

”Det tager jo kun 30 min. at vælte en tillidsrepræsentant”

Sociologisk speciale af Maria Jørgensen Haddar

Fokusområder for specialet:

- Tillidsrepræsentanten som omdrejningspunkt
 - Hvilke udfordringer knytter der sig til rollen tillidsrepræsentant i en fyringsrunde?
- Hvilke forudsætninger skal der være til stede for at forhandlingen forløber på en god måde?

Disposition

.Motivation

.Problemformulering

.Metode

.Teoretisk udgangspunkt

.Fund

Motivation

- Tidligere beskæftiget mig med fyringer
- Eksisterende forskning på området
- Tillidsrepræsentantens rolle

Problemformulering

.Hvordan opretholder tillidsrepræsentanten et stærkt forhandlingsmandat i en fyringsrunde, hvor vedkommende kan blive udfordret på sin loyalitet af arbejderkollektivet og det teknisk økonomiske system?

Anvendt metode

.Case studie - "best case"

.Hvilken setting

.Interviews

Teoretisk udgangspunkt

Forhandlingsteori

Richard E. Walton og Robert B. McKersie

- Intra-organisatorisk forhandling → at bevare sit forhandlingsmandat
- TR som forhandler
- Forhandlerens udfordringer – boundary og factional conflict

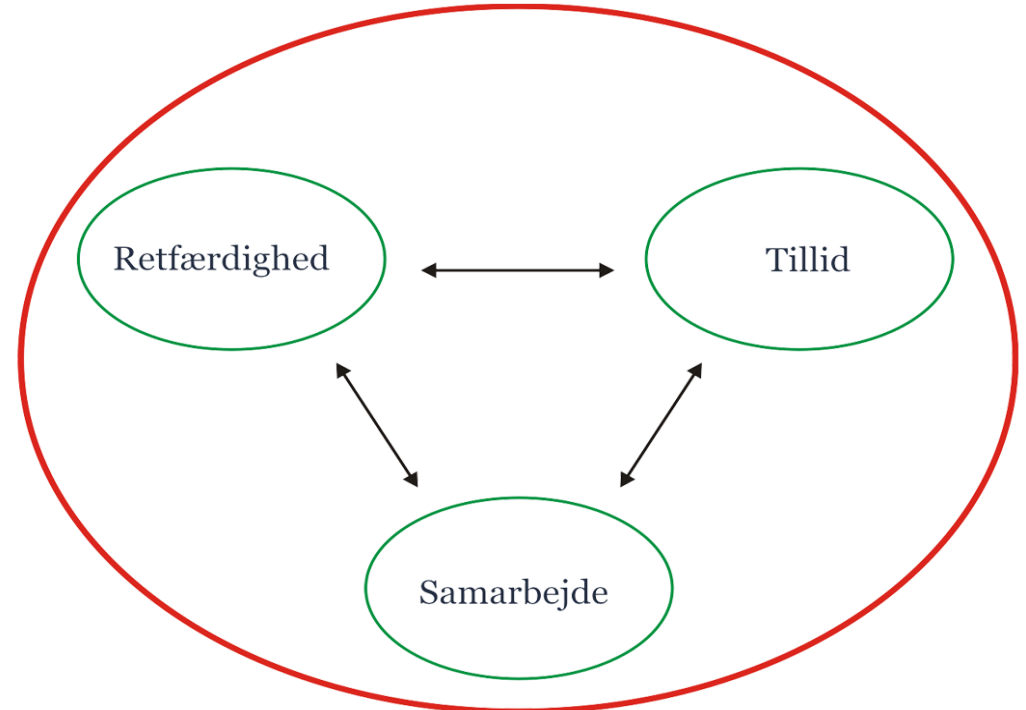
Samarbejdsteori

Sverre Lysgaard

- Arbejderkollektivet vs. det teknisk/økonomiske system
- TR's rolle - forhandler
- Forhandlerens udfordringer

Virksomhedens sociale kapital

- Relevans for specialet
- Udgangspunkt i Peter Hasles kapitalbegreb
- Retfærdighed, tillid & samarbejde
- Bridging, bonding & closure



Fund

- Tillidsrepræsentantens fem redskaber: tillid, erfaring, kommunikation, uformelle samtaler & teknikerklubben.
- Social kapital forudsætning for de lykkedes
- Særlige udfordringer knytter sig til samarbejdssystemet ift. fortrolig viden og loyalitet
- Rollen som systembærer er med til at styrke tillidsrepræsentanternes position
- Høj grad af *bonding* social kapital, hvilket skaber *closure*

Er social kapital endegyldigt positivt?

- Social kapital's bagside - *closure*
- Teknikerklubbens lukkethed – manglende vidensdeling
- Afdelingens lukkethed – skabelsen af fordomme
- → kan føre til mangelfuldt samarbejde i virksomheden

Social kapital i et forhandlingsperspektiv

- Hvad er egentligt at foretrække for TR?
- Fokus er her på skabelsen af koalitioner og opretholdelsen af forhandlingsmandatet og *ikke* samarbejdet
- Høj grad af bonding social kapital positivt i forhandlingssituationen?