

はじめに

第1章 交渉の席につくまえに

1 団体交渉は会議室の外から始まる	1
生まれたときから交渉はある／交渉技術を軽視しない／交渉相手を知る努力／交渉をめぐる環境を知る／要求づくりは交渉の第一幕	
2 労働者の賃金要求と関心の変化	10
二二世紀へかけて変わる職場と社会／社会の変化にチャンネルをあわ	

X

せて

3 賃金要求の“つくり方”	14
アンケートが要求案なら指導部はいらない／要求案づくりのポイント ／討議と報告・質疑とは違う／約束違反は組合不信のもと／合理化問 題と賃金交渉	
4 賃金交渉の資料と情報の収集	23
要求への確信を準備する／情報は家族のなかにも生きている／相手の 武器を利用して闘おう／春闘相場を無視した賃金決定はない	
5 すぐれた営業マンの交渉に学ぶ	31
「売り」の迫力／断られてからが交渉	
6 使用者の賃金決定基準を軽視するな	34
産業構造の変革のなかで／自社の賃金と他社の賃金を比較する使用者 ／今年の春闘相場はいくらか？／前年度の賃上げ実績を無視するな／ 労働組合の態勢と労働関係のあり方	
7 賃金をめぐる労働者と使用者の立場	44
労働者は給料袋の中身で勝負／「所得」と「原価」の闘い／階級賃金	

なのになぜ妥協するのか

8 低経済成長下の春闘の教訓 50

賃上げをめぐる経済環境とその変化／オイル値上げ一躍四倍に／賃上げ額も大幅に低下／獲得率は要求の六〇％／ストライキの権利なくして近代的労使関係はない／統一しているのは経営者／「手練手管」と「ゲーム」の違い

9 賃金交渉の基本作戦 60

団体交渉に臨むにあたって／交渉の途中で席を立たない／話し上手は聞き上手／「誠実」は最良の武器／相手を質問攻めにしない／資料は小出しに、切り札は最後に／賃金交渉の計画・準備は

第2章 企業や産業の動向を知る

1 数字を無視した賃金交渉はない 73

活動家に必要な実務能力／「資本金」は借金か、財産か／労働生産性より利益の大小

XI

2 「支払能力」をめぐる労使の攻防 76

「支払能力」を組合の側から分析／相手によって異なる損益計算書の説明／右下から書いて、左上から説明する損益計算書／比較することの大切さに学ぼう

3 資本の利益蓄積の大きさを分析する 83

「内部留保」に注目する／慢性的な賃金遅配のウラで利益蓄積／労働者への賃金遅配は不渡り手形の発行／間違いなくやってくる国際化時代

4 労働運動の環境変化に賃金闘争のチャンネルを合わせる 91

労働組合の対応のおくれ／進む六〇歳定年時代の賃金管理／低経済成長期にチャンネルを合わせて／賃上げ額より賃金の上げ方こそ問題／賃金の上げ方を重視する／経営危機と国鉄問題／倒産・破産とは何かを考える／合理化の実態を事実で示す経営分析を／金融資本に支配されている私鉄大手企業／私鉄企業は金融機関のものである／バス事業の構造的危機と合理化

XII

第3章 団体交渉の第一段階——準備

1	最初の交渉では何をすべきか	115
	交渉は「後ろ」を向いて始める／団体交渉と交渉者の人格／組織強化と交渉委員の任務分担	
2	「どのように交渉するか」より「何を交渉するか」	121
	問題を明確に知らせる／客観的な状況を知る／合意しやすい問題から話に入る／賃金交渉の全体像	
3	第一段階での重要作業	128
	賃金要求と労働協約／要求提出の際に必要な資料／使用者側の反論／会社の経営内容を知ること	
4	賃金交渉第一段階のポイント	134
	節目では文書で確認／賃金水準と配分は一体／労働組合の権利と責任／中小組合の不利を克服する／交渉の勘どころは	

XVI	3	賃金交渉とストライキの結合	193
		交渉に「脅し」はつきもの／脅しの役割とその効め／信じられない「脅し」はハッタリである／ストライキの下の賃金交渉こそほんものの交渉	

4	賃金交渉の妥結	202
	取引の道具に使ってならない権利とは／決断のタイミングをはずして悔いを残す／不調のときの対策を考えて交渉する／交渉の結論は文書にして確認	

付 章 賃金交渉のための統計資料とその利用方法

石田福蔵 211