

# **Negocjacje płacowe ze związkami zawodowymi w praktyce**

**Piotr Janczyk**

**Kraków, 7 czerwca 2006**

# Zakres działania związków zawodowych

Do zakresu działania zakładowej organizacji związkowej należy w szczególności:

- 1) zajmowanie stanowiska w indywidualnych sprawach pracowniczych w zakresie unormowanym w przepisach prawa pracy,
- 2) **zajmowanie stanowiska wobec pracodawcy i organu samorządu załogi w sprawach dotyczących zbiorowych interesów i praw pracowników,**
- 3) sprawowanie kontroli nad przestrzeganiem w zakładzie pracy przepisów prawa pracy, a w szczególności przepisów oraz zasad bezpieczeństwa i higieny pracy,
- 4) kierowanie działalnością społecznej inspekcji pracy i współdziałanie z państwową inspekcją pracy,
- 5) zajmowanie się warunkami życia emerytów i rencistów.

# Negocjacje ze związkami zawodowymi - rokowania zbiorowe

Rokowania zbiorowe to rokowania prowadzone pomiędzy pracodawcą, grupą pracodawców lub też jedną lub kilkoma organizacjami pracodawców z jednej strony a jedną lub kilkoma organizacjami pracowników z drugiej strony, dla:

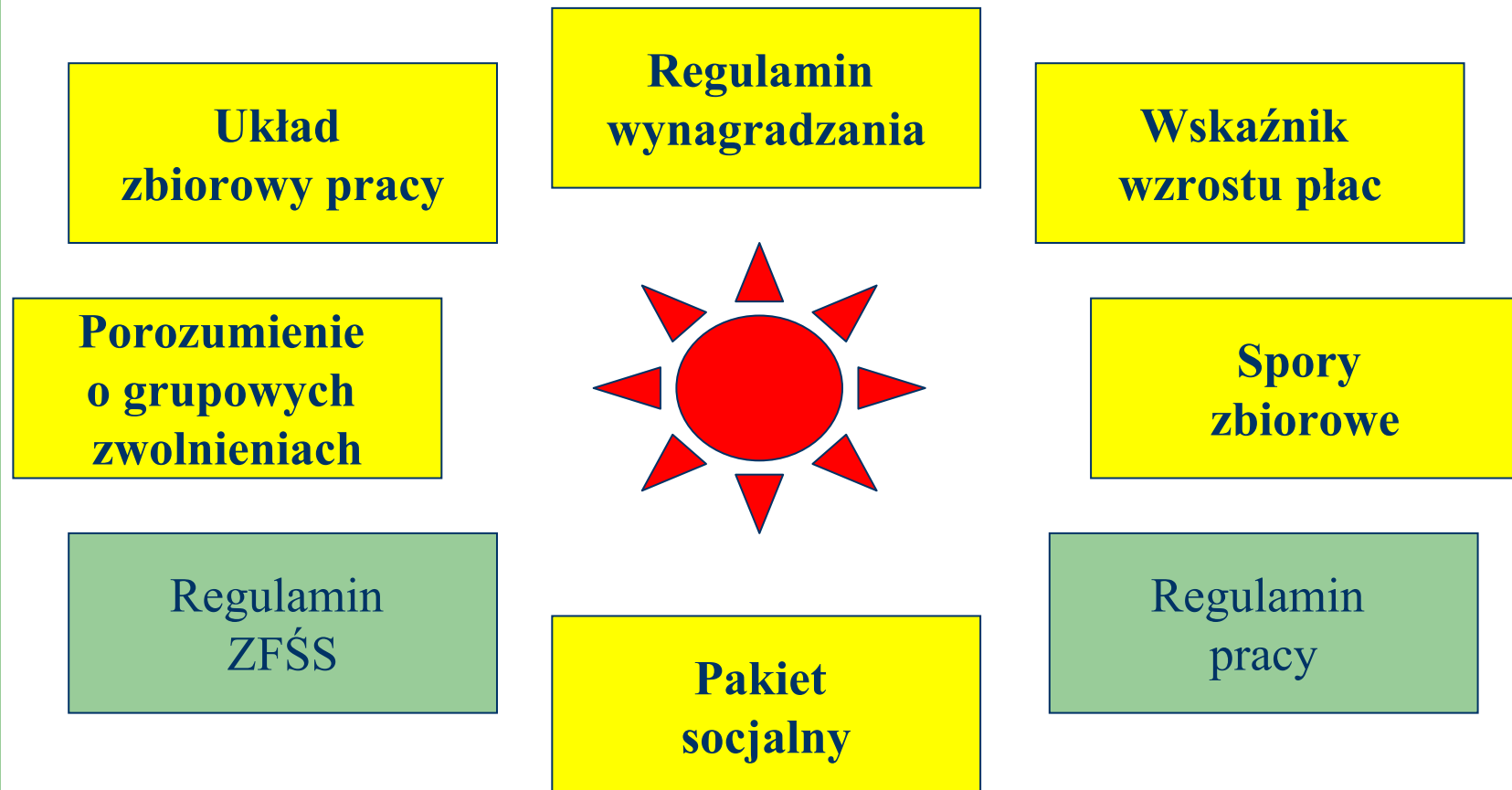
- **Ustalenia warunków pracy i warunków zatrudnienia; i/lub**
- **Ułożenia stosunków pomiędzy pracodawcami i pracownikami.**

