



Stadt Bern
Direktion für Bildung
Soziales und Sport

Verhandeln mit Politik und Verwaltung



Checkpoint



Übersicht

- Wer ist das Gegenüber
- Grundlagen zu Verhandlungsprozessen
- Vorbereitung von Verhandlungen
- Erfolgsfaktoren



Checkpoint



Das Gegenüber

- **Verwaltung**
 - Fachpersonen oder Personen mit Fachanspruch
 - Fokus auf mehrere Aufgabengebiete
 - Perspektive auf die ganze Gemeinde
 - Strategische und operative Aufgaben
 - Gesetze, Legislaturrichtlinien etc. als Grundlage

Checkpoint



Das Gegenüber II

▪ Politik

- Exekutivfunktion (Gemeinderat) oder Legislativfunktion (Parlament)
- Meist keine Fachpersonen
- Breites Aufgabengebiet, zielgruppenunspezifisch
- Strategische Aufgaben
- Einfluss Parteipolitik (besonders beim Parlament)
- Wählerwillen erfüllen/wiedergewählt werden
- Gesetze, Legislaturrichtlinien etc. als Grundlage

Checkpoint



Wichtig zu beachten

- Die Verwaltung ist hierarchisch organisiert
 - Einfluss auf Entscheidungswege
 - Einfluss auf Kompetenzen
- Politik ist Öffentlichkeit
 - Einzelne Personen/Ereignisse können starken Einfluss auf die Politik haben.
 - Öffentliche Aufmerksamkeit ist knapp

Checkpoint

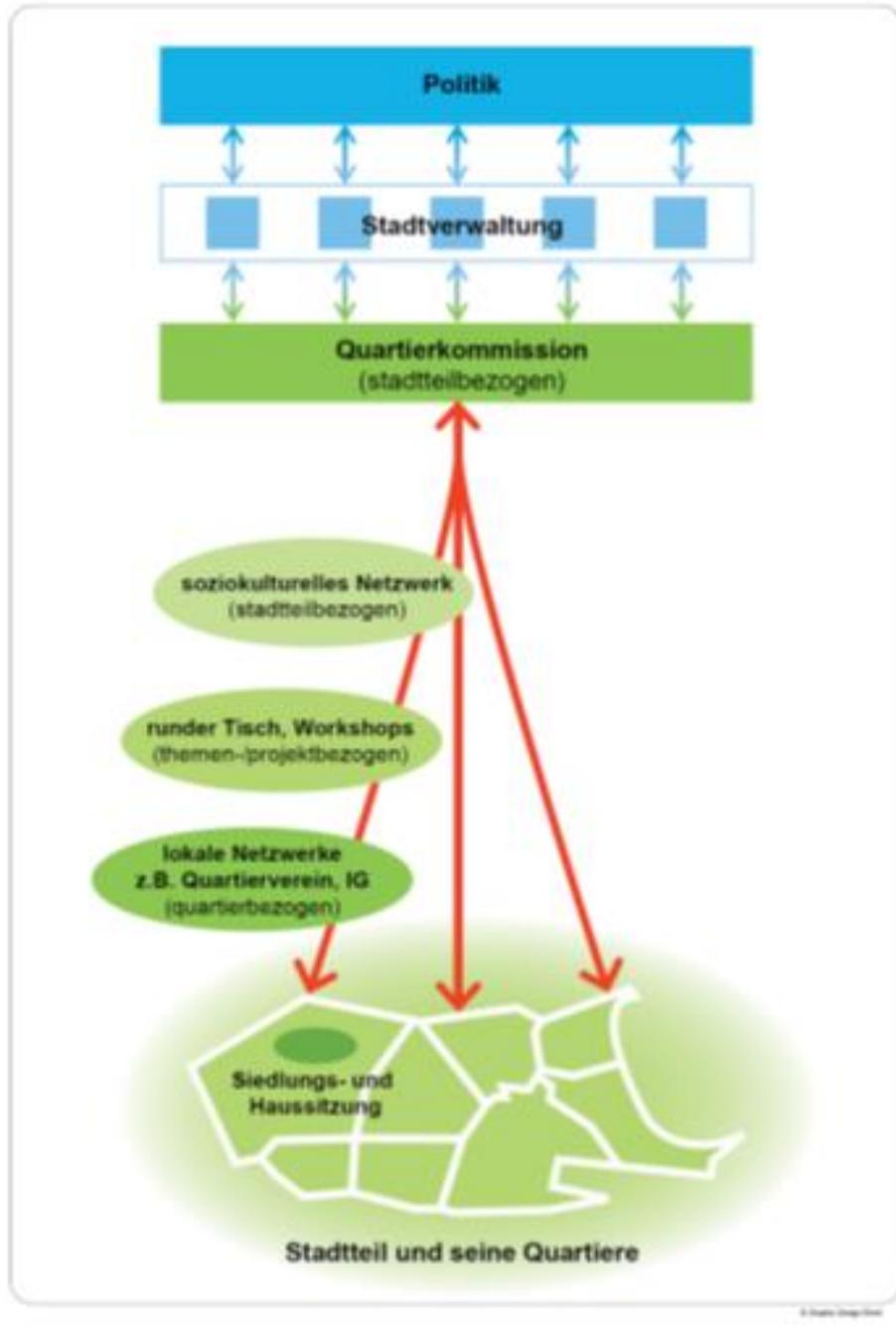


Rolle der OKJA

- Fachpersonen
- Intermediäre Aufgabe
- Anwaltschaftliche Aufgaben
- Politik, Werte, Haltungen beeinflussen
- Konzepte vorlegen
- Grundlagen erarbeiten

