

## Zaplanuj rozwój Związku w swojej firmie



Warto napisać plan działań na kilka miesięcy, z założeniem, ilu nowych członków chcemy pozyskać. Wcześniej trzeba przeanalizować strukturę zakładu. W każdym dziale czy komórce powinni być liderzy związkowi, którzy rozmawiają z pracownikami o ich problemach. Na tej podstawie można ocenić, z którymi pracownikami warto rozmawiać o wstąpieniu do Związku.

## Rozmowa podstawą

Pokaż pracownikom, że jesteś z nimi, a nie za biurkiem. Rozmawiaj i szukaj rozwiązań. Zazwyczaj nie wystarczy jedna rozmowa. Po kilku można zaproponować wypełnienie deklaracji członkowskiej, ale przede wszystkim – uzbroić się w cierpliwość, powtarzać swoje racje, korygować nieprawdziwe informacje. I najważniejsze – przekonać do wspólnego działania na rzecz lepszych warunków pracy, lepszych wynagrodzeń, jasnego systemu nagród.

## Kompromis nie musi być zgniły

Relacje w zakładzie pracy – to ciągle szukanie dobrego kompromisu. Dobry kompromis to taki, w którym wszyscy choć trochę zyskują. Żadna ze stron nie zgodzi się na dyktat. Aby wypracować taki kompromis, potrzeba wiedzy o zakładzie, umiejętności negocjacji i poparcia załogi. Trzeba też umieć się czasami cofnąć, w myśl zasady, że przegrana bitwa nie oznacza przegranej wojny.

## Od czego zależy siła Związku?

Siła Związku zależy od liczby członków i umiejętności działaczy – jeżeli mamy ponad 50 proc. pracowników – to będziemy skuteczni. Pracodawca musi wiedzieć, że ludzie stoją za liderem. Sierpniowy strajk 1980 roku był możliwy, bo większość pracowników uwierzyła, że razem zwycięży. Umiejemy korzystać z przyśługających nam praw.



## Jak przekonać innych, żeby wstąpili do Związku?

Przede wszystkim – rozmawiać. Pokazywać, co razem w NSZZ „Solidarność” możemy zrobić dla siebie i dla innych. Przekonać ich, że być w Związku to nie wstyd, a powód do dumy – razem możemy być w organizacji, która zmieniła świat, a zaczęła go zmieniać od walki o sprawy zwykłych robotników.

Teksty z ulotek związkowych

## Siła Związku tkwi w liczbie członków

Spotkania działaczy regionalnych z komisjami zakładowymi, akcja tworzenia nowych organizacji związkowych wspierana przez organizatorów z Komisji Krajowej, szkolenia z zakresu pozyskiwania członków Związku – to główne elementy programu, którego celem jest zwiększenie liczby członków NSZZ „Solidarność” w Regionie Gdańskim.

## Dotrzeć do każdej organizacji

– Ani telefony, ani Internet nie zastąpią bezpośredniego kontaktu z organizacjami zakładowymi. Dlatego składam zobowiązanie, że tak podzielę obowiązki w Prezydium, żeby z każdą organizacją związkową w Regionie Gdańskim spotkać się przynajmniej raz w kadencji – mówił podczas czerwcowego Walnego Zebrania Delegatów NSZZ „Solidarność” Regionu Gdańskiego kandydujący na przewodniczącego Krzysztof Doła. Realizacją tej wyborczej obietnicy jest rozpoczęta w październiku akcja spotkań regionalnych działaczy związkowych z komisjami zakładowymi, która potrwa

„Solidarności” w naszym Regionie – mówi Jacek Rybicki, autor ankiety.

Organizacje związkowe zostały podzielone na poszczególne branże i przyporządkowane konkretnym członkom Prezydium – średnio około 60 komisji na osobę. – Nie ukrywam, że przedsięwzięcie jest bardzo trudne, szczególnie ze względów logistycznych, trzeba umówić spotkania, najlepiej tak, aby zoptymalizować na przykład koszty dojazdu szczególnie do organizacji znajdujących się na terenie poszczególnych oddziałów. Jedno jest jednak pewne, nie da się prowadzić działalno-

ści rolniczej. Wreszcie przewodniczący Krzysztof Doła spotka się ze związkowcami branż: przemysłu chemicznego, zasobów naturalnych i leśnictwa, łączności, górnictwa i energetyki.

