

Gehaltserhöhung

ABC der besten Verhandlungstricks

Wenn es um das Gehalt geht, hört bei vielen die Freundschaft auf - leider oft auch die Professionalität. Unvorbereitet, ohne klare Gehaltsvorstellungen oder eine gute Strategie gehen manche in ihre Gehaltsverhandlung und wundern sich, warum sie so wenig dabei herausholen. Dabei ist eine Gehaltserhöhung von 10 oder sogar 20 Prozent überhaupt kein Hexenwerk - wenn man dabei die wesentlichen Spielregeln beachtet und ein paar der besten Verhandlungstricks beherrscht, um ein paar hundert Euro mehr rauszuholen. Und die verraten wir Ihnen jetzt...

Gehaltserhöhung Tipp: Gehaltsgespräch vorbereiten

Vor der angestrebten Gehaltserhöhung liegt natürlich das Gehaltsgespräch - davor allerdings **IMMER** eine gute Vorbereitung. Und die beginnt stets mit einer persönlichen Bilanz:

- Was haben Sie bisher geleistet?
- Welchen Mehrwert haben Sie für Ihr Unternehmen erzielt?
- Und worin liegt der künftige Nutzen für das Unternehmen - insbesondere: Was werden Sie künftig für Ihren Arbeitgeber erzielen?

Egal, welche Verhandlungstipps und -tricks sie auch anwenden: Am Ende werden Sie im Kern über Ihre Leistung argumentieren und insgeheim eine Rechnung aufstellen müssen: Das, was Ihnen Ihr Arbeitgeber bald mehr bezahlt, muss sich auch für den Chef lohnen. Der ist schließlich nicht die Wohlfahrt.

Zeigen Sie ihm also, dass Ihre Gehaltserhöhung es für ihn nicht teurer machen wird, sondern dass er von dem Deal am Ende noch profitiert.

Wie dokumentieren Sie Ihre Erfolgsbilanz?

Ganz einfach: per Liste oder Tabelle. Notieren Sie rückwirkend für ein oder zwei Jahre (ähnlich wie im Lebenslauf), was Sie geleistet haben (links) und was Ihr Arbeitgeber davon hatte (rechts).

- Haben Sie zum Beispiel neue Kunden gewonnen?
- Projekte erfolgreich gemanagt?
- Prozesse verbessert?
- Kosten gespart?

Dann gehört das alles in die Bilanz.

Wiederholen Sie jetzt den Prozess mit dem Blick nach vorn:

- Was sind Ihre Ziele für das kommende Jahr?
- Was werden Sie leisten - und wie profitiert Ihr Unternehmen davon?

Gehaltserhöhung

ABC der besten Verhandlungstricks

Natürlich ist das nur eine Schätzung. Aber die Arbeit leisten Sie ja trotzdem. Und die sollte mit Ihrem Gehalt gerecht entlohnt werden.

Das ABC der besten Gehaltsverhandlungstricks und -tips

Igor Stevanovic/123rfAls Arbeitnehmer sollten Sie stets die Initiative ergreifen und von sich aus das Gespräch mit Ihrem Chef suchen. Idealerweise nutzen Sie das ohnehin anstehende Jahres- oder Mitarbeitergespräch. Sie können (und sollten) das Thema aber auch selbst auf die Agenda holen und einen konkreten Termin für das Gehaltsgespräch vereinbaren.

Bei der Vorbereitung hilft Ihnen das folgende ABC:

Aggression

Zugegeben, es gibt einen schmalen Grat zwischen selbstbewusstem Auftreten und unverschämter Arroganz. Darauf balancieren sollten Sie trotzdem, denn wie Forscher der Temple Universität in Philadelphia sowie der George Mason Universität in Washington herausfanden, ist so schon eine Gehaltssteigerung von bis zu fünf Prozent drin. Oder anders ausgedrückt: Wer aggressiv um ein höheres Gehalt verhandelte, bekam nicht nur, was er wollte – auch der Arbeitgeber war hinterher zufriedener. Wer dagegen nur versuchte, nett zu sein, erzielte nicht nur deutlich weniger Gehalt, er hatte hinterher auch einen deutlich schwächeren Stand bei seinem Arbeitgeber.

Wie das geht? Laut der Studie waren vor allem jene Verhandler erfolgreich, die...

- ...kein "Nein" akzeptierten, sondern beharrlich einen Weg suchten, ihre Forderungen durchzusetzen – durchaus mit geringen Kompromissen.
- ...mit konkurrierenden Angeboten argumentierten. Also sowohl ihren Marktwert kannten, als auch bessere Jobangebote in die Waagschale werfen konnten.
- ...in Form einer offenen Diskussion den Mehrwert ihrer einzigartigen Stärken betonten und für diese einen entsprechenden Gegenwert forderten.

Die Wissenschaftler stellten allerdings auch fest, dass die Frauen wesentlich seltener zu dieser Art der Konfrontation bereit waren – mit entsprechenden Gehaltsnachteilen.

Und auch wenn sich ein Plus von fünf Prozent auf den ersten Blick wenig anhört: Über ein Arbeitsleben von 35 Jahren gerechnet, können daraus leicht 500.000 Euro werden.

