

6. Übung:

3 Gruppen: Eigene Probleme der TN oder Übung Urlaubsregelung und/oder Übung Werbespott aus Weber/Röschmann

Medien: 3 Walkman, Mikros, Cassetten, 3 Lautsprecher

7. Erfahrungsaustausch:

Was hat Ihnen gefallen? Wo traten Probleme auf? Was ist Ihnen sonst noch aufgefallen? Haben Sie ein Ergebnis?

Vorspielen der Werbespots | 1. Tag

8. Verhandlungen:

Input: Das Harvard-Konzept präsentieren. Verhandlungen können als Unterform von Problemlöseprozessen angesehen werden.

Verhandeln weich - hart - sachbezogen

Menschen, Interessen, Möglichkeiten, Kriterien, Entwickeln von Lösungsmöglichkeiten, Anwendung objektiver Kriterien

Und wenn die andere Seite stärker ist?

Und wenn die anderen nicht mitspielen?

Und wenn Sie schmutzige Tricks verwenden?

Mittel: Folien - Verhandeln als Problemlöseprozeß, Kreisdiagramm des Wechsels, Unterlage: Verhandeln statt Feilschen

9. Übung: 3 Gruppen, 4 Spieler und ein Beobachter

Sie sind je zwei Vertreter des Betriebsrates und der

Geschäftsleitung. Sie haben sich getroffen, um über eine

Überstundenregelung zu verhandeln. Ihre Aufgabe ist es, eine

Regelung zu entwickeln. *Alternativ: 1 Moderator, 1 Beobachter, 1 GL, 1 KGL, 2 BGL*

Am Ende ein Auswertungsgespräch in der Kleingruppe.

Mittel: Arbeitsblatt - Verhandeln

10. Erfahrungen und Eindrücke

Wie ist es Ihnen ergangen? Was ist Ihnen besonders Aufgefallen?

Weitere Übungen:

- Dienstwagen für 1 MA in der Abt., wer bekommt ihn?

- Beispiele der Tn

- Tarif/Gehaltsverhandlung (Optionen zum beiderseitigen Vorteil)

- Regreßanspruch wegen Nichteinhaltung von Terminen oder Kfz-

Schadensregelung, Preisverhandlung (Anwendung objektiver

Kriterien) *Beispiel aus Harvard Konzept Versicherungsverfall*

- Und wenn Gegenseite stärker (Monopolkunde)

- Und wenn die anderen nicht mitspielen (Sorgerecht als

Beispiel)

11. Aktives Zuhören und Ich-Botschaften

Wann werden Aktives Zuhören und Ich-Botschaften verwendet?

Aktives Zuhören, Ich-Botschaften

Mittel: Folie - Aktives Zuhören und Ich-Botschaften,

Papier - Aktives Zuhören und Ich-Botschaften

12. Übung: Gruppen à 3 Leuten, ein Beobachter

Aktives Zuhören - (2) Gespräche über 5 Minuten; Thema: Ein kleines

Problem aus meinem Leben. (Autokauf, Wohnungsreparaturen,

Haushalt, Mitarbeiter etc.)

Ich-Botschaften - 2 Gespräche über 3 Minuten; Thema: Das finde ich gut an dir. (Beispiel: Ich habe gesehen, daß du sehr gute Beiträge bringst. Das freut mich, weil ich dadurch viel lerne?) Rückmeldung durch den Beobachter und kurze Diskussion in der Gruppe.

13. Erfahrungen und Eindrücke

Wie fühlten Sie sich bei den Übungen? Sind Ihnen die Übungen leicht gefallen? Wo lagen Ihre Schwierigkeiten?

14. Konflikte

Konflikte eine Untergruppe der Verhandlungen.
Allgemeine Bedingungen, Verhaltensweisen und innere Haltung
Schritte eines Gesprächs: Problem erkennen und definieren,
Entwickeln von alternativen Lösungen, Lösungen bewerten,
Entscheidung treffen, Ausführung planen, Überprüfen der Absprachen

Mittel: Papier - Konflikte

15. Übung: Konfliktgespräch, Gruppen à 3 Personen, einer Beobachter

Es besteht eine Betriebsvereinbarung, nach der um 15:30 Uhr Arbeitsende ist. Herr/Frau ist vor 4 Monaten darauf hingewiesen worden, weil er/sie vorher gelegentlich früher gegangen ist. Gestern hat er/sie das erstemal wieder die Firma früher verlassen.
Aufgabe: Führen eines Konfliktgespräches mit dem Ziel eine Lösung zu finden.

Mittel: Arbeitsbogen - Konflikte

16. Erfahrungsaustausch

Wie waren Ihre Erfahrungen? Womit hatten Sie die größten Schwierigkeiten?

17. Schluß *Von nun an haben*
Zusang Konflikt, Problem Verhandlungen
Ausfüllen der Rückmeldebögen; Eine letzte Seminarkritik.