretariatet.

Hvis du via en medlemsliste opdager, at en kollega ikke er medlem, er det i første omgang en oplysning, du skal behandle fortroligt, med mindre vedkommende selv er åben om sit manglende medlemskab.

Din tilgang bør være en personlig samtale under fire øjne – ikke kun af formelle grunde men i lige så høj grad for at give din kollega et fortroligt rum til at overveje et medlemskab.

Manglende medlemskab kan dog ikke holdes hemmeligt på arbejdspladsen i alle sammenhænge, fordi man som udgangspunkt skal afvise ikke-medlemmer i at deltage i f.eks. formøder vedrørende lønforhandlinger med ledelsen.

Den første, måske svære snak

Fortæl din kollega, at du er blevet opmærksom på, at han/hun ikke er medlem, og præsenterer i en positiv ånd muligheden for et medlemskab.

Derefter er det din opgave at være meget lyttende. Lyt til eventuelle bekymringer og modstand og spørg ind til argumenterne, men i første omgang uden at argumentere imod.

Typisk vil man overordnet kunne inddele argumenterne for et manglende medlemskab i fire kategorier:

- Har bare ikke fået meldt sig ind.
- Ved ikke, hvad man får ud af et medlemskab.
- Økonomi – kontingentets størrelse.
- Utilfredshed med foreningen.
- Ideologisk modstand mod fagforeninger generelt.

For mange vil argumenterne mod et medlemskab være en blanding, men noget vil veje tungere end andet og kan bruges som ledetråd i forhold til, hvordan du skal argumentere til fordel for et medlemskab.

Vær konkret om de fordele og muligheder, der åbner sig ved et medlemskab både for den enkelte, for gruppen af medarbejdere på arbejdspladsen og for fysioterapeuter generelt.

Husk, at når du skal overbevise nogen, nytter det ikke noget at overdygne vedkommende med argumenter. Vælg et par passende argumenter og træk dig derefter tilbage og giv plads til refleksion.

Vend tilbage

Vent gerne i nogle dage, inden du igen tager emnet op over for din kollega. Du kan få en anledning til at vende tilbage ved at medbringe noget materiale om foreningen – fx oversigten over medlemsfordele for de offentligt ansatte.

Det kan være, at der er kommet nye spørgsmål på banen, som du skal lytte til og evt. søge svar på, hvis du ikke kan svare på stående fod.

Forhåbentlig resulterer jeres dialog i, at din kollega får øjnene op for fordelene ved et medlemskab, men sker det ikke, skal du selvfølgelig respektere vedkommendes beslutning. Gør faktuelt op, hvad han/hun går glip af, men tag ikke afvisningen personligt, og hold hele tiden døren åben for et medlemskab.

Hvad tilbyder foreningen

Kernen i et medlemskab af en forening er, at man har et interessefællesskab med andre, og at man ved at melde sig ind og betale kontingent sikrer, at den fælles interesse bliver udmøntet i konkrete resultater, som alle medlemmer har gavn af.

I forhold til Danske Fysioterapeuter handler det bl.a. om sikring af:

- bedst mulige løn- og arbejdsvilkår.
- adgang til professionel rådgivning.
- optimal udvikling af professionen for bl.a. at skabe de bedst mulige jobmuligheder og den størst mulige anseelse.
- gode og relevante medlemstilbud.

Som medlem har man forskellige behov til forskellige tider, og det kan måske være svært at forestille sig, at man får brug for rådgivning, hvis det hele kører som smurt, men Danske Fysioterapeuter har noget til alle:

"Nu og her" – det, som alle medlemmer får uanset deres situation:

- Login til fysio.dk med adgang til blandt andet:
 - Lønberegner – hvad betyder et ændret timeantal for din løn? Hvad betyder et løntillæg eller ekstra løntrin for din løn?
 - Løntjek – sammenlign din egen løn med gennemsnittet for lignende stillinger og få dermed et godt udgangspunkt for næste lønforhandling

- Tests og måleredskaber – mere end 100 tests og måleredskaber, der kan kvalificere dit daglige arbejde som fysioterapeut
- Fagbladet Fysioterapeuten 12 gange om året
- Adgang til foreningens kurser og temadage
- Adgang til Fagfestival
- Mulighed for medlemskab af Faglige Selskaber
- Mulighed for at søge foreningens fonde og legater
- Indflydelse – mulighed for at stemme eller stille op til valg i foreningen
- Rabatter og kontante fordele:
 - Billige forsikringer via Bauta
 - Rabat på fagbøger
 - Medlemskab af Forbrugsforeningen.
- Vejledning i forhold til løn og rettigheder – enten hos tillidsrepræsentanten eller hos medarbejdere i sekretariatet.