Gehaltserhöhung

ABC der besten Verhandlungstricks

Beziehungen

Beziehungen schaden nur dem, der keine hat. Bei der Gehaltserhöhung sind sie sogar essenziell. Ein guter Draht zum Chef zählt hierbei oft mehr als die Leistung. Laut US-Forschern hat die Beliebtheit eines Mitarbeiters bis zu dreimal mehr Einfluss dessen Leistung. Insbesondere der Bekanntheitsgrad beim Chef zahlte sich enorm aus: Wen der Chef gut kannte, hatte eine sechsfach höhere Chance auf eine Gehaltserhöhung als jene, die überdurchschnittlich schufteten.

Der Grund: Wer scheinbar überall präsent ist, muss wohl auch überproportional engagiert und motiviert sein und entsprechend viel leisten - so das Stereotyp. Und wer will so jemand schon den gebührenden Lohn vorenthalten?

Es geht aber noch weiter: Wie eine Studie von Joseph Engelberg von der Universität von North Carolina zeigen konnte, gibt es einen Zusammenhang zwischen der Größe des Netzwerks und dem Gehalt. Dazu verglich Engelberg die Gehälter von rund 2700 CEOs mit deren aktuellen und vergangenen Mitgliedschaften Alumni-Netzen, Wohltätigkeitsorganisationen oder Aufsichtsräten. Resultat: Jeder zusätzliche Kontakt außerhalb des Unternehmens steigerte das Jahresgehalt der CEOs um stolze 17.000 Dollar.

Unbeliebte Kollegen verdienen mehr

Laut einer Studie der Cornell Universität, die das Wall Street Journal ausgegraben hat, verdienen nette Mitarbeiter deutlich weniger als die weniger sympathischen. Besonders bei Männern ist das so. Da verdienen die Unsympathen bis zu 18 Prozent über dem Durchschnitt, bei den (unbeliebten) Frauen sind es nur fünf Prozent.

Für die landesweite Untersuchung, an der neben Beth Livingston auch Kollegen der Universitäten von Notre Dame und Western Ontario mitgewirkt haben, wurden insgesamt die Datensätze von mehr als 10.000 Beschäftigten über einen Zeitraum von 20 Jahren ausgewertet. Zusätzlich wurden Experimente mit rund 460 Wirtschaftsstudenten gemacht. Am Ende zeigte sich: Wer auch immer Bestnoten in Beliebtheit erzielte, verdiente sehr viel weniger.

Warum das so ist? Die Forscher vermuten dahinter ein maskulines Stereotyp, das entsprechend honoriert wird: Wer sein Geld wert ist, setzt weniger auf Sympathiepunkte, sondern setzt sich durch, um echte Erfolge zu erzielen. Dazu zählen schlussendlich auch Gehaltsverhandlungen.

Gehaltserhöhung

ABC der besten Verhandlungstricks

Contenance

Bewahren Sie Ruhe, vor allem am Schluss des Gehaltsgesprächs. Verhandlungen laufen gerne heiß. Auch das ist ein typischer Trick, den Chefs gerne nutzen, weil sie sich am längeren Hebel wähnen. Natürlich hat der Boss längst durchkalkuliert, was er Ihnen zahlen kann. Jetzt will er rausfinden, ob er nicht auch billiger davon kommt.

In dieser letzten entscheidenden Phase vor der Einigung verlieren viele noch einmal die Contenance. Im Fachjargon wird das auch standby stress genannt: In dieser letzten Stille vor dem Handschlag entsteht ein Knistern, die Luft vibriert und jetzt zeigt sich, wer die besseren Nerven hat. In der Ruhe liegen jetzt die Kraft und der Erfolg.

Die Kunst ist es, die Verhandlung während der letzten drei Minuten zu verlangsamen, das Tempo zu drosseln und zu einer überlegten Handlung zu kommen. Gerade zum Ende hin entscheidet sich oft noch mal Sieg oder Niederlage. Wer in dieser letzten Phase die Nerven verliert, verliert den Deal.

Defensive

Viele Mitarbeiter, insbesondere Frauen, starten ihre Gehaltsverhandlung viel zu schüchtern und zu defensiv: "Ich weiß nicht, ob es dafür überhaupt ein Budget gibt, aber..." Oder: "Das ist mir jetzt unangenehm, aber ich hätte gerne mehr Geld..." Fatal! Denn Sie bitten hier nicht um Almosen, Sie verhandeln – und zwar um nicht weniger als den Gegenwert Ihrer Arbeitsleistung. Und den sollten Sie genau kennen – und anschließend selbstbewusst einfordern.

Freilich dürfen Sie dabei nicht unverschämt werden und überreizen, aber eben auch nicht zum Bittsteller schrumpfen und im Konjunktiv argumentieren. Generell gilt: Bei einem Gespräch über eine Gehaltserhöhung ist der Konjunktiv absolut tabu.

Eröffnungsangebot

Egal, um was Sie verhandeln – eine Gehaltserhöhung, den Preis für einen Gebrauchtwagen, einen Rabatt auf ein Kleid -, irgendetwas muss das erste Gebot machen. Und derjenige sollten Sie sein!

