

In 30 Minuten
wissen Sie
mehr!

30 **MINUTEN**

Martin Wehrle

Gehalts- erhöhung

GABAL



30 MINUTEN

Bosse, die knurren, beißen nicht
Seite 9

**Mehr Gehalt sichert Ihren
Arbeitsplatz**

Seite 11

1. Über Geld spricht man doch!

Haben Sie schon mal überlegt, dass es Ihrem Chef gefallen könnte, wenn Sie mehr Gehalt fordern? Immerhin geben Sie eine Kostprobe Ihrer rhetorischen Fähigkeiten, besonders Ihres Verhandlungsgeschicks. Wenn Ihr Chef sieht, dass Sie Ihre eigenen Interessen mit Bravour vertreten, weiß er auch: Sie lassen sich bei Verhandlungen im Auftrag der Firma nicht so schnell über den Tisch ziehen. Außerdem zeigen Sie Initiativgeist und handeln unternehmerisch. Solche Mitarbeiter sind ihren passiven Kollegen meist einen Schritt voraus, auch beim Erkennen und Anpacken der Arbeit.

1.1 Bosse, die knurren, beißen nicht

Doch Jubel wird Ihre Gehaltsforderung nicht auslösen, selbst wenn Ihr Chef heimlich denkt: „Hut ab!“ In der Gehaltsverhandlung spielt er eine Rolle. Er führt sich auf als Verteidiger des Gehaltsetats. Dabei arbeitet er mit Theaterdonner. Er tut überrascht, auch wenn er es

nicht ist. Er verweist auf die schlechte Finanzlage, auch wenn die Gewinne sprudeln. Was dieses Schauspiel soll? Abschrecken soll es!

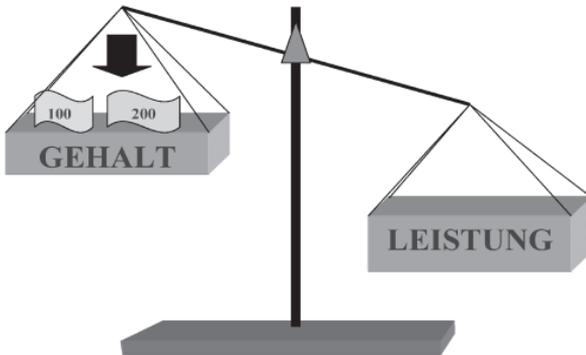
Chef blockiert

Stellen Sie sich vor, der Chef würde Ihre Gehaltsforderung einfach durchwinken. Was wäre die Folge? Wahrscheinlich stehen Sie in sechs Monaten mit der nächsten Forderung auf der Matte. Oder Sie flüstern Ihren Kollegen zu: „Der Chef hat die Spendierhosen an.“ Eine Forderungslawine käme auf Ihren Vorgesetzten zu.

Nein, als spendierfreudig will ein Vorgesetzter nicht gelten – darum macht er auch zu berechtigten Gehaltsforderungen eine kritische Miene und blockt erst mal ab. Doch diese Abwehrhaltung ist keine endgültige Ablehnung, wie unerfahrene Mitarbeiter glauben, sie ist nur die Einladung, mit der eigentlichen Verhandlung zu beginnen.

Spitzengehälter

Jeder Chef weiß: Spitzenmitarbeiter müssen auch Spitzengehälter bekommen! Stellen Sie sich das Verhältnis zwischen Ihrer Vergütung und Ihrer Leistung wie zwei Gewichte auf einer Waage vor: Wenn Sie auf der Leistungsseite nachlegen, was passiert dann? Die Waage kippt zu Ihren Gunsten. Nun ist Ihr Chef am Zug, durch eine Gehaltserhöhung das Gleichgewicht wieder herzustellen. Würde er das nicht tun, gliche seine Firma bald einem Sammelbecken für Fußkranke, weil die fähigen Mitarbeiter abwandern und sich ihren Marktwert bei der Konkurrenz holen.



