

Beck kompakt

Um Geld verhandeln

Gehalt, Honorar und Preis - So bekommen Sie, was Sie verdienen

von
Claudia Kimich

2. Auflage



Verlag C.H. Beck München 2015

Verlag C.H. Beck im Internet:

www.beck.de

ISBN 978 3 406 67423 5

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

Nur mit längerem Vorlauf verwenden!

Bitte machen Sie diesen Vergleich nur, wenn Sie bis zu Ihrer nächsten Geldverhandlung noch eine Weile Zeit haben. Die Ergebnisse könnten Sie durcheinanderbringen und damit den Erfolg Ihrer Geldverhandlung gefährden.

Jetzt denken Sie vielleicht, da bekomme ich ein Tool und dann darf ich es nicht anwenden? Klar dürfen Sie! Ich bitte Sie nur, umsichtig mit sich selbst umzugehen. Es kann klüger sein, sich nicht kurz vor einer Verhandlungssituation durch ein unerwartetes Fremdbild aufzuwühlen. Es kommt sehr darauf an, wie Sie sich selbst sehen. Schauen Sie noch mal auf das Selbstbild, das Sie erarbeitet haben: Wenn Sie zum Tiefstapeln neigen oder eher vorsichtig mit Eigenlob sind, dann kann Sie ein positives Fremdbild vor einer Verhandlung beflügeln.

Was bringt Ihnen denn nun so ein Selbstbild-Fremdbild-Vergleich? Betrachten Sie zuerst die Definitionen von Selbstbild und Fremdbild:

Definition Selbstbild

Wie sehe ich mich?

Es ist die subjektiv richtige Beschreibung der eigenen Person.

Definition Fremdbild

Wie sehen mich die anderen?

Es ist die subjektiv richtige Beschreibung der eigenen Person durch andere Personen, z. B. Familie, Freunde, Kollegen, Mitarbeiter, Vorgesetzte.

O.k., so ist das also. Sie können sich mit dem nachfolgenden Vergleich mehrere Fremdbilder einholen und mit Ihrem Selbstbild vergleichen. Optional können Sie sich für die Auswertung einen Coach zu Hilfe holen.

Eine Journalistin machte mit diesem Test einen Selbstversuch und stellte fest, dass sie einige Dinge ohne Hilfe anders interpretiert hatte. Sie hatte z. B. „sensibel“ als „empfindlich“ übersetzt und ihre Feedbackgeber sahen es als „feinfühlig“.

Nachfragen ist besser als Unterstellen

Wenn Sie Ergebnisse aus diesem Vergleich nicht verstehen, irritiert sind oder sogar schockiert: Bitte fragen Sie nach! Wir neigen dazu, erst einmal alles Mögliche zu unterstellen und uns Negatives auszumalen. Nachfragen ist definitiv die effektivste Möglichkeit der Klärung in diesem Zusammenhang.

Sind Sie bereit für den Selbstbild-Fremdbild-Vergleich? Dann legen Sie gleich los!

Machen Sie fünf Kopien der nächsten Seiten.³ Tragen Sie in eine Ihr Selbstbild (SB) ein und geben Sie die anderen Exemplare an vier Personen Ihres Vertrauens für Ihr Fremdbild (FB) weiter. Diese tragen Sie dann in die Fremdbildspalten FB1–FB4 ein. Achten Sie darauf, dass die Personen ihre ehrliche Meinung aufschreiben und Ihnen nicht „schöntun“ wollen.

³ Sie finden diesen Selbstbild-Fremdbild-Test als PDF zum leichteren Ausdruck unter www.geldverhandeln.de.

1 trifft gar nicht zu	2 trifft nicht zu	3 trifft eher nicht zu	4 weiß nicht	5 trifft etwas zu	6 trifft zu	7 trifft voll zu
-----------------------------	-------------------------	------------------------------	--------------------	-------------------------	-------------------	------------------------

Bewertung von Eigenschaften					
	SB	FB1	FB2	FB3	FB4
freundlich					
hilfsbereit					
beliebt					
selbstbewusst					
optimistisch					
aufgeschlossen					
schlagfertig					
authentisch					
arrogant					
naiv					
impulsiv					
aggressiv					
dominant					
intelligent					
kreativ					
tolerant					
zuverlässig					
vertrauenswürdig					
mutig					

Bewertung von Eigenschaften

	SB	FB1	FB2	FB3	FB4
ehrlich					
humorvoll					
kritikfähig					
sensibel					
empathisch					
geduldig					

Bewertung von Situationen

	SB	FB1	FB2	FB3	FB4
Ist in Gesprächen offen für Neues und anderes					
Hört aktiv zu					
Bewertet und urteilt schnell					
Gibt eigene Fehler zu und kann daraus lernen					
Löst Probleme, anstatt darüber zu jammern					
Sagt, was sie/er denkt					
Meint, was sie/er sagt					
Lässt sich leicht beeinflussen					
Zögert nicht, Entscheidungen zu treffen					
Hat eine gute Selbsteinschätzung					

Bewertung von Situationen					
	SB	FB1	FB2	FB3	FB4
Reagiert flexibel in jeder Lebenslage					
Sieht Veränderungen und kritische Situationen als Chance					
Kann eigene Ideen auf den Tisch bringen und andere davon überzeugen					

Fügen Sie die Antworten der anderen in Ihren Bogen ein und vergleichen Sie die Ergebnisse. Holen Sie sich, wenn nötig, Hilfe zur Auswertung und Weiterbearbeitung. Es gäbe z. B. die Möglichkeit, die Fremdbilder anonym einzuholen, indem Sie diese direkt Ihrem Coach per Post zuschicken lassen.

