

Mediation in der Praxis:

Streitkultur – als Erfolgsfaktor: Konfliktmanagement nicht nur bei Tarifstreitigkeiten

In kaum einem anderen Beruf werden Erfolge so still gefeiert wie in der Mediation, dem Verhandlungs- und Konfliktmanagement. Und doch, es gibt sie.

Es muss nicht immer die klassische Form der Mediation sein, die den Parteien hilft, einen Konflikt zufriedenstellend zu lösen. Oft ist es für die Parteien befriedigender, in der Lage zu sein, ihre Konflikte selbständig im Wege einer Verhandlung zu lösen, statt einen Dritten hinzuzuziehen.

In diesem Sinn sind wir als Verhandlungsberater und Trainer für eine kleine Gewerkschaft tätig. Die Zusammenarbeit im Vorfeld möglicher Konflikte und die Möglichkeit, durch eine initiative und kooperative Verhandlungs- und Streitkultur eine drohende Eskalation zu erkennen und vermeiden, macht diese Zusammenarbeit für alle Beteiligten zu einer spannenden und letztlich befriedigenden Aufgabe, nutzt das Ergebnis allen Beteiligten.

In einem intensiven Trainingsprozess wurden einzelne Verhandlungs- und Gesprächssituationen vergangener Auseinandersetzungen ausgewertet und so die Verhandlungen für die neue Tarifrunde vorbereitet. Unser Ziel war es, das Verhandlungsteam der Gewerkschaft in die Lage zu versetzen, seine Ziele durch Verhandeln, ohne Eskalation auf die Streikebene zu erreichen.

Im Ergebnis hat das Verhandlungsteam selber das umgesetzt, was sonst die Aufgabe des Mediators ist. Sie haben die Positionen erfasst und die Interessen ermittelt, die sich hinter ihren und den Positionen der Arbeitgeber verbargen. Sie haben diese richtig erkannt und bewertet. Und sie haben selber, aus den eigenen Interessen und denen der Arbeitgeber, Optionen abgeleitet und gemeinsame Lösungen vereinbart, „...und das alles ohne Blutvergießen!“, wie der Bundesvorsitzende der Gewerkschaft sagte. Und so ist der Erfolg des Einen auch der Erfolg für alle Anderen, die Mitarbeiter, die Arbeitgeber und die Kunden.

Natürlich können Sie dieses Wissen, diese Methoden und Techniken auch in ihrem Unternehmen, in Ihren Führungs- und Verhandlungsstrategien, in Ihrem Vertrieb und Management nutzen. Für Ihre Fragen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung (keine Rechtsberatung). Sie erreichen uns unter www.management-forum.net.

Thomas Reich
Wirtschaftsmediator (IHK)