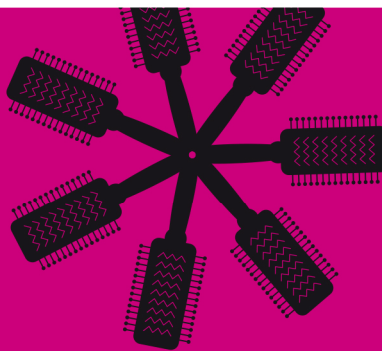


Gesprächsleitfaden für Gespräche mit Auszubildenden im Friseurhandwerk



**BESSER
ABSCHNEIDEN
2017**
DIE AZUBI-TARIFKAMPAGNE
IM FRISEURHANDWERK

DAS PERSÖNLICHE GESPRÄCH

Das persönliche Gespräch ist ein zentrales Element, um Kontakt zu den Auszubildenden im Friseurhandwerk aufzubauen, ihre Themen zu identifizieren und sie zum gemeinsamen Handeln zu bewegen. Nicht zufällig entscheiden sich die meisten Kolleg_innen aufgrund eines persönlichen Gesprächs für die ver.di Mitgliedschaft.

Dieser Leitfaden soll sowohl hauptamtlichen ver.di Kolleginnen und Kollegen als auch ehrenamtlichen Aktiven eine Hilfe für das persönliche Gespräch mit Auszubildenden im Friseurhandwerk bieten.

Ganz zu Anfang möchten wir euch grundlegende Tipps und Hinweise für eine erfolgreiche Gesprächsführung zur Verfügung stellen:

Der erste Eindruck zählt!

Ganz unbewusst verschaffen sich eure Gesprächspartner_innen beim ersten Kontakt mit euch eine rasche Orientierung. Dabei fällt innerhalb weniger Sekunden die Entscheidung, ob ihr für den_die Auszubildende_n sympathisch oder unsympathisch seid, ob er_sie sich gerne auf ein Gespräch mit euch einlässt – oder eben nicht. Daher solltet ihr durchaus auch ein gewisses Augenmerk auf euer Erscheinungsbild richten.

Neugierig und offen in jedes Gespräch gehen

Das hört sich zwar selbstverständlich an, ist aber auf Dauer nicht einfach durchzuhalten, besonders wenn ihr bereits mehrere Gespräche geführt habt und die Auszubildenden bisher stets desinteressiert und abweisend waren. Macht euch deshalb immer wieder bewusst: Im Durchschnitt führt nur jedes zehnte persönliche Gespräch unmittelbar zum Beitritt, aber auch das klappt nur, wenn ihr nach neun erfolglosen Versuchen noch immer offen und mit einem Lächeln auftreten könnt.

Aufmerksamkeit und Wertschätzung signalisieren

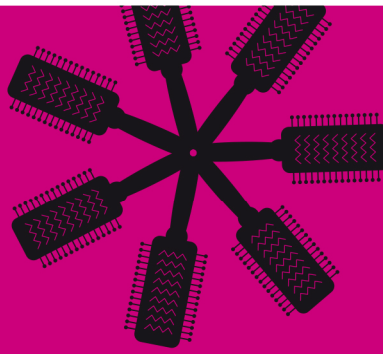
Schon mit eurer Körpersprache signalisiert ihr, inwieweit ihr Aufmerksamkeit und Wertschätzung entgegenbringt: Eine offene und zugewandte Körperhaltung sollte hier genauso selbstverständlich sein, wie der regelmäßige Blickkontakt. Darüber hinaus solltet ihr auch aktive Signale des Zuhörens zeigen: Vom einfachen Nicken über verstehende Laute („Aha“, „Ja“ etc.) bis hin zum Zusammenfassen des eben Gehörten in eigenen Worten. Das hilft euch zusätzlich, Missverständnisse im Gespräch zu vermeiden.

Fragen und Sagen in der Balance halten

Ein persönliches Gespräch bedeutet gerade nicht, dass ihr selbst unentwegt reden sollt. Gerade Jugendliche fühlen sich schnell mal „zugequatscht“ und schon geht der Rollladen runter. Denkt deshalb daran, dass ihr ein Gespräch auch durch Fragen sehr gut lenken könnt, ohne dabei aufdringlich zu wirken. Und ihr erhaltet so auch viele wichtige Informationen, die euch bei der Mitgliedergewinnung hilfreich sein können. In einem gelungenen Werbegespräch sollten sich Sagen und Fragen immer die Waage halten.

