

Erfolgsfaktor – Konfliktprävention & Streitkultur

Präventives Konfliktmanagement nicht nur für Tarifstreitigkeiten

Unsere Überzeugung ist, nicht die Konflikte sind das Problem, sondern der Umgang mit ihnen. Wir brauchen die Konflikte. Und wir brauchen eine Kultur, die uns erlaubt souverän mit Konflikten umzugehen, ohne in destruktiven Streit abzugleiten und ohne den Konflikt durch den Einsatz von Rechtsmitteln oder die Demonstrationen von Macht (Streiks, Aussperrung) zu eskalieren.

In kaum einem anderen Beruf werden Erfolge so still gefeiert wie in der Mediation, dem Verhandlungs- und Konfliktmanagement. Und doch gibt es sie. Und dabei muss es auch nicht immer die klassische Form der Mediation sein, die die Konflikte zufriedenstellend löst. Oft ist es für die Parteien befriedigender, in der Lage zu sein, ihre Konflikte selbständig im Wege einer Verhandlung zu lösen. In diesem Sinn sind wir für Unternehmen, Verbände und Gewerkschaften als Berater und Partner in der Verhandlungsvorbereitung und Verhandlungsführung tätig. Im Ergebnis der Zusammenarbeit lassen sich so oft drohende Eskalationen vermeiden und für alle Beteiligten - schneller als üblich - belastbare Ergebnisse erreichen.

So auch z.B. für eine Gewerkschaft mit erheblicher Streikmacht. In einem intensiven Trainingsprozess wurden einzelne Verhandlungs- und Gesprächssituationen vergangener Auseinandersetzungen ausgewertet und die Verhandlungen der neuen Tarifrunde vorbereitet. Unser Ziel war es, das Verhandlungsteam der Gewerkschaft in die Lage zu versetzen, seine Ziele durch Verhandeln - ohne Eskalation auf die Macht- und damit 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, die sich hinter den Positionen verbargen, ermittelt. Sie haben diese richtig erkannt und bewertet. Sie haben selber, aus den eigenen Interessen und denen des Arbeitgebers, Optionen abgeleitet und gemeinsame Lösungen vereinbart, „...und das alles ohne Blutvergießen!“, wie der Bundesvorsitzende der Gewerkschaft sagte. Und so war der Erfolg des Einen auch der Erfolg für alle Anderen, die Mitarbeiter, den 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 oder bei der Lösung streitiger Auseinandersetzungen nutzen. Für Ihre Fragen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung (keine Rechtsberatung). Sie erreichen uns unter www.management-forum.net .

Thomas Reich
Wirtschaftsmediator (IHK)