

Beck professionell

## Verhandlungstango

Schritt für Schritt zu mehr Geld und Anerkennung

Bearbeitet von  
Claudia Kimich

1. Auflage 2015. Buch. 232 S. Kartoniert  
ISBN 978 3 406 68110 3  
Format (B x L): 14,1 x 22,4 cm

[Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften:  
Sachbuch und Ratgeberliteratur](#)

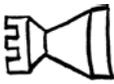
Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

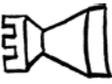
schnell und portofrei erhältlich bei

  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](http://beck-shop.de) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

beck-shop.de  
 DIE FACHBUCHHANDLUNG

<p><b>Partner</b> Sie selbst</p>	<p><b>Max/Maxima</b> </p>	<p><b>Domenik/Domenika</b> </p>	<p><b>Star/Stella</b> </p>	<p><b>Traugott/Traudel</b> </p>
<p>Max/ Maxima </p>	<p><b>Klare Sache</b> Geld sachlich als nächsten Punkt ansprechen, auf keinen Fall übertreiben, für mehr Geld auch mehr Leistung anbieten.</p>	<p><b>Klapp und klar</b> Klar ansprechen, aufrechte Haltung innerlich wie äußerlich, Pause machen, hartnäckig dranbleiben.</p>	<p><b>Stimmung zählt</b> Guten Moment abpassen, Spannung erzeugen statt langweilige Fakten präsentieren, Gegenüber strahlen lassen.</p>	<p><b>Gefühl vor Geld</b> Gute Beziehung sicherstellen, sonst wird die Geldfrage als persönliche Beleidigung empfunden.</p>
<p>Domenik/ Domenika </p>	<p><b>Sache vor Macht</b> Vermeiden Sie jegliche Machtspielchen, sprechen Sie Geld erst nach der Leistungsklärung an.</p>	<p><b>Wer zuckt zuerst</b> Fit sein, auf alle Eventualitäten vorbereitet sein, Herausforderung genießen, direkt ansprechen.</p>	<p><b>Spot an</b> Erst ansprechen, wenn Gegenüber komplett strahlt, dabei weiter erstrahlen lassen.</p>	<p><b>Softie erwünscht</b> Vorsichtig und vor allem sehr freundlich ansprechen.</p>

<p><b>Partner</b> Sie selbst</p>	<p><b>Max/Maxima</b> </p>	<p><b>Domenik/Domenika</b> </p>	<p><b>Star/Stella</b> </p>	<p><b>Traugott/Traudel</b> </p>
<p>Star/Stella </p>	<p><b>Spot aus</b> Eher unter- als übertreiben, konkretes Ziel haben und fordern.</p>	<p><b>Rüstung polieren</b> Warm anziehen und direkt ansprechen, gute Argumente haben und aussprechen.</p>	<p><b>Zweite Geige</b> Zurücknehmen, auf den anderen konzentrieren, charmant ansprechen.</p>	<p><b>Background-Chor</b> Verbünden und dann gemeinsam eine Win-win-Idee erarbeiten.</p>
<p>Traugott/Traudel </p>	<p><b>Kuscheln verboten</b> Reihenfolge einhalten: Leistung vor Geld, dann ohne Verbrüderung ansprechen.</p>	<p><b>Augen zu und durch</b> Lächelnde Brustwarzen und beherzt ansprechen, dabei an sich selbst glauben.</p>	<p><b>Sonnenbrille auf</b> Nicht blenden lassen, keine Beziehung erwarten, klar ansprechen und dranbleiben.</p>	<p><b>Kuscheln erwünscht</b> Beziehung festiger, dann mit gemeinsamen Nutzen verknüpft ansprechen.</p>

# Was tun bei einem Korb?

Jetzt haben Sie sich schon getraut aufzufordern und strahlen den anderen erwartungsvoll an. Was kommt jetzt? Wenn Sie ehrlich sind, wollen Sie am besten ein klares Ja? Mit jeder Sekunde, die der andere denkt und schweigt, werden Sie nervöser? Dabei besteht immer eine 50/50-Chance auf ein Ja oder ein Nein. Also rein statistisch gesehen. Blöderweise hätten wir gern mindestens eine 80/20-Chance. Mit welchem Recht wollen wir das denn? Wir leben in einem freien Land, in dem jeder zustimmen oder ablehnen darf, wie er lustig ist. Genau das ist das Problem. Wir unterstellen dem anderen, wenn er Nein sagt, oft Willkür und fühlen uns nicht wertgeschätzt oder sogar persönlich angegriffen. Wenn wir aber selbst Nein sagen und damit auf der anderen Seite sind, dann ist das ja auch okay. Wenn wir uns selbst bewusst machen, dass es bei jedem neuen Auffordern eine 50/50-Chance gibt, dann trauen wir uns einmal mehr und es wird leichter.