Nicht nur rational, auch emotional argumentieren

Ein persönliches Gespräch ist kein wissenschaftlicher Disput. Natürlich müsst ihr durch sachliche Argumente und gut ausgewählte Zahlen, Daten und Fakten auch an den Verstand eures_eurer Gesprächspartner_in appellieren. Doch die Auszubildenden sollen ja nicht nur die Schlussfolgerung ziehen, dass eine ver.di-Mitgliedschaft sinnvoll und vernünftig ist, sie sollen auch entsprechend handeln. Und was Menschen letztendlich zum Handeln bewegt, sind starke Emotionen: Wut, Empörung, Hoffnung oder Sehnsucht. Für ein gelungenes Werbegespräch solltet ihr also nicht nur den Verstand eures Gegenübers ansprechen, sondern auch dessen Wünsche und Bedürfnisse. Und schließlich hat ver.di auf diesem Feld auch einiges im Angebot: Sicherheit, Gerechtigkeit, Gemeinschaft sind zum Beispiel drei starke Bedürfnisse, für die ver.di ganz klar steht.



**BESSER
ABSCHNEIDEN
2017**
DIE AZUBI-TARIFKAMPAGNE
IM FRISEURHANDWERK

Neben diesen grundsätzlichen Punkten zur Gesprächsführung, die ihr euch im Vorfeld vor Augen führen solltet, gibt es noch ein paar ganz konkrete Vorbereitungsschritte:

Inhaltlich vorbereiten

Die Bandbreite der möglichen Gesprächsthemen ist groß. Überlegt euch im Vorfeld, welche Infomaterialien ihr bei den persönlichen Gesprächen einsetzen wollt. Und macht euch mit den einzelnen Materialien unserer Kampagne vertraut, damit ihr es im Gespräch an passender Stelle einsetzen könnt. Außerdem solltet ihr stets einen Kugelschreiber in der Jackentasche haben, um im Idealfall gleich das Beitrittsformular ausfüllen zu können.

Einstiegssätze üben

Damit der Gesprächseinstieg nicht holprig wird, solltet ihr im Vorfeld eure ersten Sätze probenhalber laut üben, bis sie locker, flüssig und wie selbstverständlich über eure Lippen kommen.

Aktuelle Infos zur Kampagne & Branche einholen

Wenn ihr Auszubildende im Friseurhandwerk für unsere Kampagne gewinnen wollt, solltet ihr euch zumindest ein Stück weit mit den aktuellen Entwicklungen in der Kampagne und der Branche auskennen: Welches sind die wichtigsten Unternehmen dieser Branche? In welcher Kampagnenphase sind wir momentan? Wie sieht der aktuelle Tarifvertrag vor Ort aus? Was können wir gemeinsam in der Kampagne erreichen? Mit welchen Problemen haben die Auszubildenden im Friseurhandwerk zu kämpfen?

Best Practice gewerkschaftlicher Organisation sammeln

Konkrete Beispiele aus der Praxis, bei denen die gewerkschaftliche Organisation der Beschäftigten/Auszubildenden etwas bewirkt hat, überzeugen im Gespräch oft viel stärker als die schönste abstrakte Argumentation. Tauscht euch im Vorfeld darüber untereinander aus und legt euch Beispiele zurecht.

Mögliche Einwände und gute Argumente dagegen zurechtlegen

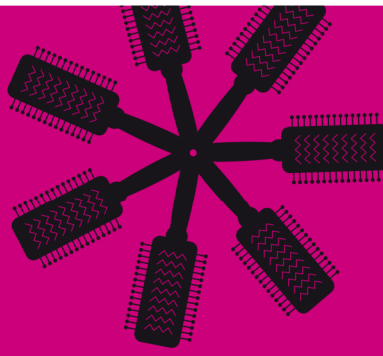
Viele Einwände, die im Gespräch gegen eine ver.di-Mitgliedschaft kommen, könnt ihr bereits vorhersehen: „Das ist mir zu teuer“, „Das bringt doch nichts“, „Das brauch ich nicht“ etc. Gegen diese typischen Einwände solltet ihr

euch deshalb bei der Vorbereitung bereits gute Argumente zurechtlegen, wie ihr sie am besten entkräften könnt.