## Wsparcie Krajówki

Na co dzień bezpośrednim pozyskiwaniem członków zajmują się pracownicy Działu Organizowania i Rozwoju Związku. Od października uzyskali oni wsparcie dwójki organizatorów związkowych z Krajówki. Jest to rezultat porozumienia zawartego między Regionem Gdańskim i Komisją Krajową, które dotyczy prowadzenia wspólnych działań na rzecz utworzenia organizacji związkowych w firmach, gdzie nie ma związków zawodowych. Końcowym rezultatem zawartego



do końca pierwszego kwartału przyszłego roku. Biorąc pod uwagę, że w naszym Regionie jest zarejestrowanych prawie 400 organizacji związkowych, stanowi to duże wyzwanie. Tym bardziej że rezultatem każdego spotkania ma być wypełnienie szczegółowej ankiety, która z jednej strony pozwoli poznać problemy poszczególnych komisji, z drugiej zawiera pytania dotyczące oczekiwań członków Związku w stosunku do działań prowadzonych przez Region. – Wnioski z ankiet będą podstawą do wyznaczenia kierunków działania poszczególnych działów Zarządu Regionu. Dodatkowym rezultatem będzie unikatowa baza informacji o stanie i kondycji

siły związkowej za biurka – mówi wiceprzewodniczący ZRG Roman Kuzimski, który kontaktować się będzie z organizacjami działającymi w firmach branży metalowej oraz służb publicznych. Sekretarzowi Prezydium Bogdanowi Olszewskiemu przypadły organizacje z branż: ochrony zdrowia, przemysłu spożywczego, banków, handlu i ubezpieczeń oraz zrzeszone w Sekcji Nauki, Oświata, kulturą oraz środkami przekazu zajmie się Wojciech Książek. Organizacje związkowe w firmach transportowych, budowlanych i przemysłu drzewnego odwiedzi Zbigniew Kowalczyk. Skarbnikowi Regionu Stefanowi Gawrońskiemu przypadły organizacje bran-

porozumienia jest utworzenie do lutego 2015 roku organizacji związkowych w dwóch firmach. – Od 1 października dwóch organizatorów związkowych Komisji Krajowej i dwóch z naszego Regionu rozpoczęło wspólne działania na terenie Gdyni – mówi Roman Kuzimski, zastępca przewodniczącego ds. rozwoju Związku. Wybór zakładów poprzedzony został analizą sytuacji na rynku pracy oraz zdobyciem informacji o poszczególnych przedsiębiorstwach. W następnym etapie grupa organizatorów związkowych przystąpiła do zdobywania i nawiązywania jak największej liczby kontaktów z pracownikami wytypowanych firm. Jednym ze sposobów zdobycia kontaktów



jest szukanie ich wśród znajomych i rodziny. Następnie rozpoczyna się cykl spotkań indywidualnych, na których identyfikowane są problemy pracownicze, gromadzone informacje na temat panujących w firmie relacji, ale również typowani są ewentualni przyszli liderzy nowo powstałej organizacji. Spotkania odbywają się w miejscach „bezpiecznych”, często wyznaczanych przez samych pracowników. – Niestety, tworzenie związku zawodowego musi odbywać się w pewnej konspiracji. Niektórzy pracodawcy, gdy tylko dowiedzą się, że pracownicy zamierzają się zorganizować, podejmują radykalne kroki. My musimy te ryzyko przewidzieć i je minimalizować – mówi Roman Kuzimski. Rezultatem spotkań jest baza informacji na temat nastawienia poszczególnych grup pracowników do inicjatywy utworzenia związku zawodowego w ich firmie. Następnym etapem są spotkania szkoleniowe dla potencjalnych liderów. Zdaniem Romana Kuzimskiego, etap spotkań indywidualnych, ewentualnie w małych zaufanych grupach, powinien trwać do momentu pozyskania dużej liczby chętnych do przystąpienia do związku zawodowego. Dopiero gdy liderzy zbiorą odpowiednio dużo deklaracji członkowskich, powinna nastąpić rejestracja nowej organizacji związkowej.

