

Sie sind hier: Home | job | Erfolgreich verhandeln: Ab sofort gibt's mehr Gehalt!

job & geld

## Erfolgreich verhandeln: Ab sofort gibt's mehr Gehalt!

**Vor der Lohnerhöhung steht leider meist der Termin beim Chef. Ein Job-Coach sagt, wie Sie Selbstblockaden lösen, Killersätze des Vorgesetzten entkräften und gute Gründe für Ihre Forderungen finden.**



stockdisc

Der Chef sagt nichts. Dafür spricht sein Gesicht Bände. Unendliche Sekunden verstreichen, bis er den Kopf schüttelt und mit eisiger Stimme sagt: "Was bilden Sie sich eigentlich ein? Ich hätte nicht gedacht, dass Sie so undankbar und gierig sind. Solche Mitarbeiter können wir hier nicht brauchen." So sieht das klassische Albtraum-Szenario einer Gehaltsverhandlung aus. Doch selbst wenn die Vorstellung vom bevorstehenden Gehaltsgespräch nicht in so grellen Farben gezeichnet ist - den wenigsten fällt es leicht, eine Gehaltserhöhung einzufordern. Gerade mal 17 Prozent der Frauen und 19 Prozent der Männer, die das GEWIS-Institut im Auftrag von freundin befragt hat, geben an, schon öfter erfolgreich um ihren Lohn verhandelt zu haben. Gleichzeitig sind aber 55

Prozent aller Befragten der Meinung, dass sie zu wenig verdienen. Wir haben Job-Trainerin Cornelia Topf ("Gehaltsverhandlungen für freche Frauen", Redline, 17,90 Euro) gefragt, wie man die klassischen Selbstblockaden auflöst, selbstbewusst Gehaltswünsche vertritt und Killerargumente entschärft.

Sieben gute Gründe, warum Sie diesmal Ihre Forderungen durchsetzen können, nennen wir Ihnen auf den folgenden Seiten.

## Fettnäpfchen in der Gehaltsverhandlung

**Diese vier Regeln sollten Sie beachten, wenn Sie ans Ziel gelangen möchten:**

- Mit Kündigung drohen: Wie reagieren Sie, wenn man Ihnen droht? Wahrscheinlich unwillig. Chefs sind auch nur Menschen.
- Vorkasse erwarten: Fordern Sie nicht mehr Gehalt für Leistungen, die Sie erst in der Zukunft erbringen wollen.
- Jammern: Die neue Mehrwertsteuer, die Ausbildung der Kinder - das ist alles nicht einfach, aber kein Argument für eine Gehaltserhöhung.
- Mehr Geld als Ausgleich für geleistete Überstunden: Man wird Ihnen sagen, dass Sie sich eben besser organisieren müssen.

## "Wenn ich lange genug Leistung zeige, werde ich sicher von selbst mehr Gehalt bekommen"

**Das ist, wie die Ergebnisse der Umfrage zeigen, gar nicht so unwahrscheinlich. 59 Prozent aller Befragten haben schon einmal mehr Geld bekommen, ohne danach gefragt zu haben.**

Für die Expertin ist die passive Haltung trotzdem nicht zu empfehlen. "Diese typisch weibliche Einstellung, dass man nur lange genug brav und fleißig sein muss, bis einem das Geld von selbst in den Schoß regnet, nenne ich das Sterntaler-Syndrom", so Cornelia Topf. Selbst wenn es funktioniert - mehr Selbstbewusstsein und Respekt erntet man, wenn man seinen Marktwert kennt und das auch in Worte fassen kann.

*Maja Sulejmanpasic*

## "Ich weiß nicht, wie viel ich fordern kann, ohne unverschämt zu wirken"

**"Das sollte man allerdings wissen, bevor man in die Verhandlung geht", sagt die Expertin.**

Im Internet findet man Gehaltstabellen, Empfehlungen des jeweiligen Berufsverbandes und Gehaltsspiegel von Zeitschriften. Ein guter Orientierungspunkt ist natürlich auch der Verdienst von Kollegen oder Freunden in der gleichen Branche. Wie unsere Umfrage zeigt, wissen knapp 70 Prozent, was ihre Kollegen verdienen. "Rechtfertigen Sie aber damit niemals Ihren Wunsch nach mehr Geld. Das ist absolut tabu", so Cornelia Topf.

