

# Die 10 besten Tipps für erfolgreiche Gehaltsgespräche

## Tipp #1 - Mach den ersten Zug

Wir sind nicht am türkischen Basar. Wer den ersten Zug macht, ist in der Gehaltsverhandlung klar im Vorteil. Wer anfängt, erreicht signifikant öfter sein Ziel! Um den Wert einer Sache bemessen zu können, sucht unser Gehirn nach Vergleichswerten. Findet es diese nicht, reicht ihm zur Not auch eine völlig aus der Luft gegriffene Zahl als Bezugspunkt. Oder eben das Eröffnungsgebot.

Sei Dir Deines Wertes bewusst, sei nicht schüchtern und nenne Deinen Preis.

## Tipp #2 – Gehaltsverhandlung: Gib Relationen zu Deiner Forderung

Man wird immer Deine Forderung herunterverhandeln wollen. Erhöre Deine Forderung über den gewünschten Betrag hinaus. Erwähne, dass Du Deinen Marktwert recherchiert hast und andere in vergleichbarer Position, z.B. CHF 89'000.- verdienen. Deshalb hältst Du für Dich CHF 85'900.- für angemessen. In Relation zu CHF 89k, klingen CHF 85'900.- nicht mehr so hoch. Du bist bereits einen Kompromiss eingegangen. Damit werden für Dein Gegenüber weitere Verhandlungen schwer.

## Tipp #3 – Akzeptiere nie das erste Angebot

Akzeptiere niemals das erste Angebot oder Gegenangebot. Es nicht das Beste was er machen kann. Genauso wie Du mehr forderst als Du willst, wird er weniger offerieren als er kann. Es gibt einen Spielraum und diesen Spielraum gilt es nun auszuloten. Am besten wiederholst Du die Zahl, schaust etwas verletzt und lässt dann die Stille für Dich spielen. Schweige bis ein weiteres Angebot kommt.

## Tipps #4 - Nenne eine krumme Zahl

Die Wissenschaftler Malia Mason und Daniel Ames von der Columbia Business School haben in Studien herausgefunden: Um so präziser man sich äussert – um so ernster wird man genommen. Nenne also präzise Zahlen: z.B. CHF 5690.- pro Monat oder z.B. CHF 85'900 p.a.

## Tipps #5 – Der positive Effekt um einen Gefallen zu bitten

Ein psychologischer Trick: Bittest Du jemand um einen kleinen Gefallen und erfüllt ihn Dir, wird es schwieriger, die zweite Bitte, um einen Gefallen abzulehnen.

Wenn Du also zu Beginn Deines Gespräches um ein Glas Wasser bittest oder um Informationen für einen wichtigen Auftrag und diesen Wunsch erfüllt bekommst, dann hast Du die Wahrscheinlichkeit deutlich erhöht, auch Deinen Gehaltswunsch zu erreichen.

## Tipps #6 – Geh die Ja-Strasse

Ja, es ist ein alter Trick – aber er funktioniert nach wie vor. Formuliere zwei bis drei geschlossene Fragen, die Dein Chef mit einem «Ja» beantworten muss. Die nächste Frage sollte die nach Deinem Gehaltswunsch sein. Rein aus Gewohnheit wird Dein Vorgesetzter Dir auch sehr wahrscheinlich die Frage nach einer Gehaltserhöhung bejahen.

Bitte verwende diese Technik nicht, wenn Dein Manager ein erfahrener Verkäufer ist. Das kann in die Hosen gehen.

## Tipp #7 – Sei selbstbewusst

Erfahrungsgemäss starten viele das Gespräch über die Gehaltsverhandlung in etwa so: «Das ist mir jetzt unangenehm», «Das ist mir peinlich» oder «Ich habe eine Frage/Bitte». Niemals! Mit diesem Gesprächseinstieg machst Du Dich selbst und automatisch Bettler und Verlierer.

Wenn Du Deinen Arbeitswert kennst, dann vertrete ihn selbstbewusst. Wenn Du ihn nicht kennst, dann lerne ihn kennen.

Selbstbewusstsein ist der Schlüsselfaktor jeder Art – auch in Deiner nächsten Gehaltsverhandlung. Auch der Konjunktiv gehört in eine Verhandlung: hätte, würde, sollte, könnte.

