

4. Onderhandelaars ondervraagd

Alex Lehr
Agnes Akkerman
René Torenvlied

Samenvatting

Kennis van onderhandelaars over de stakingsbereidheid in een sector hangt samen met een grotere kans op een collectief conflict. Onderhandelaars halen hun kennis uit het verleden van het bedrijf of de sector waarvoor wordt onderhandeld en uit onderhandelingen voor andere bedrijven.

Nieuw

Dit onderzoek naar de invloed van informatie op een onderhandelingsuitkomst is verricht onder onderhandelaars. Eerder onderzoek gebeurde op onderhandelingsniveau. Daarnaast is beter gekeken naar de inhoud van de vrijgekomen onderhandelingsinformatie en ook naar de nabijheid van de informatiebron. Kijken naar wie welke informatie gebruikt, is een belangrijke verdieping op bestaand stakingsonderzoek.

In dit hoofdstuk wordt beschreven hoe onderhandelaars worden beïnvloed door kennis uit andere cao-onderhandelingen. De onderzoeksresultaten zijn gebaseerd op een enquête die is afgenomen bij onderhandelaars. Dat betekent dat de beïnvloeding door informatie is gemeten op het niveau waar deze ook daadwerkelijk plaatsvindt: bij de onderhandelaar. Dat klinkt logisch, toch is bij eerder onderzoek naar dit onderwerp meestal gewerkt met zogenaamde geaggregeerde gegevens: op onderhandelingsniveau is gekeken hoe uitkomsten elkaar beïnvloeden. Ook is er in die onderzoeken vooral achteruit gekeken, bijvoorbeeld naar eerdere cao-onderhandelingen van het bedrijf en het effect daarvan op de conflictkans. Daarmee wordt weinig recht gedaan aan de werkelijkheid. Het is onwaarschijnlijk dat onderhandelaars alleen maar naar het verleden kijken. In Nederland vinden honderden cao-onderhandelingen per jaar plaats. Onderhandelaars hebben daarbij contact met elkaar, en vaak is een onderhandelaar betrokken bij meerdere onderhandelingen tegelijkertijd. Om vooruitgang te boeken op eerdere studies konden onderhandelaars in dit onderzoek zelf aangeven welke informatie van invloed was op hun eigen onderhandeling: was dat kennis uit het verleden of speelde onderhandelingsinformatie afkomstig van andere onderhandelingen ook een rol?

Door de directe ondervraging, met daarbij een blik die zowel achteruit als opzij is gericht, ontstaat een

veel beter beeld van hetgeen onderhandelaars beïnvloedt. Een derde punt van verbetering gaat over de inhoud of het soort onderhandelingsinformatie.

Soort informatie

Conflict leidt tot meer conflict. Dat weten we uit hoofdstuk 2 en 3 van dit boekje. Onderhandelaars kunnen onder invloed van vrijgekomen kennis over conflicten elders zelf een staking uitroepen. Niet alleen stakingen leveren informatie op. Ook uit onderhandelingen die niet uitmonden in een conflict is kennis te halen. Interessant voor de Nederlandse situatie is dat er relatief veel latente conflicten in onderhandelingen bestaan. Er wordt in Nederland vergeleken met andere landen bijvoorbeeld vaak een rechter ingeschakeld om een dreigende staking af te wenden. Dergelijke situaties worden over het hoofd gezien in wetenschappelijk onderzoek, terwijl ze veel invloed kunnen hebben op andere onderhandelingen. Ze zeggen namelijk veel over conflictpotentieel: de stakingsbereidheid onder de werknemers en de loonruimte die er is. In dit onderzoek is daarom niet alleen gekeken naar de invloed van informatie uit conflictsituaties op andere onderhandelingen. Ook is de invloed van informatie uit conflictloze onderhandelingen meegenomen.

Onderzoeksbevindingen

Kennis over de stakingsbereidheid in een sector hangt samen met een grotere kans op een collectief conflict, zo blijkt uit dit onderzoek onder onderhan-

Onderzoeksmethode

De onderzoeksdata zijn afkomstig van de 2011 Dutch Negotiator Survey. Er zijn 128 onderhandelaars ondervraagd via een webenquête. Deze zijn verbonden aan in totaal 78 collectieve arbeidsovereenkomsten, die representatief zijn voor cao-land Nederland. Het ging om onderhandelaars aan zowel werkgevers- als werknemerszijde.

Conflict in collectieve onderhandeling is gemeten door aan de onderhandelaars te vragen of er een conflict heeft plaatsgevonden tijdens de onderhandeling, en ook of er een impasse is geweest. Dit resulteert in drie antwoordcategorieën: 1) geen conflict 2) onderhandelingsimpasse 3) staking.

