
Sentrale, lokale eller individuelle lønnsforhandlinger?

KORRESPONDANSER

AXEL WANNAG

Trond Holm gir oss i Tidsskriftet nr. 18/2000 en meget betimelig og god oversikt over de ville veier leger og Legeforeningen er inne på når man går inn for individuell lønnsfastsettelse (1). Individuell lønnsfastsettelse er å spille rett i hånden på arbeidsgiver og for en fagforening å gi fra seg en vesentlig grunn for egen eksistensberettigelse. Individuelle forhandlinger er ”den enkelte versus en arbeidsgivers organisasjon” – en uhyre svak forhandlingsposisjon for de aller fleste individer. Det offentlige helsevesen er ikke så interessert i helsestellet at den individuelle lege vil befinne seg i en situasjon hvor han/hun bare kan gå og vente på å bli ”kjøpt opp” – slik at man selv kan diktere lønnen. Situasjonen kan være annerledes i det private, hvor arbeidsgiver er avhengig av at den ansatte bringer inn profitt, men vi leger er som kjent på den offentlige banehalvdel med andre regler. Verre er det at individuelle avtaler gir arbeidsgiver alle muligheter for å så splid mellom kolleger i en klassisk splitt-og-hersk-manøver, hvor noen gis bedre vilkår enn andre. Disse vilkårene er satt tilfeldig (trynefaktorsystemet) av arbeidsgiver, det viser professor Jeffrey Pfeffer ved Stanford Graduate School of Business (2). Det er ingen objektive kriterier som sikrer at individuell lønnsfastsettelse blir rettferdig – for eksempel etter legens dyktighet. Under slike forhold, sier Pfeffer, er vi i virkeligheten på vei tilbake til omkring år 1900, da slike vilkår gjaldt for de aller fleste arbeidstakere. Tingenes tilstand ble da faktisk grunnlaget for fremveksten av fagforeninger og kollektive avtaler. Bare fagforeningsmakt kan balansere arbeidsgivermakt. Det er merk

elig at Legeforeningen som fagforening ikke har fått med seg dette – og nå synes å være ute på ”sklien” mot å avvikle sin egen maktbase. Ser vi om noen år Legeforeningen som en interessegruppe for legefaglige spørsmål?

LITTERATUR

1. Holm T. Sentrale, lokale eller individuelle lønnsforhandlinger? Tidsskr Nor Lægeforen 2000; 120: 2195.
2. Pfeffer J. The human equation. Building profits by putting people first. Boston: Harvard Business School Press, 1998.

Publisert: 10. september 2000. Tidsskr Nor Legeforen.

© Tidsskrift for Den norske legeforening 2026. Lastet ned fra tidsskriftet.no 15. februar 2026.