Wie fängt man richtig an? «Wie ich meinen Bewertungen entnehmen darf, sind sie mit meiner Arbeit zufrieden. Ich habe etwas recherchiert und» ... siehe Tipp2.

## Tipp #8 – Die Macht der Stille

Wir neigen alle dazu, wenn wir nervös sind oder uns nicht sicher, zu reden – ohne Pause. Ausserdem können die meisten Stille und Schweigen nicht ertragen.

Schweigen ist, meiner Meinung nach, die beste Technik, um Verhandlungen zu führen.

Nenne also Deine Gehaltsvorstellung in kurzen knappen Worten. Und dann sei still, sieh Deinem Gegenüber direkt in die Augen und bleibe stabil. Kämpfe Dich durch die Stille und unterdrücke den Drang zu sprechen. Wer die Stille durchbringt hat die Verhandlung verloren.

## Tipp #9 – Lerne mit schwarzer Rhetorik umzugehen

Schwarze Rhetorik ist ein Fachbegriff für einen argumentativen Unstil vieler Unternehmer und Manager. Dabei wird das Gespräch von einer sachlichen Ebene weggeführt, hinzu zu einer emotionalen Diskussion. Es ist der Versuch, Deine Argumente auszuhebeln und Dich zu verwirren.

Ein Beispiel: Du fragst nach einer Gehaltserhöhung, die grösser ist als es üblich ist, weil Du besondere Leistungen in diesem Jahr erbracht hast. Ein «Argument» der schwarzen Rhetorik, welches immer wieder kommt: «Das kann ich nicht machen. Wenn ich allen so viel mehr Geld zahlen würde, wäre ich bald bankrott». Was kannst Du darauf erwidern? «Ich versichere Ihnen mit allen Bestandteilen dieses Gesprächs streng vertraulich umzugehen. Ausserdem kann ich nur für mich sprechen und ich bin diese Summe wert, weil...». Damit bringst Du das Gespräch wieder auf die Sachebene und «zwingst» Dein Gegenüber mit Dir so kommunizieren. Lass Dich auf keine andere Argumentation ein. Frage Dich bei jeder Erwiderung: «Ist das ein sachliches oder ein emotionales Argument». Sollte es ein Emotionales sein, führe das Gespräch immer wieder sofort die Sachebene zurück.

## Tipp #10 – Entkräfte und nehme Gegenargumente vorweg

Gerade in Krisenzeiten kann Dir dieser Tipp eine grosse Stütze in der Gehaltsverhandlung sein.

Die allerbeste Technik, um Gegenargumenten zu begegnen, ist diese Vorweg zu nehmen. Du kennst bestimmt die Argumentation Deines Chefs zum Thema Gehalt. Wenn Du dieses Argument aus dem Spiel nimmst, bevor er sagen kann, führst Du. Mach Dir also im Voraus Gedanken darüber, womit er Dir begegnen könnte, um Deine Vorstellungen zurückzuweisen. Aktuell könnte die Krise ein sehr guter Aufhänger für Deinen Vorgesetzten sein. Wie könnte also Deine Argumentation sein?

«Ich weiss in der aktuellen Lage ist es schwer fürs Unternehmen. Meine Leistungen sind trotz der Krise ...», siehe Tipp 2. Was auf diese Technik gerne erwidert wird, von Deinem Chef: Er war dann in einer anderen Sache nicht mit Deinen Leistungen zufrieden. Dann frage nach, welche Leistungen er konkret meint und wo Du hinter seinen Erwartungen geblieben bist.

Wer dran bleibt und selbstbewusst verhandelt, bekommt oft was er möchte.

## Gutschein

businessMENTORING

**Power Strategie  
Gespräch**

**30 Minuten  
wir schenken sie Dir**

- Absolute Klarheit über Deine eigenen Ziele finden
- Deine negativen Glaubenssätze aufspüren, die Dich aufhalten
- Einen Aktionsplan erstellen, um Deine spezifischen Ergebnisse zu erreichen

businessMENTORING



[www.michabarth.com](http://www.michabarth.com)

Gehe einfach [www.michabarth.com/contact](http://www.michabarth.com/contact), fülle das Formular aus und einer unserer Spezialisten wird sich wegen Deines persönlichen Termines bei Dir melden.

Dein Team von Micha M. Barth