

Die 10 grössten Fehler in Gehaltsverhandlungen

Es gibt klare NoGo's in Deiner Gehaltsverhandlung. Wenn Du eine dieser Phrasen oder ähnliche benützt, wird es sehr schwierig für Dich. Im folgenden Artikel stelle ich Dir die wichtigsten NoGo' in Deiner Gehaltsverhandlung vor und was Du anstatt dessen verwenden könntest.

In meinem vorigen Artikel «Die besten Tipps für Deine Gehaltsverhandlung», hast Du von mir 10 Methoden erhalten, um Deinen Wert in objektiver und positiver Art und Weise zu heben.

Mit den Hinweisen aus diesen beiden Artikeln zusammen kannst Du Deine Gehaltsverhandlung überaus erfolgreiche gestalten. It's up to you?

Nogo in Gehaltsgesprächen - Tipp #1 – Niemals mit Kollegen vergleichen

«Thomas arbeitet nicht so gut und schnell wie ich. Trotzdem bekommt er mehr Gehalt. Ich will auch mehr».

Mit einer derartigen Aussage würdigst Du Kollegen herab. Dein Vorgesetzter wird das Illoyalität betrachten und Deine Kollegialität und Deinen Teamgeist in Frage stellen. Mit einer Aussage, in der Du versuchst, Dich herauszustellen in dem Du andere herabsetzt, wirst Du Dir Deine Chancen komplett verspielen. Die Auswirkungen können für Dich noch weitreichender sein.

Mach das nie!

Nogo in Gehaltsgesprächen - Tipp #2 – Vergleiche mit Mitbewerbern

Es kann Dir sehr leicht von den Lippen rutschen: «XY AG zahlt ihren Mitarbeitern in vergleichbaren Positionen mehr». Unter Umständen mag das stimmen. Aber weisst Du es wirklich, so richtig 100%ig? Hast Du es schwarz auf weiss gesehen oder nur Aussagen darüber gehört? In Gehaltsgesprächen geht es um Fakten und belegbare Zahlen. Nicht um Hörensagen.

Aber unabhängig davon, ob es stimmt oder nicht, kommt noch ein zweiter Aspekt hinzu, der diese Aussage als ein rotes Tuch für Deinen Vorgesetzten aussehen lässt: 1. Wirkt es so, als ob Du Dich

aktiv mit dem Gedanken über einen Wechsel auseinandersetzt und 2., diese Art von Vergleichen ist verletzend. Was wäre, wenn Dein Partner zu Dir sagt «XY sieht besser aus als Du»? Das mag stimmen, aber ist sehr verletzend. Es wird Dich nicht offen sein lassen für weitere Argumente oder Ideen, um den Umstand zu verändern. Nein! Du wirst verletzt sein, wütend, aggressiv und ablehnend. Und genauso geht es Deinem Chef.

Nogo in Gehaltsgesprächen - Tipp #3 – Jammere und beklage Dich nicht

«Wir bekommen demnächst Nachwuchs» oder «alles ist so teuer geworden» - solche Argumente werden Deinem Chef nur ein müdes Lächeln entlocken, aber keinen Rappen mehr! Das ist keine Argumentation für eine Gehaltsverhandlung. Diese Gesprächsinhalte haben eigentlich nirgends etwas verloren, denn wem hilft es, das Beklagen? Niemand!

Für Deine Gehaltserhöhung gibt es nur ein einziges Argument: **DEINE Leistung!**

Nogo in Gehaltsgesprächen - Tipp #4 – Erpressung

Man sollte es nicht für möglich halten – aber sogar in unseren «nicht kriminellen» Bevölkerung gehört Erpressung zum Alltag. Ja – ich glaube es Dir! Dein Chef oder Vorgesetzter macht das auch, auf die eine oder andere Art und Weise. Je nachdem, was Du als Erpressung ansiehst. Aber wenn Du in der Hierarchie unten stehst und etwas haben möchtest, wird Erpressung nicht funktionieren, sondern unter Umständen nur Deinen Hintern schnell auf die Strasse verfrachten.