Mitgliederleistungen im Überblick

Früher oder später werdet ihr in Mitgliederwerbegesprächen immer auf die Frage treffen: „Was bringt mir denn die Mitgliedschaft?“ Dann müsst ihr in der Lage sein, diese Frage ohne langes Überlegen zu beantworten. Deshalb gehört es zum Grundwerkzeug für jedes Gespräch über ver.di, die Mitgliederleistungen zu kennen. Beachtet dabei: Es macht wenig Sinn, im Gespräch sämtliche Mitgliederleistungen einfach herunter zu rattern, vielmehr solltet ihr eure_n Gesprächspartner_in richtig einschätzen und ein paar passende Mitgliederleistungen auswählen, die ihr dann im Gespräch etwas genauer vorstellt. Hier könnt ihr euch erst einmal einen raschen Überblick über die wichtigsten Mitgliederleistungen von ver.di verschaffen:

- Tarifvertragliche Leistungen
- Flächendeckendes Netz von Geschäftsstellen
- Arbeits- & Sozialrechtsschutz
- ISIC
- GUV/Fakulta
- Jugendbetreuung durch Jugendsekretäre
- (Jugend-)Bildungsprogramme
- Lohnsteuerservice



**BESSER
ABSCHNEIDEN
2017**
DIE AZUBI-TARIFKAMPAGNE
IM FRISEURHANDWERK

Typische Einwände gegen die Mitgliedschaft

Häufig begehen wir den Irrtum, Einwände grundsätzlich als etwas Negatives zu begreifen. Dementsprechend reagieren viele in Gesprächen auch irritiert, beleidigt oder sogar verärgert, wenn sie mit einem Einwand konfrontiert werden. Demgegenüber sollten wir festhalten:

- Einwände sind zunächst einmal ein Hinweis, dass der_die Gesprächspartner_in am Thema interessiert ist. Denn wer einen Einwand vorbringt, möchte weiterhin über das Thema sprechen.
- Ein Einwand kann auch bedeuten, dass der_die Gesprächspartner_in nur noch letzte Zweifel ausgeräumt wissen möchte, bevor er_sie sich zum Beitritt entschließt.

Dementsprechend solltet ihr zunächst einmal positiv auf einen Einwand reagieren, am besten sogar ein Stück weit Verständnis dafür zeigen, bevor ihr versucht, ihn zu entkräften. Manchmal kann es ganz individuelle Gründe geben, warum jemand nicht Mitglied von ver.di werden möchte. Aber oftmals werdet ihr auch dieselben Einwände immer wieder zu hören bekommen. Auf diese typischen Einwände gegen eine Mitgliedschaft kann man sich argumentativ vorbereiten. In diesem Abschnitt haben wir die wichtigsten Einwände und gute Argumente gegen sie gesammelt:

„Das ist mir zu teuer/das kann ich mir nicht leisten!“

Der Mitgliedsbeitrag beträgt für Auszubildende 1% des Bruttolohns, mindestens aber 2,50€, im Monat. Somit ist der Mitgliedsbeitrag für Auszubildende im Friseurhandwerk recht niedrig. Gemessen an den zahlreichen starken Mitgliederleistungen ist das wirklich nicht viel! Hier solltet ihr die Mitgliederleistungen und den persönlichen Nutzen durch ein entsprechendes Ergebnis in der Kampagne im Gespräch noch einmal deutlich herausstellen. Viele begehen beim Thema Beitragshöhe auch den Denkfehler und vergleichen den Monatsbeitrag mit einer Tagesausgabe, zum Beispiel: „Für 9 € kann ich ja einmal schön essen gehen!“ Nur hat man vom einmal Essengehen nicht den ganzen Monat etwas, sondern nur einen Tag lang. Um diesen Denkfehler deutlich zu machen, könnt ihr im Gespräch den Mitgliedsbeitrag pro Tag ausrechnen: In unserem Beispiel wären das

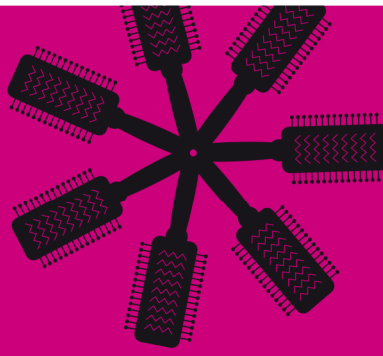
dann gerade einmal 20 Cent am Tag. Dafür essen gehen? Sicherlich nicht! Aber alle Vorteile der ver.di-Mitgliedschaft bekommt man dafür. Und das ist allemal eine schlaue Investition, besonders weil wir nur gemeinsam eine höhere Vergütung und damit einen höheren Lebensstandard erkämpfen können.

