

Gehalt, Honorar, Preise: Wie Sie bekommen, was Sie wollen

Ob im privaten oder beruflichen Bereich: Oft müssen wir um Geld verhandeln. Doch Geld hat seine eigene Psychologie.

Tatsache ist: Es fällt vielen Menschen schwer, ihre Wunschbezahlung bei Gehaltsverhandlungen und Honorarvereinbarungen durchzusetzen. „Die Redensart ‚Über Geld spricht man nicht‘ verrät eigentlich schon alles“, erklärt Claudia Kimich. Die Autorin des Ratgebers „Um Geld verhandeln“ weiß: „Wer in privater Runde fragt: ‚Wie viel verdient Ihr denn so?‘, wird meist betretenes Schweigen ernten.“ Dabei ist es für die eigene Einschätzung wichtig, über Einkommensstrukturen auf dem Laufenden zu bleiben.

Persönliche Überzeugungen, so genannte Glaubenssätze, blockieren viele beim Verhandeln um Geld: So viel darf ich nicht verlangen. - Dieser Stundensatz ist unanständig. - Ich mache meine Arbeit doch gern. Gedanken, die jeder kennt. Sie sind bequem, geben uns aber auch Halt. Doch wer erfolgreich verhandeln will, dem rät Claudia Kimich, seine Einstellung zu ändern: Ich verkaufe meine Leistung zu angemessenen Preisen und werde mein Leben genießen. - Ich mache meine Arbeit gern und verdiene gutes Geld damit. „Gewinnen Sie Klarheit über Ihre Ziele und formulieren Sie Ich-Botschaften.“

Kommt es zur Verhandlung, ist es hilfreich sein Gegenüber einordnen zu können. Handelt es sich um einen Machtmenschen, Gewinnmaximierer, Entertainer oder loyalen Unterstützer? Wer weiß, wie sein Verhandlungspartner tickt, hat größere Chancen, die gesteckten Ziele zu erreichen.

Die Verhandlung ist gelaufen. Ist Ihre Strategie aufgegangen? „Nehmen Sie sich Zeit und schreiben Sie alles auf – Gutes wie Schlechtes“, empfiehlt Autorin Claudia Kimich. Denn schon jetzt heißt es, für das nächste Mal optimal vorzuarbeiten: Das Positive behalten und ausbauen – das Negative überdenken und verbessern.

Claudia Kimich

Um Geld verhandeln · Reihe Beck kompakt · Verlag C.H.Beck, 2010

ISBN: 978-3-406-60839-1

6,80 Euro



Freelancer Download

Auf www.it-free.info finden Sie unentgeltlich das Inhaltsverzeichnis und einen Probeartikel von jeder Ausgabe zum Download.

Sie können das vollständige IT Freelancer Magazin über

<http://www.it-free.info/epaper.html>

kostenpflichtig zum Normalpreis herunterladen oder ein Online-Abonnement abschließen. Sonderkonditionen sind leider nicht möglich.