

Pause

Erfolgreiches Verhandeln ist eine Kunst. Auch die eigene Gehaltsverhandlung will geplant sein. Die Verhandlungsexpertin Ulrike Knauer über strategische Pausen, den richtigen Zeitpunkt und die passende Vorbereitung. **VON DIANA DAUER**

» Er hat sich lange auf diesen Augenblick vorbereitet. Er kennt die Lage des Unternehmens und seinen Wert auf dem Markt. Ihm gegenüber die Chefin mit stählerner Miene. Und dann die Reaktion, die ihm den Wind aus den Segeln nimmt: ein klares Nein. „Das Unternehmen könne sich eine Gehaltserhöhung nicht leisten“, heißt es nur. Der Kopf schwirrt. Er kann nicht klar denken. Die Verhandlung stockt, es sieht nicht gut aus.

Verhandlungen brauchen Strategien, Taktiken. Das betrifft nicht nur Geschäftsverhandlungen im Business-to-Business-Bereich. Auch die gefürchtete Gehaltsverhandlung will vorbereitet und strategisch durchgedacht sein. Die Verkaufs- und Verhandlungstrainerin Ulrike Knauer rät zu Ungewöhnlichem: einer Pause.

Pausen als Taktik können zum eigenen Vorteil genutzt werden, weiß die Verhandlungsexpertin.

Und so geht's: „Wenn der Chef oder die Chefin bei der Gehaltsverhandlung die Erhöhung verneint, kann man entweder in sich zusammensinken oder die Kontrolle behalten und eine Pause verlangen“, sagt Ulrike Knauer. Das Einfordern einer Pause, sei es für einige Minuten, einige Tage oder sogar einige Wochen erhöht den Druck auf die Chefetage, man selbst erhöht seine eigene Macht. Wenn man klein beigt, merkt der Chef oder die Chefin, dass die Macht auf ihrer Seite liegt. Durch das eigenständige Einfordern einer Pause aber markiert man seine eigene Grenze. „Dadurch kommt man automatisch in einen höheren Machtbereich, weil das Gegenüber dadurch verunsichert wird“, so Knauer.

Die Pause sollte als Reaktion auf die Ablehnung eingeleitet werden. „Lassen Sie uns den Termin verschieben. Ich kann hier heute nicht



Ulrike Knauer,
Verhandlungs- und
Verkaufsberaterin

weiter machen.“ Dies sei eine Taktik. Insbesondere dann, wenn man weiß, dass der Chef oder die Chefin unter Zeitdruck steht, ließe sich die Pause strategisch einsetzen.

Und nicht vergessen: „Eine Pause zu brauchen ist legitim.“ Häufig ist die Pause während der Verhandlung auch dringend notwendig, um die Gedanken wieder zu ordnen und den Adrenalin Spiegel zu senken. Dafür empfiehlt die Expertin Bewegung und Schnaufen: Nur durch Bewegung ließe sich das Adrenalin abbauen, man kann etwa eine Runde um den Block machen oder im Bürogebäude Treppen steigen. Der zweite körperliche Trick ist das tiefe Schnaufen und tief Durchatmen. Auch dadurch lassen sich Gedanken ordnen.

Zuvor recherchieren. „Bevor ich in eine Gehaltsverhandlung gehe, muss ich wissen, wie viel ich wert bin“, erklärt die Expertin. Verhandeln ohne Jobalternativen sind argumentativ schwierig. Daher soll man sich einige Wochen oder Monate vor dem geplanten Termin, um einen anderen Job umsehen. „Wie sonst soll man seinen eigenen Marktwert ermitteln?“ Zusätzlich solle man sich überlegen, wie groß der Wunsch des Unternehmens ist, Sie zu behalten.

Auch der Zeitpunkt sei weise gewählt. Am besten nach dem Mittagessen. Eine Studie eines Forschungsteams um Shai Danziger von der israelischen Ben Gurion Universität und Jonathan Levav von der New Yorker Columbia University zeigt, dass Richter nach dem Mittagessen gnädiger urteilen. Das ließe sich auch auf Verhandlungen ummünzen. Gehen Sie Fingerspitzengefühl vor. „Menschen haben starke Emotionen beim Verhandeln. Achten Sie darauf, dass Ihr Chef nicht das Gesicht verliert, sonst kommt man nicht weit“, so Knauer zusammenfassend. ■