Selbstbewusst verhandeln

14. THÜRINGER BETRIEBS-
UND PERSONALRÄTEKONFERENZ

ANNA PIETZKA

MESSE ERFURT AM 23.10.2024

WAS WIR IN DIESEM WORKSHOP VORHABEN

Agenda

Impuls Selbstbewusst verhandeln
Was es im Kern braucht

Austausch zu
Mustern des Gelingens

Selbstreflexion und
Strategien zum Mitnehmen

Aber bevor wir inhaltlich einsteigen, nehmen wir uns einen kleinen Moment zum gegenseitigen Kennenlernen...

WER IST HEUTE IN DER RUNDE?

Ein kurzer Einstieg

© Thüringer Landesamt für Statistik
abgerufen am 10.10.2024 unter
https://statistik.thueringen.de/datenbank/auflistung.asp?auswahl1=r_planungsregion

WER IST DIE DOZENTIN?

Anna Pietzka

Psychologin im betrieblichen Gesundheitsmanagement
Mission seit 10 Jahren: Arbeit gesund gestalten

Freiberufliche Dozentin – mit den Schwerpunkten Kompetenzerleben, Kommunikation, Konflikte und Positive Psychologie

SELBSTBEWUSST VERHANDELN:

Was es im Kern braucht

Souveränität im Außen beginnt
mit **innerer Souveränität**.

FRAGE

Wie würden Sie diese Sätze beendet?

„Ich weiß, dass ich …

> in einer Sache kompetent bin, wenn…

> im Verhandeln gut bin, wenn…“

Denken Sie kurz darüber nach, was Ihre Antwort wäre.

Die 5 (verzerrten) Kompetenztypen

Perfektionist:in

Expert:in

Solist:in

Naturtalent

Superheld:in

Wenn ich kompetent bin...

mache ich keine Fehler

weiß ich alles zum Thema

schaffe ich es alleine

geht es einfach und schnell

bin ich in allem gut

Perfektionist:in

- Hauptaugenmerk: „*wie*“ etwas getan wird und wie es ausgeht

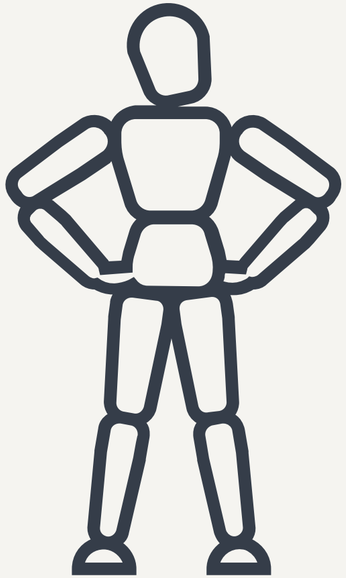
- ein kleiner Fehler in einer ansonsten herausragenden Leistung gleicht Scheitern

Expert:in

- Hauptaugenmerk: „was“ und „wieviel“ weiß und kann ich
- Grundgedanke: Wenn ich fähig bin, weiß ich alles dazu
- kleiner Mangel an Wissen als Gefühl des Scheiterns

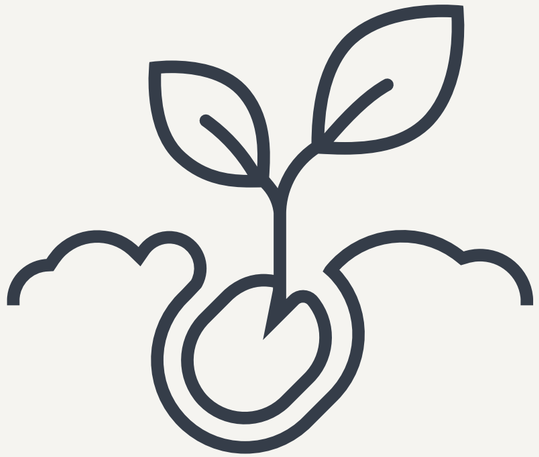
Solist:in

- Hauptaugenmerk: „wer“ vervollständigt die Aufgabe
- Grundgedanke: Wenn ich fähig bin, kann ich es alleine machen
- Hilfe oder Unterstützung als Gefühl des Scheiterns



Naturtalent

- Hauptaugenmerk: "Wie und wann" Erfolg passiert
- Grundgedanke: Wenn ich fähig bin, geht es schnell und leicht
- Anstrengung als Gefühl des Scheiterns