Wie gerne sagen Sie denn selbst Nein? Geht Ihnen das flott von den Lippen oder zögern Sie erst oder tun sich sogar schwer damit?

## Da habe ich schon einen Termin

Tun Sie sich unglaublich schwer, z. B. einem Freund, Kollegen oder einer Bekannten mit einem Nein abzusagen, weil Sie gerne mal einen Abend oder ein Wochenende für sich haben wollen? Dann habe ich eine Lösung, mit der es Ihnen vielleicht leichter fällt. Schreiben Sie sich regelmäßige Termine mit sich selbst in den Kalender: ausschlafen, schön kochen, ein gutes Buch lesen, den Kleiderschrank ausmisten usw. Dann können Sie – wenn wie



der ein Freund fragt – in Ihren Kalender schauen und ganz ohne zu schwindeln sagen, dass Sie bereits etwas vorhaben. Wenn Sie die Person doch treffen wollen, dann können Sie ja immer noch entscheiden, ob das Ausschlafen oder das Frühstück wichtiger ist. Beides ist übrigens vollkommen in Ordnung. Probieren Sie es aus.

Ein Nein ist meistens beiden unangenehm. Dem, der es ausspricht, und dem, der den Korb bekommt. Alle früheren Erfahrungen und Körbe spielen noch einmal eine Rolle. „Die will bestimmt gar nicht mit mir tanzen. Ich bin zu klein. Ich tanze zu schlecht. Der will mich bestimmt im Preis drücken. Der will mich bestimmt über den Tisch ziehen.“ „Sich selbst erfüllende Prophezeiung“ nennt sich das – negative Gedankenspielerei – wir erwarten das Schlimmste und es passiert. Herzlichen Glückwunsch! Warten Sie mal ... wenn es in die eine Richtung geht, geht es doch bestimmt auch in die andere, oder?



### **Sich selbst erfüllende Prophezeiung – jetzt aber positiv**

Stellen Sie sich vor, Sie fordern zum Verhandlungstango auf und Ihr Gegenüber gibt Ihnen eine der drei folgenden Antworten:

- „Gut, dass Sie mich ansprechen, Sie haben so gute Arbeit geleistet, Sie sollten schon lange mehr Geld bekommen.“
- „Mensch, das habe ich ja gar nicht gewusst, wie oft Sie mir schon den Allerwertesten gerettet haben. Natürlich werde ich das honorieren.“
- „Ach wirklich, diese Idee stammt von Ihnen? Dann haben wir natürlich eine andere Verhandlungsgrundlage.“

Jetzt malen Sie sich mindestens drei Situationen aus, in denen es genau so läuft, wie Sie es gern hätten. Wie fühlt sich das an? Wunderbar? Fantastisch? Supercalifragilisticexpialigetisch (für die Mary-Poppins-Kenner unter uns)? Das Gefühl, das Sie dann dabei haben: Genießen Sie es. Schrauben Sie es in ein Marmeladenglas und nehmen Sie einen tiefen Atemzug daraus, wenn Sie vor Ihrer nächsten Aufforderung stehen.

Wenn Sie aus dem Marmeladenglas genascht haben, fällt Ihnen ein Ja leichter und ein Nein auch.

„Nein“ ist ein ganzer Satz und beim Tanzen und in der Verhandlung völlig in Ordnung. Wenn wir es schaffen, diesen Korb – das Nein

– auf die Sache und nicht auf uns zu beziehen, geht es uns sofort besser. Natürlich ist es möglich, dass der Korb persönlich gemeint war. Es hilft uns aber nicht weiter, wenn wir uns darüber grämen, denn dann stehen wir den ganzen Tanzabend ohne Partner da. Es fehlen uns die Energie und der Blick für eine neue, vielleicht nettere Tanzpartie oder einen erfolgreichereren Kontakt.

### Auf der falschen Tanzparty

Erst unlängst war ich auf einem Salsa-Abend, hatte riesigen Spaß und strahlte verschwitzt und glücklich aus allen Poren. An der Bar kam ich mit einem Mann ins Gespräch und wir unterhielten uns sehr gut, während ich mich bei einer Weinschorle ein bisschen erholte. Dann hörte ich mein Lieblingslied. Ich hopste vom Barhocker und zog mein Gegenüber an der Hand: „Hey, das ist mein Lieblingslied, da müssen wir sofort drauf tanzen!“ Mein Gegenüber druckste ein bisschen herum und sagte dann mit bedauernder Miene: „Sorry, ich kann nur Discofox tanzen.“ Oh Mann, dachte ich mir, mit innerlich bis zum Anschlag verdrehten Augen, warum bist du denn dann beim Salsa-Abend, du Vollbremsler! Das dachte ich Gott sei Dank nur und stürzte davon, um wenigstens die Hälfte meines Lieblingsongs noch tanzend zu genießen.

