

Die Kunst der Lohnverhandlung Meistern



Schwierige Verhandlungen führen

In diesem Kapitel befassen wir uns mit einigen schwierigen Aspekten von Lohnverhandlungen, die während des Prozesses auftreten können. Wir besprechen den Umgang mit Vorurteilen, den Umgang mit Emotionen, die Machtdynamik und die Frage, wann es an der Zeit ist, eine Verhandlung abubrechen.

06

Umgang mit Vorurteilen in Verhandlungen

Bei Lohnverhandlungen können leider noch immer Vorurteile hinsichtlich Geschlecht, Alter oder Erfahrung eine Rolle spielen. Als Verhandlungsführer:in ist es wichtig, sich dieser Vorurteile bewusst zu sein und angemessen darauf einzugehen. Strategien zur Überwindung dieser Vorurteile:

- **Recherche:** Informiere dich über die Branchenstandards und Gehaltsspannen für deine Position. Nutze den Lohnvergleich von jobs.ch, um genaue Daten zu sammeln.
- **Konzentriere dich auf deinen Wert:** Betone deine Alleinstellungsmerkmale (USPs) und den Wert, den du für das Unternehmen hast. Sei bereit, konkrete Beispiele für deine Leistungen und Fähigkeiten zu nennen.
- **Sei selbstbewusst, nicht aggressiv:** Sei selbstbewusst in deiner Kommunikation, ohne dabei die Rechte anderer zu verletzen. Formuliere klar deine Bedürfnisse und Erwartungen, bleibe dabei respektvoll und professionell.

Mit Emotionen umgehen und durchsetzungsfähig bleiben

Lohnverhandlungen können emotional aufgeladen sein. Es ist wichtig, dass du deine Emotionen im Griff hast und während des Prozesses durchsetzungsfähig bleibst.



Übe Selbst- wahrnehmung

Erkenne emotionale Auslöser und plane, wie du ruhig und gelassen reagieren kannst.



Atme tief durch:

Wenn Emotionen hochkommen, halte inne und atme tief durch, um die Kontrolle wiederzuerlangen.



Halte dich an die Fakten:

Konzentriere dich auf die Fakten und deinen Wert, nicht auf persönliche Themen oder Gefühle.



Verwende "Ich"-Aussagen:

Formuliere "Ich"-Aussagen, um deine Bedürfnisse auszudrücken, ohne anklagend zu klingen.

Machtdynamik und schwierige Persönlichkeiten

Machtdynamik und schwierige Persönlichkeiten können Verhandlungen erschweren.

- **Verstehe die Machtstruktur:** Erkenne die Entscheidungsträger und Einflussnehmer in der Verhandlung und passe deinen Ansatz entsprechend an.
- **Baue eine Beziehung auf:** Baue eine Verbindung zu deinem Gegenüber auf, indem du Gemeinsamkeiten findest und echtes Interesse an seiner Perspektive zeigst.
- **Flexibel bleiben:** Sei darauf vorbereitet, deine Strategie zu ändern und dich der Situation anzupassen, wenn es nötig ist.
- **Bleib professionell:** Bewahre dir ein respektvolles, professionelles Auftreten, auch wenn du es mit schwierigen Persönlichkeiten zu tun hast.

Wann eine Verhandlung abgebrochen werden sollte

Manchmal führt eine Verhandlung trotz deiner besten Bemühungen nicht zu einem positiven Ergebnis. Es ist wichtig zu erkennen, wann es an der Zeit ist, aufzuhören.

- **Deine Untergrenze wurde überschritten:** Wenn das Angebot unter deinem akzeptablen Mindestlohn liegt, könnte es das Beste sein, sich zu entfernen.
- **Unwille zu Kompromissen:** Wenn dein Gegenüber nicht bereit ist, eine gemeinsame Basis zu finden oder Zugeständnisse zu machen, kann das ein Zeichen dafür sein, dass er nicht wirklich an einer fairen Einigung interessiert ist.
- **Toxische Umgebung:** Wenn der Verhandlungsprozess eine giftige Arbeitskultur oder ein nicht unterstützendes Management-Team offenbart, überlege dir, ob dies die richtige Gelegenheit für dich ist.

Hands-On

01

Denke über eine vergangene Verhandlung oder eine hypothetische Situation nach, in der du eine schwierige Verhandlung führen musstest. Schreibe die spezifischen Herausforderungen auf, denen du begegnet bist, z. B. Vorurteile, emotionale Auslöser, Machtdynamik oder schwierige Persönlichkeiten.

02

Erstelle dann anhand der in diesem Kapitel besprochenen Strategien einen Plan, wie du jede Herausforderung effektiv angehen würdest. Wenn du zum Beispiel mit altersbedingten Vorurteilen konfrontiert wirst, wie würdest du deinen Wert und deine Leistungen betonen, um diesen Vorurteilen entgegenzuwirken?

03

Überlege schliesslich, an welchem Punkt du bereit wärst, die Verhandlung zu beenden. Welche Faktoren würden deine Entscheidung, den Verhandlungstisch zu verlassen, beeinflussen?

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass schwierige Verhandlungen ein Teil des Prozesses der Lohnverhandlung sind, aber mit der richtigen Herangehensweise können sie effektiv gemeistert werden. Wenn du dich mit Vorurteilen auseinandersetzt, deine Emotionen in den Griff bekommst, dich mit der Machtdynamik auseinandersetzt und erkennst, wann du dich zurückziehen solltest, bist du gut gerüstet, um selbst die schwierigsten Verhandlungen zu führen.