Nu og her-argumenter:

- "Du får dit eget login til fysio.dk. Det kan du eksempelvis bruge til at få adgang til foreningens lønberegner, hvor du kan se, hvordan din løn er i forhold til andre kollegaer med samme type ansvarsområde og samme anciennitet".
- "Du kan komme med på foreningens mange kurser og temadage – og på Fagfestivalen, den største fest for fysioterapi og fysioterapeuter i Danmark".
- "Professionel rådgivning er kun et telefonopkald væk".

"Krise" – det, man får, når det brænder på:

Det er ofte, når man står alene med et problem, at man har mest brug for at have en fagforening i ryggen. Eksempelvis, når man har svært ved at passe sit arbejde pga. sygdom, når man har samarbejdsproblemer, hvis man bliver afskediget, hvis man får en arbejdsskade, hvis lønsedlen ikke stemmer osv.

I første omgang vil tillidsrepræsentanten være der for et medlem i vanskeligheder, i kraft af sin tillidsrepræsentant-uddannelse og viden om arbejdspladsens personalepolitik. Hvis sagen udvikler sig, træder Danske Fysioterapeuter til og indgår i en eventuel forhandling.

Krise-argumenter

"Hvis du er udtaget til strejke eller ramt af lockout, kan du få konfliktunderstøttelse fra Danske Fysioterapeuter".

"Er du ramt af en arbejdsskade, kan du få hjælp til sagsbehandlingen fra Danske Fysioterapeuters socialrådgiver".

"Hvis du bliver opsagt, kan du få støtte til at vurdere din sag og evt. få forhandlet nogle gode vilkår".

"Udvikling" – det, man kan få, hvis man vil vokse

Danske Fysioterapeuter tilbyder uddannelse, rådgivning, fællesskab, fondsstøtte og tillidsopgaver, der kan give både personlig og faglig udvikling.

Udviklingsargumenter

- "Du skal være medlem af Danske Fysioterapeuter for at blive medlem af et eller flere af de i alt 18 faglige selskaber indenfor fysioterapi, hvor du kan pleje din faglige udvikling".
- "Hvert år sender foreningen flere millioner kroner retur til medlemmerne i form af støtte til forskning, uddannelse og praksisudvikling".
- "Der er mange tillidshverv i Danske Fysioterapeuter, hvor du ud over at bidrage til fællesskabet også kan udvikle dine kompetencer. For eksempel kan du blive tillidsrepræsentant, arbejdsmiljørepræsentant eller regionsbestyrelsesmedlem. Poster, der hver især giver adgang til særlige arrangementer og personlig udvikling".

"Guldet" – dvs. overenskomsten

Forhandling af overenskomster, der skal sikre gode arbejdsforhold for fysioterapeuter er fagbevægelsens guld, og overenskomsten fungerer derfor selvfølgelig også som argument for et medlemskab. Argumentet er dog et tveægget sværd, for netop her er der ikke meget forskel på at være medlem og ikke-medlem.

Dog er den afgørende forskel, at medlemmet har indflydelse på overenskomstresultatet, dels via kravindsamling, dels via retten til at stemme om resultatet. Og så selvfølgelig, at man som ikke-medlem kan risikere at sidde med en følelse af, at man blot høster frugterne af nogle andres indsats.