Umgekehrt sollte man aber auch nicht in die Harmoniefalle tappen und denken, man dürfe nicht mehr auf dem Gehaltszettel haben als die Kollegen. Schließlich haben diese genauso das Recht, zum Chef zu gehen. In der Regel fordert man 5 bis 10 Prozent mehr, als man bisher verdient hat. 3 Prozent sind zu wenig. "Rechnen Sie sich aus, wie viel Sie monatlich bzw. im Jahr verdienen wollen und wie viel Prozent mehr das sind. Sprechen Sie diese Zahlen vor dem Termin mehrmals laut aus", rät die Trainerin. Je öfter Sie das tun, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, den Gehaltswunsch ohne Stottern herauszubekommen. Am besten, Sie üben das mit jemandem, der Ihnen realistische und unangenehme Fragen stellt. Und wenn man mit seinem Vorschlag wider Erwarten doch völlig über das Ziel hinausschießt? "Müssen Sie trotzdem nicht gleich Asche auf Ihr Haupt schütten. Treffen Sie sich in der Mitte", so Cornelia Topf.

## "Ich warte lieber noch auf einen besonders günstigen Zeitpunkt"

**Den richtigen oder falschen Zeitpunkt, um das Thema Gehalt anzusprechen, gibt es tatsächlich. Sowohl in wirtschaftlicher als auch in psychologischer Hinsicht.**

"Man sollte darauf achten, dass man am Anfang des laufenden Geschäftsjahres kommt, damit noch genügend Geld da ist", sagt Cornelia Topf. Außerdem sollte man in Bezug auf seine eigenen Leistungen einen günstigen Moment erwischen. Also nicht gerade dann einen Termin machen, wenn man noch mitten in einem Projekt steckt, dessen Erfolg für die Firma wichtig ist. Sinnvoller: Erst die Aufgabe abschließen, um damit im Gespräch punkten zu können, rät die Trainerin. Ebenfalls entscheidend ist es, die Gewohnheiten des Chefs oder der Chefin zu berücksichtigen. Wenn Sie sich nicht sicher sind, fragen Sie diskret die Sekretärin. Meist weiß sie am besten, ob der Abteilungsleiter vor dem ersten Kaffee ungenießbar ist oder die Personalchefin freitags immer besonders gute Laune hat. Lassen Sie sich aber in jedem Fall einen Termin geben. Gehalt verhandelt man nicht zwischen Tür und Angel. "Bei aller Vorsicht und Planung muss man jedoch aufpassen, dass das Warten auf den richtigen Zeitpunkt nicht zum Aufschiebe-Ritus wird", warnt Cornelia Topf. Wenn Sie also schon seit sechs Monaten den besten Zeitpunkt abpassen, ist das zu lang.

## "Ich mache schließlich seit Jahren die gleiche Arbeit"

**Es gibt eigentlich kaum Jobs, in denen man jahrelang immer genau das Gleiche tut. Selbst bei einer Tätigkeit am Fließband wird man an einer neuen Maschine eingelernt oder zu einer anderen Fabrikationseinheit versetzt.**

"Um herauszufinden, was an Ihrer beruflichen Entwicklung eine Gehaltserhöhung rechtfertigt, empfiehlt es sich, ein Erfolgstagebuch zu führen", so die Expertin. Schreiben Sie sich jeden Abend auf, was Ihnen heute gelungen ist, was Sie geleistet haben. So sammeln Sie nicht nur Argumente, sondern stärken auch Ihr Selbstbewusstsein. "Gerade Frauen sind sich oft gar nicht bewusst, wie gut sie in ihrem Job sind", weiß Cornelia Topf. Wenn Sie jedoch feststellen, dass sich tatsächlich nicht viel getan hat in den vergangenen Monaten, sollten Sie vorerst von einem Gespräch absehen und gezielt Ihre Chancen auf mehr Geld ausbauen. Es müssen aber nicht zwangsläufig mehr Stunden oder mehr Verantwortung sein. Es gibt auch andere Wege, seinen Marktwert zu erhöhen.

Sie können zum Beispiel bei der Organisation einer firmennahen Kinderbetreuung mitmachen oder ein Seminar besuchen, das Ihre Kompetenz mit neuen Technologien erhöht. Hauptsache, es rechnet sich für Ihren Arbeitgeber.

