



Gehalt clever verhandeln Weil ich es wert bin



„Geld ist reine Verhandlungssache“, sagt die Hamburgerin Dr. Barbara Schneider. Sie arbeitete 15 Jahre im Management, ist seit 2004 ihr eigener Chef

Wer kennt sie nicht, die Argumente der Chefs, wenn es ums Gehalt geht. **Business-Coach Barbara Schneider** gibt Tipps, wie man trotzdem weiterkommt

„Ich bekomme das oben nicht durch“

Kathrin Stör, 36, ist Touristikkauffrau. Das Unternehmen, bei dem sie seit vier Jahren angestellt ist, erledigt Buchungen und Abrechnungen für verschiedene Hotels. Ihr Dialog mit dem Chef:

Kathrin Stör: „Ich hatte mir drei Prozent mehr vorgestellt.“

Chef: „Frau Stör, ich würde ja sofort zusagen! Aber das bekomme ich oben nicht durch.“

Kathrin Stör: „Verstehe, trotzdem danke.“

Coach Barbara Schneider: Was Frau Stör passiert ist, erleben jeden Tag ganz viele Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen. Ich rate in diesem Fall: nicht zu schnell einknicken, sondern die Sache etwas spielerischer angehen. Wer drei Prozent haben möchte, geht nicht gleich an die eigene Schmerzgrenze, er eröffnet mutiger, etwa mit einer Fünf-Prozent-Forderung. Denn gehandelt wird in Gehaltsgesprächen immer, und die Tendenz ist in aller Regel: nach unten. Und: Mit Killerphrasen wie „Das bekomme ich oben nicht durch“ versuchen Personal- und Chefs immer wieder, sich aus der Affäre zu ziehen. Diesen Satz sollte man kennen, um clever reagieren zu können. Frau Stör kann zum Beispiel fragen: „Wie kann ich Sie unterstützen? Welche Infos brauchen Sie zusätzlich, um für mich zu argumentieren?“

HILFREICH: Stellen Sie sich vor, Sie würden für Ihre beste Freundin verhandeln. Da würden Sie doch auch nicht gleich beim ersten Widerstand aufgeben, oder?

„Die wirtschaftliche Lage ist schlecht“

Janne Peters, 40, ist Floristin und leitet in einem großen Gartencenter den Bereich Deko. In den letzten Monaten hat sie mehrere Kooperationen mit Herstellern erfolgreich verhandeln können. Jetzt möchte sie mehr Geld:

Janne Peters: „Ich habe Ihnen eine Liste mit meinen Projekten zusammengestellt. Aus meiner Sicht gute Argumente für eine Anpassung meines Gehalts ...“

Chef: „Liebe Frau Peters, ohne Frage – Ihre Arbeit ist großartig. Aber Sie wissen ja: Die wirtschaftliche Lage lässt uns keinen Spielraum nach oben.“

Coach Barbara Schneider: Frau Peters hat richtig angefangen und ihre Leistungen gut präsentiert! Eine schwierige wirtschaftliche Situation und ein Gehaltsstopp im Unternehmen können die Verhandlungen trotzdem ausbremsen. Dann heißt es, flexibel zu bleiben: Wenn ich nicht mehr Gehalt bekomme, was könnte es dann sein? Vielleicht eine Weiterbildung, einen Zuschuss zum Kindergartenplatz, ein Diensthandy oder eine Sonderzahlung? Wenn Frau Peters tatsächlich gar nichts heraushandeln kann, sollte sie es professionell nehmen, keinesfalls persönlich.

ABER: Es spricht nichts dagegen, das Gespräch mit den Worten zu beenden: „Das kann ich für den Moment akzeptieren. Ich komme dann zu einem späteren Zeitpunkt darauf zurück.“

„Ein privater Engpass hat nichts mit dem Job zu tun“

Speditionskauffrau Sina Hansmann, 41, arbeitet im Kundenzentrum eines Logistikunternehmens. Ihre Gehaltsverhandlung:

Sina Hansmann: „Ich möchte mit Ihnen über mein Gehalt sprechen. Wir haben gebaut, bei uns ist es finanziell gerade ziemlich eng.“

Chef: „Nach meinen Unterlagen steht derzeit keine Veränderung des Gehalts bei Ihnen an.“

Sina Hansmann: „Ich habe in den vergangenen beiden Jahren keine Lohnerhöhung erhalten ...“

Chef: „Ein privater Engpass hat nichts mit Ihrem Job zu tun.“

Coach Barbara Schneider: Es ist verständlich, dass man finanzielle Engpässe, etwa weil man gerade gebaut hat oder der Partner arbeitslos ist, zum Anlass nimmt, endlich übers Gehalt zu reden. Man kann solche Überlegungen auch während des Gesprächs im Hinterkopf haben. Das gibt Kraft und Energie, gut für die eigene Sache zu verhandeln. Aber direkt an das Mitleid des Arbeitgebers zu appellieren, wirkt unprofessionell – und gibt dem Chef die Chance, auszuweichen und die Gehaltsforderung abzuschmettern.