„Mein Betrieb ist nicht tarifgebunden, deshalb hab ich auch nichts von der Mitgliedschaft!“

In unserer Kampagne möchten wir einen allgemeinverbindlichen Tarifvertrag erreichen, das bedeutet, dass jeder Arbeitgeber in Deutschland die im Tarifvertrag abgeschlossenen Leistungen, seinen Auszubildenden geben muss. Das können wir jedoch nur erreichen, wenn viele/3.000 Auszubildende sich dafür einsetzen. Davon abgesehen: Die Mitgliederleistungen umfassen noch wesentlich mehr als nur den tariflichen Anspruch. Auch hier solltet ihr wieder ausgewählte Mitgliederleistungen und den persönlichen Nutzen rausstellen.

„Die Tarifleistungen krieg ich nach dem Abschluss doch auch so!“

Das ist richtig: Obwohl nur ver.di-Mitglieder einen Rechtsanspruch auf tarifvertragliche Leistungen haben, zahlen die Arbeitgeber die Tarifleistungen meistens freiwillig auch an alle anderen Beschäftigten. Die Frage ist, warum machen sie das? Machen sie das, weil sie alle so nette Menschen sind? Was würde denn passieren, wenn die Arbeitgeber nur ver.di-Mitgliedern den Tariflohn zahlen würden und alle anderen Beschäftigten deutlich schlechter? Dann würden natürlich auch die anderen Beschäftigten sofort in ver.di eintreten, um sich die höheren Löhne zu sichern. Und die Arbeitgeber hätten es bei der nächsten Tarifrunde mit zu 100 % in ver.di organisierten Belegschaften zu tun und damit sehr schlechte Karten, denn ein so starker Arbeitskampf hätte in diesem Fall durchschlagenden Erfolg. Die Arbeitgeber müssten also in den Tarifverhandlungen viel größere Zugeständnisse machen, die Beschäftigten könnten so viel bessere Ergebnisse heraus schlagen: Mehr Lohn, mehr Urlaub, mehr Freizeit. Es ist also nichts weiter als knallhartes Kalkül der Arbeitgeber, wenn sie die Tarifleistungen freiwillig an alle Beschäftigten zahlen. Und Beschäftigte, die deswegen nicht in ver.di eintreten, gehen den Arbeitgebern voll auf den Leim. Letzten Endes schwächen sie damit bloß die eigene Seite und verhindern bessere Arbeitsbedingungen.



**BESSER
ABSCHNEIDEN
2017**
DIE AZUBI-TARIFKAMPAGNE
IM FRISEURHANDWERK

„Das interessiert mich nicht!“

Hier solltet ihr zunächst einmal nachfragen, was genau der_die Auszubildende daran nicht interessiert. Häufig verbergen sich hinter diesem Einwand falsche Vorstellungen davon, was eine Gewerkschaft überhaupt ist und was sie macht. Viele junge Menschen kennen Gewerkschaften nur aus den Fernsehnachrichten und verbinden das Thema deshalb ganz pauschal mit Politik. Und Politik finden sie uninteressant bzw. sie sehen keinen Zusammenhang mit ihrem eigenen Leben. Der Grundgedanke von Gewerkschaft ist aber gar nicht weit weg von ihnen: Beschäftigte schließen sich zusammen, um gemeinsam bessere Arbeitsbedingungen durchsetzen zu können, also mehr Lohn, mehr Urlaub, mehr Freizeit, oder auch mehr Qualität in der Ausbildung. Und um einen besseren Schutz vor Ungerechtigkeiten und Zumutungen des Arbeitgebers zu haben. Es geht also um die eigene Lebensqualität – und das sollte doch wohl jeden Menschen interessieren.

