

Lærerike og krevende lønnsforhandlinger

Svein Arthur Kallevik

psykolog og journalist. Han er påtroppende spesialrådgiver hos RVTS ØST – Regionalt Ressurssenter om vold, traumatisk stress og selvmord, Region Øst

Karl Braanaas

Å være lønnsforhandler lokalt for psykologene oppleves som lærerikt og krevende. De to forhandlingslederne Nina Karoliussen ved Helgelandssykehuset HF og Pål Iversen fra Helse Førde HF har sittet ved forhandlingsbordet for første gang. Begge er motivert for å kjempe for psykologenes lønnskrav ved neste forhandlinger.



– Vi må tenke langsiktig. Neste gang må vi heve lønnsnivået til spesialistene, sier Nina Karoliussen.

Nina Karoliussen fikk en skikkelig ilddåp under årets lønnsforhandlinger. Hun måtte ta over som forhandler underveis i forhandlingene.

– Det var tøft å ta over som den som skulle føre ordet og videreføre strategien. Men det var en god forhandlingsstemning, og motparten var ryddig. Det var veldig lærerikt å forhandle, selv om det var vanskelig å komme så sent ut i det, sier Karoliussen. Hun legger ikke skjul på at forhandlingene for 15–20 medlemmer var svært arbeidskrevende og tok praktisk talt alt av hennes tid.

– Jeg brukte Psykologforeningen sentralt veldig aktivt når det gjaldt konkrete spørsmål. Men de mer generelle føringene vi fikk tidlig, syntes jeg var sprikende og lite realistiske råd, sier hun.

Resultatet av lønnsforhandlingene synes hun var «både og». Ikke-spesialistene kom best ut, mens spesialistene fikk minst.

- Jeg mener vi må tenke langsiktig og i neste omgang heve spesialistenes lønnsnivå, sier Karoliussen. Hun sier hun er svært motivert til å fortsette.
- Det er jo gøy og lærerikt, så jeg vil fortsette med dette, sier hun.

Var godt forberedt

Hovedtillitsvalgt Pål Iversen i Helse Førde HF (helseregion Helse Vest) deltok også i lønnsforhandlingene for første gang i år.

- Jeg følte at vi var blitt godt forberedt gjennom Psykologforeningens seminar om lønnsforhandlingene, slik at begrepene var under kontroll. Men det emosjonelle kom raskt under handlingene. Vi ble skuffet og irritert da ledelsen tidlig signaliserte at de ville gi fem prosent. Dermed ble det ikke reelle forhandlinger om rammen. Arbeidsgiveren argumenterte med at det var like godt å si fem prosent, i stedet for å starte på tre prosent. Arbeidsgiveren har unektelig et poeng der, sier Pål Iversen.

Morsomt og lærerikt

Han forhandlet på vegne av 36 medlemmer. Med en høy begynnerlønn på 360 000 kroner med dekning av husleie og barnehageplass, ble spesialistene prioritert. De ble løftet fra 410 000 til 450 000 kroner. Lønnsforhandlingene karakteriserer han som «morsomt», «lærerikt» og «kjekt». Men han fikk en aha-opplevelse over hvor liten gruppe han forhandlet for, da han ønsket mer assistanse fra foreningen sentralt i avslutningen av forhandlingene.

- Da måtte man sentralt prioritere andre medlemmer som var kommet dårligere ut. Vi var bare en liten brikke. Jeg forstår jo at fra et sentralt hold må man tenke helhet og sørge for at man får mest mulig totalt, sier Iversen.

Motivasjon

- Hva er din motivasjon til å delta i lønnsforhandlingene?
 - Det ligger en litt sosialistisk dugnadstanke bak. Jeg syntes det var kjempeartig og vil fortsette med lønnsforhandlinger. Jeg synes vi lyktes bra og tror vi klarte å påvirke direktørnivået. Det å bli kjent med personaldirektøren og få respekt for hverandre er viktig for å få til en god atmosfære, sier Iversen. Han mener den store utfordringen til neste forhandling er å finne en rød tråd og vise en sammenhengende argumentasjonsrekke og bygge på årets argumenter.
 - Man begynner jo ikke helt på nytt, sier Pål Iversen.

Viktig med dialog

Visepresident Rune Frøyland i Norsk Psykologforening roser de lokale lønnsforhandlerne.

- Mange av de samme har holdt ut i mange år og er blitt veldig drevne. Den begrensede kapasiteten vi i foreningen har til å veilede, har vi brukt på de ferskeste forhandlerne, sier Frøyland. Han betegner en god forhandler som en som klarer å komme i god dialog med motparten, også utenom lønnsoppgjøret.

Psykologenes markedsverdi

– Det er viktig å vise hva psykologene kan bidra med. Psykologer er gode i pasientproduksjon, og dette må frem, sier han. Rune Frøyland mener legenes lønnsvekst har virket positivt for psykologene, fordi Psykologforeningens medlemmer ofte har de samme typene posisjoner.

Fra sitt ståsted mener han at det viktigste i årets lønnsforhandlinger har vært å arbeide for å beskytte de sosiale bestemmelsene som gjelder pensjon og permisjonsrettigheter ved sykdom – og at disse ivaretas av en landsdekkende avtale.