Wer bei der Leistung nachlegt, braucht mehr Vergütung. Nur dann stimmt das Gleichgewicht. Ihr Chef ist durchaus gewillt, Ihr Gehalt zu erhöhen. Aber vorher müssen Sie verhandeln, was vor allem heißt: geschickt mit dem Pfund Ihrer Leistung wuchern!

Erkennen Sie, dass Ihr Chef im Gehaltsgespräch eine Rolle spielt. Sein Widerstand ist nicht als Ab-sage, sondern als Einladung zur Verhandlung zu werten. Bleiben Sie hartnäckig!



1.2 Mehr Gehalt sichert Ihren Arbeitsplatz

Viele Mitarbeiter schrecken vor einer Gehaltsforderung zurück, weil sie denken: Wenn ich mehr Geld bekomme, wird mein Arbeitsplatz unsicherer. Und das in Zeiten der Massenentlassungen! Stimmt diese Formel tatsächlich: je mehr Gehalt, desto unsicherer der Arbeitsplatz?

Krisenhelfer

Eine Überlegung hilft bei der Antwort: Welcher Mitarbeiter kann Gehaltserhöhungen durchsetzen? Doch nur einer, der seinen Vorgesetzten von der eigenen Leistung überzeugt hat. Eben ein Leistungsträger. Und genau dieser Mitarbeitertyp, meist ein Besserverdiener, ist in der Krise wichtiger denn je. Die Leistungsträger sollen den Karren aus dem Dreck ziehen, sollen durch ihre überragende Leistung den drohenden Ruin abwenden. Auf ihren Schultern ruht die Zukunft der Firma. Darum saust das Damoklesschwert der Entlassung fast immer an ihnen vorbei und trifft zunächst Kleinverdiener, deren Leistung nicht so hoch geschätzt wird.

Mehr Abfindung

Ein weiterer Grund, warum die erste Entlassungswelle meist an den Besserverdienern vorbeischwappt: Wer betriebsbedingt gekündigt wird, dem winkt oft eine Abfindung. Und deren Höhe bemisst sich nach dem Gehalt. Je mehr einer verdient, desto höher sein Abfindungsanspruch. Gerade eine klamme Firma will diese Ansprüche so gering wie möglich halten. Also müssen zuerst die Mitarbeiter mit den kleinen Gehaltstüten gehen.

Bewerben wird leichter

Auch wenn Sie sich um eine neue Stelle bewerben, kommt es auf die Höhe Ihres jetzigen Gehaltes an. Diese Zahl lässt Rückschlüsse auf die Wertschätzung Ihres Arbeitgebers und damit auf Ihre mutmaßliche Leis-

tungsfähigkeit zu. Wer von sich behauptet, er schmeiße den ganzen Laden, aber nur ein Minigehalt vorweisen kann, gilt als Hochstapler (obwohl er vielleicht nur unterbezahlt ist!). Dagegen adelt Sie ein hohes Gehalt: Wer viel kassiert, muss auch viel können.

Das ist einer der Gründe, warum entlassene Top-Manager mit Millionengehältern, auch wenn sie ruinös gewirtschaftet haben, so schnell von der nächsten Firma mit offenen Armen begrüßt werden. Allein aus der luftigen Höhe ihres Gehaltes und ihrer Position schließt man: „Hier kommt Superman geflogen!“

Bescheidenheit ist keine Zier, sie gefährdet Ihren Arbeitsplatz. Wer wenig verdient, geht in der Krise zuerst. Wer seinen Chef überzeugt und ein angemessenes Gehalt durchsetzt, dessen Stuhl ist sicherer. Ein professioneller Auftritt in der Verhandlung ist gleichzeitig eine Arbeitsprobe, wie Sie bei anderer Gelegenheit die Interessen der Firma vertreten. Sie beweisen Ihrem Chef, dass Sie ...

- ... ***Initiativgeist besitzen,***
- ... ***wichtige Termine strategisch vorbereiten,***
- ... ***sich rhetorisch in Verhandlungen zu helfen wissen***
- ... ***und begriffen haben, worum es in der Geschäftswelt geht: um Geld.***