«Entweder ich bekomme mehr Geld oder ich kündige» ist eine Aussage, die Dein Chef dann vielleicht gerne akzeptieren wird. Niemand ist unersetzbar. Das Signal, welches Du aussendest: «Ich bin demotiviert und dann will ich wenigstens mehr Geld». Wenn er Dich nicht sofort rausschmeisst, spätestens dann, wenn Kündigungen anstehen.

Nogo in Gehaltsgesprächen - Tipp #5 – ICH ICH ICH oder blah blah blah

Kannst Du objektiv und rational erklären, was Dein Mehrwert ist, warum Dein Chef Dir mehr zahlen sollte, als Du bereits bekommst? Nein, bitte keine subjektiven Argumentationen «ich bin solange da» und blah blah blah. Wenn ich das als Chef höre, weiss ich genau, wo wir stehen.

Dein Vorgesetzter will einen klaren Gegenwert sehen, den er für das Geld, dass er Dir mehr bezahlen soll, auch erhält. Du kaufst doch auch kein Auto aus der oberen Mittelklasse für den Preis eines Supersportlers.

Wenn Du nur von Dir und Deinen Wünschen und Deinen Zielen redest «ich werde hier noch einiges bewirken und das wird ein toller Ausgangspunkt für mich sein», ist doch klar um was es Dir geht: auf keinen Fall ums Unternehmen oder um die Kunden – sondern nur um Dich. Das brauche ich nicht und auch kein anderer Chef.

Nogo in Gehaltsgesprächen - Tipp #6 – Ja, aber!

«**Ja**, es kann sein, dass das Unternehmen in der Corona Krise steckt, **aber** ich habe mir das verdient». Ja – Du hast recht: viele Unternehmen missbrauchen Krisen, damit sie möglichst wenig zahlen müssen und grössere Gewinne machen. Ein mieses Beispiel gab in dieser Hinsicht #Adidas ab, die in den letzten Jahren Milliarden Gewinne eingefahren haben und die Corona Krise als Argument benutzt haben, keine Miete mehr an ihren Standorten zahlen zu müssen. Unterste Schublade! Willst Du so sein?

Solche Argumentationen sind ermüdend, weil sich das Spiel endlos vorsetzen lässt und nie zu einem Ende kommen wird. Entweder Du bist das Geld wert, dann wird es ein Unternehmen geben, welches es Dir zahlt. Wenn es kein anderes gibt, dass das Dir das gewünschte #Salair bezahlt, dann geht es gerade nicht oder Du bist es nicht wert. Ausserdem ist diese Argumentation eines Arbeitnehmers herablassend und drückt aus: «Chef, Du kapiert es einfach nicht». Das wird Dich Reputation und Ansehen kosten. In meinem Artikel «[Was kannst Du als Angestellter tun, um Dich auf Dein Mitarbeiter Gespräch vorzubereiten?](#)» zeige ich Dir, wie Du Deinen Wert realistisch ermitteln kannst und gute Argumente für Deinen Wert findest.

Nogo in Gehaltsgesprächen - Tipp #7 – Kalter Kaffee

Was Du vor 3 Jahren fürs Unternehmen gemacht hast, ehrt Dich. Aber für ein Gehaltsgespräch ist es kein valides Argument mehr. Du wirst nicht dafür bezahlt was Du vor geraumer Zeit vollbracht hast, sondern für das, was Du aktuell leistest. Eine Gehaltsanpassung soll Deinen gesteigerten Wert fürs Unternehmen entlohnen und nicht Deinen ehemaligen Wert.

Willst Du mehr Geld, dann müssen Deine Leistungen in den vergangenen 12 Monaten die Erwartungen übertroffen haben und dies zukünftig dies ebenfalls tun.

