

Dialoguer avec les membres

Avant la discussion

- Soyez au courant des enjeux de la négociation et des progrès réalisés à la table de négociation.
- Prenez connaissance de la documentation pertinente pour être en mesure de discuter des faits avec les membres.
- Sachez quels sont les outils à votre disposition qui pourraient vous être utiles en vue de cette discussion.
- Prévoyez de rencontrer d'abord les membres les plus favorables à la cause.
- Préparez-vous à discuter.

Pendant la discussion

- Établissez un bon rapport avec votre interlocuteur.
- Apprenez à le connaître. Posez-lui des questions. Demandez-lui quelles sont ses préoccupations, ce qu'il sait des négociations et ce qu'il aimerait savoir.
- Posez des questions ouvertes.
- Si vous ne connaissez pas la réponse à une question, dites que vous vous renseignerez et que vous y répondrez plus tard.
- Parlez-lui des faits, en adaptant votre message à sa situation. Par exemple, si la paye est ce qui le préoccupe le plus, mettez l'accent sur cet élément. Si ce sont les congés de maladie qui l'intéressent davantage, parlez-en en premier.
- Demandez-lui s'il y a des problèmes à son travail qui pourraient nécessiter l'appui du syndicat.
- Parlez des rencontres et des rassemblements prévus.
- Laissez-lui vos coordonnées et toute documentation pertinente sur la négociation et la mobilisation.
- Soyez positif. Essayez de trouver des points communs et écoutez attentivement votre interlocuteur. Et souvenez-vous de ce que vous avez appris au sujet des dialogues convaincants.
- Soulignez que l'AFPC souhaite obtenir ses idées et ses commentaires.
- Prévoyez de faire un suivi.

Après la discussion

- Respectez tout engagement que vous avez pris.

- Planifiez votre prochaine rencontre.
- Si vous rencontrez à nouveau ce membre au travail ou dans une réunion, allez discuter avec lui.