

## Gesprächsführung und Überzeugungskraft

Direkte Kommunikation in 1:1-Gesprächen

Das persönliche Gespräch in einem 3-Schritt bildet eine gute Basis für einen erfolgreichen Verlauf:

WUT

### Themenfindung

Im 1. Schritt geht es darum Fragen zu stellen, zu zuhören, Probleme zu ergründen und Dich einfühlend in Deinen Gesprächspartner hineinzusetzen.

*Wie ist Deine Arbeitssituation?*

*Bist Du zufrieden, beschäftigt Dich etwas?*

*Was würdest Du verändern, wenn Du die Möglichkeit hättest?*

Stelle offene Fragen, um den Kern des Problems zu ergründen.

70 % Zuhören

HOFFNUNG

### Botschaft

Die wesentlichen Aspekte im 2. Schritt des Gespräches sind das Signalisieren von Verständnis und Respekt vor der Sichtweise des Gesprächspartners.

Nenne Beispiele, dass das Problem kein Einzelfall ist, dass andere Kolleginnen und Kollegen genauso empfinden.

Lass Dich nicht in eine Negativspirale verwickeln, sondern versuche die Denkweise Deines Gesprächspartners zu verändern und Hoffnung und Mut zu machen.

*Dein Anliegen kann ich gut nachvollziehen – Du bist damit nicht allein.*

*Wie meinst Du, könnten wir als Gewerkschaft Dir dabei helfen?*

*Gemeinsam können wir etwas ändern – das könnte so funktionieren ...*

30 % Reden

AKTION

### Verabredung

Fasse das Gespräch kurz zusammen: sprich das Problem noch mal an, zeige Lösungen auf und lade zu einer gemeinsamen Handlung ein.

Ziel des 1:1-Gespräches ist die Gewinnung des Beschäftigten, darum wollen wir eine Form der verbindlichen, aktiven Zusage, egal wie niedrig-schwellig sie ist:

- ▶ Der Eintritt der Kollegin/ des Kollegen in die IG Metall.
- ▶ Die Verabredung zu einem weiteren Gespräch.
- ▶ Die Zusage am nächsten Treffen oder der Mitgliederversammlung teilzunehmen.

*Bist Du bereit Mitglied zu werden?*

*Würdest Du das Problem gerne angehen und etwas tun?*

*Kommst Du zu unserem nächsten Treffen/Warnstreik/Aktion?*

### Eckpunkte der Gesprächsstrategie

- ▶ Gespräche immer in passender Umgebung beginnen
- ▶ Probleme ansprechen, aber nicht „in den Mund legen“
- ▶ nicht überreden, aber freundlich am Ball bleiben
- ▶ Gegenargumente nicht abbügeln, sondern aufgreifen, ernst nehmen und entkräften
- ▶ aktiv zuhören und aussprechen lassen
- ▶ nicht genervt auf Zweifler reagieren – lade Unentschlossene ein, die IG Metall kennenzulernen

### Überzeugend wirkt, wovon man selbst überzeugt ist

- ▶ sprich von Dingen, von denen Du selbst überzeugt bist
- ▶ vermeide Zusagen, von denen Du nicht sicher weißt, dass sie eingehalten werden können
- ▶ formuliere klar und verständlich
- ▶ versuche Interesse zu wecken – „fertige Lösungen“ bringen Dein Gegenüber nicht weiter, denn sie behindern das eigene Denken

# Der Betriebsplan

Mit System die „Noch-Nicht-Mitglieder“ erkennen und ansprechen



## Vorwort

Die IG Metall in Nordrhein-Westfalen ist eine große und starke Organisation. Die Mitgliederstärke ist ein wesentliches Merkmal unserer Durchsetzungsfähigkeit. Das gibt uns das nötige Gewicht, die Interessen unserer Mitglieder gegenüber Arbeitgebern und Politik durchsetzen zu können.



Es ist nichts Neues, dass der IG Metall durch das Ableben bisheriger Mitglieder Kraft verloren geht – insbesondere in NRW, da uns auf Grund unserer demographischen Struktur viel mehr ältere Mitglieder verloren gehen, als wir an ganz jungen dazu gewinnen können. Das wollen wir ändern, durch die gezielte Gewinnung neuer Mitglieder in schon gut organisierten Betrieben.

Es gibt enorme Potenziale in den von uns betreuten Betrieben. Weit über 100.000 Menschen allein in den 100 größten Unternehmen in NRW sind bislang unorganisiert. Dazu kommen über 8.200 Auszubildende.

Da kann es sein, dass wir einem Kollegen täglich begegnen und wir denken, er sei in der IG Metall, er ist es aber womöglich gar nicht. Wenn er jetzt auf eine Mitgliedschaft angesprochen wird, tritt er wahrscheinlich ein. Und bei genauerem Hinsehen stellen wir fest, dass wir auch in unseren gut organisierten Betrieben ganze Bereiche oder Personengruppen haben, die besser organisiert sein könnten. Sie gilt es ausfindig zu machen.

Um Euch bei der Arbeit vor Ort zu unterstützen, stellen wir Euch mit dem Betriebsplan ein Instrument vor, welches hilft zu ermitteln, wo im Betrieb noch Potenziale unentdeckt sind. Mit ihm können die Noch-Nicht-Mitglieder einfach gefunden und Zielgruppen für Werbeaktionen ermittelt werden.