Nicht nur, weil ein guter Verhandler seine Hausaufgaben gemacht hat und weiß, was seine Leistung auf dem Arbeitsmarkt wert ist – das Eröffnungsgebot hat einen enormen psychologischen Effekt, der sich sogar nachweisen lässt. Die Rede ist von dem sogenannten Eröffnungs-Effekt: Als Thomas Mussweiler von der Uni Würzburg diesen untersuchte (PDF), ging es etwa um den Wert eines Gebrauchtwagens - mit frisierten Preisen: Mal sagte der Verkäufer, das Auto sei 2800 Euro wert, mal nannte er einen Preis von 5000 Euro. Und siehe

Gehaltserhöhung

ABC der besten Verhandlungstricks

da: Die Kunden waren bereit bis zu 1000 Euro mehr für das Auto zu zahlen, wenn sie ein höheres Eröffnungsgebot hörten.

Was dabei psychologisch wirkt, ist wiederum der sogenannte Anker-Effekt. 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. Dass das so ist, bewiesen auch die Psychologen Clayton R. Critcher und Thomas Gilovich: Gäste eines Restaurants mit dem Namen "Studio 97" gaben darin durchschnittlich 8 Dollar mehr aus als die Gäste des Restaurants namens "Studio 17". Nennen Sie also Ihren Preis.

Mehr Geld? Verlangen Sie irrwitzig viel!

Pokern Sie anfangs immer hoch! Kein Scherz. Glaubt man einer Studie von Todd Thorsteinson von der Universität von Idaho, hat bei Gehaltsverhandlungen die anfangs genannte Zahl - egal, wie irrwitzig sie ist - enormen Einfluss auf das spätere Gehalt. Insgesamt wurden 206 Probanden für das Experiment gebeten, mit einem fachlich geeigneten Bewerber über das Gehalt zu verhandeln. Mal erzählte der Kandidat mit humorvollem Unterton, er erwarte als Jahresgehalt einen Dollar - oder satte 100.000 Dollar. Der offensichtliche Humor war in dem Zusammenhang allerdings wichtig, um nicht als arrogant oder völlig verblödet dazustehen.

Überraschung: Jedes Mal, wenn der Bewerber die irrwitzige Summe von 100.000 Dollar forderte, erzielte er am Ende ein deutlich höheres Gehalt als in jenen Situationen, in denen er nur einen Dollar forderte oder jenen aus der Kontrollgruppe mit seinem aktuellen Gehalt (29.000 Dollar). Zweite Runde, noch extremer. Es folgte ein weiteres Experiment mit 150 Probanden. Diesmal verlangte der Bewerber ein Jahresgehalt von einer Million Dollar. Auch hier erzielte er am Ende ein deutlich höheres Jahreseinkommen als in den Vergleichsgruppen.

Natürlich darf man bei all dem auch nicht überreizen. Ebenso können Unternehmen klare Korridore für bestimmte Gehaltsgruppen definieren und die Wirkung des Effekts damit begrenzen. Es zeigt aber wie mächtig das Eröffnungsgebot und Ankern wirken.

Flexibilität

Wer in Verhandlungen kompromisslos und hart bleibt, fährt damit bis zu einem gewissen Punkt besser als Vertreter einer weichen Linie (siehe auch unter K).

Es gibt aber auch Ausnahmen: Zum Beispiel, wenn der Boss stur bleibt und Ihre Geldforderungen stoisch ablehnt. Jetzt bitte keinesfalls zurückrudern,

Gehaltserhöhung

ABC der besten Verhandlungstricks

sondern ebenso stoisch Ihre Argumente benennen und wiederholen – und dann auf Alternativen umschwenken: andere Vergünstigungen, die zwar kein Geld, dafür aber Lebenswert bieten...

- flexiblere Arbeitszeiten
- öfter im Home-Office arbeiten können
- Sonderurlaub

Mit dieser Art des Entgegenkommens weichen Sie nicht von Ihrer Position, dass Ihre Mehrleistung auch einen Gegenwert braucht, aber Sie zeigen Kompromisswillen – und das bringt den Chef in eine moralisch unterlegene Position. Er muss sich jetzt ebenfalls bewegen, wenn er sich noch fair fühlen will.

Geheimhaltung

Bleiben Sie zu jedem Zeitpunkt diskret. Erfolgreiche Gehaltserhöhungen sollte man für sich behalten und nicht damit prahlen. Sie wecken sonst nur den Neid der Kollegen und - was noch schlimmer ist - deren Begehrlichkeiten. Und das stört das Betriebsklima.

Informations-Bulimiker verärgern nicht nur den Chef, sie unterwandern auch sein Vertrauen. So jemandem wird er künftig weder Gehör schenken noch Entgegenkommen zeigen. Denn er muss damit rechnen, dass Sie das bei nächster Gelegenheit wieder hinausposaunen, und darf er gleich weitere Gehaltsgespräche führen.

Haare

Zugegeben, dieser Tipp klingt skurril: Sie sollten sich rasieren, wenn Sie unterbezahlt. Laut einer US-Studie können gut rasierte junge Männer ihr Gehalt um vier bis fünf Prozent steigern. Das sagen zumindest Philip K. Robins, Jenny F. Homer und Michael T. French von der Universität von Miami.

