

TIPPS für die Gehaltsverhandlung

- sowohl im Vorstellungsgespräch, als auch im bestehenden Arbeitsverhältnis -

- Erkundigen, was das entsprechende Gehalt einer vergleichbaren Position ist
- Nicht unter Druck setzen lassen, ruhig und cool bleiben, indem Sie tief durchatmen, langsam bis drei zählen (Sprachpausen wirken kompetent) und sich an eine positive Situation erinnern (diese vorher einstudieren).
- Weniger ist mehr. Formulieren Sie deshalb eher knapp. Wenn Sie ein starkes Argument gebracht haben, lassen Sie es nicht durch unnötiges Weiterreden versanden. Mund halten und Reaktion abwarten:-)!
- Gute Argumente sammeln (mind. 3) warum Sie keine unnötige Ausgabe darstellen, sondern eine sinnvolle Investition und warum sich eine höheres Gehalt bei Ihnen rentiert
- Nennen Sie zuerst Ihr zweitbestes Argument – Ihr Vorgesetzter wird aufmerksam. Dann das drittbeste und erst zum Schluss das beste Argument, um die Verhandlung für sich zu entscheiden.
- Wählen Sie den richtigen Zeitpunkt: Im bestehenden Arbeitsverhältnis sollten Sie am besten extra einen Termin mit Ihrem Vorgesetzten dafür einstellen, der idealerweise nach Abschluss eines erfolgreichen Projektes statt findet. Bei einem Vorstellungsgespräch warten Sie so lange mit dem Thema Gehalt, bis Sie das Gefühl haben, dass Sie Ihre Gesprächspartner auf Ihrer Seite haben und von sich überzeugen konnten. => „Was möchten Sie verdienen?“ „Mein Gehalt soll meine Erfahrung und Kompetenz widerspiegeln. Was sind Ihnen diese wert?“ oder „Ich habe noch nicht ausreichend genug Informationen um jetzt schon sagen zu können, was mir diese Stelle wert ist.“
- Grundsätzlich Konjunktiv sparsam verwenden, also nicht "sollte", "könnte", "würde".
- Lügen Sie nicht zu hoch bei der Frage nach Ihrem letzten Gehalt, die Personalchefs verfügen schon über einige Erfahrung mit Bewerbern und spüren potenzielle Lügen schnell auf. Andererseits sind die Gehaltsspannen für bestimmte Positionen in den jeweiligen Branchen bekannt.
- Nennen Sie nie Ihre echte Schmerzgrenze und denken Sie daran, dass Sie niemals einen Job nur und ausschließlich deswegen nicht bekommen sollten, weil Ihre Gehaltsforderung zu hoch war!
- Imitieren Sie Ihr Gegenüber (siehe NLP, pacen und leaden) => Sobald man sich körpersprachlich, stimmlich und mit Gesten auf das Gegenüber einstellt, ist man dem Gegenüber sympathischer und man hat größere Chancen Ernst genommen zu werden und mehr Gehalt zu erlangen.
- Einige Gegenargumente sind Standard, etwa "Das sprengt unser Gehaltsgefüge.". Sie nehmen Ihrem Chef den Wind aus den Segeln, indem Sie selbst den Einwand formulieren: "Mit meinem Gehaltswunsch liege ich im Rahmen dessen, was bei uns üblich ist, sodass auch keine Unruhe ins Team kommt."
- Kommen Sie mit Ihrer Forderung aktuell nicht durch, gehen Sie in die Verlängerung. Kündigen Sie an, dass Sie in drei, vier oder sechs Monaten abermals um ein Gehaltsgespräch bitten werden: "Ich freue mich auf unser Gespräch in einem halben Jahr."