„Ich brauche das nicht, ich regel meine Angelegenheiten lieber selber!“

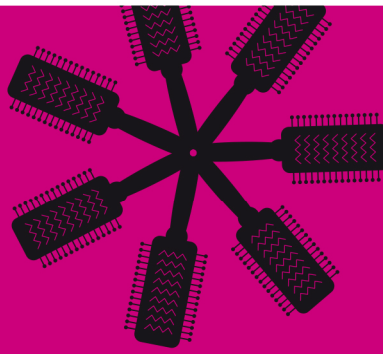
Erst einmal könnt ihr einer solchen selbstbewussten Aussage Respekt zollen. Aber Selbstbewusstsein heißt auf der anderen Seite natürlich auch, seine eigene Stärke realistisch einzuschätzen. Hier lohnt sich das Verdeutlichen der Arbeits- und Ausbildungsbedingungen im Friseurhandwerk. Daran lässt sich bestens erkennen, dass eine geringe gewerkschaftliche Organisation innerhalb einer Branche einen großen Einfluss auf ihre Situation hat. In unserer Kampagne versuchen wir gemeinsam mit den Auszubildenden im Friseurhandwerk bessere Ausbildungs- und damit auch Lebensbedingungen durchzusetzen und dafür brauchen wir jede einzelne Person.

„Als Mitglied kriege ich mit meinem_ meiner Chef_in doch nur Schwierigkeiten!“

Zunächst einmal erfährt der_die Chef_in überhaupt nicht, wer im Betrieb Gewerkschaftsmitglied ist und wer nicht. Dazu kommt: Vorgesetzte, die gegen Gewerkschaftsmitglieder vorgehen, handeln rechtswidrig. Gewerkschaftliche Betätigung ist in Deutschland ein Grundrecht und im Grundgesetz verankert. Es gab in der Vergangenheit ganz vereinzelt Arbeitgeber, die versucht haben, Schwierigkeiten zu machen. Das kam ihnen dann vor Gericht teuer zu stehen. Und das wissen die Arbeitgeber in aller Regel heute auch ganz genau und hüten sich deshalb davor gegen Gewerkschaftsmitglieder vorzugehen.

„Mich ärgern Gewerkschaften: Wenn die streiken, müssen alle anderen darunter leiden!“

Hier könnt ihr zunächst nach persönlichen Erfahrungen fragen, die diese Einstellung vielleicht ausgelöst haben. Ihr solltet in jedem Fall auch anerkennen, dass Streiks tatsächlich manchmal unangenehm sein können. Versucht anschließend klar zu machen, dass niemand gerne streikt und Streik nicht das erste, sondern das letzte Mittel ist: Bessere Arbeits- und Ausbildungsbedingungen müssen fast immer gegen den erbitterten Widerstand der Arbeitgeber durchgesetzt werden. Genau dafür gibt es ja die Gewerkschaften. Ohne sie hätten wir auch heute noch die unmenschlichen Arbeitsbedingungen des 19. Jahrhunderts. Lange bevor es zum Streik kommt, verhandeln Arbeitgeber und Gewerkschaften über die Arbeits- und Ausbildungsbedingungen. Diese Tarifverhandlungen sind immer ein Kräftemessen zwischen beiden Seiten: Die Gewerkschaften versuchen, so viel wie möglich zugunsten der Auszubildenden und Beschäftigten zu erreichen, die Arbeitgeber wollen am liebsten überhaupt nichts anbieten. Wenn es in der ersten Verhandlungsrunde zu keiner Einigung kommt, gibt es ein paar Tage Pause, dann folgt eine weitere Verhandlungsrunde. Das geht so lange, bis sich beide Seiten einigen – es sei denn, die Arbeitgeber schalten weiterhin auf stur und wollen den Auszubildenden und Beschäftigten kein vernünftiges Angebot machen. Also erst, wenn in den Verhandlungen überhaupt nix mehr geht, wird über Streikmaßnahmen abgestimmt. Die Hürden für einen Streik sind also extrem hoch und Gewerkschaften setzen Streiks auch erst dann als Druckmittel ein, wenn nichts mehr anderes hilft. Übrigens: Je mehr Auszubildende und Beschäftigte gewerkschaftlich organisiert sind, desto schneller sind die Arbeitgeber bereit, sich mit der Gewerkschaft auf einen Tarifabschluss zu einigen. Die Arbeitgeber beobachten bei Tarifverhandlungen ganz genau, wie schlagkräftig die Gewerkschaften sind. Sind viele Beschäftigte gewerkschaftlich organisiert und hätte ein Streik dadurch massive Auswirkungen, versuchen sie ihn möglichst zu vermeiden und lenken in den Verhandlungen eher ein.