Nogo in Gehaltsgesprächen - Tipp #8 – Unsicherheiten und mangelndes

Selbstbewusstsein

Im Tipp #7 des Artikels «[Die besten Tipps für Deine Gehaltsverhandlung](#)» habe ich Dir gezeigt, welchen Wert es für Dein Gehaltsgespräch hat, eine Selbstbewusste Stimmung und Haltung zu haben. Eine zittrige Stimme, vorsichtiges Ansprechen und dünne Argumente, sind geradezu eine Einladung, Dein Begehren abzuweisen. Dein Vorgesetzter oder Chef hat sich für die Position qualifizieren und sich gegen eine grosse Konkurrenz durchsetzen müssen. Er ist ein «Raubtier». Und ängstliche Antilopen sind die einfachsten Opfer.

Durch gute Vorbereitung auf Deine Gehaltsrunde, kennst Du Deinen Wert für das Unternehmen und hast überzeugende Argumente, warum Du mehr verdienen musst. Also lege diese Argumente im starken Selbstbewusstsein, um Deines Wertes für das Unternehmen, dar.

Solltest Du dabei Hilfe brauchen, darfst Du Dich gerne jederzeit an uns wenden. In Deinem **kostenlosen 30-minütigen POWER STRATEGIE** Gespräch wirst Du schon erste Tipps bekommen und Deine Möglichkeiten feststellen können, von denen Du im [START-UP POWER PAKET](#) profitieren wirst. Fülle einfach das [Formular auf unserer Website](#) aus und einer unserer Spezialisten wird sich wegen eines Gesprächstermins an Dich wenden.

Nogo in Gehaltsgesprächen - Tipp #9 – Übersteigter Selbstwert

Angeber kann niemand leiden! Wer zu sehr protzt, zu viel fordert oder sich als den «Terminator» hinstellt, der befördert sich direkt ins Aus, ohne über Los gehen und ohne CHF4'000.- einzuziehen – ganz nach Monopoly.

Sich seines Selbstwertes klar zu sein und selbstbewusst aufzutreten, verwechseln wir oft mit Prahlern oder Proleten. Wer seinen Selbstwert kennt und sich seiner selbst bewusst ist, kennt seine Stärken und seine Schwächen. So jemand kann sich und seine Leistungen **realistisch** einschätzen.

Oder magst Du den Typ von nebenan, der mit seinen Leistungen ständig prahlt?

Übrigens: kritisch reflektierend mit sich selbst zu sein und seine Fehler offen eingestehen zu können, wird ein Merkmal der Führer von morgen sein. Dieser Trend ist deutlich zu erkennen, am deutlichsten in der Tech-Branche im Silicon Valley.

Nogo in Gehaltsgesprächen - Tipp #10 – Aggressivität

Trotz aller Vorschläge die Du von uns erhalten hast und obwohl Du alle perfekt angewendet hast, kann es Dir passieren, dass Du eine Ablehnung erhältst. Das gehört zum Verhandeln dazu. Nicht jede Verhandlung wird man gewinnen. Part of the game!

Jetzt wütend, emotional und aggressiv zu reagieren ist nicht angebracht. Frage am besten nach den Gründen der Ablehnung und Dinge, die Du konkret verbessern kannst, um Deinen Wert für das Unternehmen so zu erhöhen, dass Du mehr Geld bekommen wirst. In 12 Monaten ist das nächste Gespräch fällig und wenn Du bis dahin erfolgreich Deinen Wert angehoben hast, wird es funktionieren. Hast Du allerdings alle Erwartungen übertroffen und nur positives Feedback von Deinen Kollegen und Vorgesetzten erhalten und bekommst ohne triftigen Grund eine Ablehnung, ist es Zeit sich darüber Gedanken zu machen, was Du Dir Wert bist und ob Dein Wert hier wirklich geschätzt wird.

Noch eine Sache: nach 12 Monaten ist der früheste und gleichzeitig späteste Termin, um erneut über mehr Geld zu sprechen.

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

Micha Barth
personalMENTORING
businessMENTORING



www.michabarth.com

Gehe einfach 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