Checkpoint

Intermediäre Arbeitsweise der Quartierarbeit





Ziele des Verhandeln

- Projekte
 - Um etwas zu bekommen
 - Um etwas gemeinsam zu erreichen
- Konflikte
 - Um Konflikten vorzubeugen
 - Um Konflikte zu lösen

Checkpoint



Verhandlungssituationen

- Interne Verhandlungen
 - Auf der gleichen hierarchischen Stufe
 - Zwischen sozialen Partnern
- Externe Verhandlungen
 - Kunden
 - Behörden/Verwaltung/Politik
 - Geldgebern
 - Strategischen Partnern und anderen Mitziehern

Checkpoint



Wesentliche Verhandlungsstrategien I

- Kompetitives Verhandeln
 - Nur eigene Ziele verfolgen
 - Kurzfristiges überwiegt
 - Jede Partei betrachtet sich als Gegner
 - Verhandeln ist ein Nullsummenspiel
 - Der Zweck heiligt die Mittel

Checkpoint



Wesentliche Verhandlungsstrategien II

- Integratives Verhandeln
 - Gegenseitigen Gewinn kurz- bis langfristig zu optimieren
 - Parteien betrachten sich als mögliche Partner, versuchen Lösungen zu finden, die beidseitige Interessen befriedigen
 - Verhandeln ist kein Nullsummenspiel
 - Gegenseitiges Vertrauen wird angestrebt

Checkpoint



Merkmale einer guten Verhandlung

- Qualität der Ergebnisse
- Einfluss auf die Qualität der Arbeitsbeziehungen zwischen den Parteien
- Zeit- und Kosteneffizienz

Checkpoint



Quellen der Macht beim Verhandeln

- Fähigkeiten und Kenntnisse
- Gute Arbeitsbeziehungen
- Elegante Lösungen
- Legitimität
- Finanzhoheit
- Verpflichtungen

Checkpoint



Wesentliche Elemente des Verhandeln

- Menschen
- Ziele (gemeinsame oder nicht)/ Fragen, Probleme
- Gegenseitige Abhängigkeit
- Gemeinsame Interessen
- Divergierende Interessen
- Machtverhältnisse
- Kommunikationsprozesse
- Umfeld, Gegebenheiten

Checkpoint



Vorbereitung von Verhandlungen I

- Situationsanalyse / Umweltanalyse
 - Welche Stakeholder gibt es? Wer könnte auch noch Interesse an der Leistung/dem Produkt haben?
 - Was für politische Vorstösse und Geschäfte?
 - Was für Legislaturziele?

Checkpoint



Vorbereitung von Verhandlungen II

- Ziele/Interessen
 - Unsere Interessen?
 - Interessen der Verhandlungspartner → Fähigkeit zum Perspektivenwechsel
 - Gemeinsame Interessen?
 - Entgegengesetzte Interessen
 - Welchen Beitrag können wir leisten für unsere, ihre und gemeinsame Ziele zu erreichen?

Checkpoint



Stadt Bern
Direktion für Bildung
Soziales und Sport

Brachen-Zwischennutzung Warmbächliareal



Checkpoint



Vorbereitung von Verhandlungen III

- Gibt es zwischen den Parteien emotionale oder menschenbezogene Probleme? Schlechte Erfahrungen?
- Wichtige Vorgeschichten?
- Risiken der einzelnen Verhaltensweisen analysieren

Checkpoint



Wichtige Fragen für die Vorbereitung

- Wurden die richtigen Ziele/Probleme definiert
 - Klare Ziele erhöhen die Entscheidungsqualität, erleichtern die Lösungssuche und die Lösungsbewertung
- Wurde die richtige Gewichtung vorgenommen
 - Wurden die richtigen Kriterien definiert

Checkpoint



Erfolgsfaktoren I

- Gute Vernetzung/Kennen der Schlüsselpersonen
- Überzeugen durch Fachlichkeit, Kompetenz, Zuverlässigkeit und vertrauenswürdigem Verhalten
- Politik und Verwaltung als Partner betrachten

Checkpoint



Erfolgsfaktoren II

- Beitrag leisten zur Zielerreichung
- Anknüpfungspunkte an aktuelle Themen, Probleme, Aufträge
 - Konzepte bereit haben
 - Fakten bereit haben
- Opportunität
- Wenige klare und verständliche Botschaften

Checkpoint



Stadt Bern
Direktion für Bildung
Soziales und Sport

Nägeligasse 2



Checkpoint



Che