

Propaganda di reclutamento

“Un membro ne recluta un altro”

L'attività di reclutamento di nuovi membri avviene nelle sezioni e da parte dei membri attivi. Possibilmente, le sezioni designano un responsabile del reclutamento fra i membri del comitato. Il/la responsabile della propaganda coordina le relative attività e riceve informazioni e materiale dalla sua sottofederazione e dal SEV, in merito alle azioni previste.

È raccomandabile che collaborino vari altri membri di comitato e attivi, così da convincere colleghe e colleghi ad aderire al SEV. Ognuno fa uso di argomenti propri e della sua convinzione di far parte del nostro sindacato. La diversità personale rafforza così l'attività propagandistica della sezione.

Suggerimenti per il colloquio personale

1. Atteggiamento positivo:

Il successo dipende da come si comporta il reclutatore:

- Sono convinto → perciò posso convincere.
- Sono motivato a condividere la mia convinzione con l'altro.
- Non voglio fare pressione e non mi aspetto una decisione immediata.

Suggerimento: sentirsi bene influisce sul comportamento. Non è sempre il momento giusto per condurre in porto un colloquio di reclutamento. Il momento migliore dev'essere individuato dal reclutatore stesso.

2. Buona preparazione:

Conoscenze del SEV, della sezione e del mio interlocutore sono preziose:

- So di cosa parlo → perciò mi sento sicuro.
- Conosco il materiale di propaganda e i mezzi ausiliari e li posso usare in modo corretto.
- Sapere quali sono le aspettative e gli interessi del mio collega mi facilita il compito.

Suggerimento: il SEV organizza corsi pratici per reclutatori, che aiutano a gestire bene i colloqui e ad usare in modo corretto i migliori argomenti.

3. La giusta partenza:

Iniziare con una domanda può rendere tutto più facile:

- Conosci il SEV e la nostra sezione? Ne hai già sentito parlare?
- Che cosa sai del SEV e della sua attività e del vantaggio di farne parte?
- Hai già avuto occasione di parlare del SEV? Che impressione ne hai avuto?

Suggerimento: per rispondere alle domande, il tuo interlocutore ha bisogno di tempo. Il contatto riesce meglio se l'interlocutore viene avvicinato dove si trova.

4. Dialogo anziché monologo:

- Ascoltare è spesso più importante che soltanto parlare:
- Anche l'interlocutore ha un'opinione sui sindacati, sul SEV.
- Prendere sul serio le riserve significa prendere sul serio pure l'interlocutore.
- Domande e riserve possono essere affrontate meglio con buona informazione e buona documentazione.

Suggerimento: tutti desiderano che il loro punto di vista sia tenuto in considerazione. Il successo del colloquio dipende anche dal fatto che l'interlocutore stesso capisca che l'adesione al sindacato è vantaggiosa.

5. La simpatia è importante

È più facile convincere una persona se c'è un rapporto di simpatia:

- La simpatia è bilaterale: anche l'interlocutore avverte simpatia e antipatia.
- Il colloquio non può avere successo, se l'uno o l'altro avvertono antipatia.

Suggerimento: se il compito della propaganda è ripartito su diverse persone, si può meglio tener conto dell'aspetto simpatia/antipatia. È consigliabile disporre di diversi propagandisti.

6. "Dove" e "quando":

È meglio scegliere il posto più adatto e il momento migliore:

- Per un buon colloquio occorre prendersi il tempo necessario ed evitare i giri di parole
- La scelta del luogo in pubblico (locale del personale, deposito, posto di lavoro...) o in privato dipende dalle preferenze personali.
- Può essere necessario avere più di un contatto, lasciare il tempo di riflettere e di farsi un'opinione.
- Un "no" ottenuto sotto pressione rende più difficile un successivo "sì".

Suggerimento: se si ha poco tempo a disposizione, è meglio limitarsi a consegnare la documentazione, rinviando ad un secondo momento la discussione.

7. La tecnica del colloquio:

occorre mettere al centro i punti essenziali e in risalto quanto si condivide.

- Essere aperti ai desideri e agli interessi dell'interlocutore e approfondire così la discussione.
- Per ottenere l'adesione, occorre a volte pazienza e ripetuti approcci.

Suggerimento: il potenziale nuovo membro si aspetta qualcosa dal colloquio, senza tuttavia sempre esprimerlo chiaramente. È importante dare possibilmente seguito alle sue aspettative.

8. La scelta del modo:

il modo migliore di iniziare è essere amichevoli e convinti:

- Con gli argomenti e il dialogo si costruisce la fiducia.
- Dar prova di convinzione fa effetto.
- Correttezza e oggettività fanno sì che anche le critiche non diventino personali.

Suggerimento: con argomenti oggettivi e validi si possono controbattere le critiche personali e favorire il successo del colloquio.

9. Tener presente l'obiettivo porta alla conclusione positiva:

Un colloquio di propaganda può assumere varie connotazioni, ma il traguardo deve sempre essere l'adesione:

- Durante il colloquio è importante essere coerenti e discutere in modo rispettoso.
- Se l'interlocutore non fa che esprimere critiche e non dimostra alcun interesse ad aderire, meglio troncargli il colloquio.
- L'interlocutore si aspetta che alla fine del colloquio il reclutatore arrivi al punto: "Vuoi diventare membro?"

Suggerimento: verso la conclusione di un colloquio intenso, è utile proporre chiaramente di aderire al sindacato, firmando il relativo tagliando.

10. Far uso corretto delle conoscenze

Il reclutatore è convincente se non dà l'impressione di sapere tutto.

- Ammettere onestamente di non sapere qualcosa rafforza la fiducia.
- Entrambi contribuiscono al colloquio con le loro conoscenze.

- Eccedere nel senso di sicurezza può essere controproducente.

Suggerimento: le lacune conoscitive possono essere eliminate con una ricerca su testi o in internet o anche chiedendo ai colleghi. Il successo è un compito comune.

11. La nostra forza:

Un ampio consenso e obiettivi chiari.

- Il sindacato e i suoi membri perseguono obiettivi comuni.
- Il minimo comun denominatore è la salvaguardia e lo sviluppo di buone condizioni di lavoro
- C'è posto per opinioni diverse, poiché riguardo agli obiettivi principali siamo uniti.

Suggerimento: il comun denominatore della rivendicazione di buone condizioni di lavoro e di posti di lavoro sicuri è la chiave per dimostrare l'importanza del SEV.

12. Indicare le prospettive:

Insieme siamo più forti e otteniamo miglioramenti:

- La forza del SEV dipende dal numero dei suoi membri.
- Si può influire sulle decisioni se si è presenti.
- Solidarietà verso gli altri significa pure fare l'esperienza della solidarietà per sé.

Suggerimento: se si riesce a far nascere nel potenziale nuovo membro l'interesse per l'adesione, il compito del reclutatore risulta facilitato nel portare a termine il suo compito.