Ved overenskomstforhandlingerne har vi bl.a. sikret os en lang række fordele, der ikke er en selvfølge på arbejdspladser uden overenskomst:

- Pensionsordning og høj pensionsprocent.
- Bedre barselsregler.
- 6. ferieuge, omsorgsdage, seniorordning.
- Mulighed for at forhandle ekstra løntrin til særlige stillinger.
- Sikkerhed omkring løn.
- Rettigheder omkring arbejdstid, opsigelsesvarsel.
- Ret til årlig lønforhandling.
- Automatisk lønstigning i henhold til anciennitet.
- Medindflydelse, MED-system og lokale aftaler.

Overenskomst-argumenter

- "Kun som medlem kan du få indflydelse på, hvilke krav der bliver stillet ved overenskomstforhandlingerne".
- "Overenskomstresultatet bliver sendt til afstemning blandt medlemmerne".
- "Du er omfattet af overenskomsten under alle omstændigheder, men mon ikke det vil føles forkert at spille på holdet uden at være medlem af klubben?".

Visionerne – dem, vi har på fagets vegne

Et medlemskab af Danske Fysioterapeuter er ikke kun en sikring af egne rettigheder, personlig hjælp og udvikling, men også et bidrag til den fælles udvikling af fysioterapien som profession.

Som medlem kan man gøre sin indflydelse gældende og selv være med til at præge udviklingen af både faget og samfundet.

Danske Fysioterapeuter arbejder bl.a. for at skabe en højere anerkendelse af professionen og derved bedre forhold og flere jobs til fysioterapeuter ved at synliggøre fysioterapien over for offentlighed og beslutningstagere. Det sker via bl.a. pressearbejde og lobbyindsats og ved at pleje fælles interesser med andre faggrupper, patientforeninger mv.

Visions-argumenter

- "Danske Fysioterapeuter har overbevist politikerne om, at der skal trænes mere og opereres mindre ift. patienter med diskusprolaps, hvilket har betydet nye visitationsretningslinjer".
- "Forskningsenheden for Muskuloskeletal Funktion og Fysioterapi på SDU var ikke blevet til noget uden medfinansiering fra Danske Fysioterapeuter".
- "Danske Fysioterapeuter gør et stort arbejde for at få fysioterapeuter i akutfunktionerne på landets sygehuse".

Husk fastholdelse

Rollen som ambassadør for foreningen går ikke kun ud på at hverve medlemmer – den handler i ligeså høj grad om at være der for dem, der allerede er medlemmer. Dine kollegaer har nogle forventninger til, hvilke opgaver du løser som tillidsrepræsentant, men der skal ikke ret meget til for at overraske positivt og tilføre rollen noget, som de ikke automatisk forventer.

Et godt tidspunkt er i forbindelse med nyan sættelser. Gør dig synlig både som kollega og som repræsentant for Danske Fysioterapeuter, så du får en naturlig rolle i et intro-forløb.

Er du tillidsrepræsentant på en større arbejdsplads med mange udskiftninger, kan du evt. holde intromøder med jævne mellemrum, hvor du fortæller, hvad man kan bruge dig og foreningen til – og ellers kan du nå at få formidlet mange budskaber under en frokost med en nyansat.

Desuden kan lønftalen, som skal underskrives af dig som tillidsrepræsentant, være et godt udgangspunkt for den første kontakt. Tilbyd også at se den første lønseddel igennem, og vis din nye kollega, hvor hun kan finde oplysninger om for eksempel løn- og barselsregler på fysio.dk

Vær generelt opmærksom på, om dine kollegaer har behov for noget, du ved, at foreningen kan tilbyde. Fortæl historier om foreningen, hvor det er relevant, og når du kommer hjem med ny viden fra eksempelvis tillidsrepræsentantkonferencer og -uddannelse.

Brug dit netværk og din forening

Husk, at andre før dig har stået i samme situation. Brug dit TR-netværk til at få yderligere inspiration til, hvordan du tackler opgaven med rekruttering og fastholdelse af medlemmer.

Følg med på fysio.dk, og kontakt en konsulent i Løn & Ansættelse, hvis du får behov for yderligere sparring.

”Sidst men ikke mindst” – argumentet

” Jo flere,
vi er,
jo større
er vores
indflydelse ”



Danske Fysioterapeuter

Telefon: 33 41 46 20

Mail: fysio@fysio.dk

www.fysio.dk

www.facebook.com/fysioterapeuter