**BESSER
ABSCHNEIDEN
2017**
DIE AZUBI-TARIFKAMPAGNE
IM FRiseurHANDWERK

Die Gesprächsführung im Überblick

Wenn ihr euch gründlich auf das Gespräch vorbereitet habt, kann es losgehen in die Salons, vor und in die Schulen oder auf den Pausenhof. Für eine gezielte Gesprächsführung ist es wichtig, einen Fahrplan im Kopf zu haben, mit dessen Hilfe ihr euer Gespräch Schritt für Schritt aufbauen könnt. Ein einfaches Phasenmodell soll euch helfen, im Gespräch die Übersicht zu behalten und das Ziel nicht aus den Augen zu verlieren.

Phase 1: Gesprächseinstieg

Hier geht es zunächst einmal darum, in Kontakt zu kommen und eine Beziehung zum_zur Gesprächspartner_in aufzubauen. Der Gesprächseinstieg umfasst:

- Begrüßen, vorstellen
- Grund der eigenen Anwesenheit benennen
- Einverständnis für das Gespräch einholen
- Ggf. persönliche Ebene herstellen (z.B. auf gemeinsame Vorlieben hinweisen)

Phase 2: Orientierung

Um eine Person zu überzeugen, müsst ihr sie erst einmal verstehen. Was ist ihr wichtig? Was denkt sie? Was hat sie bisher gehindert, Gewerkschaftsmitglied zu werden. Dazu müsst ihr in dieser Phase vor allem eure_n Gesprächspartner_in zu Wort kommen lassen, das Gespräch mit gezielten Fragen steuern und gut zuhören. Im Einzelnen gehört zu dieser Phase:

- Mit Eröffnungsfragen das Gespräch in Gang bringen
- Grundlegende Informationen einholen
- Mit offenen Fragen die Ansichten und Wünsche des_der Gesprächspartner_in herausfinden
- Ansatzpunkte für die Gewinnung als ver.di-Mitglied erkennen

Phase 3: Dialog

Wenn ihr eure_n Gesprächspartner_in einschätzen könnt und Ansatzpunkte für die Mitgliederwerbung gefunden habt, ist es nun an euch, mit guten Argumenten von der Mitgliedschaft zu überzeugen.

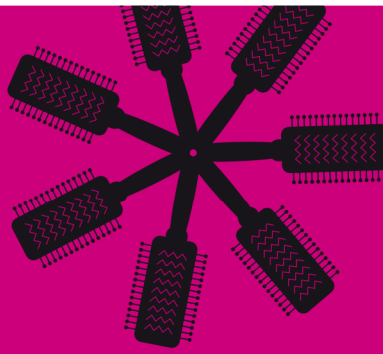
Die Dialogphase kann folgende Punkte umfassen:

- Informationen zur Kampagne geben (Ziel verdeutlichen!)
- Den Grundgedanken gewerkschaftlicher Organisation vermitteln
- Griffige Beispiele bringen (z.B. konkrete Erfolge in der Tarif- oder Betriebspolitik) oder von eigenen Erlebnissen erzählen (z.B. der eigene Beweggrund für die Mitgliedschaft)
- Ausgewählte Mitgliederleistungen vorstellen und den persönlichen Nutzen herausstellen
- Fragen des_der Gesprächspartner_in beantworten

Phase 4: Abschluss

Nach einer gelungenen Argumentation solltet ihr zur letzten Phase des Gesprächs übergehen. Ziel der Abschlussphase ist es, offen und direkt die ver.di-Mitgliedschaft anzusprechen. Zur Abschlussphase gehört:

- Mit geschlossenen Fragen Zustimmung einholen
- Einwände des_der Gesprächspartner_in entkräften
- Bei Zustimmung zur Mitgliedschaft: Gemeinsames Ausfüllen des Beitrittsformulars anbieten
- Bei Nicht-Zustimmung: Bedauern äußern, möglichst eine alternative Verabredung treffen (z.B. zur Teilnahme an einer Veranstaltung, für ein Folgegespräch etc.)
- Ausgewähltes Infomaterial mitgeben (z.B. Flyer etc.)
- Für das Gespräch bedanken und freundlich verabschieden



**BESSER
ABSCHNEIDEN
2017**
DIE AZUBI-TARIFKAMPAGNE
IM FRiseurHANDWERK

Beispielhafter Gesprächsleitfaden

Um den konkreten Ablauf eines persönlichen Gesprächs noch einmal zu verdeutlichen, findet ihr hier einen beispielhaften Gesprächsleitfaden. Die darin enthaltenen Beispielsätze dienen natürlich nur zur besseren Orientierung.

