

Lösungen zum Quiz: Sind Sie fit für die Gehaltsverhandlung?

Frage 1: Wann ist klassischerweise ein besonders guter Zeitpunkt für die Gehaltsverhandlung?

Die richtige Antwort lautet B, es wird oftmals empfohlen, Gehaltsverhandlungen im Frühjahr aufzunehmen, weil zu diesem Zeitpunkt die Budgets für das Jahr geplant werden. Darüber hinaus gibt es eine spannende Studie, die empfiehlt, eine Gehaltsverhandlung zu beginnen, kurz bevor Sie ein wichtiges Projekt abschließen. Zu diesem Zeitpunkt soll die Anerkennung und Wertschätzung von Chefs für Mitarbeiter am höchsten sein.

Frage 2: Wie sollten Sie die Verhandlung um eine höhere Bezahlung beginnen?

Es ist die beste Strategie, selbst das erste Angebot zu unterbreiten – richtig ist Antwort A. So zeigen Sie, dass Sie eine Vorstellung von Ihrem Wert haben und geben gleichzeitig das Grundangebot vor, von dem aus verhandelt wird.

Frage 3: Wann sollten Sie eine Gehaltsverhandlung lieber auf einen späteren Zeitpunkt verschieben?

Hier kommt nur Antwort B in Betracht und ist natürlich auch richtig. Geht es der Firma gerade nicht gut und Umsätze fehlen, ist auch eine Gehaltsverhandlung nicht unbedingt vielversprechend.

Frage 4: Welche Formulierung verspricht den meisten Erfolg?

Bei dieser Frage ist ein kleiner Trick eingebaut, denn es geht nicht um die Höhe, sondern die Zahl selbst. Wissenschaftler empfehlen möglichst krumme Zahlen, da diese nicht so leicht nach unten zu drücken sind. Anstatt in glatten Tausendern zu verringern, werden die Abstände deutlich kleiner. Richtig ist deshalb Antwort C.

Frage 5: Was tun Sie, wenn Ihr Chef Gründe nennt, die gegen eine Gehaltserhöhung sprechen?

Leider müssen Sie davon ausgehen, dass Ihr Chef nicht sofort zustimmt und Ihnen mehr Geld zusagt. Auf Gegenargumente sollten Sie vorbereitet sein, um diese schnell zu entkräften. Dafür müssen Sie dem Chef erklären, dass Sie mit Ihren Leistungen einen Mehrwert bringen, der sich für das Unternehmen lohnt – Antwort A.

Frage 6: Ihr Chef erklärt, dass Ihre gewünschte Erhöhung leider nicht möglich ist und bietet weniger an. Wie reagieren Sie?

Bei einer Verhandlung müssen Sie immer Kompromisse eingehen, die richtige Antwort ist somit B. Wer unbeirrbar auf seinem ersten Angebot besteht, bekommt meist gar nichts und durch Drohungen und Druck erreichen Sie nur, dass das Betriebsklima leidet.

Frage 7: Wie viele Argumente sollten Sie für die Gehaltsverhandlung parat haben?

Wer sich darauf verlässt, dass die Arbeit für sich selbst spricht, ist in einer Gehaltsverhandlung meist verlassen. Sie sollten drei bis vier Argumente (Antwort C) vorbereiten. Wenn diese darüberhinaus unterschiedlich stark sind, können Sie strategisch vorgehen und die stärksten Gegenargumente Ihres Verhandlungspartners mit Ihrem wichtigsten Punkten kontern.

Frage 8: Wie argumentieren Sie Ihre Gehaltsforderung?

Es ist für Ihre Gehaltsverhandlung gänzlich egal, was die Kollegen verdienen und auch die Drohung, dass die Konkurrenz besser zahlt, hat im Gespräch nichts zu suchen. Überzeugend als Argument ist lediglich Ihr Wert für das Unternehmen und die Begründung, warum dieser gestiegen ist.