

Berliner Zeitung

Archiv » 2008 » 13. September » Beruf und Karriere

Textarchiv

GEHALTSVERHANDLUNG

"Ich brauch' mehr Geld"

Wer bei seinem Chef eine Gehaltserhöhung aushandeln will, muss sich dazu gründlich vorbereiten. Für den Erfolg sind nicht nur gute Argumente, sondern auch die Feinheiten der Körpersprache entscheidend

Wieder einmal ist der Wochenendeinkauf teurer ausgefallen, auch die Tankfüllung könnte billiger sein. Die gestiegenen Preise machen vielen zu schaffen. Eine Gehaltserhöhung könnte die Löcher stopfen, die die Inflation - im August lag sie bei 3,1 Prozent - ins Budget gerissen hat. Doch wer gleich zum Chef stürmt, hat meist schon verloren.

Eine Gehaltsverhandlung will gut vorbereitet sein, sonst kann man am Ende schnell schlechter dastehen als vorher. Solche Fälle kennen Coachs wie Christian Püttjer zur Genüge. Zu ihm kam ein Produktmanager, der stolz war, weil er erfolgreich einen neuen Artikel auf den Markt gebracht und seine Firma damit viel Geld verdient hatte. Davon wollte er auch selbst profitieren. "Entweder ich kriege eine Gehaltserhöhung oder ich gehe", drohte er seinem Chef. Die Erpressung ging nach hinten los: Er wurde von seinem Chef mit unangenehmen Aufgaben kaltgestellt und hat selbst gekündigt.

Wer versucht, seinen Chef zu erpressen oder ihm zu drohen, bekommt im schlimmsten Fall zu hören: "Reisende soll man nicht aufhalten." Ohne unterschrittsreifen Vertrag in der Hinterhand wäre das dumm. In der Gehaltsverhandlung müssen auch solche Mitarbeiter behutsam vorgehen, die tatsächlich bei der Konkurrenz anfangen könnten, aber lieber bei ihrem bisherigen Arbeitgeber bleiben wollen. "Ich mache gute Arbeit, das haben auch andere gemerkt", ist ein Satz, den Püttjer seinen Klienten empfiehlt. Was die Konkurrenz zahlen würde, sollte man nicht verraten. "Ein Machtkampf bringt gar nichts, den gewinnt der Chef sowieso", sagt der Coach.

Falsche Argumente

Auch mit Argumenten wie "Alles wird teurer", "Herr XY verdient viel mehr als ich" oder einfach "Chef, ich brauch' mehr Geld" lässt sich kein Vorgesetzter überzeugen. Püttjer rät daher, zunächst eine Bilanz der zurückliegenden

Leistungen zu ziehen. Wer für sein Unternehmen Kunden gewonnen, ein Projekt erfolgreich abgeschlossen hat oder Kosten senken konnte, hat gute Karten in einer Gehaltsverhandlung. Wer keine konkreten Zahlen vorweisen kann, sollte wenigstens mit seiner großen Motivation, gewachsenen Erfahrung und neuen Kenntnissen aus Fortbildungen argumentieren. Doch Vorsicht: "Man muss auch auf zukünftige Leistungen verweisen, denn eine Gehaltserhöhung ist kein Schmerzensgeld für Zurückliegendes", sagt Püttjer.

Wer seine Argumente bei der Vorbereitung bloß auflistet, kommt beim Verhandeln womöglich trotzdem ins Stottern. Darum empfiehlt der Coach seinen Klienten, zu Hause laut zu üben - am besten gleich in einem Rollenspiel. So kann man sich schon im Vorfeld die passenden Antworten auf mögliche Ausweich-Strategien des Chefs zurechtlegen.

Auch Coach Cornelia Topf kennt die Abwimmel-Versuche von Personalern: "Viele verweisen auf die schlechte Konjunktur, die Arbeitslosigkeit, die schwierige Situation des Unternehmens, den bevorstehenden Börsengang oder das Gehaltsgefüge der Abteilung, obwohl das allerdings intransparent ist", sagt Topf. Ihr Tipp in einer solchen Situation: Verständnis signalisieren, aber in der Sache hart bleiben und nachdrücklich auf die eigenen Leistungen verweisen. Auch die Körpersprache sollte stimmen. Wer sich nervös am Kragen kratzt und seinem Chef nicht in die Augen sieht, macht ihm eine Ablehnung besonders leicht.

Nur wenn wirklich keine Gehaltserhöhung rauszuschlagen ist, sollte man über Alternativen verhandeln. Wenn auch das nichts hilft, lohnt es sich, wenigstens einen neuen Termin in ein paar Monaten zu vereinbaren. Dranbleiben lohnt sich, immerhin stellt Coach Püttjer eine verlockende Prognose auf: "Ein Gehaltsplus von fünf bis zehn Prozent bei gleicher Stelle sind realistisch - beim Wechsel der Firma sind sogar 20 Prozent drin."

EXTRAS

Gutscheine: Wer bei seinem Chef keine Gehaltserhöhung rauszuschlagen konnte, sollte nach einem Gutschein fürs Fitnesscenter, einem Jobticket oder Tankgutscheinen fragen. Aber Achtung: Der Fiskus achtet darauf, dass alle Gutscheine in der Summe einen Wert von 44 Euro im Monat nicht übersteigen.

Rabatte: Betriebe können ihren Mitarbeitern Rabatte gewähren. Im Jahr darf ein Betrag von 1 080 Euro nicht überschritten werden.

Kinderbetreuung: Für Zuschüsse zum Kindergartenbeitrag oder Honorar einer Tagesmutter setzt das Finanzamt keine Betragsgrenze.

Tipps: Weitere Extras und Tipps nennt Heike Friedrichsen in ihrem Buch "Die erfolgreiche Gehaltsverhandlung".

[IMPRESSUM](#) [KONTAKT](#) [AGB](#) [MEDIADATEN](#)