Dieses Wissen gilt es dann in Handeln umzusetzen und gezielt auf Kolleginnen und Kollegen zuzugehen und sie auf eine Mitgliedschaft anzusprechen – dazu eignet sich besonders gut das 1:1-Gespräch. Falls es ein Werber-Team bei Euch gibt, könnt Ihr mit Hilfe des Betriebsplans auch einteilen, wer mit wem spricht.

Unser Ziel – unsere Mitgliederstärke zu halten und auszubauen, um auch in Zukunft die Anliegen unserer Mitglieder wirkungsvoll durchzusetzen – können wir gemeinsam erreichen.

Ich bedanke mich für Euer Engagement und wünsche Euch viel Erfolg bei der Anwendung des Betriebsplans!

Knut Giesler  
Bezirksleiter NRW

## Der gewerkschaftliche Betriebsplan (Betriebslandkarte oder Mapping)

### Und so funktioniert es:

1. Trage gemeinsam mit organisierten Kolleginnen und Kollegen (Betriebsräte, Vertrauensleute, JAVis, ...) die Namen aller Kolleginnen und Kollegen in Eurem Betrieb/ Eurer Abteilung/ Eurer Schicht in den Betriebsplan ein.

#### Zwei Tipps:

- ▶ Nutzt die Wählerliste zur Betriebsratswahl als Vorlage, so vergesst Ihr niemanden.
- ▶ Erfasst auch die Leih- und Werksvertragsarbeitnehmer – auch sie könnt Ihr auf eine Mitgliedschaft ansprechen.

2. Ergänzt die jeweiligen Namen, um die Abteilung/Bereich und den beruflichen Status (gewerblicher, kaufmännischer oder technischer Arbeitnehmer, Ingenieur, Azubi, Meister, Leiharbeiter, Praktikant, ...)
3. Wer von Euren Beschäftigten ist schon Mitglied? Kreuzt entsprechend „ja“ oder „nein“ an.

#### Tipp:

- ▶ Kontaktiert Eure Verwaltungsstelle und lasst Euch eine aktuelle Mitgliederliste zur Verfügung stellen. Dafür braucht Ihr nur eine Datenschutzerklärung zu unterschreiben.
- ▶ Ihr wisst, dass ein Kollege Mitglied ist, findet ihn aber nicht in der Mitgliederliste? Ruft in der Verwaltungsstelle an und lasst den Kollegen in unserer Datenbank suchen, vielleicht ist er noch einem anderen Betrieb zugeordnet.  
*Ebenfalls wichtig:* In Eurer Mitgliederliste findet Ihr Kolleginnen und Kollegen, die aus dem Betrieb ausgeschieden sind. Bitte informiert Eure Verwaltungsstelle darüber, damit die IG Metall Eure ehemaligen Kolleginnen und Kollegen entsprechend ihrer neuen beruflichen oder privaten Situation kontaktieren, beraten und betreuen kann – bevor die Kollegen womöglich austreten.

4. Beurteilt die Einstellung der Beschäftigten bezogen auf die IG Metall und unterscheidet dabei:

- + **positiv**
- **unschlüssig, kann/muss überzeugt werden**
- **negativ, ist dagegen**

5. Lege dann gemeinsam mit Deinen Kolleginnen und Kollegen fest, wer aus der Belegschaft als Nächstes angesprochen werden sollte und wer aus Deinem Kollegenkreis das Gespräch führen kann.

#### Ein weiterer Tipp:

- ▶ Sprecht die Kollegen mit einer positiven Einstellung zur IG Metall als Erstes an, so organisiert Ihr Euch kurzfristige Erfolge.

6. Verabredet gemeinsam, bis wann die Gespräche durchgeführt werden können und verabredet Euch für die nächste Besprechung.
7. Macht eine Auswertungsrunde und besprecht gemeinsam, welche Erfolge erzielt werden konnten und was gut gelaufen ist. Vergesst nicht, auch Dinge auf den Tisch zu bringen, die schlecht liefen. Vielleicht haben Deine Kolleginnen und Kollegen Tipps, wie man es in Zukunft verbessern kann.
8. Legt das weitere Vorgehen fest und besprecht, wer aus der Belegschaft als Nächstes angesprochen werden kann. Mit der Erfahrung können jetzt sogar die „harten Nüsse“ angegangen werden ...
9. Aktualisiert regelmäßig die Daten, damit ist eine systematische und kontinuierliche Verbesserung Eurer betrieblichen Gewerkschafts- und Betriebsratsarbeit möglich.

#### Ein letzter Tipp:

- ▶ Den Betriebsplan gibt es auch als Excel-Tool. Geringe Excel-Kenntnisse reichen aus, um sehr schnell und sehr komfortabel vielfältige Auswertungen vorzunehmen.

**Weitergehende Hinweise** zur Erstellung einer Betriebslandkarte findet Ihr in der Broschüre Nr. 7 – Mitgliederentwicklung, 3. Auflage, „Der gewerkschaftliche Betriebsplan – das Navi für die betriebliche Mitgliederentwicklung“.

Die Broschüre ist direkt bestellbar unter  
<http://extranet.igmetall.de>

Suchbegriff: **Betriebsplan**