

Erfolgreich Argumentieren als Betriebsrat

So entwaffnen Sie Ihren Gesprächspartner

Um in Verhandlungsgesprächen nicht den Kürzeren zu ziehen, benötigen Sie als Betriebsrat gute Argumente – so viel ist klar. Aber zur Vorbereitung auf ein schwieriges Gespräch lohnt es sich auch, die Perspektive des Gegenübers einzunehmen. Warum und wie Ihnen das gelingt? Das erfahren Sie in diesem Artikel.



Redaktion

Stand: 29.8.2016

Lesezeit: 02:30 min



© Jeanette Dietl - Fotolia.com

In der Diskussion mit dem Arbeitgeber ist von Ihnen als Betriebsrat viel Fingerspitzengefühl gefragt. Greifen Sie Ihren Vorgesetzten zu hart an, kann er die Verhandlungen abbrechen und „mauern“. Sind Sie hingegen zu weich, können Sie Ihre eigenen Ziele nicht durchsetzen.

Damit Sie in Verhandlungssituationen nicht von den Argumenten Ihres Gegners überrumpelt werden, ist es sinnvoll, schon im Vorfeld durchzuspielen, wie Ihr Gegenüber argumentieren wird.

Argumenten mit Humor begegnen

„Die ernstesten Argumente des Gegners lehne mit Humor ab, die scherzhaften aber mit Ernsthaftigkeit“ – sagte der griechische Philosoph Gorgias von Leontinoi (um 485 - um 380 v. Chr.) und fasste damit schon

einen wichtigen Gedanken für die Vorbereitung auf Verhandlungssituationen zusammen: Locker bleiben, Humor zeigen.

Ein Beispiel: Gehen Sie davon aus, dass Ihr Verhandlungspartner mit Statistiken auftrumpfen möchte? Bremsen Sie seine Argumentation direkt ab. „Ach, Herr Schröder, wenn wir das statistisch betrachten wollen, möchte ich auch in Jerusalem sterben, da ist die Auferstehungswahrscheinlichkeit einfach höher. Aber ernsthaft: Sie wissen doch, dass man Zahlen so oder eben anders betrachten kann...“

Andersrum können Sie ebenso ernsthaft auf scheinbar scherzhafte Bemerkungen eingehen. „Soso, Sie haben den neuen Entwurf für die Betriebsvereinbarung im Team erarbeitet? Meistens steht das ja für „Toll, ein anderer macht’s“...“ „Herr Schröder, ich muss Sie bitten, das Thema mit dem nötigen Ernst zu betrachten. Meine Betriebsratskollegen und ich haben viel Arbeit in diesen Entwurf gesteckt und wir möchten dieses Projekt schnell zu Ende bringen.“

Ihr Vorteil durch diese Strategie: Ihr Gegenüber merkt, dass Sie sich nicht einschüchtern lassen, sondern im Gegenteil souverän, charmant und schlagfertig reagieren.

Sanfte Worte, harte Argumente

Durch die gründliche Vorbereitung auf ein Verhandlungsgespräch können Sie auch abwägen, welche Themen Sie am besten großräumig umfahren sollten. Könnte Ihr Arbeitgeber das Gespräch auf eine ähnliche Situation lenken, die es vor Ihrer Amtszeit im Unternehmen gab? Stellen Sie klar, dass Sie nur für sich beziehungsweise Ihr Gremium und die aktuelle Situation sprechen – die „ollen Kamellen“ bleiben lieber im Archiv.

Gleichzeitig können Sie Ihrem Gesprächspartner signalisieren, dass Sie an seiner Position, seinen Argumenten und nicht zuletzt auch einer Einigung interessiert sind. „Ich habe mir schon gedacht, dass Sie den vergangenen Geschäftsbericht noch einmal mit mir durchgehen möchten, Herr Schröder. Ich habe dazu meine Notizen mitgebracht...“

Übertreibung, Verzerrung und Zweifel

Wenn Sie abschätzen können, womit Ihr Gesprächspartner argumentieren wird, können Sie sich im Vorfeld gute Gegenargumente zurechtlegen. Eine Strategie dabei ist, die Argumente des Gegners in übertriebener Form zu spiegeln. Beispielsweise so: „Aber Herr Schröder! Wenn Sie das Weihnachtsgeld kürzen möchten, sind als nächstes bestimmt die übrigen Sozialleistungen dran. Wie soll ein Arbeiter mit Familie und laufenden Kosten da noch von Leben können!?“

Alternativ können Sie auch die Dimensionen des Gesagten verzerren: „Sicher, Herr Schröder, wenn Sie unser Weihnachtsgeld jetzt um fünf Prozent reduzieren fällt das nicht groß ins Gewicht. Aber rechnen wir das doch einmal hoch: In zehn Jahren verzichtet jeder Arbeitnehmer dadurch auf durchschnittlich 1.500 Euro! Halten Sie das für fair?“

Oder Sie bringen Ihren Gesprächspartner völlig aus dem Konzept, indem Sie scheinbar fundamentale Wahrheiten plötzlich in Zweifel ziehen. „Verzeihen Sie, dass ich Sie da unterbrechen muss, Herr Schröder. Aber woher nehmen Sie die Gewissheit, dass Sie das Weihnachtsgeld überhaupt reduzieren dürfen? Es gibt schließlich ein Gewohnheitsrecht.“

Gutes Argumentieren lernt man auch durch Übung

Sollten Sie doch einmal argumentativ in die Ecke gedrängt werden und mit eigenen Argumenten nicht weiterkommen, beginnen Sie Fragen zu stellen. „Woraus ziehen Sie diesen Schluss, Herr Schröder?“ „Hätten Sie dazu ein Protokoll, damit der Sachverhalt für mich nachvollziehbar wird?“ „Haben Sie diese Vermutung schon mal mit der Personalabteilung diskutiert?“ Selbst, wenn Sie Ihren Gesprächspartner damit mal nicht entwaffnen können: Durch Fragen lernen Sie viel über die Vorgehensweise Ihres Gegenübers.

Verwenden Sie nur Argumente, hinter denen Sie wirklich stehen und die Sie nach bestem Wissen und Gewissen für wahr und zutreffend halten. Ihr Vorgesetzter ist schließlich auch kein Anfänger und wird sich ebenso auf Diskussionen mit Ihnen vorbereiten wie Sie selbst. Scheinargumente oder Allgemeinplätze wird ein Profi schnell entlarven – gehen Sie auf Nummer sicher, bereiten Sie sich vor. Wie Sie dann im Gespräch kommunizieren, lesen Sie in unseren Beiträgen zu Verhandlungsstrategien und Manipulationstechniken. Behalten Sie in jeder noch so hitzigen Diskussion auf jeden Fall im Hinterkopf, dass es eben auch „nur“ ein Gespräch ist – also kein Grund, persönlich zu werden oder rot anzulaufen. Bleiben Sie locker!

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