

Arbeitsrecht im Betrieb



aib-web.de

39. JAHRGANG
ISSN 01741225
D 3591

AiB | FACHZEITSCHRIFT FÜR DEN BETRIEBSRAT

**HÖCHST-
RICHTERLICH
BESTÄTIGT!**
Betriebsräte haben
einen Rechtsanspruch
auf die AiB.

10 | 2018



ENTGELTGERECHTIGKEIT

Wie Betriebsräte zur fairen Vergütung beitragen

AKTUELLES 10 Irrtümer bei der Teilzeitarbeit

GRUNDLAGEN 7 Tipps zum Datenschutz im Betriebsratsbüro

RECHT ERFOLGREICH 7 Thesen zur Verschwiegenheitspflicht



Verhandlungen mit dem Geschäftsführer – was nun?

Verhandlungen mit der Führungsetage gehören zu den wichtigen Aufgaben des Betriebsrats. Beraterin Andrea Breme weiß, wie man mit Erfolg Gespräche mit »ganz oben« führt und wann Hartnäckigkeit zählt.

KOMMUNIKATION Erstmal herzlichen Glückwunsch – Sie sind seit ein paar Monaten gut im neuen Amt angekommen. Nun stehen die ersten Verhandlungen mit dem Geschäftsführer auf Ihrem Terminkalender. Eigentlich haben Sie sich angemessen auf die Verhandlung vorbereitet, trotzdem haben Sie nun leichtes Bauchgrimmen und schwitzige Hände. Was, wenn der Geschäftsführer nicht auf Sie eingeht? Einfach alles abblockt? Machen Sie sich keine Sorgen – Sie schaffen das. Allerdings sollten Sie einige Regeln vor dem Gespräch, aber auch im Gespräch beachten. Wichtig ist zuallererst, dass Sie sich inhaltlich perfekt vorbereitet haben. Sie wissen genau, wie die rechtliche Lage aussieht und was Sie fordern können. Stellen Sie sich schon vorab auf ihren Gegenüber ein. Welchen Standpunkt vertritt dieser, wie könnte er auf einige Anmerkungen reagieren etc. So können Sie Überraschungsmomente im Gespräch vermeiden bzw. angemessen darauf

reagieren. Drücken Sie sich im Gespräch klar und deutlich aus. Nerviges, unnötiges Nachfragen wird so verhindert. Behalten Sie immer den Gesprächsablauf im Auge. Es sollte nie der Verdacht aufkommen, dass Sie gerade mit Ihren Gedanken ganz woanders sind. Schließlich wollen Sie etwas bei ihrem Geschäftsführer durchsetzen. Schätzen Sie ein, wann es sich lohnt, hartnäckig zu bleiben oder wann es Zeit ist, sich zurückzunehmen. Versuchen Sie sachlich und ruhig zu bleiben. Sie kennen bestimmt das Sprichwort: So wie es in den Wald hinein schallt, so schallt es auch wieder zurück. Denken Sie daran: Nur mit einem freundlichen, souveränen Auftreten können Sie Ihr Gegenüber überzeugen!



Andrea Breme,
Training, Coaching und
Beratung für Betriebsräte.
www.ccm-seminare.de