

Verhandlungstango

Erfolgreich führen
beim Gehaltsgespräch

» Kann man als Berufseinsteiger überhaupt sein Gehalt verhandeln? Gibt's da nicht eh für alle das Gleiche? Muss ich nicht froh sein, überhaupt eine Stelle zu bekommen?

Das höre ich oft, wenn ich an Unis Workshops gebe. Ich glaube, dass Berufseinsteiger sehr wohl erfolgreich verhandeln können, wenn Sie sich gut vorbereiten und vor allem sehr viel üben. Im Sport käme kein Mensch auf die Idee, ein Turnier ohne Training zu bestreiten, und zwar viele Stunden, Wieviele Stunden haben Sie schon Verhandeln trainiert? Nicht so viele? Na dann mal los.

Ein wichtiger Teil der Vorbereitung und des Übens ist die Auseinandersetzung mit dem Verhandlungsgegenüber. Übrigens, dass Sie Ihre Leistungen und Kompetenzen locker flockig aufzählen und Ihre Ziele sicher vertreten können, ist eh klar, gelle?!?

Zurück zum Verhandlungsgegenüber: Ist das so wichtig? Ja ist es: Wenn ich mich gut darauf einstelle und die richtige Wahl der Argumente treffe, kann ich gute Ergebnisse erzielen. Kennen Sie den Spruch, der Köder muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler? Genauso ist es bei der Verhandlung, Sie sind nicht Ihre Zielgruppe. deswegen sollten Sie sich mit derselben beschäftigen.

Zur Unterstützung beim Vorbereiten und Üben stelle ich Ihnen vier verschiedene Typen vor:

Wie viele Stunden haben Sie schon Verhandeln trainiert? Nicht so viele? Na dann mal los.

Max und Maxima, die strategischen Gewinnmaximierer – tanzen den langsamen Walzer

Meines Erachtens die einfachsten Verhandlungspartner: Absolut berechenbar, sachlich und gut strukturiert. Das allerdings verlangen sie auch von ihrem Gegenüber. Argumentieren Sie sachlich richtig und nachvollziehbar. Diese sehr fairen Verhandlungspartner wollen sich nichts selbst zusammen suchen, sondern die Entscheidungskriterien auf dem Silbertablett und in einer sinnvoll strukturierten Reihenfolge präsentiert bekommen.

👁 **Erkennungsmerkmale:** sehr korrekt angezogen, aufgeräumtes, zweckmäßiges Umfeld, sachorientierte Kommunikation, „Computerhirn“

💡 **Berufseinsteigertipp:** Schreiben Sie alle Tätigkeiten, die Sie neben dem Studium oder auch schon der Schulzeit gemacht haben, auf. Jugendsporttrainer, Fachschaftsvertreter, Babysitter, Au-pair, Auslandsaufenthalt, Mitarbeit im heimischen Betrieb, Rettungsschwimmer. Aus allen diesen „Jobs“ können Sie Kompetenzen ableiten, wie z.B. Teamfähigkeit, Belastbarkeit, Kreativität.

Domenik und Domenika, die dominanten Powerpakete – spielen mit der Macht des Tangos

Sie sind hart und nicht immer fair. Sie wollen Gegner, keine Opfer. Achtung Seitenhiebe! Seien Sie stark und zeigen Sie das! Nehmen Sie nichts persönlich. Wenn Sie bei den dominanten Powerpaketen das Gefühl haben, bei denen klappt immer alles: Einatmen – Ausatmen – Einatmen ... das ist absolut wichtig und außerdem lebensverlängernd. Auch diese Spezies kocht nur mit Wasser! Klare Ziele, absolute Höchstleistung und Nutzenorientierung sind für sie selbstverständlich. Von ihnen akzeptiert, respektiert und damit überhaupt erst wahrgenommen zu werden – das ist das Geheimnis des Erfolges. Argumentieren Sie schlagfertig, cool und nutzenorientiert.

👁 **Erkennungsmerkmale:** Markenklamotten, statussymbolorientiertes Umfeld, machtorientierte Kommunikation, Erfolgstyp

💡 **Berufseinsteigertipp:** Suchen Sie sich unbedingt einen Sparringpartner zum Üben, damit Sie sich sicherer fühlen, oder noch besser, sehen Sie es als spielerische Herausforderung, bei der Sie in jedem Fall gewinnen, im Zweifel an Erfahrung.

... der Köder muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler.