Superheld:in

- Hauptaugenmerk: „wie viele“ Rollen können gleichzeitig jongliert werden

- Grundgedanke: Ich muss in allem kompetent sein und alles problemlos unter einen Hut bringen Rollen können

Die 5 (verzerrten) Kompetenztypen

Perfektionist:in

Expert:in

Solist:in

Naturtalent

Superheld:in

Wenn ich kompetent bin...

mache ich keine Fehler

weiß ich alles zum Thema

schaffe ich es alleine

geht es einfach und schnell

bin ich in allem gut

BLITZLICHT

In welchen (verzerrten) Kompetenztypen haben Sie sich etwas oder sehr wiedererkannt?

Wir hören zwei, drei Stimmen aus der Gruppe.

Kompetenz hilfreich gedacht:

Wenn ich kompetent bin...

mache ich auch mal Fehler

muss ich dennoch nie alles zum Thema wissen

kann ich mir auch Unter-stützung suchen

ist es trotzdem manchmal anstrengend oder aufregend

darf es auch Dinge geben, die ich (noch) nicht kann

SELBSTBEWUSST VERHANDELN:

Muster des Gelingens

AUSTAUSCH

Muster des Gelingens

Erinnern Sie sich an erfolgreiche Verhandlungssituationen und teilen Sie Ihre Erfahrungen:

- Welche Strategien haben geholfen?
- Welche Faktoren haben den Erfolg ggf. begünstigt?
- Was könnten wiederkehrende „Schlüssel zum Erfolg“ sein?

Wir bilden Kleingruppen.

Halten Sie 2 der Strategien auf einer Moderationskarte fest.

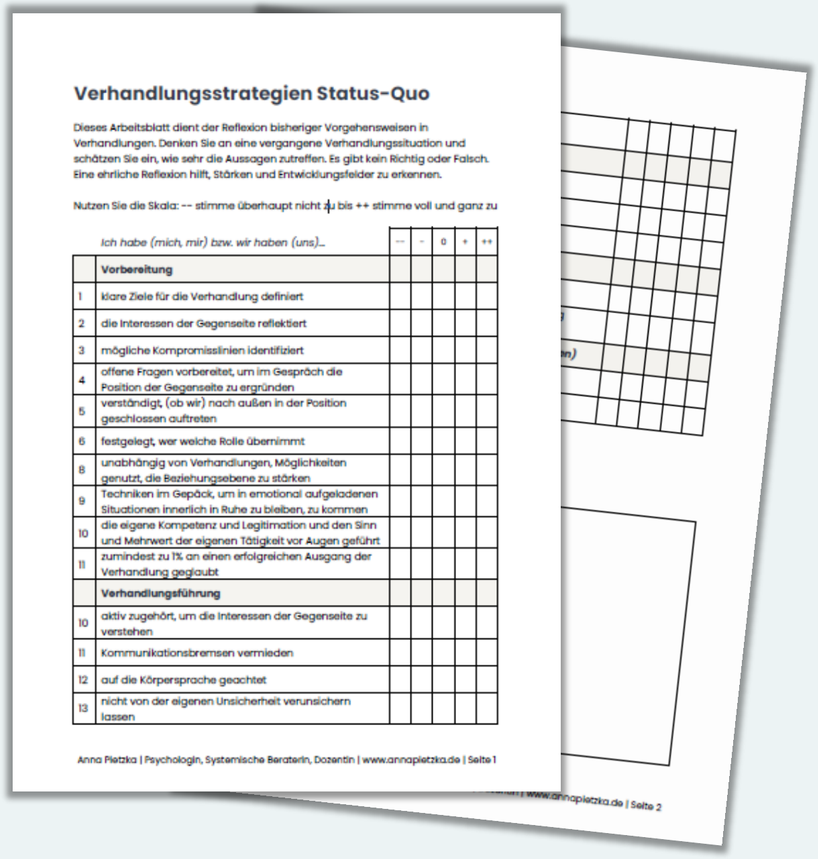
SELBSTBEWUSST VERHANDELN:

Strategien zum Mitnehmen

REFLEXION

Verhandlungsstrategien Status Quo

- Wir gehen gemeinsam das Arbeitsblatt durch
- Es gibt kein Richtig oder Falsch
- Eine ehrliche Reflexion hilft, Stärken und Entwicklungsfelder zu erkennen



Verhandlungsstrategien Status-Quo

Dieses Arbeitsblatt dient der Reflexion bisheriger Vorgehensweisen in Verhandlungen. Denken Sie an eine vergangene Verhandlungssituation und schätzen Sie ein, wie sehr die Aussagen zutreffen. Es gibt kein Richtig oder Falsch. Eine ehrliche Reflexion hilft, Stärken und Entwicklungsfelder zu erkennen.