Instinkte

Sie können Ihren Chef mit Intelligenz und Argumenten überzeugen. Womöglich ist der aber schon mit allen Wassern gewaschen. Dann ist es besser, seine niederen Instinkte zu stimulieren.

Ein Beispiel und fieser Verkäufertrick: Der zeichnet die Ware mit einem zu hohen Preis aus. Der Kunde bemerkt das und spricht ihn auf den Irrtum an. Daraufhin erklärt der Verkäufer, dass der Preis stimmt - schließlich sei darin eine Sonderausstattung enthalten. Ein Geniestreich: Er appelliert an die Rechthaberei seiner Mitmenschen und stellt dem Kunden gleichzeitig eine Falle: Indem der Kunde den vermeintlichen Fehler aufklärt, entwickelt er von sich das

Gehaltserhöhung

ABC der besten Verhandlungstricks

Bild eines smarten Samariters, der einem Trottel hilft. Will er selbst nicht zum Trottel werden, muss er dem korrigierten Preis hinterher zustimmen.

Heißt in der Gehaltsverhandlung: Stellen Sie eine Rechnung auf, warum sie 15 Prozent mehr Gehalt verdienen sollten - und verlangen Sie 20 Prozent. Der Chef wird nun natürlich nachrechnen und Ihnen zeigen, wie falsch Sie liegen - 15 Prozent wären nach Ihrer Rechnung angemessen.

"Stimmt, da haben Sie Recht, mein Fehler", lautet nun Ihr Einlenken. Aber jetzt gibt es auch keinen Grund mehr zum Weiterverhandeln - der Chef selbst hat Ihnen vorgerechnet, warum 15 Prozent angemessen sind. Und er fühlt sich danach auch noch als kluger Sieger. Belassen Sie ihn unbedingt in dem Glauben!

Jahresgespräch

Einmal im Jahr ist es soweit: Chef und Mitarbeiter finden sich zum Jahresgespräch oder Mitarbeitergespräch ein. In der Regel ist das für beide kein Spaß. Insbesondere dann, wenn der Chef dem Kollegen sagen muss, wo er beruflich steht statt stehen könnte, und dass er sich mehr anstrengen muss.

Umgekehrt wird dabei auch gerne über das Gehalt gesprochen. Sollte sogar! Denn ist der Chef mit Ihren Leistungen zufrieden, können Sie die Gelegenheit nutzen, um ein Gehaltsplus rauszuschlagen. Ist er hingegen unzufrieden, geht das aber auch. Zwar nicht in diesem Gespräch, dafür aber zu einem späteren Zeitpunkt, wenn Sie jetzt die Chance nutzen, seine Motive kennenzulernen.

Der Trick bei jeder Verhandlung ist nämlich, nie über die gestellten Forderungen zu verhandeln, sondern über das Motiv. Das wird selten verbalisiert, ist aber entscheidend.

Sie kennen vielleicht das Lehrbuchbeispiel dazu: Zwei Schwestern verhandeln über eine Orange. Nach einigem Gezänk einigen sie sich darauf, dass jede eine Hälfte bekommt. Die Eine schält die Orange, isst das Fruchtfleisch und schmeißt den Rest weg. Die andere Schwester schält die Orange ebenfalls, schmeißt aber das Fruchtfleisch weg und benutzt die Schale zum Backen. Dumm gelaufen. Hätten beide über ihr Motiv verhandelt, hätten sie das bessere Ergebnis erzielt: Die Eine bekommt das Fruchtfleisch, die andere die Schale der ganzen Orange.

Gehaltserhöhung

ABC der besten Verhandlungstricks

Kompromisslosigkeit

Auch wenn Sie mal nicht bekommen, was Sie wollen: Beginnen Sie bloß nicht damit, zu drohen. Und schon gar nicht mit Kündigung, Motto: Wenn ich nicht mehr Gehalt bekomme, gehe ich... Das machen nur Hasardeure und Anfänger:

- Erstens ist das Nötigung, mindestens aber ein Erpressungsversuch - und kein Chef der Welt wird darauf eingehen, weil das ein falsches Signal für sämtliche künftigen Verhandlungen wäre.
- Zweitens zeigt das Ihrem Boss, dass es Ihnen gerade nur um Ihr eigenes Wohl geht – nicht um das der Firma.

Es gibt eben einen feinen Unterschied zwischen einer berechtigten Bitte und Anspruchsdenken. Den Eindruck, dass es Ihnen um Letzteres geht, sollten Sie tunlichst vermeiden. Letztlich obliegt die Entscheidung Ihrem Boss, ob Ihre Leistung ein Einkommensplus rechtfertigt. Wer so argumentiert, dass die Gehaltserhöhung letztlich gut für das Unternehmen ist, hat stets die besseren Karten.

Gehaltserhöhung ist eine Art Halteprämie

Laut einer Untersuchung von Anne Gielen von der niederländischen Tilburg Universität zahlt der Chef vor allem aus zwei Gründen mehr Geld am Monatsende:

Wenn es sich um einen guten und wichtigen Mitarbeiter handelt, von dem er befürchten muss, dass er sonst den Laden verlässt.

