

# Inhalt:

<b>Einleitung .....</b>	<b>5</b>
<b>1. Spezifische Ausgangslage der Verhandlungssituation zwischen Geschäftsleitung und Betriebsrat .....</b>	<b>6</b>
1.1. Die Rolle des Betriebsrats bei der Aufarbeitung von Koordinationsdefiziten .....	8
1.2. Betriebsrat und Geschäftsleitung – Verhandlungspartner oder Verhandlungsgegner? .....	9
<b>2. Grundlagen der Verhandlungsführung.....</b>	<b>13</b>
2.1. Kommunikation in der Verhandlung .....	13
2.2. Test: Kommunikative Grundhaltung in Verhandlungen.....	17
2.3. Verhandlung: Begriffsklärung .....	20
2.4. Was sind ‚gute‘ Verhandlungen.....	24
2.5. Test: Interventionsmöglichkeiten.....	28
2.6. Harter, weicher oder sachgerechter Verhandlungsstil.....	30
2.6.1. Interessen vertreten .....	31
2.6.2. Macht ausgleichen .....	33
2.6.3. Positives Klima erzeugen.....	40
2.6.4. Flexibilität wahren .....	45
2.6.5. Sachgerechter Verhandlungsstil .....	47
<b>3. Sachgerechte Vorbereitung auf Verhandlungen.....</b>	<b>52</b>
3.1. Verhandlungspositionen und Interessen .....	53
3.2. Prioritäten setzen und Schmerzgrenzen beachten.....	60
3.3. Flexibilität durch Beachtung der Interessen .....	62
3.4. Flexibilität durch Konkretisieren der eigenen Interessen .....	64
3.5. Die Zeit als Machtfaktor .....	66
3.6. Checkliste: Vorbereitung auf Verhandlungen .....	68

<b>4.</b>	<b>Sachgerechte Durchführung von Verhandlungen.....</b>	<b>69</b>
<b>4.1.</b>	<b>Das nondirektive Kommunikationsverhalten.....</b>	<b>69</b>
4.1.1.	Nondirektives Fragen.....	72
4.1.2.	Aktives Zuhören.....	79
<b>4.2.</b>	<b>Verhandlungsphasen .....</b>	<b>81</b>
4.2.1.	Vorphase.....	82
4.2.2.	Anwärmphase.....	84
4.2.3.	Erforschungsphase.....	86
4.2.4.	Diskussionsphase.....	88
4.2.5.	Entscheidungsphase.....	89
<b>4.3.</b>	<b>Checkliste: Nachbereitung eines Verhandlungstermins .....</b>	<b>90</b>
	<b>Stichwortverzeichnis .....</b>	<b>92</b>