(Konwencja MOP nr 154 z 1981 roku)

# Uprawnienia związku zawodowego w zbiorowych stosunkach pracy

- W zakresie zbiorowych stosunków pracy organizacje związkowe posiadają prawo do prowadzenia rokowań oraz zawierania **układów zbiorowych pracy** oraz innych porozumień zbiorowych (**Porozumienia o zwolnieniach grupowych, Pakiety Socjalne, Porozumienia przy stosowaniu art. 23 (1)**).
- W uzgodnieniu z zakładowymi organizacjami związków zawodowych pracodawca ustala w szczególności:
  - regulamin pracy
  - **regulamin wynagradzania**
  - regulamin zakładowego funduszu świadczeń socjalnych
  - **regulamin nagród i premiowania**
- **Pracodawca jest obowiązany udzielić na żądanie związku zawodowego informacji niezbędnych do prowadzenia działalności związkowej, w szczególności dotyczących warunków pracy i zasad wynagradzania.**

# Przedmiot negocjacji i uzgodnień ze związkami zawodowymi



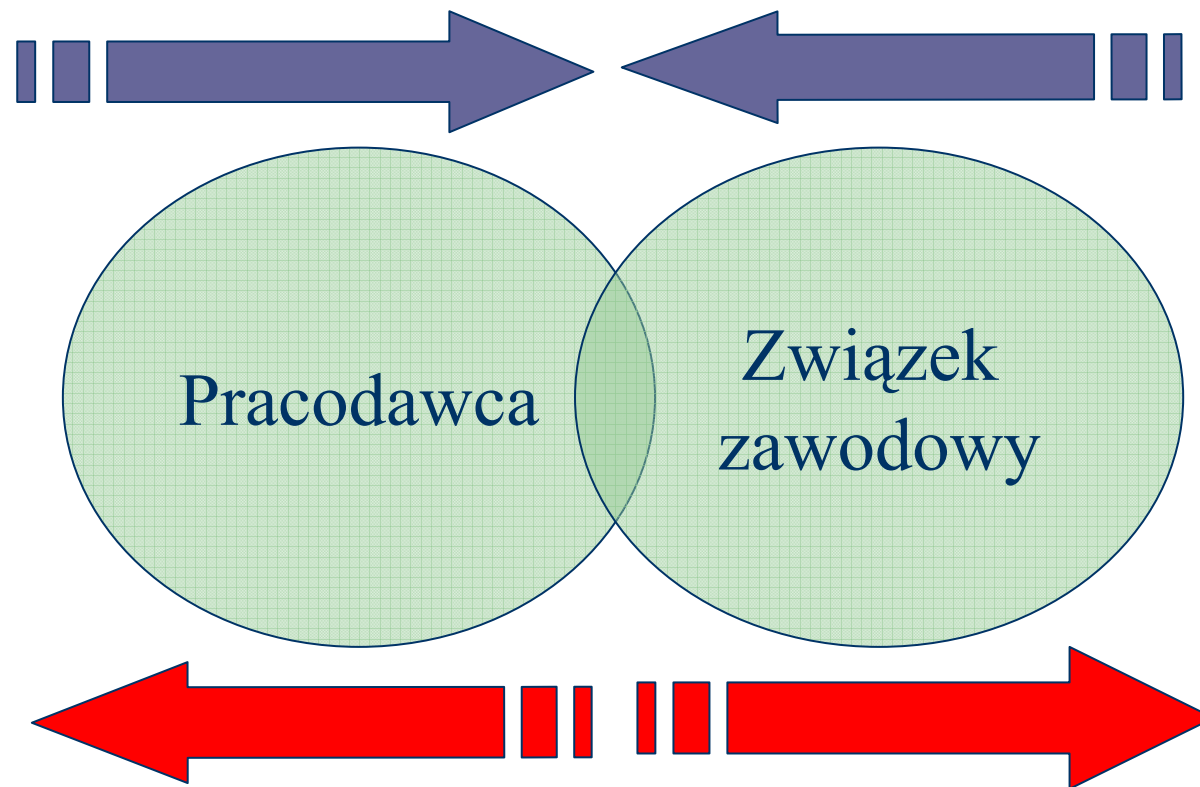
# Wspólne stanowisko związkowe

- W sprawach wymagających zawarcia porozumienia lub uzgodnienia stanowiska z organizacjami związkowymi, organizacje te przedstawiają wspólnie uzgodnione stanowisko. Sposób ustalania i przedstawiania tego stanowiska przez każdorazowo wyłanianą do tych spraw wspólną reprezentację związkową określa porozumienie zawarte przez organizacje związkowe.