Oder kurz: Er zahlt eine Halteprämie. Allerdings - und das ist der Unterschied - nicht, weil er dazu genötigt wurde, sondern weil ihm der Gedanke selbst gekommen ist.

Der Effekt wirkt übrigens schon beim Einstellungsgespräch, wie wiederum Forscher der Fox School of Business an der Temple Universität in Philadelphia sowie der George Mason Universität in Washington herausfanden. Als sie die Verhandlungsstrategie und deren Erfolg bei Bewerbern untersuchten, zeigte sich: Wer ein besseres Jobangebot subtil andeutete, bekam in den meisten Fällen, was er wollte: mehr Urlaubstage, Firmenhandy und im Schnitt bis zu fünf Prozent mehr Jahresgehalt.

Länge

Eine Gehaltserhöhung ist manchmal nur eine Frage von wenigen Zentimetern. So bringen Männer, die größer sind als 1,82 Meter, knapp sechs Prozent mehr Gehalt nach Hause als ihre durchschnittlich hoch gerateten Kollegen. Das errechneten Forscher der Londoner Guildhall Universität nach einer Befragung unter 11.000 Berufstätigen.

Gehaltserhöhung

ABC der besten Verhandlungstricks

Interessant in dem Zusammenhang auch: Deutsche Studenten sind im Schnitt drei Zentimeter größer als ihre Altersgenossen, die eine Ausbildung absolvieren. Für Frauen scheint jedoch eher das Gegenteil zu gelten, glaubt man den Ergebnissen einer deutschen Langfriststudie aus dem Jahr 2009. Demnach verdienen zwar überdurchschnittlich große Männer tendenziell mehr, bei Frauen aber ist es genau umgekehrt: Hier wird die belohnt, die kleiner als der Durchschnitt ist.

Dünne Frauen und dicke Männer verdienen mehr

Übergewicht und Fettleibigkeit gelten als Handicap im Job. Ein klassischer Fall des sogenannten Halo-Effekts: Wer dick ist - so das Klischee -, ist weder diszipliniert, noch belastbar, noch fleißig. Solche Stereotype ebenso wie Schönheitsideale haben allerdings auch Einfluss auf das Gehalt, wie eine Studie (PDF) der beiden Ökonomen Marco Caliendo von der Universität Potsdam und Markus Gehrsitz von der City Universität von New York zeigt: Danach verdienen dünne Frauen mehr als dicke - bei Männern ist es genau umgekehrt.

Schlanke Frauen verdienen deutlich mehr als dicke. Am höchsten war ihr Gehalt bei einem BMI von 21,5. Bei Werten darüber sinkt das Gehalt immer weiter.

Bei Männern ist es jedoch genau umgekehrt: Sind sie dünn, verdienen sie wenig. Am meisten verdienen Männer bei einem BMI ab 23 bis weit in den übergewichtigen Bereich, während Untergewichtige mit einem Lohnabschlag von bis zu acht Prozent rechnen müssen.

Mimikry

Nutzen Sie in Verhandlungen die sogenannte Spiegeltechnik. Spiegelbildliches Verhalten bildet gleichfalls einen Spiegel an dem man ablesen kann, wie harmonisch eine Beziehung oder ein Gespräch verläuft.

Dahinter steckt der sehr wirkungsvolle Chamäleon-Effekt: Je mehr sich zwei Menschen mögen, desto eher gleichen Sie sich in Mimik, Gestik und Sprache an. Der Effekt lässt sich aber genauso gezielt einsetzen, um etwa die Vorbehalte Ihres Gegenübers abzubauen.

Passen Sie sich etwa im Laufe des Gehaltsgesprächs unauffällig in Sachen Sprechtempo, Sprechweise, Wortwahl sowie bei der Körpersprache Ihrem Vorgesetzten an. Nur bitte nie nachäffen! Das würde den Imitierten – zu Recht – sofort auf die Palme bringen. Damit das Mimikry Erfolg hat, muss es äußerst subtil erfolgen und Sie sollten dabei so authentisch bleiben wie möglich. Üben Sie die Technik aber besser zuerst mit Freunden, bevor Sie damit Ihren Chef knacken.

Gehaltserhöhung

ABC der besten Verhandlungstricks

Nachverhandeln

Vor allem bei Tantiemen und Boni sollten Sie Nachverhandlungen nicht scheuen. Womöglich haben Sie eine Vereinbarung in konjunktureller Toplage verfasst. Wenn dann die Nachfrage am Markt aber einbricht, sind viele Ziele nicht mehr zu verwirklichen. Deshalb: Verhandeln Sie nach, wenn es sein muss. Aber fordern Sie nicht einfach nur, sondern bieten Sie auch Begründungen.

Umgekehrt: Zieht die Konjunktur an, können Sie auch über Sonderzahlungen sprechen, wenn Sie Ihre Ziele übererfüllen. Aber vermeiden Sie dabei den Eindruck, gierig zu sein. Was alleine zählt: Gute Leistung sollte fair bezahlt werden.

