

## Gehaltsverhandlungen

### Gehaltsverhandlungen: 3 Expert\*innen und ihre wertvollsten Tipps

Es soll Menschen geben, denen es Spaß macht, über das Einstiegsgehalt oder eine Gehaltserhöhung zu verhandeln. Den meisten Menschen jagt aber allein der Gedanken daran schon die Schweißperlen auf die Stirn. Damit Sie in Zukunft zur ersteren Gruppe gehören, haben wir drei Verhandlungsexpert\*innen befragt und deren wichtigste Tipps für Sie zusammengestellt.



**Claudia Kimich** ist Verhandlungsexpertin aus München und verhilft ihren Kund\*innen bereits seit über 15 Jahren zu mehr Gehalt. Ihr Motto: „Mehr geht immer. Auch in der Krise.“

Womit wir auch schon bei ihrem ersten Tipp sind.

#### **Tipp 1: Wer zweifelt hat verloren.**

Wer mit der festen Überzeugung in die Gehaltsverhandlung geht, dass es funktionieren wird, der wird auch so auftreten. Dass Sie wirklich daran glauben, dass es funktioniert, erkennt Ihr Gegenüber an Ihrer Sprache. Deshalb Tipp 2.

#### **Tipp 2: Konjunktive haben in einer Gehaltsverhandlung nichts zu suchen**

„Ich könnte ...“, „Ich würde ...“ sind Aussagen, die beim Gegenüber Zweifel aufkommen lassen und Ihre eigenen Zweifel offenbaren. Besser: „Ich kann...“ bzw. „Ich werde...“. Das ist nicht immer einfach und braucht jede Menge Übung. Wie? Siehe Tipp 3, und merken Sie sich schon mal: „Die „Würde“ ist im Grundgesetz verankert und hat in der Gehaltsverhandlung in Form des Konjunktivs nichts zu suchen.“

#### **Tipp 3: Arbeiten Sie an Ihrem Selbst-Wert-Gefühl**

Ein gutes Selbstwertgefühl zu haben, ist die Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Gehaltsverhandlung. Die beste Voraussetzung ist, zu wissen, was Sie können, was Sie wert sind und warum Sie sich bei einer Gehaltsverhandlung wie fühlen. Das ist nichts, was Sie mal eben so nebenher machen können. Um an Ihrem Selbstwertgefühl zu arbeiten, brauchen Sie Zeit. Am Besten fangen Sie gleich damit an:

**Selbst:** Was können Sie besonders gut? Können Sie auf einen Schlag fünf Punkte nennen? Ohne einen Konjunktiv zu verwenden. Nein? Dann los! Setzen Sie sich hin und überlegen Sie. Selbstverständlich ist es gut, die Punkte immer auch auf das Unternehmen zuzuschneiden, bei dem Sie die Gehaltsverhandlung führen. Arbeiten Sie den Nutzen aus, den SIE für das Unternehmen oder Ihrer Führungskraft bringen.

**Wert:** Welche Werte haben Sie? Aber auch welchen Wert haben Sie in Geld ausgedrückt. Wo ist Ihre Schmerzgrenze beim Gehalt? Wieviel Schmerzensgeld muss das Unternehmen drauflegen. Für Tätigkeiten, die Sie eigentlich nicht machen wollten. Überlegen Sie sich vor allem, welches Gehalt für Sie gut ist und bei welchem Sie drei Tage kreischend unterm Kronleuchter hängen. Zwischen diesen beiden Werten steigen Sie ein.

**Gefühl:** Die meisten von uns haben ein Grummeln im Bauch, wenn es um die Gehaltsverhandlung geht. Haben Sie sich schon überlegt, warum SIE dieses Grummeln haben? Gehen Sie dem Grummeln auf den Grund. Wann reagieren Sie wie? Ist es die Seniorität Ihres Gegenübers? Ist es der „alte weiße Mann“? Erst wenn Sie den Grund wissen, können Sie diesen auflösen und befreit losverhandeln.

Weitere Tipps von Claudia Kimich finden Sie auf ihrer Internetseite und auf YouTube.  
[www.kimich.de](http://www.kimich.de)



**Susanne Westphal** ist Coach aus der Nähe von München und hat schon so mancher/m Coachee erfolgreich zu mehr Gehalt verholfen. Außerdem ist sie Autorin mehrerer erfolgreicher Bücher. In ihrem neuesten „Die Überzeugungstäterin“ geht es unter anderem darum, selbstsicher zu verhandeln.

**Ihren wichtigsten Tipp gleich mal vorab: Überhaupt verhandeln! Einmal im Jahr. Wer nicht verhandelt, bekommt sicher nichts!**

**Tipp 1: Gut vorbereitet ist halb gewonnen**

Auch wenn ich es im Gespräch nicht erwähne, ist es gut zu wissen, wie viel die Kollegen verdienen, welche Größenordnung im Unternehmen üblich und möglich sind und wieviel ich in einem anderen (vergleichbaren) Unternehmen bekommen würde. Außerdem mache ich mir einen Zettel mit allen Erfolgen seit der letzten Gehaltsverhandlung: Was habe ich dem Unternehmen gebracht? Welche zusätzlichen Leistungen habe ich erbracht?

