

Stressfrei in die Gehaltsverhandlung

Sie möchten über ein höheres Gehalt verhandeln und stellen sich folgende Fragen:

- *Wie bereite ich mich darauf vor bzw. wie führe ich das Gespräch?*
- *Wie überwinde ich den Stress, der damit einhergeht?*

In meinen Coachingsitzungen und Beratungen sprechen meine Klienten regelmäßig an, dass sie gern über ihr Gehalt verhandeln möchten, sich aber oft unsicher sind, wie sie ihr Vorhaben am besten sicher und gelingend umsetzen können. Von der Ablaufplanung bis hin zur Terminfindung mit dem Vorgesetzten Geht es Ihnen ähnlich?

Hier meine Empfehlungen für Sie:

Gehaltsverhandlungen müssen nicht als schwierige Gespräche aufgefasst werden. Ihr Bedürfnis, sich nicht nur beruflich weiter zu entwickeln sondern dafür auch angemessen entlohnt zu werden ist normal und auf Seiten der Vorgesetzten auch bekannt.

Aufregung und Stress im Vorfeld und im Hinblick auf den Gesprächsverlauf können Sie mit etwas Vorbereitung, Übung und Training leicht positiv beeinflussen und minimieren. Zum Beispiel, indem Sie sich Inhalte und Ziel des Gesprächs vorher klar strukturieren sowie mögliche Argumente und Gegenargumente zu Ihrem Thema aus den Perspektiven beider Seiten herausarbeitet, zusammenstellen und im Geiste oder besser noch mit einem Vertrauten in verschiedenen Verläufen durchsprechen bzw. -proben.

Sie sollten sich gelassen darauf vorbereiten und einstellen, dass Nachfragen zur Begründung Ihres Wunsches nach Gehaltserhöhung kommen und Gegenargumente oder Bedenken aufgeführt werden.

Bereiten Sie sich also darauf vor, rechnen Sie damit.

Stellen Sie sich im Vorfeld selbst Fragen, die Sie zum Begründen und Argumentieren auffordern. Benennen Sie mögliche pro und contra Argumente zu Ihrem Wunsch und lassen Sie sich Zeit, die passenden Antworten zu finden. So haben Sie die Situation gut geprobt und können Sie im Gespräch später von der Situation nicht überrascht werden.

Ihre Ideen sollten Sie schriftlich sammeln und die intuitiv, Sie selbst auch ehrlich überzeugenden Antworten zusammenfassen und lernen.

So sind Sie bestens vorbereitet und bleiben im Gespräch gelassen und sicher.

Das Wichtigste, das es für das Gespräch herauszuarbeiten und darzustellen gilt, ist, wie und womit Sie Ihren Anspruch auf eine Gehaltserhöhung begründen.

Am besten gelingt das, indem Sie nachvollziehbar darlegen, woraus sich unmittelbar oder direkt der geschäftliche Erfolg des Unternehmens durch Ihr eigenes Mitwirken und Tun ableiten lässt.

Nennen Sie konkrete Beispiele. Zum Beispiel von Ihnen erfolgreich zu Ende geführte Projekte, wie es Ihnen gelungen ist, den Kundenstamm zu vergrößern oder wie Sie dafür gesorgt haben, dass wegen einer von Ihnen in die Wege gebrachten Maßnahme erhebliche Kosten gespart oder Abläufe effizienter gestaltet werden konnten.

Beantworten Sie konkret die Frage: Welchen messbaren und stabilen Gewinn oder Vorteil hat das Unternehmen Ihrer Arbeit und Ihren Anstrengungen zu verdanken?

Zeitpunkt und günstige Rahmenbedingungen für das Gespräch sollten gut gewählt und vorbereitet sein. Finden Sie evtl. heraus, wann Ihr Gesprächspartner günstige, beruhigte Zeitfenster hat, in denen er Ihnen ungestört und ohne drohende Unterbrechungen zur Verfügung stehen kann.

Also kein spontanes Gespräch auf dem Korridor oder auch nicht vor oder im Anschluss an ein wichtiges Meeting.

Melden Sie langfristig ein persönliches Mitarbeitergespräch an und nennen Sie den gewünschten zeitlichen Gesprächsbedarf, um später in ruhiger Atmosphäre sprechen zu können.

Den konkreten Inhalt bzw. das Gesprächsziel benennen Sie eher nicht. Satt dessen lediglich, dass es z.B. um ihre „beruflichen Perspektiven“ gehen soll.

Somit hat ihr Gesprächspartner weniger Gelegenheit schon im Vorfeld Gegenargumente zu sammeln oder sie gleich direkt zu vertrösten oder abzuwimmeln.

Sind Sie dann tatsächlich im Gehaltsgespräch, sollten Sie Ihren Wunsch klar und ohne Schüchternheit vortragen. (Proben! Im Geiste mehrfach durchspielen.)

Im Verlauf des Gesprächs sollten Sie nicht starr auf Ihrem Wunsch beharren, sondern konstruktiv und offen für akzeptable Kompromisse oder Teillösungen bleiben. Z. B. gestaffelte Gehaltssteigerung nach Plan, ein Modell variabler Vergütung oder die Anreicherung des Grundgehaltes durch Sachbezüge (=geldwerte Vorteile) wie Tankgutscheine oder Jobtickets, Boni, umsatz- oder leistungsgekoppelte Prämien, Anrecht auf Firmenwagen etc.

Ein absolutes DON'T ist es, evtl. mit dem Verlassen des Unternehmens zu drohen, wenn nicht auf zustimmend auf den Wunsch nach Gehaltserhöhung eingegangen wird!

Das provoziert nur unnötig und ist nicht konstruktiv.

Stellen Sie sich im Geiste immer wieder ein gut und erfolgreich verlaufenes Gespräch vor! Das schafft emotionale Vertrautheit, macht ein gutes Gefühl und ist ebenfalls eine gute Technik, um die echte Situation dann weniger anstrengend zu erleben.

Meine Checkliste „Gehaltsverhandlung“

- Gespräch inhaltlich langfristig vorbereiten. Schriftliche Ideen-Sammlung
- Den Wert der eigenen Person/ Arbeit für das Unternehmen herausarbeiten
- Benennen und Begründen, wie man bisher zum Erfolg des Unternehmens beigetragen hat, was man in Zukunft noch leisten kann
- Nicht nur das Gesprächsziel und seinen Inhalt vorbereiten, sondern auch mögliche Nachfragen und Gegenargumente zusammenstellen und Antworten dafür finden
- Trainieren Sie mehrere mögliche Szenarien z. B. vor dem Spiegel. Am besten aber mit einem Freund im Rollenspiel! Das gibt praktische Sicherheit
- Sich im Geiste (mental) mehrfach ein gelungenes Gespräch vorstellen, das gibt emotionale Vertrautheit und innere Sicherheit
- Vereinbaren Sie einen Termin. Wichtig: günstiger Zeitpunkt, ruhige Atmosphäre
- Wünschen Sie ein persönliches Mitarbeiter-Gespräch, benennen Sie aber nicht vorab den konkreten Inhalt
- Achten Sie auf angemessene Kleidung und ihre Körperhaltung
- Seien Sie im Gespräch offen für alternative Vorschläge oder Kompromisse bzw. Angebote zur variablen Vergütung oder Sachbezügen

Viel Erfolg!