Organisation

Auch wenn die meisten Menschen dazu neigen, sich zu vergleichen: Es ist das schlechteste Argument, das Sie bringen können: "Kollege xy verdient viel mehr als ich." Na und?

In jeder Organisation gibt es unterschiedliche Gehaltsniveaus. Vielleicht leistet der Kollege ja auch mehr, bringt dem Unternehmen mehr ein, hat die besseren Kontakte, mehr Erfahrung, das modernere (Spezial-)Wissen, und und und. Ein solcher Kollegenvergleich ist kein Argument, sondern Jammern auf hohem Niveau.

Wenn Sie schon die Kollegen ins Spiel bringen, betonen Sie lieber Ihren Wert für das Team. Machen Sie deutlich, welche Rolle Sie im Team spielen und welche Projekte Dank Ihrer Arbeit zu einem Erfolg geworden sind.

Prämien

Gerade wenn Sie über Prämien verhandeln, gilt: Verhandeln Sie realistische Zielen und Vorgaben.

Schön, wenn Ihr Chef gerne hätte, dass Sie den Ertrag Ihrer Abteilung im kommenden Jahr um 20 Prozent steigern. Aber ist das auch zu schaffen? Insbesondere mit Bordmitteln?

Je mehr Variablen Sie in Ihrem Kalkül akzeptieren, desto vager wird die Rechnung und die Aussichten auf die volle Prämie. Falls der Boss dennoch auf seinen Vorgaben beharrt, versuchen Sie diese wenigstens in kleine Meilensteine zu zerlegen. So können Sie immer noch ein paar Euro extra einstreichen, auch wenn Sie das Gesamtziel nicht schaffen.

Gehaltserhöhung

ABC der besten Verhandlungstricks

Quasseln

Ein Fehler, den leider viele unerfahrene Gehaltsverhandler machen: Sie können Gesprächspausen überhaupt nicht ertragen, quasseln die unerträgliche Stille weg und reden sich dabei um Kopf und Kragen. Riesenfehler!

Behalten Sie stets die Ruhe und schweigen Sie! Das ist eine enorm unterschätzte Verhandlungstaktik. Und die meisten Menschen können damit überhaupt nicht umgehen, sogar Chefs.

Genau das ist Ihr Vorteil: Nennen Sie bei der nächsten Gehaltsverhandlung also ruhig Ihr Wunschgehalt ohne viel Blabla drum herum. Sagen Sie: "Ich möchte im kommenden Jahr 15 Prozent mehr verdienen." Und dann sagen Sie nichts mehr – Sie schweigen, lassen den Chef das verdauen, unterstreichen so aber zugleich Ihre Entschlossenheit.

Natürlich wird er Sie fragen, warum. Und hierfür haben Sie auch starke Argumente: Leistung, Umsatzerfolge, wichtige Projekte, Mehrwert. Davon nennen Sie ein paar – und schweigen wieder.

Rechnen

Wo liegen Ihre Gehaltsvorstellungen? Bei der Frage kommen viele Bewerber ins Schwitzen. Wer dabei zu tief stapelt, verkauft sich unter Wert und wirkt womöglich auch wie eine Billigkraft. Pokert man indes zu hoch, beweist der Bewerber zwar Selbstbewusstsein – katapultiert sich aber ebenso ins Aus, weil: zu teuer.

Die Kunst ist, seinen eigenen Marktwert einigermaßen realistisch einzuschätzen. Und realistisch heißt: Die Gehaltsvorstellung muss der eigenen Qualifikation, der Stelle und der zu erwartenden Leistung entsprechen. Liegt die Gehaltsforderung mehr als 20 Prozent darüber, manövriert sich jeder Kandidat aus dem Rennen.

Anhaltspunkt für Gehaltsvergleiche liefern Ihnen beispielsweise Seiten wie Lohnspiegel.de.

Gehaltserhöhung

ABC der besten Verhandlungstricks

Gehaltsklasse: So finden Sie Ihren Wert

Gehälter sind zwar abhängig von der Erfahrung, der Ausbildung, dem Alter eines Mitarbeiters, der Region in der er arbeitet, der Größe des Unternehmens, der Branche, ja sogar vom Geschlecht oder der Körpergröße. Um seinen Marktwert zu ermitteln, gibt es aber auch eine relativ simple Methode:

- Zuerst nehmen Sie den absoluten Minimallohn, für den Sie eben noch bereit wären zu arbeiten.
- Dann verdoppeln Sie ihn.

Zugegeben, die Methode liefert nur einen Näherungswert, führt in der Praxis aber zu erstaunlich realistischen und auch durchsetzbaren Werten. Sie können den Wert ja einmal mit Ihrem aktuellen Einkommen vergleichen. Und für die nächste Verhandlung merken Sie sich bitte: Nennen Sie Ihren Preis stets selbstbewusst und begründen ihn anschließend durch Leistung.

Stolz

Jeder Mensch ist stolz. Chefs erst recht. Das ist eine ihrer größten nutzbaren Schwächen. Am deutlichsten zeigt sich das in dem Zwang nach Anerkennung und Aufmerksamkeit. Wer es zu etwas gebracht hat und gut reden kann, wird meist mit beruflichem Erfolg belohnt. Die Wahrscheinlichkeit ist also groß, dass Ihnen am Verhandlungstisch jemand gegenüber sitzt, der gewohnt ist, seine Gesprächspartner wortreich zu dominieren.