**Tipp 2: Wer zu viel spricht, hat verloren**

Besser: Fragen stellen! „Wie zufrieden waren Sie mit meiner Leistung im Projekt XYZ?“ „Was hat eigentlich Ihr Chef/ Ihre Chefin dazu gesagt, dass unser Team Diesdasjenes erreicht hat?“ Damit stimme ich mein Gegenüber ein und zwingen meine Führungskraft, mich zu loben. (Wenn sie mich nicht lobt, ist es kein guter Moment für eine Gehaltsverhandlung!)

**Tipp 3: Ein „Nein“ gibt es nicht, höchstens ein „nicht heute“.**

Wir brauchen also mindestens einen nächsten Gesprächstermin! Lieber aber natürlich einen Verhandlungserfolg.

Lesen Sie auch den Blog von Susanne Westphal auf ihrer Seite [www.arbeitslust.de](http://www.arbeitslust.de).



**Martin Wehrle** aus der Nähe von Hamburg ist Journalist und gehört zu Deutschlands bekanntesten Karriereberatern. Er hat bereits mehrere Spiegelbestseller geschrieben. Darunter auch „Geheime Tricks für mehr Gehalt“. Auf seiner Webseite [www.gehaltscouch.de](http://www.gehaltscouch.de) hat er das ABC der Gehaltserhöhung veröffentlicht, aus dem wir die wichtigsten Punkte hier veröffentlichen dürfen. (Foto: A. Seeger (rechtefrei)).

**Tipp 1: Das Anfangsgehalt muss stimmen**

Sogar wenn Sie händeringend eine Stelle suchen, darf Ihre Gehaltsforderung nicht nach „Ausverkauf“ riechen. Sonst schließt der neue Chef/die neue Chefin aus dem geringen Preis, dass Ihre Arbeitskraft am Markt nicht gefragt ist. Eine Gehaltsforderung im oberen Drittel signalisiert: Sie sind eine gefragte Spitzenkraft.

*Informationen darüber, wie Ihre Gehaltsforderung ausfallen sollte, finden Sie beispielsweise auf [glassdoor.de](http://glassdoor.de). (LINK: [www.glassdoor.de](http://www.glassdoor.de))*

**Tipp 2: Die Idealsituation beim Schopf packen**

Ihr Unternehmen wird seinen Umsatz im laufenden Jahr verdoppeln, durch einen Großkunden, den Sie an Land gezogen haben. Ihre Branche boomt schneller, als die Green Cards gedruckt werden. Und nun ist Ihr Chef/Ihre Chefin auch noch zur „Unternehmer\*in des Jahres“ gewählt worden.

Prüfen Sie alle genannten Faktoren: Haben Sie Spitzenleistungen vollbracht? Wie geht es Ihrem Unternehmen und Ihrer Branche. Und: Wie steht das Stimmungsbarometer beim Chef(bei der Chefin)?

### **Tipp 3: Nie sollten Sie ohne Ziele ins Gespräch gehen**

Taktisch geschickt ist es im Gehaltsgespräch, wenn Sie Ihre wichtigsten drei Argumente in dieser Reihenfolge vorbringen: erst das Zweitbeste (der Chef/die Chefin wird aufmerksam). Dann das Drittbeste (die Chefin/der Chef hält dagegen, wägt sich als Sieger\*in). Und dann, wenn's um die Gehaltswurst geht: Ihr Top-Argument (die Waage kippt zu Ihren Gunsten).

Weitere Tipps finden Sie auch auf Martin Wehrles YouTube Kanal (LINK: <https://www.youtube.com/watch?v=7qDcJgkRkYI> )

### **Jetzt sind SIE gefragt! Auf welche Totschlag-Argumente kennen Sie keine Antwort?**

„Wenn Du mehr erhältst, dann sprengt das das Abteilungsgefüge.“

„Die Einstufung erfolgt nach Tarif/Leistungsstufen/Gehaltsbändern. Eine Höherstufung ist nicht möglich.“

„Niemand bekommt eine Gehaltserhöhung.“

„Es ist dieses Jahr kein Budget da.“

„Niemand sonst bekommt dieses Gehalt in Deiner Position.“

„Mehr ist leider nicht drin.“

Sie haben Angst vor Totschlag-Argumenten in der Gehaltsverhandlung? Auf welche Argumente haben Sie keine Antwort parat? Schreiben Sie uns. Wir werden diese Argumente unseren Gehaltsverhandlungsexpert\*innen an den Kopf werfen und aus ihren Antworten lernen. Lassen Sie sich überraschen und inspirieren.

**Nicole Beste-Fopma**

© Arbeitskreis Wissenschaft und Wirtschaft e.V. 2020