TIPP: Mehr Geld gibt es nur für erbrachte Leistung in der Vergangenheit und/oder neue Aufgaben in der Zukunft, etwa weil eine Kollegin wegen Krankheit ausfällt und man hier auf längere Sicht einspringen muss. Wer solche Argumente bringt, punktet im Gehaltsgespräch!

Nicht beim ersten Widerstand aufgeben



„Vielleicht sollten Sie sich neu orientieren“

Ingenieurin Patricia Ribas, 43, schult für ein Software-Unternehmen Kunden. Sie schlägt Ihrer Chefin Folgendes vor:

Patricia Ribas: „Ich habe mich auf einem Job-Portal über die Gehälter in meinem Arbeitsbereich informiert. Ich liege am unteren Ende und möchte mich verbessern. Um fünf Prozent.“

Chefin: „Wenn Sie mit unseren Konditionen gar nicht leben können, sollten Sie sich vielleicht neu orientieren.“

Coach Barbara Schneider: Die Gehaltsstatistiken anzuschauen gehört zu einer guten Vorbereitung unbedingt dazu. Diese Zahlen helfen, den eigenen Wert realistisch zu ermitteln. Aber man verhandelt erfolgreicher, wenn man sie im Gespräch selbst nicht als Argument anführt. Das könnte der Gesprächspartner als Frontalangriff verstehen. Und niemand lässt sich gern unter Druck setzen. Die Karte kann man eventuell spielen, wenn man ein anderes Angebot in der Tasche hat. Aber auch dann kann es passieren, dass der Gesprächspartner, Chef oder Personalreferent, die Haltung einnimmt: „Reisende soll man nicht aufhalten.“ Wenn man dazu bereit ist – okay! Frau Ribas hat das aber eigentlich gar nicht nötig. Sie kann ihren Erfahrungsschatz, das erweiterte Kundengebiet, neue Kunden oder schwierige, die sie gehalten hat, ins Feld führen.

FAUSTREGEL: Denken Sie wie Ihr Chef! Nehmen Sie seine Perspektive ein: Womit tragen Sie zum Erfolg des Unternehmens bei? Wodurch bringen Sie dem Laden mehr Geld? Das sind Fakten, die einen Chef interessieren, wenn er über Ihr Gehalt entscheiden muss.

„Es passt jetzt gerade nicht“

Silke Hermann, 51, Sozialpädagogin, ist seit drei Jahren „Orga-Fee“ in einer kleinen Werbeagentur. Der Ton in der Firma ist freundschaftlich und entspannt. Das klingt so:

Silke Hermann: „Karsten, nur ganz kurz: Wir wollten uns doch schon vergangene Woche wegen meines Stundenlohns zusammensetzen. Passt es jetzt?“

Karsten: „Silke, Süße, im Moment weiß ich nicht, wo mir der Kopf steht. Ich komme in den nächsten Tagen auf dich zu.“

Silke: „Hm, das sagst du jetzt schon zum dritten Mal.“

Coach Barbara Schneider: In flachen Hierarchien oder Arbeitszusammenhängen, in denen die Grenzen zwischen Freundschaft und Beruf verschwimmen, gibt es oft keine klaren Regeln, wie, wo und mit wem über Geld gesprochen wird. Das macht es für Frau Hermann so schwierig. Sie wird am ehesten etwas erreichen, wenn sie bewusst ihren Sprachstil ändert und offensiv und eindeutig ihre Interessen vertritt. Damit zeigt sie, dass sie von ihrem Wert und ihrer Wichtigkeit überzeugt ist, und sendet die entsprechenden Signale an ihren Chef. Mit dem Wortlaut „Karsten, nur ganz kurz“ spielt Frau Hermann ihr Anliegen runter.

AUSSERDEM: Das Timing, der „richtige“ Zeitpunkt, ist immer wichtig: zwischen Tür und Angel besser keine Termine vereinbaren, sondern in einem ruhigen Moment den Gesprächspartner gezielt ansprechen: „Karsten, du hast vergangene Woche unser Gespräch verschoben. Wann kann es stattdessen stattfinden?“