

Pressemitteilung

Chef, ich will mehr Geld! -

Die 10 wichtigsten Tipps für die Gehaltsverhandlung

(Berlin, 15.3.13) Frühlingszeit ist Gehaltsverhandlungszeit. Das alte Jahr ist abgeschlossen, die Ziele für das neue Jahr wurden vereinbart, und der nahende Frühling stärkt den Wunsch nach Veränderung bzw. Verbesserung der eigenen Position. Viele Arbeitnehmer fühlen sich nicht angemessen bezahlt, wissen aber nicht, wie sie mit der Bitte nach einer Gehaltserhöhung auf ihren Vorgesetzten zugehen sollen. Bei der Gehaltsverhandlung sind Fingerspitzengefühl und strategische Vorbereitung gefragt. Was zählt, sind überzeugende Argumente und Verhandlungsgeschick. Karriereexperte Jürgen Hesse vom Büro für Berufsstrategie Hesse/Schrader hat 10 elementare Tipps zusammengestellt, die für eine erfolgreiche Gehaltsverhandlung ausschlaggebend sind.

Was gilt es bei der Gehaltsverhandlung zu beachten und was sollte lieber unterlassen werden? Hier die wichtigsten Tipps:

1. **Keine Erpressungsversuche starten:** „Entweder ich kriege mehr Geld oder ich gehe!“ Das kann böse nach hinten losgehen, denn niemand ist unersetzbar!
2. **Keine Vergleiche mit Kollegen anstellen:** „Herr Schmidt arbeitet langsamer und bekommt dennoch mehr Gehalt als ich.“ Mit solchen Aussagen würdigt man die eigene Position herab, wirkt unsympathisch und missgünstig.
3. **Keine außerbetrieblichen Gründe nennen:** „Ich möchte dieses Jahr auf die Malediven“. Das interessiert niemanden. Ausschlaggebend ist und bleibt die Leistung.
4. **Starke Argumente ins Feld führen:** „Seit ich die Abteilung leite, hat sich die Nachfrage nach Produkt XY deutlich gesteigert.“ Überzeugende Fakten in Form von Zahlen können oftmals Wunder bewirken.
5. **Einen Ausblick auf die zukünftige Arbeitsleistung bieten:** „Für das kommende Jahr habe ich mir Projekt X vorgenommen.“ Das klingt motiviert und nach einem Mehrgewinn für das Unternehmen.
6. **Ziele setzen:** Für sich selbst ein Maximal- und ein Minimalziel festlegen, damit es im Gespräch zu einem Kompromiss kommen kann.
7. **Den richtigen Ort und Zeitpunkt erwischen:** Den Chef nicht direkt mit dem Gehaltswunsch überfallen, sondern ihn um einen Gesprächstermin bitten. Ein müder, hungriger oder gestresster Chef ist kein guter Verhandlungspartner.
8. **Ja-Aber-Antworten vermeiden:** „Das kann ja sein, aber ich finde...“. Durch solch eine Argumentation wird der Gesprächspartner herabgesetzt. Keine gute Taktik.

9. **Sicher auftreten:** Eine feste Stimme, klare Ausdrucksweise und aufrechte Körperhaltung drücken Selbstsicherheit aus und unterstreichen die eigene Argumentation.
10. **Freundlich und sachlich bleiben:** Auch wenn der Gehaltswunsch erst einmal verwehrt wird, ist das kein Grund ausfallend zu werden! Lieber den Chef nach seinen Gründen fragen und um Tipps bitten, wie sich die Chance auf mehr Gehalt erhöhen könnte.

Das Büro für Berufsstrategie Hesse/Schrader

Das 1992 gegründete Büro für Berufsstrategie Hesse/Schrader zählt zu den renommiertesten Karriereberatungsunternehmen Deutschlands und ist gleichzeitig ein bundesweit tätiger Weiterbildungsträger. Hervorgegangen ist es aus den erfolgreichen Berufs- und Karriereratgebern der Autoren Jürgen Hesse und Hans-Christian Schrader mit über sechs Millionen verkauften Büchern.

Das Büro für Berufsstrategie Hesse/Schrader unterstützt jährlich über 2.000 Klienten durch individuelle Beratungen und Coachings und über 10.000 Teilnehmer in mehr als 700 Seminaren und Vorträgen bei allen Themen rund um Bewerbung, Beruf, Karriere, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung.

Ansprechpartner:

Presse

Alexandra Jabs
Oranienburger Straße 5
10178 Berlin
Telefon: 030 28 88 57 14
alexandra.jabs@berufsstrategie.de