

Inhaltsverzeichnis

| | |
|-----------------------------|-----|
| Vorwort | V |
| Bearbeiterverzeichnis | VII |

Kapitel A:

Was braucht es für eine gelungen Konfliktlösung im Kontext der betrieblichen Mitbestimmung? – Ergebnisse einer Studie zu den Erfahrungen von Praktikerinnen und Praktikern

(Dr. Galais, Becker & Dahl)

| | |
|--|----|
| I. Vorbemerkung | 1 |
| II. Allgemeines Stimmungsbild zur Zusammenarbeit von Arbeitgebern und Betriebsrat | 2 |
| III. Konfliktarten und Lösungen | 8 |
| IV. Konfliktinhalt und Konfliktergebnis | 10 |
| V. Konfliktergebnis und Bewertung | 12 |
| VI. Erfolgsrezepte: Welche Aspekte werden als ausschlaggebend für die Konfliktlösung betrachtet? | 17 |
| VII. Persönlichkeit und Konfliktlösung | 19 |
| VIII. Offene Antworten: Eine Sammlung von Erfahrungen dazu, welche Aspekte hilfreich sind | 23 |
| IX. Fazit | 27 |
| Quellen | 30 |

Kapitel B:

Lernen von Praktikerinnen und Praktikern: Erfahrungen und Empfehlungen von erfahrenen Betriebsmitgliedern und Arbeitgebervertreter/innen

(Dr. Göpfert, Dr. Helm & Dahl)

| | |
|-----------------------------------|----|
| I. Vorbemerkung | 31 |
| II. Perspektive Arbeitgeber | 32 |
| 1. Judith Steinhoff | 32 |

IX

| | |
|---|-----|
| 2. Corinna Schittenhelm | 43 |
| 3. Jochen Schapka | 48 |
| 4. Gunda Niehaus | 56 |
| 5. Dr. Stephanie Coßmann | 65 |
| 6. Stefan Britz und Dr. Richard Schönwerth..... | 73 |
| II. Perspektive Betriebsrat | 83 |
| 1. Clemens Suerbaum | 83 |
| 2. Christian Steiner | 86 |
| 3. Peggy Schade | 89 |
| 4. Marco Nörenberg | 91 |
| 5. Ralf Krüger | 97 |
| 6. Dagmar Holland | 100 |
| 7. Doris Demleitner..... | 102 |
| IV. Fazit | 106 |
| 1. Respekt und Rollenklarheit | 106 |
| 2. Sich-verstehen-lassen | 106 |
| 3. Beteiligung, Beteiligung, Beteiligung | 107 |
| 4. Einfühlungsvermögen | 108 |
| 5. Ausblick | 108 |

Kapitel C:
Positivbeispiele
(Dr. Göpfert & Dahl)

| | |
|---|-----|
| I. Der lange Weg zur Standortsicherung (<i>Dr. Göpfert</i>) | 111 |
| 1. Gegenstand der Verhandlungen | 111 |
| 2. Worüber haben die Betriebsparteien verhandelt? | 111 |
| 3. Welche Mitbestimmungsrechte waren betroffen? | 111 |
| 4. Welchen Zeitraum haben die Verhandlungen in Anspruch genommen? | 112 |
| 5. Welche Rollen waren an den Verhandlungen unmittelbar beteiligt? | 112 |
| 6. In welchem Setup haben die Verhandlungen stattgefunden (wechselnde Teamstärke, Einzelgespräche, Ort, Tagesveranstaltungen, kurze Termine etc.) | 113 |
| 7. Wie haben sich die Teilnehmer auf die Verhandlungen vorbereitet? | 113 |
| 8. Wie haben sie den Verhandlungsverlauf strukturiert? | 113 |
| 9. Wie haben sie die Verhandlungen abgeschlossen? | 113 |
| 10. Was waren die wesentlichen Diskussionspunkte? | 114 |