### Tylko codzienna praca

Nie będzie silnego Związku bez pozyskiwania nowych członków w istniejących organizacjach „Solidarności”. Poziom uzwiązkowienia w poszczególnych przedsiębiorstwach jest różny, waha się od kilku do nawet 90 procent. Są organizacje związkowe, które radzą sobie bardzo dobrze zarówno pod względem pozyski-

Kontakt bezpośredni jest najskuteczniejszym sposobem przekazywania wiadomości. Zamiast organizować spotkania i „przemawiać” do pracowników – rozmawiaj z każdym indywidualnie. To trudne zadanie, szczególnie w dużych lub rozproszonych na większym obszarze zakładach. Ale tylko podczas takiej rozmowy pracownik ma możliwość nieskrępowanego mówienia o problemach, wyrażania swojej opinii czy wyjaśniania własnych wątpliwości.

*Fragment materiałów szkoleniowych z zakresu organizowania pracowników Związku*

wania i utrzymywania wysokiej liczby członków, jak i partnerskich stosunków z pracodawcą. Istnieje ścisła zależność, że im silniejszy liczebnie Związek, tym pracodawca bardziej liczy się ze zdaniem organizacji reprezentującej pracowników.

Przez lata część organizacji wypracowała system funkcjonowania, którego podstawą jest codzienny kontakt z pracownikami. Związkowe biuro jest miejscem, gdzie pracownik może przyjść i w przyjaznych warunkach porozmawiać o swoich problemach, również działacze starają się dotrzeć do pracownika bezpośrednio na jego stanowisku pracy. Z doświadczenia wynika, że najskuteczniejszą metodą pozyskiwania, ale także utrzymania członków Związku jest kontakt bezpośredni. Tylko podczas bezpośredniej rozmowy pracownik ma możliwość nieskrępowanego mówienia o problemach. Ogólne spotkania, ulotki czy informacje wywieszane na tablicach nie zastępują rozmów indywidualnych. Mogą je jedynie uzupełnić.

### Stwórz plan i go realizuj

Organizacje związkowe, które do tej pory nie radziły

sobie z pozyskiwaniem nowych członków, mogą liczyć na wsparcie Działu Szkoleń Regionu Gdańskiego. W minionej kadencji związkowi trenerzy przeprowadzili 25 tego typu szkoleń, w których wzięło udział 248 członków z 71 organizacji związkowych. Cykl szkoleń rozpoczyna się od spotkania, na którym przede wszystkim omawiana jest sytuacja poszczególnych organizacji związkowych, zostaje przeprowadzona analiza, wyznaczone cele oraz harmonogram ich realizacji. Zajęcia są prowadzone w formie warsztatów. Na kolejnych spotkaniach omawiane są rezultaty działań oraz problemy napotymane przez grupy rekrutacyjne. – Część organizacji związkowych podejmuje działania i tam w mniejszym lub większym stopniu następuje wzrost liczby członków, niestety nie wszystkie komisje realizują założony plan i często w ogóle nie podejmują działań rekrutacyjnych – mówi Tadeusz Grubich z Działu Szkoleń. Dotychczasowa praktyka pokazuje jednak, że szkolenia z pozyskiwania nowych członków przekładają się na wzrost uzwiązkowienia.

*Małgorzata Kuźma*

# Organizujmy się



FOT. OLGA ZEJMSKA

Szkolenie na temat organizowania Związku.

Chcemy się dowiedzieć, co można poprawić w naszych organizacjach związkowych, aby przyciągnąć do „Solidarności” nowych członków. Wymiana doświadczeń i fachowe szkolenie zwiększyły naszą wiedzę na temat organizowania się – mówią uczestnicy szkolenia, które odbyło się w dniach 20-21 października w siedzibie Regionu Gdańskiego.

Tadeusz Grubich, trener z Regionu, podkreśla, że było to pierwsze szkolenie z zakresu organizowania się w nowej kadencji.

– Naszym celem jest spowodowanie, aby działacze związkowi przyjrzyli się, jak wygląda sytuacja w ich własnej organizacji, czy nie należy zweryfikować swoich poglądów, czy nie można czegoś zmienić, aby lepiej radzić sobie w rozmowach z pracownikami niebędącymi członkami Związku. Szkolenie prowadzone jest w oparciu o doświadczenia działaczy z innych krajów – relacjonuje Tadeusz Grubich.

