

Die Kunst der Lohnverhandlung Meistern



Wichtige Verhandlungstechniken und -strategien

Wir tauchen ein in einige wichtige Verhandlungstechniken und -strategien, die dich zum Meister der Lohnverhandlung machen. Wir behandeln BATNA, Verankerung und Anpassung, Zugeständnisse und den Umgang mit Gegenangeboten und Einwänden.

04



BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement)

BATNA ist dein Plan B – wörtlich übersetzt bedeutet es “Die beste Alternative zur Verhandlungsübereinkunft.”. Wenn du deine BATNA kennst, hast du ein Gefühl der Sicherheit und ein Druckmittel in den Verhandlungen. Um deine BATNA zu ermitteln:

- 1. Liste alle Alternativen auf, die du hast, wenn die Verhandlungen scheitern.**
- 2. Bewerte jede Option auf ihre Machbarkeit und Wünschbarkeit hin.**
- 3. Wähle die beste Alternative als deine BATNA und behalte sie während der Verhandlungen im Hinterkopf.**

Verankern und Anpassen

Beim Ankern wird der erste Massstab in einer Verhandlung gesetzt. Die Forschung zeigt, dass das erste Angebot oft als Anker dient und die nachfolgenden Angebote beeinflusst. Um das Ankern effektiv zu nutzen:

- Sei gut vorbereitet und begründe dein erstes Angebot gut.
- Setze einen mutigen, aber vernünftigen Anker, der auf deinem Ziellohn und deinen Ausweichmöglichkeiten basiert.
- Passe deine Position bei Bedarf an, ohne deine Verhandlungsziele aus den Augen zu verlieren.

Zugeständnisse machen und eine gemeinsame Basis finden

Zugeständnisse sind in Verhandlungen unvermeidlich, aber kluge Zugeständnisse können zu einem Win-Win-Ergebnis führen. Um Zugeständnisse strategisch zu machen:

- Setze Prioritäten bei deinen Verhandlungspunkten und mache dir klar, welche Punkte für dich am wichtigsten sind.
- Sei bereit, bei weniger wichtigen Punkten nachzugeben, während du deine obersten Prioritäten sicherstellst.
- Suche nach Gemeinsamkeiten mit deinem Verhandlungspartner und betone die gemeinsamen Interessen und Ziele.

Umgang mit Gegenangeboten und Einwänden

Gegenangebote und Einwände sind ein natürlicher Teil des Verhandlungsprozesses. So gehst du effektiv mit ihnen um:

- Bleib ruhig und bewahre eine positive Einstellung.
- Höre aktiv zu, um die Bedenken hinter dem Einwand zu verstehen.
- Reagiere mit einer klaren und gut begründeten Argumentation, die du mit Daten oder Beispielen untermauerst.
- Sei offen für kreative Lösungen, die den Bedürfnissen beider Parteien gerecht werden.

Hands-On: Übe die wichtigsten Verhandlungstechniken

01

Identifiziere deine BATNA für ein hypothetisches Szenario einer Jobverhandlung. Welche Alternativen hast du, wenn die Verhandlung scheitert?

02

Übe das Verankern und Anpassen, indem du eine erste Lohnforderung stellst und mögliche Anpassungen auf der Grundlage verschiedener Gegenangebote skizzierst.

03

Erstelle eine Liste mit Zugeständnissen, zu denen du bei einer Lohnverhandlung bereit wärst. Ordne diese Zugeständnisse nach ihrer Wichtigkeit für dich.

04

Entwickle Antworten auf mögliche Einwände oder Gegenangebote, mit denen du bei einer Lohnverhandlung konfrontiert werden könntest. Übe diese Antworten mit einem Partner oder einer Partnerin oder allein vor einem Spiegel.

Du hast nun einige wirkungsvolle Verhandlungstechniken und -strategien erlernt, die dir helfen werden, ein Meister der Lohnverhandlung zu werden. Im nächsten Kapitel geht es um Verhandlungen, die über den Lohn hinausgehen, und darum, wie du dich für Jobtitel, Aufgaben, Sozialleistungen und mehr einsetzen kannst. Mach weiter so und denk daran: The sky is the limit, wenn du mutig und furchtlos bist!