## "Ich habe Angst, mich unbeliebt zu machen"

**28 Prozent der Frauen und 31 Prozent der Männer haben die Befürchtung, mit dem Wunsch nach mehr Geld anzuecken.**

"Meine Erfahrung zeigt eher das Gegenteil. Denn wer etwas für seine Leistung fordert, wird auch ernst genommen", sagt Cornelia Topf. Ansonsten läuft man Gefahr, als unkomplizierte Arbeitsbiene abgestempelt zu werden. Im schlimmsten Fall wird einem die Anspruchslosigkeit sogar als Desinteresse oder mangelnde Identifikation mit dem Unternehmen ausgelegt. Wer um eine Gehaltserhöhung bittet, zeigt Engagement und den Willen vorwärtszukommen. Trotzdem darf man nicht erwarten, dass der Vorgesetzte begeistert auf den Wunsch nach mehr Geld reagiert. Dafür wird er nicht bezahlt. Das heißt aber nicht, dass Ihr Chef oder Ihre Chefin Sie deswegen ablehnt oder unmöglich findet. "Kalkulieren Sie ein mürrisches Gesicht als ganz normale Reaktion mit ein", rät Cornelia Topf, "und machen Sie sich bewusst, dass Ihr Chef von Ihnen erwartet, dass Sie verhandeln." Was nie schaden kann, ist, auf die Körpersprache Ihres Gegenübers einzugehen, sie gewissermaßen zu spiegeln. Senken Sie Ihre Stimme, wenn Ihr Chef es tut, oder verknappen Sie ihm entsprechend Ihre Gestik. Kurz gesagt - seien Sie hartnäckig, aber einfühlsam.

## "Mein Chef wäre ja einverstanden, aber er kann nichts tun"

**"Das Argument bringen alle Vorgesetzten. Und meistens ist es ein Scheinargument", weiß die Expertin.**

Da ist es am besten, das "Guter Bulle, böser Bulle"- Spiel zunächst mitzumachen. Zum Beispiel könnten Sie sagen: "Ich freue mich, dass Sie mein Anliegen unterstützen." Anschließend sollten Sie ihn oder sie aber bitten, Ihre Forderung an der entsprechenden Stelle für Sie zu vertreten. "Wenn gar nichts geht, können Sie Ihren Vorgesetzten auch fragen, was er Ihnen stattdessen bieten kann", sagt Coach Cornelia Topf. Vielleicht gibt es ja eine Weiterbildung, die Sie machen möchten. Oder Sie bitten um Privilegien wie einen eigenen Parkplatz, ein Diensthandy oder die Möglichkeit, Ihre Arbeitszeit flexibler gestalten zu können.

## "Ich kann keine Gehaltserhöhung fordern, wenn es der Firma gerade schlecht geht"

**Wirtschaftsboom hin oder her: 79 Prozent aller Befragten sind der Meinung, dass man darauf Rücksicht nehmen muss, wie es dem Betrieb gerade geht.**

"Das ist auch richtig. Wie der Stand der Dinge ist, sollten Sie aber selbst recherchieren", so Cornelia Topf. Informationen finden Sie im Geschäftsbericht oder Sie fragen bei kompetenten Kollegen nach. Steht die Firma wirklich nicht gut da, ist das aber kein Grund, auf jede Forderung zu

verzichten. Wichtig ist, dass man erklären kann, inwiefern die eigene Arbeitsleistung der Firma Einsparungen oder Gewinne bringt oder gebracht hat. Wenn Sie zum Beispiel für ein paar Wochen die Arbeit einer Kollegin mit übernommen haben, eine Idee für einen kürzeren Produktionsweg hatten oder durch Ihr kommunikatives Geschick einen wichtigen Kunden an die Firma binden konnten. "Verkaufen Sie die Gehaltserhöhung als sinnvolle Investition", so Cornelia Topf. "Wenn Ihr Chef das Argument mit der wirtschaftlichen Schieflage der Firma bringt, sagen Sie, wie viel Sie eigentlich verlangen wollten und wie weit Sie bereit sind herunterzugehen", so die Job-Trainerin. Und wenn er Sie trotzdem auf später vertröstet? Zeigen Sie sich erfreut, dass Ihr Chef auch für einen Gehaltssprung ist - wenn auch nicht sofort. Vereinbaren Sie gleich einen Zeitpunkt für das nächste Gespräch.