- Jeżeli w sprawie ustalenia regulaminu wynagradzania, regulaminów nagród i premiowania, regulaminu zakładowego funduszu świadczeń socjalnych, planu urlopów lub regulaminu pracy organizacje związkowe nie przedstawiają wspólnie uzgodnionego stanowiska w terminie 30 dni, decyzje w tych sprawach podejmuje pracodawca, po rozpatrzeniu odrębnych stanowisk organizacji związkowych.

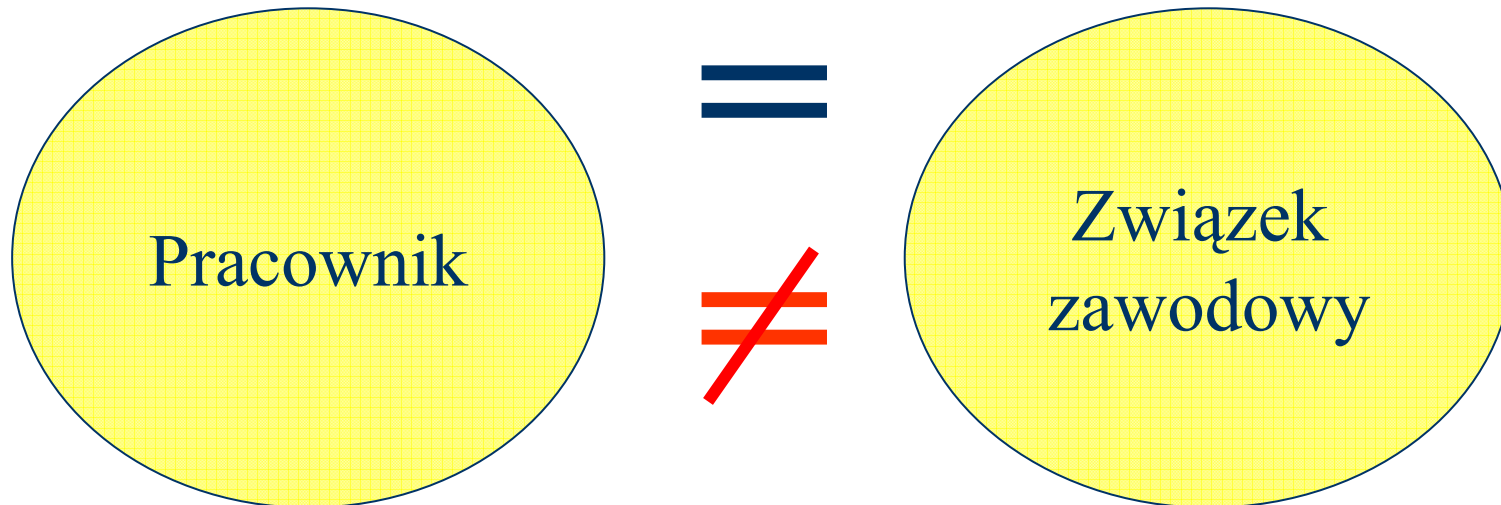
# Ograniczenie uprawnień

- Uprawnienia zakładowej organizacji związkowej przysługują organizacji zrzeszającej co najmniej 10 członków będących pracownikami lub osobami wykonującymi pracę na podstawie umowy o pracę nakładczą u pracodawcy objętego działaniem tej organizacji.
- Organizacja związkowa, przedstawia co kwartał - według stanu na ostatni dzień kwartału - w terminie do 10 dnia miesiąca następującego po tym kwartale, pracodawcy informację o łącznej liczbie członków tej organizacji, w tym o liczbie członków będących pracownikami lub osobami wykonującymi pracę na podstawie umowy o pracę nakładczą u pracodawcy objętego działaniem tej organizacji.
- Przy ustalaniu liczby członków, uwzględnia się liczbę członków międzyzakładowej organizacji związkowej zatrudnionych u wszystkich pracodawców objętych działaniem tej organizacji.