Beïnvloeding door informatie

Beïnvloeding door informatie uit andere cao's is gemeten met behulp van 9 items. Hierbij is steeds een opsplitsing gemaakt naar soort informatie en naar de informatiebron. Hiernaast staan de 9 stellingen:

Bij cao-onderhandelingen laat ik mij over het algemeen beïnvloeden door:

- 1 De uitkomsten van onderhandelingen bij dezelfde cao in voorafgaande jaren.
- 2 De uitkomsten van onderhandelingen bij andere cao's in dezelfde bedrijfstak.
- 3 De uitkomsten van onderhandelingen bij cao's in andere bedrijfstakken.
- 4 De actiebereidheid van de werknemers bij onderhandelingen bij dezelfde cao in voorafgaande jaren.
- 5 De actiebereidheid van de werknemers bij onderhandelingen bij andere cao's in dezelfde bedrijfstak.
- 6 De actiebereidheid van de werknemers bij onderhandelingen bij cao's in andere bedrijfstakken.
- 7 De mate van succes van acties onder de werknemers bij onderhandelingen bij dezelfde cao in voorafgaande jaren.
- 8 De mate van succes van acties onder de werknemers bij onderhandelingen bij andere cao's in dezelfde bedrijfstak.
- 9 De mate van succes van acties onder de werknemers bij onderhandelingen bij cao's in andere bedrijfstakken.

Oorzaken van impasses in onderhandelingen uitgedrukt in aantallen (n=128)
meerdere oorzaken tegelijk mogelijk



In Nederland worden onderhandelingen relatief vaak uit in een impasse. De belangrijkste reden hiervoor is onenigheid over de hoogte van het salaris. Een meningsverschil over het aantal uren werk per week en de variabele beloning zijn redenen twee en drie.

delars. De kennis hierover is te halen uit andere onderhandelingen, bijvoorbeeld uit onderhandelingen die in een impasse zijn geraakt. Informatie over onderhandelingsuitkomsten - dus over wat elders contractueel is afgesproken over loon en arbeidsvoorwaarden - heeft geen effect op de conflictkans. Naast kennis uit de sector bestaat er ook een samenhang tussen de stakingsbereidheid bij eerdere cao-onderhandelingen en de mate van conflict bij de huidige onderhandeling. Op zoek naar bruikbare informatie kijken onderhandelaars dus zowel naar het verleden van het bedrijf of de sector waarvoor wordt onderhandeld als naar onderhandelingen voor andere bedrijven.

Effectverklaring

De gevonden samenhang tussen informatie over stakingsbereidheid en een conflict kan twee dingen betekenen. Je kunt simpelweg zeggen: hoe meer informatie onderhandelaars krijgen over stakingsbereidheid, des te groter de kans op een conflict. Een andere verklaring is dat onderhandelaars pas om zich heen gaan kijken als de onderhandelingen moeizaam verlopen.

...

Op zoek naar bruikbare informatie kijken onderhandelaars naar verleden van het bedrijf en naar andere onderhandelingen

Ze kijken dan naar hoe bij andere onderhandelingen, en eventuele impasses die zich daarbij voordeden, een 'oplossing' is gezocht. Informatie over stakingsbereidheid kan hen dan leren of staken een goed idee is of niet.

Vakbond versus werkgever

Een interessant onderdeel aan deze studie is het feit dat onderhandelaars aan zowel werkgevers- als werknemerszijde zijn ondervraagd. Algemeen wordt aangenomen dat aan werknemerszijde een groter kennishiaat bestaat over de onderhandelingsruimte; de vakbondsonderhandelaar heeft immers geen directe kijk in het kasboek van de werkgever. Daarom is hij genoodzaakt om naar andere onderhandelingen te kijken voor een indicatie van hoe ver hij kan gaan. Zo bezien, dus vanuit economisch perspectief, is informatie uit andere onderhandelingen alleen nuttig voor vakbonden. Maar de informatie uit collectieve onderhandelingen gaat over meer dan alleen de hoogte van het loon en de kosten van de andere arbeidsvoorwaarden. Het gaat ook over stakingsbereidheid van werknemers en de kans dat een eventuele stakingsactie slaagt. Dit is informatie die voor beide partijen bruikbaar is. En die, zo blijkt uit dit onderzoek, door beide partijen wordt gebruikt. Onderhandelaars aan zowel werkgevers- als werknemerszijde worden beïnvloed. Alleen is de invloed bij onderhandelaars aan vakbondszijde groter.

