

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 [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung 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.

Kimich

Verhandlungstango


beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG


beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Verhandlungs- tango

beck shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Schritt für Schritt zu mehr Geld und
Anerkennung

von

Claudia Kimich

Zur Autorin:

Claudia Kimich

Dipl. Informatikerin, ist freie Trainerin, systemischer Coach, Verhandlungsexpertin und Autorin. Ihre Themen sind Ziele, Gehalts-/Honorar- und Preisverhandlungen, Eigenmarketing, Bewerbung, Akquise mit Spaß, Kundenorientierung, Präsentation, Kommunikation und Konfliktmanagement. Eine ausführliche Autorinnenbeschreibung finden Sie am Ende des Buchs und im Internet unter www.kimich.de.

www.beck.de

ISBN 978-3-406-68110-3

© 2015 Verlag C.H. Beck oHG
Wilhelmstraße 9, 80801 München

Satz: Fotosatz Buck, Zweikirchener Str. 7, 84036 Kumhausen
Druck: Druckhaus Nomos, In den Lissen 12, 76547 Sinzheim
Umschlaggestaltung: Ralph Zimmermann – Bureau Parapluie
Bildnachweis: © Dario Lo Presti – fotolia.com

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlofrei gebleichtem Zellstoff)

So nutzen Sie dieses Buch

Um Ihnen das Lesen und Arbeiten mit diesem Buch zu erleichtern, hat die Autorin verschiedene Stilelemente verwendet, die Ihnen das schnellere Auffinden bestimmter Texte ermöglichen. So finden Sie die Tipps und Musterformulare sofort.



Hier finden Sie Tipps, Aufzählungen und Checklisten.



So sind „Merksätze“ gekennzeichnet.



Hier finden Sie Beispiele, die das Beschriebene plastisch erläutern und verständlich machen.



Hier finden Sie Definitionen, Rechtsnachweise oder Gesetzestexte.



Die Zielscheibe kennzeichnet Zusammenfassungen und ein Fazit zum Kapitelende.



Hier finden Sie Übungen und Muster zum selber Ausfüllen und Nachrechnen.



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Vorwort von Svenja Hofert

Hören wir einmal in eine Karriereberatung hinein:

- „Ich brauche kein Geld, mein Mann verdient doch.“
- „So viel kann ich doch nicht fordern!“
- „Wenn ich so viel verlange, muss ich auch viel mehr leisten. Davor habe ich Angst.“
- „Ich habe Angst, meinen Job zu verlieren, wenn ich zu viel Geld verlange.“

Der Gender Pay Gap spricht für sich: Frauen und Geld, das ist eine unendliche Geschichte. Es ist auch eine Geschichte voller Missverständnisse. Gerade Frauen meinen nämlich, dass Gehaltsverhandlungen nur etwas für harte Knochen sind. Sie entschuldigen sich dafür, Geld zu verlangen, wenn sie es überhaupt tun. Sie denken auch eher als Männer, dass jemand, der so sehr an Geld interessiert ist, dass er in einer Verhandlung dafür kämpft, einen schlechten Charakter hat. Aber auch Männer haben Ihr Thema mit Geld und Wert – vielen fällt es genauso schwer wie Frauen, mehr zu fordern. So wird Verhandeln nicht zum Kampf, sondern zum Krampf.

Claudia Kimich entkrampft und deutet das Thema um. Aus dem Kampf wird ein Tanz. Aus verhärteten Fronten ein gemeinsames Austarieren und Vortasten. So bringt sie Witz und Lockerheit in ein sonst so steifes Thema. Durch das Bild des Tanzens erzeugt sie ein gutes Gefühl und schafft die Basis für einen spielerischeren Umgang. Eine Katastrophe, wenn man viel zu hoch greift? Nein, das ist keine

Katastrophe. Mit Humor wird daraus sogar ein richtiger Spaß ... Zum Tanzen gehören zwei, zum Verhandeln auch!

Männliche Gehalts- und Verhandlungscoaches nähern sich dem Thema oft bierernst. Sie sehen im Verhandlungspartner oft einen Gegner – und verschrecken damit mehr, als dass sie ermutigen. Claudia Kimich ermutigt. Charmant-provokant lässt sie die Leser und Leserinnen nicht aus der Verantwortung. So wird am Ende doch der eine oder andere viel mutigere Schritte wagen als anfangs gedacht.

*Svenja Hofert, Buchautorin, Bloggerin und
Inhaberin von Karriere & Entwicklung in Hamburg*

Vorwort der Illustratorin Astrid Brunner

Wenn einer eine Reise tut, dann kann er was erleben. Auf einer Reise traf ich Claudia Kimich. Ich hätte mir damals, vor 20 Jahren in einem Bus Richtung Korsika, nie gedacht, dass Projekte wie „Um Geld verhandeln“ und „Verhandlungstango“ aus – oder besser gesagt – wegen dieser Freundschaft entstehen.



„Du, ich brauch übrigens noch Bilder fürs neue Buch!“ So überraschte mich Claudia Kimich mit der Tatsache, dass ihr Verhandlungstango als Buch erscheinen wird. Der Aufforderung, das kreuzernste Thema des Verhandeln und den Begriff „Geld“ zu den verständlich formulierten Inhalten und passenden Beispielen und Anekdoten zu bebildern, konnte und wollte ich natürlich nachkommen.