Danach tanzte ich noch drei Lieder und kehrte an die Bar zurück. Dort wartete mein Gegenüber zerknirscht – er hatte meine Gedanken vermutlich deutlich auf meiner Stirn lesen können – mit einer neuen Weinschorle auf mich und sagte: „Ehrlich, ich kann wirklich keinen Salsa, würdest du mal mit mir Discofox tanzen gehen?“ Da war ich schon fast wieder versöhnt. Wir haben uns eine Woche später zum Tanzen verabredet und der Discofox klappte gut.

Was war passiert? Was für Reaktionsmöglichkeiten hatte ich? Wieso habe ich den Korb in diesem Fall nicht persönlich genommen? Erst einmal hatte ich Zeitdruck, ich wollte schließlich zu meinem Lieblingslied tanzen. Da konnte ich nicht fünf Minuten Gedankenkarussell spielen, selbst wenn mein Lieblingslied glatte neun Minuten hat. Ich neige jetzt glücklicherweise nicht zum Gedankenkarussell oder zur Selbstgeißelung. Für Menschen, die gerne mal an sich zweifeln, ist Zeitdruck nicht die schlechteste Methode, dem Gedankenkarussell zu entgehen, einfach mangels zeitlicher Möglichkeit. Ich erlebe das oft bei Klienten, die panisch anrufen, sie seien für morgen zum Gespräch oder Telefoninterview eingeladen, ob ich sie an dem Tag noch wenigstens für eine halbe Stunde Coaching einschieben kann.



Meist kann ich das und im Endeffekt laufen diese Gespräche oft entspannter als die Gespräche mit zwei Wochen Vorlauf. Sie haben schlicht keine Zeit, sich Horror-Szenarien auszumalen. Wenn Sie dazu neigen, machen Sie unbedingt die oben stehende Übung zur sich selbst erfüllenden Prophezeiung.

Schauen wir uns noch einmal an, welche Möglichkeiten es für mich im Discofox-Beispiel ohne Zeitdruck gegeben hätte: Der Korb lautete wörtlich: „Sorry, ich kann nur Discofox tanzen.“

- Ich hätte ihn auf die Fläche zerren können. Wir wären uns gegenseitig auf die Füße getreten und hätten letztlich die gute Stimmung zerstört und danach vermutlich nichts mehr zusammen getrunken.
- Wir hätten es trotz dieser Ansage probiert, uns dabei kaputtgelacht, danach weiter Weinschorle getrunken und beschlossen, das nächste Mal besser discofoxtanzen zu gehen.
- Wir hätten an der Bar sitzen bleiben und weiterreden können. Dabei hätte ich schmollen oder mich an der Unterhaltung freuen können.
- Ich hätte den Tanz mit einem guten Tänzer tanzen und anschließend zurückkehren können.

So weit die Möglichkeiten, die mir auf den ersten Blick einfallen. Sehen Sie noch mehr? Wie hätten Sie sich entschieden – mit und ohne Zeitdruck? Das können Sie bei der Gelegenheit auch gleich einmal analysieren, ob Sie unter Zeitdruck anders entscheiden. Beobachten Sie sich doch einmal beim Entscheiden. Lassen Sie sich auf vermeintlichen Zeitdruck ein? Sie haben immer das Recht, mindestens eine Nacht drüber zu schlafen. Fordern Sie es im Zweifel ein.

Neben den tatsächlichen Reaktionsmöglichkeiten, hätte ich auch mein Gedankenkarussell anschmeißen können:

- Der will gar nicht mit mir tanzen.
- Dem bin ich bestimmt zu dick.
- Der findet mich eigentlich doof.
- Oh Gott, ich habe zu viel geredet.
- Der ist froh, mich wieder los zu sein.
- Der kann bestimmt Salsa und will nur nicht mit mir tanzen.

