

Youtube-Link:**Datum:**

Als qualifizierte und im Job erfolgreiche Frau mit **MACHTKOMPETENZ** in die Gehaltsverhandlung - gut gelaunt und bestens vorbereitet:

Ziel dieses Videos ist es, den Begriffen **Macht, Machtkompetenz, (Gehalts-)Verhandlungen** den „Schrecken“ zu nehmen.

Was ist eigentlich **VERHANDLUNGSMACHT**?

**„Verhandlungsmacht ist die Fähigkeit, jemanden zu überzeugen, etwas zu tun.“
(aus dem Harvard-Konzept)**

Was ist eine Verhandlung?

Man spricht von „Verhandlung“, wenn Personen oder Parteien unterschiedliche Interessen haben und miteinander kommunizieren, um zu einer Einigung zu kommen.

Es handelt sich um eine Verhandlung, wenn folgende Bedingungen erfüllt sind:

- Es besteht eine wechselseitige Abhängigkeit.
- Es liegt ein Interessenkonflikt vor, doch eine Übereinkunft wird als Ziel der Verhandlung gesehen - und:
- Es herrschen ungefähr gleiche Machtverhältnisse.

Eigenschaften von Macht:

- Macht ist ein Potential - Macht ist also auch dann vorhanden, wenn sie nicht akut ausgeübt wird.
- Macht wird nur in Beziehungen wirksam.
- Macht ist kontextabhängig.
- Macht kann sehr dynamisch sein und sich schnell verschieben.
- Macht muss auch wahrgenommen werden!

Informationen zum Harvard-Konzept:

Unter folgendem Link finden Sie einen Blogartikel eigens zum Harvard-Konzept:

https://gehaltssprung.komplikt.de/verhandeln_harvard-konzept/

Warum macht es Sinn, MACHTKOMPETENZ zu entwickeln? Eigene Notizen:

Machtquellen, die im Webinar erläutert wurden:

	Kategorie: Strukturelle Macht		
	Kategorie: Persönliche Macht - Macht durch Persönlichkeit		
	Machtquellen - Spezifische Formen von Macht		
1	Formale Macht		
2	Informationsmacht		
3	Expertenmacht		
4	Macht durch Kontakte oder Verbündete		
5	Ressourcenmacht		
6	Sanktionsmacht		
7	Belästigungsmacht		
8	Verfahrensmacht		
9	Status-quo-Macht		
10	Moralische Macht		

Aufgabe:

Notieren Sie sich separat, was Ihnen im Zusammenhang mit der jeweiligen Machtquelle einfällt.

Was können Sie konkret tun, um Ihre Verhandlungsmacht zu stärken?

Machen Sie sich Ihre Machtquellen bewusst und arbeiten Sie beispielsweise mit folgenden Fragen:

Welche Machtquellen finden Sie sympathisch? Über welche Machtquellen verfügen Sie bereits? Welche Machtquelle können/wollen Sie nutzen? Welche Machtquellen können Sie noch ausbauen? Welche Machtquellen haben Sie (noch) nicht, werden Ihnen aber von der anderen Seite vielleicht (schon) zugestanden? Welche Quellen liegen auf der anderen Seite? Wird die andere Seite diese Quellen nutzen?

Gut gelaunt und bestens vorbereitet in die Gehaltsverhandlung mit der**PIAZZA-Formel:**

P = Power (Macht, Energie und Persönlichkeit, um die eigenen Interessen zu vertreten)

I = Interessen

A = Argumente

Z = Ziele

Z = Zeitpunkt

A = Alternativen

80 % Ihres Verhandlungserfolgs liegen in der Vorbereitung:

Beschäftigen Sie sich mit Ihren Interessen und denen der „anderen Seite“.

Überlegen Sie, wie Sie Ihre Interessen bestmöglich argumentieren können.

Definieren Sie Ihre Ziele.

Sorgen Sie dafür, nicht „zur falschen Zeit am falschen Ort“ zu sein.

An Ihren Alternativen zu arbeiten verschafft Ihnen VERHANDLUNGSMACHT und gibt Ihnen Sicherheit für die wichtigste Verhandlung, die Sie regelmäßig führen müssen: Ihre GEHALTSVERHANDLUNG.

Lernen wir uns persönlich kennen, um Ihre Gehaltsverhandlung gemeinsam vorzubereiten?

Führen wir ein unverbindliches Erstgespräch:

Mobil: 01 60 / 5 88 30 14 oder per Mail: karin.schwaer@komplikt.de

Weitere Informationen zu meinen Angeboten finden Sie hier:

<https://gehaltssprung.komplikt.de/service/>