Geben Sie ihm diesen Triumph: Je süßer er ist, desto eher wird er das eigentliche Verhandlungsziel aus den Augen verlieren und Sie unterschätzen. Aus dem Hochgefühl der Überlegenheit wird Ihr Gegenüber weniger entschlossen kämpfen oder – was genauso nützlich ist – unachtsam.

Timing

Man kann vieles richtig machen – und trotzdem scheitern: Der Termin mit dem Chef steht seit drei Wochen, die Gehaltsverhandlung ist perfekt vorbereitet, im Gespräch werden vergangene Leistungen sowie der Mehrwert für das Unternehmen gelobt. Trotzdem würgt der Chef die Frage nach einer Erhöhung ab, er habe selbst gerade eine Budgetkürzung erfahren. Alle müssen sparen. Und wo man gerade zusammensitzt: Wie sieht es eigentlich bei Ihnen aus - Sparpotenziale???

Timing ist alles. Zur rechten Zeit am rechten Ort sein, die Zeichen der Zeit erkennen, die Gunst der Stunde nutzen, den rechten Augenblick abpassen, wissen, was die Stunde geschlagen hat – die Tugenden muss beherrschen, wer im Leben, in der Liebe und im Beruf bestehen will. Oder eben bei Gehaltsfragen. Wann aber ist der perfekte Zeitpunkt für die Gehaltsverhandlung?

Gehaltserhöhung

ABC der besten Verhandlungstricks

Die ehrliche, aber unbefriedigende Antwort: Es kommt drauf an - auf die Laune des Chefs ebenso wie die Unternehmenslage.

Ist Ihr Chef beispielsweise ein Morgenmuffel? Dann sollten Sie besser einen Termin am Nachmittag machen. Der Freitag ist zum Beispiel auch ein günstiger Termin - die meisten Menschen sind dann besser gelaunt, weil das Wochenende naht. Falls es Ihren Boss aber gerne schon ab 15 Uhr heim zur Familie zieht, sollten Sie ihm ein solches Gespräch nicht vorher aufbürden - er hat dann weniger Zeit und Lust. Und so irrsinnig das klingt: Selbst das Wetter kann Ihnen in die Karten spielen. Bei Sonnenschein sind viele Chefs großzügiger.

Der beste Zeitpunkt für mehr Geld

Benjamin Converse und Ayelet Fishbach von der Universität von Chicago untersuchten zunächst nur, wie sich die Anerkennung für einen Mitarbeiter entwickelt, während der versucht, ein wichtiges Ziel zu erreichen. Und siehe da: Ihren Höhepunkt erreicht sie überraschenderweise nicht beim erfolgreichen Abschluss eines Projekts, sondern kurz davor (PDF). Dann, wenn man die betreffende Person eben noch braucht, um das Ziel auch wirklich zu erreichen, der Erfolg aber zum Greifen nah ist. Dieser Wertschätzungs-Klimax signalisiert aber auch den perfekten Zeitpunkt für eine Gehaltserhöhung.

Unterschrift

Verhandeln ist gut, fixieren besser. Egal, wie harmonisch das Gespräch verlief, wie hoch die Gehaltserhöhung am Ende ausfiel: Machen Sie ein Protokoll. An mündliche Absprachen erinnert sich mancher Chef vielleicht später nicht mehr.

Das muss noch nicht einmal böser Wille sein (auch wenn es achtlos ist). Zudem könnte der Chef wechseln – dann Sie stehen mit leeren Händen da. Also: Ergebnisprotokoll anfertigen, das von Ihnen beiden unterschrieben wird. Aber regeln Sie darin nicht zu viele Details - das wiederum führt eventuell zu einem klassischen Crowding-Out- oder Verdrängungseffekt.

Verunsichern

Lassen Sie sich durch rhetorische Spielchen bloß nicht verunsichern. Besser: Entkräften Sie Gegenargumente bevor Ihr Chef diese nennen kann. Denn damit bringen Sie ihn aus seinem Konzept und nehmen ihm zugleich den Wind aus den Segeln.

Wechseln Sie schon bei der Vorbereitung der Gehaltsverhandlung in seine Perspektive: Was könnte er einwenden? Steht es zurzeit etwa schlecht um das

Gehaltserhöhung

ABC der besten Verhandlungstricks

Unternehmen, es gibt kein Budgetspielraum? Kein Problem, schließlich wollen Sie ja gerade das ändern: Sie helfen mit, den Umsatz im nächsten Jahr um 20 Prozent zu steigern, bieten Mehrwert, mehr Kundenzufriedenheit, mehr Ideen, mehr Leistung und so weiter.

Der Chef könnte auch sagen, dass er mit ihren bisherigen Leistungen nicht zufrieden war. Ein Klassiker, der Sie verunsichern soll. Haken Sie nach: Welche Leistungen blieben denn konkret unter seinen Erwartungen? Tatsächlich lässt sich mit dieser Taktik so manche Gehaltserhöhung erfolgreich durchsetzen.

