

# Armdrücken – aber fair! Wie Sie mit Ihrem Arbeitgeber richtig verhandeln

## Verhandlungen mit dem Arbeitgeber

Kündigungen, Mobbing, schlechte Arbeitsbedingungen: Es gibt viele Themen, über die Sie als Betriebsrat mit Ihrem Arbeitgeber diskutieren müssen. Damit hitzige Diskussionen gar nicht erst in Streit ausarten, haben wir Tipps zu Verhandlungen mit dem Chef für Sie zusammengestellt.



Redaktion

Stand: 18.9.2013



Ihre Kollegen beschwerten sich über die unfaire Einteilung in den Dienstplänen und Sie sollen Ihren Arbeitgeber von einer neuen Regelung überzeugen. Ihr Chef lässt sich jedoch nicht gerne in die Karten gucken und es wird schwierig, ihn dazu zu bewegen, seine Meinung zu ändern. Für diese und ähnliche Situationen finden Sie hier einen Leitfaden mit Strategien, wie Sie sich professionell auf Verhandlungen vorbereiten diese führen.

### Die Vorbereitung: Was will ich erreichen?

Bevor Sie aktiv verhandeln, sollten Sie sich einige Stichworte zu Ihren Zielen notieren. Bedenken Sie, dass Ihr Vorgesetzter möglicherweise ein geübter Verhandlungspartner ist und mangelnde Vorbereitung ausnutzen könnte, um Sie mit eigenen Forderungen zu „überfahren“.

Formulieren Sie darum zwei Ziele: Ein Maximalziel mit dem Sie einsteigen, und eine Mindestforderung, bis zu der Sie bereit sind der anderen Seite entgegenzukommen. Überlegen Sie sich mögliche Alternativen, wie sich das anstehende Problem vielleicht anders lösen ließe. Welche Einwände wird Ihr Vorgesetzter haben? Wie können Sie darauf reagieren?

Wie Sie sich argumentativ vorbereiten, lesen Sie in unserem Beitrag zum Thema Argumentationsstrategien.

### **In der Verhandlung: So überzeugen Sie Ihren Chef**

„Weil die Kollegen dann glücklicher sind“, „weil ich Ihnen das ausrichten sollte“ oder „weil es so im Gesetz steht“ – es gibt viele Argumente, die Sie gegenüber Ihrem Arbeitgeber anführen können. Denken Sie bei Ihrer Vorbereitung aber daran, dass das „beste“ Argument für Ihren Chef immer auch ihm selbst Nutzen bringt (beispielsweise: „Weil Ihnen Zeit erspart wird, wenn die Kollegen Ihre Wünsche einreichen können“). Falls all das nichts nützt, können Sie immer noch auf Druckmittel zurückgreifen. Um die vertrauensvolle Zusammenarbeit auch in Zukunft zu erhalten, sollten Sie diesen Weg allerdings nur im Notfall beschreiten und dann auch wirklich bereit sein, die angedrohten Druckmittel einzusetzen.

Für die Verhandlung gibt es im Wesentlichen drei Strategien, die Sie für sich nutzen können. Ihr Arbeitgeber wird nicht jede Ihrer Forderungen mit Kusshand annehmen – überlegen Sie sich darum vorab, wie das „Geben“ und „Nehmen“ in den Verhandlungen aussehen könnte.



#### **Verhandlungsstrategie 1**

##### **Die friedliche Koexistenz: Verlierer aus Bequemlichkeit**

Der Arbeitgeber setzt Sie als Betriebsrat unter Druck, schnell eine Kündigung abzuzeichnen. Sie spüren, wie gereizt er ist, möchten keinen Streit provozieren und unterschreiben. Später bereuen Sie Ihre Entscheidung.

Dieser Weg ist der ungünstigste, denn damit signalisieren Sie Schwäche und lassen eigene Ziele fallen. Für das Nachgeben in der Hauptangelegenheit sollten Sie zumindest versuchen, etwas im Gegenzug einzutauschen. Eine Hand wäscht die andere! Natürlich können Sie die Kündigung schnell unterschreiben – aber möglicherweise benötigen Sie auch die Zustimmung Ihres Arbeitgebers zu einem Ihrer Anliegen?



## **Verhandlungsstrategie 2**

### **Die Poker-Strategie: Es kann nur Einen geben!**

Einer der Verhandlungspartner möchte hier partout seine Ziele durchsetzen, ohne Zugeständnisse und ohne echte Diskussionsbereitschaft. Dabei geht es vor allem um Macht. Als Betriebsrat sind Sie nur selten in der Position, Ihren Arbeitgeber unter Druck zu setzen oder Ihre Ziele zu erpressen – aber auch von Ihrem Vorgesetzten müssen Sie sich diese Diskussionsstrategie nicht gefallen lassen.

Wenn keine andere Lösung gefunden werden kann, landen Poker-Verhandlungen oft vor Gericht: Damit bleiben am Ende zwei Verlierer auf der Strecke und das Vertrauen zwischen Betriebsrat und Arbeitgeber ist nachhaltig gestört.



## **Verhandlungsstrategie 3**

### **Die Problemlösungs-Strategie: Eine Lösung, zwei Gewinner**

Bei dieser Strategie sind beide Verhandlungspartner um ein akzeptables Ergebnis bemüht. Sie können als Betriebsrat für Ihre Wünsche eintreten und gleichzeitig Einigungswillen gegenüber Ihrem Arbeitgeber zeigen. Beiden Seiten ist bewusst, wie wichtig eine gute Beziehung ist – dazu müssen Arbeitgeber und Betriebsrat auch zu Zugeständnissen bereit sein.

Auch wenn diese Problemlösungs-Strategie mitunter als „softe“ Vorgehensweise abgetan wird, auch diese Methode ist konsequent auf die Problemlösung ausgerichtet und erfordert, der Situation angemessen zu kommunizieren. Das heißt: Entschlossen diskutieren, und wenn nötig auch streiten. Sie können Machtmittel anwenden, solange Sie Ihrem Gegenüber dennoch eine Wahl zu lassen. Der gegenseitige Respekt sollte beiden Parteien dabei wichtiger als der eigene Stolz sein.

Sie möchten Verhandlungen mit dem Arbeitgeber mit einem Profi üben? Das ifb bietet Ihnen eine große Auswahl an Rhetorik-Seminaren für Einsteiger und „alte Hasen“ und schult Sie von der richtigen Argumentation bis hin zur überzeugenden Körpersprache!

#### **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](mailto:redaktion-dbr@ifb.de)