Killerphrasen. Diese sollen Sie das Gespräch oder den Gesprächspartner „killen“. Überlegen Sie sich möglichst viele davon und noch mehr mögliche Antworten, dann werden Sie weniger davon überrascht. Hier ein paar typische Killerphrasen, die Berufseinsteiger serviert bekommen:

- ☞ **Sie haben keine Berufserfahrung.**
Antwort: *Dafür biete ich Ihnen meine Kompetenz Teamleader, die ich in 5 Jahren Jugendleitung erworben habe.*
- ☞ **Ihnen fehlt die Praxis. Sie haben ja noch nichts gemacht.**
Antwort: *Folgende Praxiserfahrung*

- habe ich im Praktikum bei xxx gewonnen, außerdem habe ich jede Menge Ideen und frische Erkenntnisse, ...*
- ☞ **Sie müssen erstmal zeigen, was Sie können.**
Antwort: *Das mache ich gerne, dann können wir ja jetzt schon eine*

- Erhöhung für nach der Probezeit im Vertrag aufnehmen.*
- ☞ **Sie haben ja eine völlig übersteigerte Vorstellung.**
Antwort: *Ich finde, ich bin dieses Gehalt wert, weil ...*

Star und Stella, die mitreißen- den Entertainer drehen sich schnell zur lebensfrohen Salsa

Sie wollen gewonnen und begeistert werden. Bei den Entertainern reicht es nicht, wenn Sie ein bisschen glühen. Sie müssen für sich und Ihre Ideen brennen. Vorsicht vor langweiligen Leistungsaufzählungen. Mit Kontakten, besonderen Events, allem Auffallenden und ultimativen Geheimtipps können Sie hier besser punkten.

- 👁 **Erkennungsmerkmale:** flippig, farbig gekleidet, Chaos und Schnickschnack im Büro, Charmeboizen, Schnellredner, Ideensprudler
- 💡 **Berufseinsteigertipp:** Trauen Sie sich. Bringen Sie verrückte Ideen. Überraschen Sie Ihr Gegenüber positiv. Nutzen Sie die Gunst der Stunde, wenn Ihnen dieses Verhandlungsgegenüber über den Weg läuft. Tragen Sie immer Schreibzeug bei sich, um mögliche Versprechen zu fixieren.



Claudia Kimich ist Diplom-Informatikerin, systemischer Coach, Trainerin, Rednerin und Autorin der Bücher „Verhandlungstango“ und „Um Geld verhandeln“. Nach IT- bzw. Vertriebsleitungspositionen trainiert und coacht sie seit 1998 zu den Themen Gehaltverhandlung, Schlagfertigkeit, Selbstmarketing und Bewerbung. Ihr Erfolgsrezept liegt in ihrer professionellen und authentischen Art, gewürzt mit Kreativität und einer klar strukturierten Vorgehensweise. www.kimich.de

Überraschen Sie Ihr Gegenüber positiv.

Traugott und Traudel, die loyalen Unterstützer sind begeisterte Formationstänzer

Die loyalen Unterstützer legen größten Wert auf das Persönliche und sind positiv wie negativ extrem nachtragend. Aktives Zuhören als Lebenseinstellung bringt Sie hier am weitesten – das hilft übrigens auch bei den anderen Typen. Seien Sie sich selbst treu, begegnen Sie den Unterstützern auf gleicher Ebene und lassen Sie sich auf den Menschen ein.

- 👁 **Erkennungsmerkmale:** praktisch angezogen und wenig gestylt, viel Persönliches um sich, beziehungsorientierte Kommunikation, Persönliches zählt mehr als alles andere.
- 💡 **Berufseinsteigertipp:** Fragen stellen und so mögliche Gemeinsamkeiten entdecken und gemeinsame Berufszukunftspläne schmieden.

Typenerkennung kommt mit der Zeit und der Übung

- ▶ Üben Sie so oft wie möglich! Gehen Sie im Geiste alle bisherigen Chefs, Kollegen, Mitarbeiter und Kunden durch. Auf wen trifft welcher Typ wann zu? Wie hätten Sie mit dieser Person das beste Ergebnis verhandelt?
- ▶ Schauen Sie sich Talkshows an, am besten die mit wenigstens einem klein bisschen Niveau, und sammeln Sie Merkmale zur Typenzuordnung,
- ▶▶ Übrigens können Sie sich damit Wartezeiten in der U-Bahn, der Post oder sonst wo ganz locker vertreiben – analysieren Sie jede Person auf Merkmale, stellen Sie Mutmaßungen über den Typ an und haben Sie Spaß dabei, dann geht es irgendwann fast automatisch. ■

Analysieren Sie jede Person auf Merkmale...