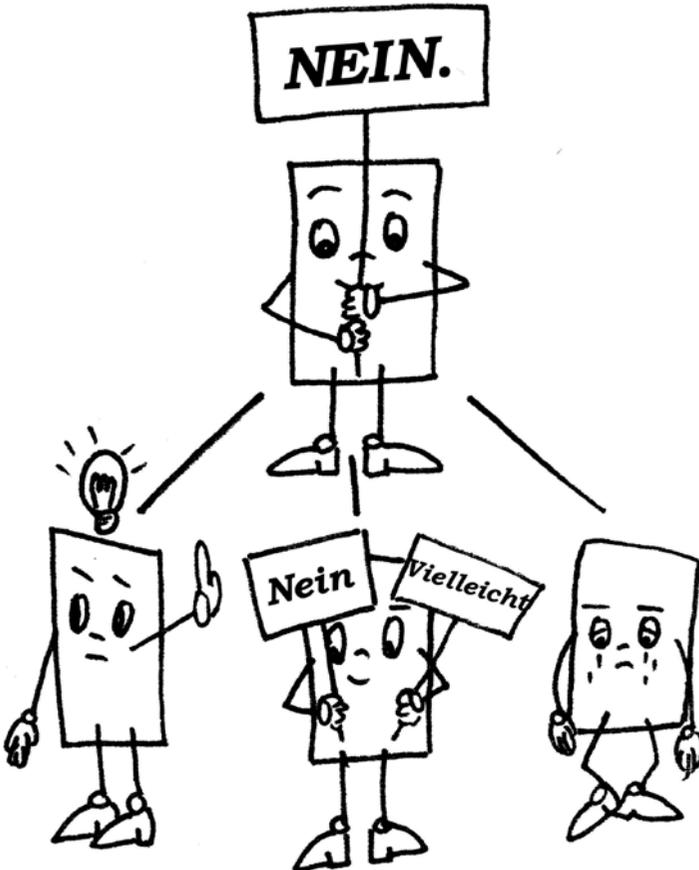
Welche Sätze spuckt Ihr Gedankenkarussell noch aus? Wenn Sie zu solchen Gedankenspielerien neigen, nehmen Sie vermutlich ein Nein schneller persönlich als ich. Was hat es denn auf sich mit dem Persönlich-Nehmen, welche Arten von Nein gibt es überhaupt?

# beck-shop.de

## DIE FACHBUCHHANDLUNG

### Nein – Information, Entscheidung oder persönlich – wie ist es gemeint?

Ich unterscheide drei Arten, wie ein Nein gemeint sein kann: Information, Entscheidung und persönlich gemeint. Bei meinem Discofox-Tänzer war es kein Nein zu mir, sondern ein Nein wegen fehlender Salsa-Kenntnisse. Das ist erst einmal ein Informations-Nein: „Ich kann nicht Salsa tanzen.“ Es ist ein Nein zum Salsa und nicht zu mir persönlich – obwohl ich es natürlich persönlich nehmen kann. Dazu kommen wir später.





## Informations-Nein

*Ein Informations-Nein hat, wie der Name schon sagt, etwas mit Information zu tun. Entweder es fehlt dem Nein-Sager eine Information oder er verbindet das Nein mit einer Information.*

*Beispiele:*

*Nein, ich kann nicht Salsa tanzen.*

*Nein, wir haben keine IT-Abteilung.*

*Nein, ich kenne diese Technik nicht.*

*Nein, ohne detailliertes Angebot, kann ich damit nicht zum Chef gehen.*

*Nein, ich habe Ihr Angebot/Ihre Bewerbung noch nicht gelesen.*

*Ein Informations-Nein ist rein sachlich zu betrachten und normalerweise selten persönlich gemeint. Es kann vorläufig oder endgültig sein. Bei dem vorletzten Beispiel können Sie ein Angebot nachreichen und beim letzten direkt fragen, bis wann er/sie sich damit beschäftigt hat.*

Wenn Sie ein Informations-Nein bekommen, fragen Sie sich, ob Sie die fehlenden Informationen liefern können und wollen. Stellen Sie sicher, ob das Nachliefern überhaupt sinnvoll ist. Wenn Sie z. B. einen Bachelor in Arbeitspsychologie haben und das Unternehmen nur einen Master auf diese Position setzen will, dann können Sie nachfragen, warum das so ist und vielleicht mit Berufserfahrung, bestimmten Sprachkenntnissen oder Ähnlichem punkten. Ein Informations-Nein ist damit fast immer eine Aufforderung zum genaueren, hartnäckigen Nachfragen. Filtern Sie also als Erstes die Information aus diesem Nein: In unserem Beispiel besteht die Information darin, dass derjenige nicht Salsa tanzen kann.

Zusätzlich können Sie hier ein Situations-Informations-Nein unterscheiden, wie bei mir: Ich bringe beispielsweise gerne Menschen das Tanzen bei, allerdings nicht, wenn ich zu meinem eigenen Spaß tanzen gehe ... Entsprechend bin ich sehr gerne Verhandlungscoach und habe Spaß daran, mit meinen Klienten Techniken oder Schlagfertigkeit zu üben. Trotzdem will ich mitnichten erklären, welche Techniken ich verwende, wenn ich gerade selbst verhandle. Da gäbe es von mir bei beiden Situationen ein sehr klares vorläufiges Informations-Nein: Nein, jetzt nicht! Gerne später, ein andermal oder lassen Sie uns telefonieren, wäre dann die Handlungsinformation dazu. Wenn Sie es schaffen, ein Informations-Nein genau als solches zu werten, statt es persönlich zu nehmen, dann ist es nur noch halb so schlimm.