Nutzen Sie die Skala: -- stimme überhaupt nicht zu bis ++ stimme voll und ganz zu

	Ich habe (mich, mir) bzw. wir haben (uns)...	--	-	0	+	++
	Vorbereitung					
1	klare Ziele für die Verhandlung definiert					
2	die Interessen der Gegenseite reflektiert					
3	mögliche Kompromisslinien identifiziert					
4	offene Fragen vorbereitet, um im Gespräch die Position der Gegenseite zu ergründen					
5	verständigt, (ob wir) nach außen in der Position geschlossen auftreten					
6	festgelegt, wer welche Rolle übernimmt					
8	unabhängig von Verhandlungen, Möglichkeiten genutzt, die Beziehungsebene zu stärken					
9	Techniken im Gepäck, um in emotional aufgeladenen Situationen innerlich in Ruhe zu bleiben, zu kommen					
10	die eigene Kompetenz und Legitimation und den Sinn und Mehrwert der eigenen Tätigkeit vor Augen geführt					
11	zumindest zu 1% an einen erfolgreichen Ausgang der Verhandlung geglaubt					
	Verhandlungsführung					
10	aktiv zugehört, um die Interessen der Gegenseite zu verstehen					
11	Kommunikationsbremsen vermieden					
12	auf die Körpersprache geachtet					
13	nicht von der eigenen Unsicherheit verunsichern lassen					

Anna Pietzka | Psychologin, Systemische Beraterin, Dozentin | www.annapietzka.de | Seite 1

www.annapietzka.de | Seite 2

AUSBLICK

> Sie erhalten in den Präsentationsunterlagen im Nachgang an den Workshop Anknüpfungspunkte zu den verschiedenen Strategien

STRATEGIEN ZUM MITNEHMEN
Geschlossenheit besprochen

Reflektieren Sie:

- Welche Vorteile bietet ein geschlossenes Auftreten des Gremiums für die

STRATEGIEN ZUM MITNEHMEN
Kompetenz und Sinn vor Augen

- Oft höre ich „Die Geschäftsführung spricht mit uns nicht auf Augenhöhe". Ich frage mich: Wer entscheidet das? Sie sind auf Augenhöhe. Punkt. Wenn ihr Gegenüber Ihnen durch das Verhalten versucht etwas anderes weiß zu machen, kann das Strategie sein. Bleiben Sie entspannt und selbstbewusst.
- Erinnern Sie sich an Ihre Kompetenz und dass Kompetenz auch bedeutet, nicht alles zu wissen, nicht alles zu können, dass es manchmal nicht oder nur schwer vorangeht, dass sie sich Unterstützung hinzuzuziehen können.
- Haben Sie im Blick, wofür Sie Ihre Arbeit tun.

Leseempfehlung:

Der wahre Wert des Rings aus Jorge Bucays „Komm ich erzähl dir eine Geschichte" – aber auch im Internet zum Nachlesen zu finden

MITNEHMEN
lektieren

Gedankenkreisen

lung und listen Sie

nden Kategorien zu
n und machen Sie sich

Entwicklungs -chance	Einsicht

Mist gebaut
= einfache Fehler, die normalerweise nicht passieren, Vergeben Sie sich. Mist passiert!

Schwächen
= Fehler, die Sie immer wieder machen; können die auslösenden Situationen vermeiden werden oder können Sie sich Unterstützung suchen?

Wachstumschancen
= Fehler, die einen identifizierbaren Grund haben und eine mögliche Lösung → fokussieren Sie sich auf diese!

SCHREIBEN SIE MIR

SIE BEWEGT NOCH ETWAS ODER SIE HABEN FRAGEN IM NACHGANG? LASSEN SIE ES MICH WISSEN.

Kontakt

ANNA PIETZKA
Psychologin, Systemische Beraterin, Dozentin
www.annapietzka.de

hallo@annapietzka.de