

# Arbeitsrecht im Betrieb

aib-web.de

36. JAHRGANG  
ISSN 01741225  
D 3591

AiB | ZEITSCHRIFT FÜR DEN BETRIEBSRAT

12 | 2015

GENERATIONSWECHSEL

## So gelingt die Übergabe



**AKTUELLES** *Schärfere Regeln für Leiharbeit und Werkverträge nötig*  
**GRUNDLAGEN** *Schutz vor ständiger Erreichbarkeit und immer mehr Arbeit*  
**DEUTSCHER BETRIEBSRÄTE-PREIS** *Silber für Standortsicherung bei Coppentrath & Wiese*

  
**BUND  
VERLAG**

## COACHING-TIPPS

# Schwierige Verhandlungen

Coaching kann dem Betriebsrat helfen, Konflikte zu lösen und seine sozialen Kompetenzen zu stärken. Beraterin Andrea Breme gibt dazu Tipps. Zum Beispiel: Was tun, wenn sich die Verhandlungen mit der Geschäftsleitung schwierig gestalten?

**VERHANDLUNGEN** Das Szenario dürfte manchem Betriebsrat bekannt sein: Sie sitzen in einer Verhandlung mit der Geschäftsleitung. Eigentlich hatten Sie vor, Ihre Interessen klar und deutlich zu vertreten. Doch Sie haben das Gefühl, die Geschäftsführung hat Ihnen vorab Informationen verschwiegen und versucht, Sie mit taktischen Spielchen zu verunsichern. Wie können Sie das nächste Mal diese Situation zu Ihren Gunsten verbessern? Wichtig dabei: Gute Verhandlungsführung kann man lernen! Sie haben die Möglichkeit, auch schwierige Situationen zu meistern, ohne eigene Standpunkte aufzugeben. Es gibt zwei Punkte, die Sie schon vor der Verhandlung mit dem gesamten Betriebsrat besprechen können:

1. Bereiten Sie sich inhaltlich gut vor. Formulieren Sie vorher im Betriebsrat mindestens zwei Ziele: ein Maximalziel, mit dem Sie einsteigen, und eine Mindestanforderung. Überlegen Sie sich mögliche Alternativen, damit Sie zu jeder Zeit in der Verhandlung mithalten können.
2. Nutzen Sie die Vorteile, als Team aufzutreten. Häufig sitzen auf der Betriebsratsseite mehr Vertreter, als auf der Arbeitgeberseite. Nutzen Sie die verschiedenen Stärken von jedem einzelnen Betriebsratsmitglied. Verteilen Sie klare Rollen. So sollte es zum Beispiel einen Verhandlungsführer geben. Zeigen Sie Ihrer Geschäftsführung in der nächsten Verhandlung, dass Sie ein gemeinsames Ziel erreichen möchten. Machen Sie sich vor allem eins klar: »Wer kein Ziel hat, erreicht auch keins!«



**Andrea Breme,**  
Training, Coaching und  
Beratung für Betriebsräte.  
[www.ccm-seminare.de](http://www.ccm-seminare.de)