Verhandlungen sind eine Kunst für sich, die ständige Verfeinerung, Verbesserung und Anpassung erfordert. Nimm die Herausforderungen an und betrachte sie als Chance, dich weiterzuentwickeln und ein Verhandlungsprofi zu werden.

Verhandlungsgeschick in anderen beruflichen Situationen

In diesem Bonuskapitel erforschen wir, wie du das erlernte Verhandlungsgeschick auf eine Vielzahl von beruflichen Situationen anwendest. Im Laufe deines Berufslebens wirst du auf Situationen stossen, in denen dein Verhandlungsgeschick von unschätzbarem Wert ist. Das kann von Konfliktlösungen am Arbeitsplatz über interne Beförderungen und Rollenwechsel bis hin zu Verhandlungen über Kooperationen und Partnerschaften reichen.

Bonus



Konflikte und Probleme bei der Arbeit lösen

Konflikte und Probleme am Arbeitsplatz sind unvermeidlich. Die effektive Lösung dieser Herausforderungen ist entscheidend für ein positives Arbeitsumfeld. Durch Anwendung der erlernten Verhandlungskompetenzen können vorteilhafte Lösungen für beide Seiten gefunden werden. Dabei ist aktives Zuhören und Einfühlungsvermögen wichtig, um die Sichtweisen und Emotionen aller Beteiligten zu verstehen und eine gemeinsame Basis zu finden. Zudem sollte das Thema so dargestellt und neu formuliert werden, dass die gemeinsamen Interessen hervorgehoben werden, um Zusammenarbeit und Problemlösung zu fördern. Kreative Lösungen können entwickelt werden, die den Bedürfnissen aller gerecht werden

Interne Beförderungen und Positionswechsel

Während du in deiner Karriere vorankommst, suchst du vielleicht nach neuen Möglichkeiten innerhalb deines Unternehmens. Bei der Verhandlung von internen Beförderungen und Positionswechseln sind ähnliche Fähigkeiten wie bei Lohnverhandlungen erforderlich.

- 01.** Vor einer möglichen Beförderung oder einem Rollenwechsel ist es wichtig, den eigenen Wert anhand der Leistungen und des Mehrwerts für das Unternehmen einzuschätzen.
- 02.** Potenzielle Positionen sollten recherchiert werden, um Aufgaben und typische Gehaltsspannen mithilfe des jobs.ch-Lohnchecks zu verstehen.
- 03.** Der Antrag auf eine Beförderung oder einen Positionswechsel sollte als vorteilhafte Gelegenheit für beide Seiten präsentiert werden, wobei die eigenen einzigartigen Fähigkeiten und Erfahrungen betont werden, die zum Erfolg des Unternehmens beitragen.



Kooperationen und Partnerschaften verhandeln

In der heutigen vernetzten Geschäftswelt ist die Fähigkeit, erfolgreiche Kooperationen und Partnerschaften auszuhandeln, unerlässlich. Durch Anwendung der erlernten Verhandlungstechniken können vorteilhafte Vereinbarungen getroffen werden. Dabei ist es wichtig, gemeinsame Interessen und Ziele zu identifizieren sowie klare Bedingungen und Konditionen festzulegen, um eine transparente und vorteilhafte Vereinbarung zu gewährleisten. Auch der Aufbau von Vertrauen und langfristigen Beziehungen ist entscheidend für eine dauerhafte und produktive Partnerschaft.

Hands-On: Lösung von Konflikten

Verhandlungskompetenzen bei Konfliktlösungen können durch Rollenspiele mit einem Partner geübt werden. In dem Szenario seid ihr Kolleg:innen, die sich über die Ausrichtung eines Projekts uneinig sind. Eine:r von euch denkt, dass das Projekt sich auf die Kostenreduzierung konzentrieren sollte, während die andere Person die Verbesserung der Produktqualität in den Vordergrund stellen möchte.

01

Höre dir die Sichtweise deines Gegenübers aktiv an und fühle dich in die Bedenken ein.

02

Formuliere das Problem neu, um eine gemeinsame Basis zu finden. Du könntest zum Beispiel sagen: "Wir wollen beide, dass das Projekt erfolgreich ist und einen Mehrwert für das Unternehmen bringt. Wie finden wir eine Lösung, die die Kosten senkt und die Produktqualität verbessert?"

03

Denkt gemeinsam über kreative Lösungen nach und konzentriert euch auf Win-Win-Ergebnisse, die den Anliegen beider Parteien gerecht werden.

04

Habt ihr eine Lösung gefunden, tauscht die Rollen und wiederholt die Übung. Besprecht eure Erfahrungen und überlegt, wie ihr euer Verhandlungsgeschick eingesetzt habt, um den Konflikt zu lösen.

Zusammengefasst

Herzlichen Glückwunsch zum Abschluss deiner Reise in die Welt der Lohnverhandlungen und darüber hinaus! Du besitzt nun das Wissen, die Werkzeuge und Techniken, um ein:e Meister:in der Lohnverhandlung zu werden. Noch wichtiger ist, dass du diese Fähigkeiten auf verschiedene Aspekte deines Berufslebens anwenden kannst, um erfolgreich zu sein und sinnvolle berufliche Beziehungen zu pflegen.

Wenn du dich auf neue Karrieremöglichkeiten einlässt, denke daran, dass Verhandlungen ein kontinuierlicher Prozess des Wachstums und Lernens sind. Jede Verhandlung bietet die Möglichkeit zur Zusammenarbeit, Selbstverbesserung und zur Erweiterung des Verständnisses für verschiedene Perspektiven. Bereite dich gut vor, führe Recherchen durch und bewerte dich selbst, um erfolgreiche Verhandlungen und beruflichen Aufstieg zu erreichen.