

Gesprächsführung im Alltag als Betriebsrat und Schwerbehindertenvertreter

Wie Sie in Gesprächen Probleme lösen

Verstehen und verstanden werden! Darum geht es bei einer guten Gesprächsführung. Doch leider kommt es in der Praxis immer wieder zu betretenem Schweigen oder Missverständnissen – als Interessenvertreter kennen Sie das aus unterschiedlichen Gesprächssituationen. Wie gelingt es, gute Gespräche zu führen?



Redaktion

Stand: 19.1.2024

Lesezeit: 02:45 min



© AdobeStock | nenetus

Vorteile einer guten Gesprächsführung

In Ihrer Arbeit als Betriebsrat, Betriebsratsvorsitzender oder Schwerbehindertenvertreter merken Sie es jeden Tag: **Mit einer guten Gesprächsführung können Sie unglaublich viel erreichen.**

In Ihren Gesprächen als Interessenvertreter geht es darum, einen Sachverhalt strukturiert zu klären, ein Thema voranzutreiben, Lösungen zu finden und Entscheidungen über das weitere Vorgehen zu treffen.

Ob bei Sitzungen, bei der Unterstützung in einem Personalgespräch, der Moderation von (Online-)Besprechungen im Gremium oder bei der Beratung von Arbeitskollegen – hier sind überall Ihre kommunikativen Kompetenzen und eine souveräne Gesprächsführung gefragt. Eine ziel- und

partnerorientierte Gesprächsführung ist in der Arbeit als Interessenvertreter hilfreich, um unterschiedliche Probleme lösen zu können.

Gespräche zu führen ist eine wesentliche Aufgabe des Betriebsrats und der Schwerbehindertenvertretung. Mit Kollegen, Betriebsratsmitgliedern oder mit dem Arbeitgeber: Immer wieder ist Ihre kommunikative Kompetenz gefragt. Im Idealfall geht es darum, einen anregenden Dialog zu führen, in welchem Informationen bereitwillig ausgetauscht und Meinungen ergebnisoffen diskutiert werden.

Was passiert, wenn keiner auf die Gesprächsführung achtet?

Fehlt jegliche Gesprächsführung, wird in Besprechungen aneinander vorbeigeredet, da man eh schon zu wissen glaubt, was der andere meint. Man schweift ab und das Wesentliche wird zur Nebensache. Oder man hört gar nicht richtig zu, weil einem die eigenen Argumente wichtiger sind. Das führt zu Missverständnissen, betretenem Schweigen oder zu Rechthaberei und Widerstand. Sehr schnell entstehen unangenehme Situationen und eine schlechte Gesprächsatmosphäre – die Lösungsfindung rückt in weite Ferne. Ein gutes Gespräch zu führen, bei dem sich alle Gesprächspartner wohl und verstanden fühlen, ist gar nicht so einfach.

Warum muss ich als Interessenvertreter auf meine Gesprächsführung achten?

§ 2 BetrVG verpflichtet Arbeitgeber und Betriebsrat, vertrauensvoll zum Wohl der Arbeitnehmer und des Betriebs zusammenzuarbeiten. Doch wie gelingt das?

In der Regel verfolgt der Arbeitgeber andere Ziele als der Betriebsrat. In Gesprächen ist es daher wichtig, sich in erster Linie nicht als Gegner, sondern als Gesprächspartner zu sehen. Das Schaffen einer entspannten und konstruktiven Gesprächsatmosphäre ist der erste Schritt für eine erfolgreiche Zusammenarbeit – zum Wohl der ganzen Belegschaft.

Warum ist es wichtig, als Gesprächspartner gut zuhören zu können

Interessieren Sie sich für den anderen und seine Meinung und hören Sie gut zu – das ist die wichtigste Voraussetzung für ein gutes Gespräch. Das bedeutet konkret, dass Sie sich als Betriebsrat oder SBV in Ihren Gesprächspartner einfühlen können, im Gesprächsverlauf mitdenken und für die Anliegen Ihres Gegenübers offen sind. Seien Sie vorsichtig mit vorschnellen Deutungen oder Urteilen wie „Ich weiß ohnehin schon Bescheid, was er will“.

Besser ist es, wenn Sie im Gespräch immer wieder festhalten und zusammenfassen, was Sie bislang von seinen Aussagen verstanden und mitbekommen haben.

Mit diesem aktiven Zuhören signalisieren Sie Aufmerksamkeit sowie Interesse und schaffen eine positive Gesprächsatmosphäre. Ihr Gesprächspartner fühlt sich wertgeschätzt. Für Sie selbst liegt der Vorteil am aktiven Zuhören darin, dass Sie Missverständnisse vermeiden, indem Sie sicherstellen, dass Sie Ihr Gegenüber richtig verstanden haben. Zudem gewinnen Sie über die Rückfrage „Habe ich Sie richtig verstanden...?“ etwas Zeit, um nach eigenen Antworten und Lösungen zu suchen.

Fünf Tipps für Ihre Gesprächsführung

1. Seien Sie Ihrem Gesprächspartner gegenüber unvoreingenommen und offen.

2. Seien Sie präsent und hören Sie aufmerksam zu.
3. Lassen Sie Ihren Gesprächspartner ausreden.
4. Halten Sie das Gespräch am Laufen und stellen Sie offene Fragen.
5. Fassen Sie kurz zusammen, was Ihr Gesprächspartner gesagt hat und was Sie davon verstanden haben.

Videos zum Thema

Kontakt zur Redaktion

Haben Sie Fragen oder Anregungen? Wenden Sie sich gerne direkt an unsere Redaktion. Wir freuen uns über konstruktives Feedback!

redaktion-dbr@ifb.de

Institut zur Fortbildung von Betriebsräten GmbH & Co. KG © 2025