| | |
|---|------------|
| 11. Welche Lösungen haben sie auf welchem Weg gefunden? | 114 |
| 12. Was waren inhaltlich die wesentlichen Erfolgsfaktoren für das Gelingen? | 114 |
| 13. Was waren die wesentlichen Erfolgsfaktoren auf der Beziehungsebene? | 115 |
| II. Der lange Weg zur Standortrettung (<i>Dr. Göpfert</i>) | 115 |
| 1. Gegenstand der Verhandlungen. | 115 |
| 2. Worüber haben die Betriebsparteien verhandelt? | 116 |
| 3. Welche Mitbestimmungsrechte waren betroffen? | 116 |
| 4. Welchen Zeitraum haben die Verhandlungen in Anspruch genommen? | 116 |
| 5. Welche Rollen waren an den Verhandlungen unmittelbar beteiligt? | 116 |
| 6. In welchem Setup haben die Verhandlungen stattgefunden (wechselnde Teamstärke, Einzelgespräche, Ort, Tagesveranstaltungen, kurze Termine etc.) | 117 |
| 7. Wie haben sich die Teilnehmer auf die Verhandlungen vorbereitet? | 117 |
| 8. Wie haben sie den Verhandlungsverlauf strukturiert? | 117 |
| 9. Wie haben sie die Verhandlungen abgeschlossen? | 118 |
| 10. Was waren die wesentlichen Diskussionspunkte? | 118 |
| 11. Welche Lösungen haben sie auf welchem Weg gefunden? | 118 |
| 12. Was waren inhaltlich die wesentlichen Erfolgsfaktoren für das Gelingen? | 118 |
| 13. Was waren die wesentlichen Erfolgsfaktoren auf der Beziehungsebene? | 119 |
| III. Gelungene IT-Mitbestimmung (<i>Dahl</i>) | 119 |
| 1. Gegenstand der Verhandlungen. | 119 |
| 2. Worüber haben die Betriebsparteien verhandelt? | 119 |
| 3. Welche Mitbestimmungsrechte waren betroffen? | 120 |
| 4. Welchen Zeitraum haben die Verhandlungen in Anspruch genommen? | 120 |
| 5. Welche Rollen waren an den Verhandlungen unmittelbar beteiligt? | 120 |
| 6. In welchem Setup haben die Verhandlungen stattgefunden (wechselnde Teamstärke, Einzelgespräche, Ort, Tagesveranstaltungen, kurze Termine etc.) | 120 |
| 7. Wie haben sich die Teilnehmer auf die Verhandlungen vorbereitet? | 121 |
| 8. Wie haben sie den Verhandlungsverlauf strukturiert? | 121 |
| 9. Wie haben sie die Verhandlungen abgeschlossen? | 122 |

| | |
|---|------------|
| 10. Was waren die wesentlichen Diskussionspunkte? | 122 |
| 11. Welche Lösungen haben sie auf welchem Weg gefunden? | 122 |
| 12. Was waren inhaltlich die wesentlichen Erfolgsfaktoren für das Gelingen? | 123 |
| 13. Was waren die wesentlichen Erfolgsfaktoren auf der Beziehungsebene? | 124 |
| IV. Erfolgreicher Gesundheitsschutz (<i>Dahl</i>) | 124 |
| 1. Gegenstand der Verhandlungen. | 124 |
| 2. Worüber haben die Betriebsparteien verhandelt? | 125 |
| 3. Welche Mitbestimmungsrechte waren betroffen? | 125 |
| 4. Welchen Zeitraum haben die Verhandlungen in Anspruch genommen? | 125 |
| 5. Welche Rollen waren an den Verhandlungen unmittelbar beteiligt? | 126 |
| 6. In welchem Setup haben die Verhandlungen stattgefunden (wechselnde Teamstärke, Einzelgespräche, Ort, Tagesveranstaltungen, kurze Termine etc.) | 127 |
| 7. Wie haben sich die Teilnehmer auf die Verhandlungen vorbereitet? | 127 |
| 8. Wie haben sie den Verhandlungsverlauf strukturiert? | 127 |
| 9. Wie haben sie die Verhandlungen abgeschlossen? | 128 |
| 10. Was waren die wesentlichen Diskussionspunkte? | 128 |
| 11. Welche Lösungen haben sie auf welchem Weg gefunden? | 128 |
| 12. Was waren inhaltlich die wesentlichen Erfolgsfaktoren für das Gelingen? | 128 |
| 13. Was waren die wesentlichen Erfolgsfaktoren auf der Beziehungsebene? | 129 |

Kapitel D:

Die Erfolgsfaktoren der Konfliktlösung: Welche Fähigkeiten der Verhandlungspartner sind für den Erfolg entscheidend?

(Dahl)

| | |
|---|-----|
| I. Vertrauensvolle Zusammenarbeit | 131 |
| II. Harvard-Konzept | 133 |
| III. Trennung von Menschen und Sachfragen | 134 |
| 1. Optimistische Grundhaltung | 135 |
| 2. Aufmerksamkeit und Wertschätzung | 135 |
| 3. Lob und Humor | 136 |
| 4. Umgang mit Emotionen | 137 |

| | |
|---|------------|
| IV. Von Positionen zu Interessen | 138 |
| 1. Gesprächssteuerung | 138 |
| 2. Aktives Zuhören | 138 |
| 3. Interessen | 139 |
| V. Optionen | 140 |
| VI. Objektive Kriterien | 140 |
| VII. Vorbereitung | 141 |
| VIII. Spitzengespräch | 142 |
| IX. Zum Schluss | 142 |