In diesem Buch erleben Sie also nicht nur den Tanz ums Geld in Textform, sondern auch als Geschichte im Bild.



Viel Spaß an beidem und gestalten Sie Ihre Verhandlungstänze und die Bilder in den strahlendsten Farben.



Herzlichst, Astrid Brunner




beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Inhalt

Vorwort von Svenja Hofert	7
Vorwort der Illustratorin Astrid Brunner	9
Darf ich bitten?!	15
Sachdienliche Hinweise zur Nutzung dieses Buches – nur geschriebenes Denken ist konstruktives Denken!	16
Der Tango – Leidenschaft, Machtspiel oder gut geplante Schrittfolge?	19
Exkurs: Interview mit Veronika von Heise-Rotenburg, Tango- tänzerin und -lehrerin	21
Was Tanzen und Verhandeln gemeinsam haben	23
Aufbrezeln und Warmlaufen	27
Tief durchatmen und los geht's	33
Wer tanzt mit wem?	43
Max/Maxima tanzen den langsamen Walzer	47
Vor dem Verhandlungswalzer mit Max und Maxima ...	55
Während des Verhandlungswalzers mit Max und Maxima	58
Nach dem Verhandlungswalzer mit Max und Maxima ..	61
Domenik/Domenika spielen mit der Macht des Tangos	62
Vor dem Verhandlungstango mit Domenik und Domenika	74

Während des Verhandlungstangos mit Domenik und Domenika	77
Nach dem Verhandlungstango mit Domenik und Domenika	82
Star/Stella drehen sich schnell zur lebensfrohen Salsa	83
Vor der Verhandlungssalsa mit Star und Stella	91
Während der Verhandlungssalsa mit Star und Stella	94
Nach der Verhandlungssalsa mit Star und Stella	95
Traugott/Traudel sind begeisterte Formationstänzer	96
Vor dem Verhandlungsformationstanz mit Traugott und Traudel	106
Während dem Verhandlungsformationstanz mit Traugott und Traudel	107
Nach dem Verhandlungsformationstanz mit Traugott und Traudel	110
Mischa und Mascha – die Mischung machts!	111
Partnercheck I: Wer kann wie und mit wem am besten?	114
Exkurs: Interview mit Sylvia Löhken, der Expertin für Intros und Extros	119
Aufforderung zum Verhandlungstanz	123
Wie auffordern – regiert Geld wirklich die Welt?	132
Partnercheck II: Wer will wie und wann aufgefordert werden?	137
Was tun bei einem Korb?	141
Nein – Information, Entscheidung oder persönlich – wie ist es gemeint?	145
Selbst Körbe verteilen – elegant und selbstsicher	152
Partnercheck III: Körbe für wen und von wem?	154
Exkurs: Interview mit Jessica Leicher, Expertin für Haltung und Bewegung	156
Die Musik beginnt – wer führt?	159
Welcher Rhythmus steht an?	159
Führen, folgen und führen lassen	162
Was ist, wenn keiner führt?	165
Weniger denken, mehr tanzen	169
Miteinander tanzen auf allen Ebenen	170
Partnercheck IV: Wer führt wen und vor allem wie?	173

Exkurs: Interview mit Silvia Ziolkowski, der Zukunftsentwicklerin	176
--	-----

Autsch, mein Fuß! – Dein Tanzbereich, mein Tanzbereich ...	179
--	-----

Killerphrasen	180
---------------------	-----

Hau drauf – ich bin der Stärkere! – Phrasen	181
---	-----

Ich steh über dir! Ist das klar? – Phrasen	184
--	-----

Veränderungsangsthasen – Phrasen	187
--	-----

Verschieber-/Aufschieberitis – Phrasen	189
--	-----

Schlaubischlumpf – Phrasen	190
----------------------------------	-----

Antworten mit Witz und Eleganz zu Ihrem Schutz! ...	192
---	-----

Neid ist ein hartes Geschäft	196
------------------------------------	-----

Blasenpflaster, Marmeladenglas und Entschuldigung	200
---	-----

Selbstschutz	200
--------------------	-----

Marmeladenglasmoment	200
----------------------------	-----

Ich hab recht und du bist schuld! – Entschuldigung ...	202
--	-----

Partnercheck V: Wer tritt wie und wer reagiert wie darauf? .	204
--	-----

Exkurs: Interview mit Sabine B. Sturm, Mediatorin und Expertin für Konfliktmanagement	206
--	-----

Die Musik verklingt – respektvoller Schlussapplaus	209
--	-----

Mit Ihnen immer wieder gerne!	210
-------------------------------------	-----

Elegant von der Tanzfläche – Abschied auf Augenhöhe	212
---	-----

Partnercheck VI: Eleganter Partner-Abschied mit „Auf Wiedersehen“	214
---	-----

Nach dem Tango ist vor dem Tango	217
--	-----

Ihre innere Vier-Tanzpartner-Mischa-Mascha-Strategie	217
--	-----

Exkurs: Interview mit Angelika Collisi, der Expertin für Veränderungsprozesse	220
--	-----

Speedcoaching für Ihren nächsten Verhandlungstango ...	223
--	-----

Danke!	225
--------------	-----

Literatur	227
-----------------	-----