# Interesy pracodawcy vs. interesy związku zawodowego

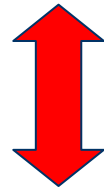


# Interesy związku zawodowego vs. interesy pracowników

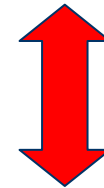


## Związek zawodowy - obrońca interesów pracowników vs. destabilizacja rynku

**Podwyżki płac wywalczone przez związki zawodowe dla danej grupy pracowników zwiększają siłę nabywczą wynagrodzeń tej grupy**



**Na czyj koszt ???**



### **Rynek przedsiębiorstw**

Na koszt najmniej wykształconych poprzez ograniczenie dostępu do zatrudnienia

### **Sfera budżetowa**

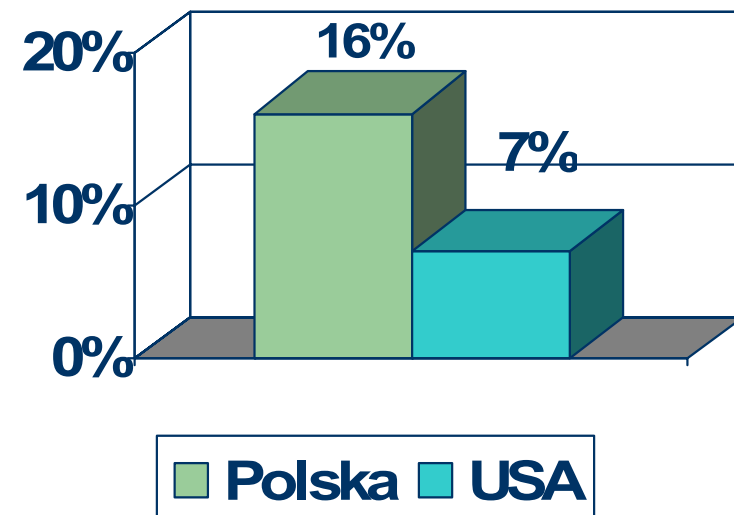
Na koszt podatnika

**Podwyżki płac dające realny efekt ekonomiczny w skali makro, to wyłącznie skutek działania sił podaży i popytu na pracowników i rywalizacji pracodawców o najlepszych pracowników**

# Relacje pracodawca - związek zawodowy

- Bezpośredni konflikt
- Zawieszenie broni
- Przetarg pozycyjny
- Dostosowanie
- Współpraca
- Unikanie
- Spisek

Liczba pracowników  
zrzeszona w związkach  
zawodowych



# Bariery skutecznej komunikacji ze związkami zawodowymi



# Zasady efektywnej komunikacji ze związkami zawodowymi

- **Aktywnie poznawaj partnera oraz jego interesy**
- **Oddziel ludzi od problemów, koncentruj się na potrzebach.**
- **Wyrażaj własną opinię - unikaj ocen, dawania rad, interpretacji i uogólnień.**
- **Aktywnie słuchaj i analizuj potrzeby i interesy.**
- **Koncentruj uwagę na sposobie rozwiązywania problemu współpracując z partnerem.**
- **Bądź konkretny - opisuj zdarzenia, zjawiska i procesy.**
- **Unikaj barier komunikacyjnych.**

# Macierz zachowań w sytuacji konfliktowej



# Techniki Negocjacji (Podstępne !?)

## 1. ROZMYŚLNE OSZUSTWO

- Fałszywe fakty
- **Fałszywy mandat**
- Fałszywe intencje

## 2. WOJNA PSY- CHOLOGICZNA

- Stres
- Atak personalny
- Dobry – Zły facet
- **Groźby**

## 3. PRESJA POZYCYJNA

- Opóźnianie
- **Eskalacja żądań**
- **Wędzony śledź**
- **Zamykanie się**
- Bezlitosny partner
- **Na autorytet**

# Umiejętności negocjacyjne

- **Zdolności analityczne** – ocena podstawowych czynników wpływających na pozycje w negocjacjach
- **Empatia** – zdolność wczuwania się w sytuację drugiej strony
- **Umiejętność planowania** – tworzenie i realizacja strategii i taktyki negocjacyjnej
- **Umiejętności interaktywne** – umiejętność utrzymania dobrych relacji z innymi ludźmi
- **Umiejętności komunikacyjne** – zdolność do jasnego, logicznego i pozytywnego przekazywania informacji i argumentów