

Die Kunst der Lohnverhandlung Meistern



Effektive Kommunikations- fähigkeiten

Fähigkeiten wie aktives Zuhören, Einfühlungsvermögen, das Formulieren von Anfragen, überzeugendes Erzählen und nonverbale Kommunikation werden dir nicht nur bei Lohnverhandlungen, sondern auch in anderen Bereichen deines Berufslebens von grossem Nutzen sein.

03

Aktives Zuhören und Einfühlungsvermögen

Aktives Zuhören ist die Kunst, den Sprecher oder die Sprecherin vollständig zu verstehen und sich auf ihn oder sie einzulassen. Wenn du dich im aktiven Zuhören übst, kannst du dich besser in deine:n Verhandlungspartner:in einfühlen, Bedürfnisse erkennen und eine gemeinsame Basis finden.

- Konzentriere dich auf den Sprecher oder die Sprecherin und vermeide Ablenkungen.
- Zeige durch nonverbale Signale wie Nicken und Augenkontakt, dass du zuhörst.
- Umschreibe oder fasse die Punkte zusammen, um sicherzustellen, dass du sie verstanden hast.
- Stelle offene Fragen, um weitere Ausarbeitungen zu fördern.

Deine Anfrage verpacken

Framing ist eine wirkungsvolle Technik, die beeinflussen kann, wie andere deine Anfrage wahrnehmen. So formulierst du effektive Anfragen:



Hebe die gegenseitigen Vorteile deines vorgeschlagenen Lohn- oder Leistungspakets hervor.



Stelle deine Forderung als eine faire und vernünftige Option dar.



Verwende eine positive Sprache und vermeide es, Forderungen oder Ultimaten zu stellen.



Überzeugendes Storytelling

Storytelling ist eine überzeugende Methode, um deine Argumente während einer Verhandlung vorzubringen. Indem du deine Alleinstellungsmerkmale, Errungenschaften und Erfahrungen in eine Erzählung einfließen lässt, kannst du eine emotionale Verbindung zu deinem Verhandlungspartner oder deiner Verhandlungspartnerin herstellen. So erzählst du überzeugende Geschichten:

- Sei prägnant und konzentriere dich auf die wichtigsten Punkte
- Verwende eine lebendige Sprache und zeichne ein Bild von den Ergebnissen, die du erreicht hast
- Erzähle persönliche Anekdoten, die dein Engagement, deinen Antrieb und deine Leidenschaft verdeutlichen

Nonverbale Kommunikation und Körpersprache

Deine Körpersprache spricht während einer Verhandlung Bände. Um Selbstvertrauen und Durchsetzungsvermögen auszustrahlen, achte auf:

- **Körperhaltung:** Stehe oder sitze aufrecht und nimm eine entspannte, aber aufmerksame Haltung ein.
- **Augenkontakt:** Nimm beim Sprechen und Zuhören Augenkontakt auf, aber starre nicht.
- **Gesichtsausdruck:** Zeige echtes Interesse und Engagement mit einem natürlichen Lächeln.
- **Gesten:** Verwende offene und entspannte Gesten, um Aussagen zu betonen und Vertrauen zu zeigen.

Hands-On: Kommunikationsfähigkeiten in die Praxis umsetzen

01

Denke an ein kürzlich geführtes Gespräch, bei dem du das aktive Zuhören noch besser hättest üben können. Wie hättest du den oder die Gesprächspartner:in besser verstehen oder dich mit ihr verbinden können?

02

Formuliere einen Antrag auf eine Gehaltserhöhung, indem du ihn als fairen und für beide Seiten vorteilhaften Vorschlag formulierst.

03

Schreibe eine kurze Geschichte, die eines deiner Alleinstellungsmerkmale oder deine Leistungen hervorhebt, und verwende dabei Techniken des überzeugenden Erzählens.

04

Übe selbstbewusste Körpersprache vor einem Spiegel oder nimm dich selbst beim Sprechen auf und achte dabei auf Haltung, Augenkontakt, Mimik und Gestik.

Deine Kommunikationsfähigkeiten hast du verfeinert. Im nächsten Kapitel beschäftigen wir uns mit den wichtigsten Techniken und Strategien, die dein Verhandlungsgeschick noch mehr verbessern.