Maja Sabiniarz, przewodnicząca „Solidarności” w firmie Flugger, twierdzi, że ważna dla uczestników szkolenia była możliwość usystematyzowania swojej wiedzy.

– Była burza mózgów, każdy z nas ma jakieś doświadczenia, dopowiadaliśmy sobie różne kwestie, wszystko się w głowie poukładało – mówi Maja Sabiniarz.

Bogdan Łozowski, również z firmy Flugger, dodaje, że teraz będzie łatwiej dotrzeć do ludzi.

– Wiemy, jak ich przekonywać do siebie. Najpierw trzeba przeprowadzić wywiad, zorientować się, jakie są faktyczne problemy w zakładzie pracy, żeby wiedzieć, o czym i jak rozmawiać – stwierdza Bogdan Łozowski.

Adam Kijowski z kolei podkreśla, że dyskusja nt. konkretnych argumentacji przyda się w pracy działacza, organizatora związkowego: – Dla mnie kluczowa była nasza rozmowa dotycząca retoryki odpowiadania na słowo „nie”. Wiele osób zachęcających do wstąpienia do „Solidarności” mówi po prostu „nie, bo nie”, a my, związkowcy, powinniśmy umieć zareagować, dobrać odpowiednie argumenty, aby nawiązać rozmowę z osobą nawet nieprzychylnie nastawioną do związku zawodowego.

Dla Ewy Reszczyńskiej z SOiO Conradinum Gdańsk jest istotny przekaz, że w „Solidarności” powinna obowiązywać jednorodność, że jej członkowie powinni przyjąć jeden front działania.

– Wiem teraz, jakie argumenty mogą przekonywać. Na przykład takie, że Związek istnieje po to, żeby rozwiązywać problemy swoich członków i należy zdać też sobie sprawę, że indywidualna rozmowa pracownika z pracodawcą raczej nie przyniesie pożądanych efektów, a jeśli z nim będzie negocjować organizacja związkowa, można spodziewać się lepszych efektów – dopowiada Ewa Reszczyńska.

*(zola)*

## Aby było nas więcej

Szeroko rozumiana rewitalizacja NSZZ „Solidarność” musi polegać przede wszystkim na znaczącym wzroście uzwiązkowienia, a równolegle na działaniach edukacyjnych i szkoleniowych, wyjaśniających pracownikom i członkom, czym jest związek zawodowy w kontekście modelu organizującego. Niewątpliwie należy szukać pomysłów na docieranie do młodych ludzi, urodzonych po roku 1980, oraz obejmować swymi strukturami nowe niezwiązkowane firmy prywatne, zwłaszcza z sektora usług. NSZZ „Solidarność” powinien także zrewidować swoje spojrzenie na rzeczywistość, w kierunku oddolnego budowania siły. Siły związku nie da się wynegocjować z rządem, pracodawcami czy mediami. Można ją zbudować tylko przez zwiększenie liczby członków. Z pewnością kluczowe jest kontynuowanie kampanii organizowania pracowników, które należy dosko-

nać, tu zaś pomocna będzie także współpraca międzynarodowa z organizacjami, które notują sukcesy w tym zakresie. Jednocześnie należy prowadzić działania, które umożliwią zachowanie pozycji i wpływów w typowych bastionach związku w przemyśle ciężkim. Poza tym potrzebna jest jeszcze intensywniejsza praca nad zmianą wizerunku, tworzeniem kampanii już nie tylko związkowych, lecz także społecznych, mających charakter bardziej happeningowy.

Te wszystkie czynniki wraz z konsekwentną pracą u podstaw mogą zaowocować w dłuższej perspektywie trwałym umocnieniem, odmłodzeniem i poprawą skuteczności, ale i atrakcyjności NSZZ „Solidarność”.

*Kacper Stachowski  
fragment książki „Organizowanie  
związków zawodowych w Europie”*

Więcej na temat organizowania Związku można przeczytać na naszej stronie internetowej

[www.solidarnosc.gda.pl/zaloz-zwiazek](http://www.solidarnosc.gda.pl/zaloz-zwiazek)