Win-Win

Wohl kaum ein Konzept hat die Verhandlungsstrategen in den vergangenen 20 Jahren mehr beeinflusst als Win-Win – also ein dauerhaftes, oft auf Kompromissen basierendes Ergebnis, das beide Parteien zu Gewinnern macht. Entwickelt wurde dieses Harvard-Konzept an der gleichnamigen Business School. Die Harvard-Methode, wie sie auch genannt wird, ist auf den ersten Blick relativ simpel und wird in Teilen von den meisten Menschen unbewusst bei Verhandlungen angewandt. Sie besteht aus den vier Grundsätzen:

- Menschen und Probleme werden getrennt voneinander behandelt!
- Verhandle Interessen – nicht Positionen!
- Entwickle Optionen, die für beide Seiten von Vorteil sind (Win-Win)!
- Das Ergebnis muss auf objektiven Kriterien beruhen!

Der letzte Punkt bedeutet, dass beide Seiten die Basis für die spätere Entscheidung als fair und neutral akzeptieren. Sie kennen dazu vielleicht das Standardbeispiel: Zwei Kinder sollen einen Kuchen teilen. Gerecht und neutral wäre: ein Kind teilt den Kuchen und das andere darf sein Stück zuerst auswählen. So kann sich keiner über eine ungerechte Teilung beklagen.

XY-Chromosomen

Es gibt sie leider noch immer - die Gehaltsdiskriminierung: Ganze 21,6 Prozent verdienen Frauen hierzulande im Schnitt weniger als ihre männlichen Kollegen. Ein Skandal, gewiss.

Interessanterweise gibt es aber auch so etwas wie einen Mädchenbonus: Hat der Chef eine Tochter, bezahlt er seine Mitarbeiterinnen prompt besser. Wissenschaftler um Michael S. Dahl von der dänischen Aalborg Universität haben dazu eine bemerkenswerte Langzeitstudie mit 734.200 Angestellten in rund 6320 Unternehmen durchgeführt. Resultat: Hatte der Chef eine (erstgeborene) Tochter, verdienten seine Mitarbeiterinnen nur noch 18,7 Prozent weniger als ihre männlichen Kollegen. Immer noch ungerecht, aber besser als nix. Und ein gutes Indiz für einen guten Zeitpunkt zur nächsten Gehaltsverhandlung: Ist

Gehaltserhöhung

ABC der besten Verhandlungstricks

der Boss gerade Vater einer Tochter geworden, können Frauen mehr raussholen.

Zusatzqualifikationen

Bildung lohnt sich. Eine längere Ausbildung zahlt sich aus. Für Frauen meist sogar noch mehr als für Männer. Laut einer gerade erschienenen Studie (PDF) des Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) bringt ein zusätzliches Jahr Bildung später ein Gehaltsplus von fünf Prozent. Ein Beschäftigter, der beispielsweise 16 Jahre in seine Bildung investiert hat, hat also über das ganze Erwerbsleben hinweg im Durchschnitt ein um 25 Prozent höheres Einkommen zu erwarten als jemand, der das Bildungssystem nach elf Jahren verlassen hat. Allerdings liegen die Bildungsrenditen der Frauen (4,82) hierzulande leicht unter denen der Männer (5,32). Mit steigendem Bildungsniveau nimmt der geschlechtsspezifische Lohnunterschied aber ab. Fachleute sprechen in dem Zusammenhang vom Mincer-Koeffizient oder von Bildungsrendite.

Der Mincer-Koeffizient ist allerdings nicht beliebig fortschreibbar, Motto: 30 Jahre studiert und schon Millionär im ersten Job. Bummelstudenten verdienen nicht mehr als die anderen Studierenden, Sitzenbleiber nicht mehr als diejenigen, die ohne Wiederholung das Schulsystem durchlaufen. Und wer nach drei Jahren sein Studium ohne Abschluss abbricht, profitiert weniger als jemand, der seinen Abschluss macht.

Gehaltsvergleiche schüren Beziehungskonflikte

Mit dem Geld ist es so eine Sache: Irgendwie ist es nie genug und am Ende des Geldes meist noch viel zu viel Monat übrig. Und nicht zuletzt ist es der Gegenwert für unsere Arbeitsleistung und damit Ausdruck von Wertschätzung.

Eine Studie von Amit Kramer, Professor an der Universität von Illinois, kommt gar zu dem Ergebnis, dass dessen Einfluss größer ist, als bislang angenommen: Wie zufrieden wir mit unserem Einkommen sind, wirkt sich massiv auf unsere Beziehungen beziehungsweise Beziehungskonflikte aus.

Wie Kramer feststellte, muss selbst eine Gehaltserhöhung nicht langfristig zu mehr Zufriedenheit führen. Es gebe zwar Menschen, die sich durch mehr Geld kurzfristig motivieren lassen. Für die meisten aber bleibe Geld, Gehalt und Einkommen ein relativer Wert - im Vergleich zu Kollegen, Nachbarn, Freunden. Und je unzufriedener wir damit sind - selbst bei hohem Einkommen -, desto größer die Gefahr von Arbeits- und Beziehungskonflikten.