Checkliste: Selbst-Wert-Gefühl

Checkliste: Selbst-Wert-Gefühl

Zeichnen Sie in diesem Checklistenbild Ihren jeweiligen aktuellen Stand nach folgenden Fragen ein:

1. Quadrant: Mensch – Ihr Selbst

Betrachten Sie Ihre Selbstanalyse noch einmal: Wie sicher sind Sie sich in Ihrer Selbsteinschätzung?

- Schreiben Sie die sicheren Faktoren in Ihrer Lieblingsfarbe hinein.
- Tragen Sie Faktoren, bei denen Sie noch etwas tun oder ändern wollen, in einer anderen Farbe ein.

✓

2. Quadrant: Herz – Ihr Gefühl

- Was sagt Ihr Gefühl dazu? Ist es stimmig?
- Schreiben Sie die angenehmen Gefühle mit Ihrer Lieblingsfarbe in den Quadranten.

✓

3. Quadrant: Geld – Ihr Wert

- Wie hoch schätzen Sie Ihren Wert ein?
- Schreiben Sie Ihren Wert im Klartext in den dritten Quadranten!

✓

4. Quadrant: kleiner Elefant – Ihre Glaubenssätze

- Hinterfragen Sie die Gefühle, die Ihnen nicht angenehm sind.
- Suchen Sie nach eventuellen Glaubenssätzen und schreiben Sie die Erlaubnissätze dazu in den vierten Quadranten.

✓

beck-shop.de

Ihr Weg zum Ziel – mit Anlauf in sechs Schritten zum Erfolg

„Grinsekatze“, begann sie ein wenig zaghaft, „würdest du mir sagen, welchen Weg ich von hier aus nehmen soll?“ „Kommt darauf an, wohin du gehen möchtest“, antwortete die Katze. „Es ist mir gar nicht so wichtig, wohin“, sagte Alice. „Dann spielt es auch keine Rolle, welchen Weg du nimmst“, sagte die Katze.

Lewis Carroll, Alice im Wunderland

Ohne Ziel ist auch der Weg egal – das soll Alice aus ihrem Gespräch mit der Grinsekatze lernen. Wie genau haben Sie sich bei Ihren bisherigen Verhandlungen zum Thema Geld mit Ihrem Ziel beschäftigt? Haben Sie sich damit im Detail, eher wischiwaschi oder gar nicht auseinandergesetzt? Denken und formulieren Sie ab jetzt zielorientiert. Das bringt Sie zu Ihrem Ziel. Vor allem, wenn Sie es ziemlich zügig angehen, ich verspreche es Ihnen.

Formulieren Sie ichbezogen und positiv

Sind Ihre Ziele Ihre eigenen oder die Ihrer Partner, Eltern, Kinder, Freunde und Kollegen?

Mal ehrlich, und nicht schwindeln oder gar rechtfertigen: Haben Sie gerade gedacht: „Aber, aber ... ich kann doch nicht nur an mich denken?“ Doch, das können Sie! Entscheiden Sie sich dafür, dann können Sie es. Funktioniert es nicht? Die gute Nachricht lautet, es funktioniert *noch* nicht! Beschäftigen Sie sich noch mal ausgiebig mit dem vorigen

Kapitel über Selbstwertgefühl und kehren Sie dann hierher zurück. Und machen Sie auch die Übungen, das hilft! Es geht um Sie, und zwar nur um Sie! Sehe ich da ein leichtes oder gar mittelschweres Stirnrunzeln? Sagen Sie ICH!

Ich weiß, der beliebteste Glaubenssatz zu diesem Thema lautet: „Der Esel nennt sich immer zuerst.“ Entgegen dem Volksmund ist der Esel ein sehr schlaues Tier. Er findet mit seinem außerordentlichen Geruchssinn Nahrung und Wasser, die tief im Boden verborgen sind. Andere Tiere haben das längst kapiert und lassen den Esel gern „zuerst“ laufen, um ihr eigenes Überleben zu sichern.

Schnappen Sie sich Ihre Kladde und Ihren Lieblingsstift! Los geht's! Schreiben Sie sich das Ziel auf, das in den vorherigen Kapiteln in Ihrem Kopf entstanden ist.

Und? Wie gefällt Ihnen Ihr erster Entwurf? Noch nicht? Ruhig Blut, am Ende wird alles gut! Wir bearbeiten Ihre Ziele Schritt für Schritt gemeinsam und legen damit den Grundstein zu Ihrem Erfolg.

Achten Sie auf Unwörter in Ihrem Ziel. „Unwörter“ nenne ich Wörter, die die Bedeutung einer Aussage verfälschen, schwächen oder unglaubwürdig machen. Diese Wörter können sogar negative Gedanken, Druck und Widerspruch auslösen. Der Haken daran ist, dass das alles meistens nicht bewusst passiert, sondern nebenbei im Unterbewusstsein abläuft und eine unbewusste Reaktion bei Ihnen oder Ihrem Gegenüber hervorruft. In den nächsten Abschnitten arbeiten wir an den Unwörtern, schonen so Ihr Unterbewusstsein und bringen Sie Ihren Zielen näher.