1. Einstiegsphase

— Begrüßen, Vorstellen:

„Hi, ich bin [Vorname] von der Gewerkschaft ver.di.“

— Grund der Anwesenheit:

„Wir sind heute hier bei euch, um mit euch über die Ausbildungskampagne „Besser abschneiden“ im Friseurhandwerk zu sprechen.“

— Einverständnis für das Gespräch:

„Und ich möchte gerne auch mit dir kurz darüber sprechen. Ist das okay?“

— U.U. Herstellung einer persönlichen Ebene:

„Wie heißt du eigentlich?“

2. Orientierungsphase

— Thematische Eröffnung:

„Wie läuft's denn momentan in deiner Ausbildung?“, „Wie geht's dir zur Zeit in der Ausbildung?“, „Was stört dich in deiner Ausbildung?, Und was könnte besser laufen?“, „Wie wirkt sich deine Vergütung auf deinen Alltag aus?“

— Einholen grundlegender Infos:

„In welchem Ausbildungsjahr bist du gerade?“, „In welchem Unternehmen machst du deine Ausbildung?“

— Herausfinden von Ansichten/Bedürfnissen zum Thema:

„Wenn du die Macht hättest, was würdest du in deiner Ausbildung als erstes ändern?“, „Wie würdest du dir es denn wünschen, wie sollte es deiner Ansicht nach eigentlich laufen?“, „Was stellst du dir denn vor, was eine Gewerkschaft macht?“, „Was weißt du denn darüber, was ver.di ihren Mitgliedern alles bietet?“, „Welchen Sinn machen für dich Gewerkschaften?“, „Was müsste eine Gewerkschaft bieten, damit du sagst: Da bin ich dabei!?“

3. Dialogphase Informationen/ rechtliche Hinweise

— Grundgedanken gewerkschaftlicher

Organisierung:

„Du weißt ja, dass die Arbeits- und Ausbildungsbedingungen in unserer/eurer Branche oft nicht so sind, wie sie sein sollten. Und es kann auch immer mal Stress mit dem Arbeitgeber geben. Genau deshalb gibt es dieses Jahr unsere gemeinsame Ausbildungskampagne „Besser

abschneiden“ im Friseurhandwerk, in der wir gemeinsam mit euch Auszubildenden eure Ausbildungsbedingungen, nicht zuletzt auch die Ausbildungsvergütung, verbessern wollen. Dafür ist es wichtig, dass ihr Auszubildenden euch gemeinsam in einer großen, starken Organisation zusammenschließt. Dadurch haben wir die Chance, eure Forderungen und Wünsche was die Ausbildungsbedingungen angeht, durchzusetzen. Und genau das ist der Sinn von Gewerkschaft, in deinem Fall ver.di!“

4. Abschlussphase

— Einholen der Zustimmung:

„Klingt das gut für dich?“, „Bist du dabei?“, „Machst du mit?“

— Einwandbehandlung:

Siehe hierzu den entsprechenden Abschnitt im Kapitel

„Typische Einwände gegen die Mitgliedschaft!“

— Ausfüllen des Beitrittsformulars:

„Super, das ist ne kluge Entscheidung von dir! Dann lass es uns gleich angehen und den Papierkram erledigen. Und schon bist du Teil der Kampagne! Toll!“

— Überreichen von Infomaterial:

„Hier geb ich dir auf alle Fälle schon mal nen kleinen Flyer mit, da findest du grundlegende Infos über ver.di und über die Kampagne „Besser abschneiden“. Schau doch gerne mal auf unserer Internetseite www.besser-abschneiden.info vorbei, da findest du alle aktuellen Infos und kannst dich für einen Newsletter eintragen.“

— Verabschiedung:

„Na dann, herzlich willkommen bei uns! Du kriegst dann in ein paar Wochen Post mit deinem Mitgliedsausweis und weiteren Infos. Dann hoffe ich, sehen wir uns bald wieder!“