

**Martin Wehrle**

**30 Minuten**

# **Gehaltserhöhung**

## Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Umschlaggestaltung: die imprimatur, Hainburg

Umschlagkonzept: Martin Zech Design, Bremen

Lektorat: Diethild Bansleben

Satz: Zerosoft, Timisoara (Rumänien)

Druck und Verarbeitung: Salzland Druck, Staßfurt

© 2010 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

5., überarbeitete Auflage 2012

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

### Hinweis:

Das Buch ist sorgfältig erarbeitet worden. Dennoch erfolgen alle Angaben ohne Gewähr. Weder Autor noch Verlag können für eventuelle Nachteile oder Schäden, die aus den im Buch gemachten Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen.

Printed in Germany

ISBN 978-3-86936-320-2

# In 30 Minuten wissen Sie mehr!

Dieses Buch ist so konzipiert, dass Sie in kurzer Zeit prägnante und fundierte Informationen aufnehmen können. Mithilfe eines Leitsystems werden Sie durch das Buch geführt. Es erlaubt Ihnen, innerhalb Ihres persönlichen Zeitkontingents (von 10 bis 30 Minuten) das Wesentliche zu erfassen.

## ***Kurze Lesezeit***

In 30 Minuten können Sie das ganze Buch lesen. Wenn Sie weniger Zeit haben, lesen Sie gezielt nur die Stellen, die für Sie wichtige Informationen beinhalten.

- Alle wichtigen Informationen sind blau gedruckt.
- Schlüsselfragen mit Seitenverweisen zu Beginn eines jeden Kapitels erlauben eine schnelle Orientierung: Sie blättern direkt auf die Seite, die Ihre Wissenslücke schließt.
- *Zahlreiche Zusammenfassungen innerhalb der Kapitel erlauben das schnelle Querlesen.*
- Ein Fast Reader am Ende des Buches fasst alle wichtigen Aspekte zusammen.
- Ein Register erleichtert das Nachschlagen.



# Inhalt

<b>Vorwort</b>	<b>6</b>
<b>1. Über Geld spricht man doch!</b>	<b>9</b>
Bosse, die knurren, beißen nicht	9
Mehr Gehalt sichert Ihren Arbeitsplatz	11
<b>2. Wert und Wertschätzung</b>	<b>15</b>
Auf der Suche nach dem (verlorenen) Marktwert	15
Von Wertschätzung und Selbst-PR	17
Das Leistungs-Tagebuch, Ihr Freund und Verhandlungshelfer	20
<b>3. Alternativen zum Grundgehalt</b>	<b>25</b>
Die Hintertür zum Top-Verdienst	25
Prämien entzücken – und haben Tücken	27
Vom Bonus bis zur Provision	30
Fantasie macht sich verdient	33
<b>4. Wie und wann – so packt man's an</b>	<b>39</b>
Wie groß darf ein Gehaltssprung sein?	39
Der Zeitpunkt macht's	42
Die Drei-Ziele-Strategie	45
Wer nennt die erste Zahl?	48

<b>5. Die Macht der Argumente</b>	<b>53</b>
Ihr Chef ist Egoist – helfen Sie ihm!	53
Stumpf-Argumente	57
Trum pf-Argumente	61
Übung macht Verhandlungsmeister	66
<b>6. Das Gehaltsgespräch</b>	<b>71</b>
Sprache mit Tücken	71
Körper als Verräter	74
Killerphrasen kontern	77
Gehaltssprung im Vorstellungsgespräch	84
Professionell abschließen	88
<b>Fast Reader</b>	<b>91</b>
<b>Der Autor</b>	<b>95</b>
<b>Register</b>	<b>96</b>

# Vorwort

Stellen Sie sich vor: Gleich beginnt Ihr Gehaltsgespräch. Sie klopfen an die Tür Ihres Chefs, treten ein, Sie nehmen Platz. Sein Blick fixiert Sie, jetzt geht es um die Wurst! Wie fühlen Sie sich bei dieser Vorstellung? Unbeschwert und locker? Oder spüren Sie förmlich, wie Ihr Herz galoppiert, der Hals sich zuschnürt? Kann es sein, dass Ihre Stimme dünn ist, der Kopf leer und dass Ihnen die besten Argumente erst dann wieder einfallen, wenn Sie den Raum verlassen haben?

Was hindert so viele Mitarbeiter daran, über mehr Geld zu sprechen? In meinen Gehaltscoachings höre ich vor allem zwei Antworten:

1. „Ich will mich nicht wie ein Bettler fühlen.“
2. „Der Chef soll mein Gehalt von sich aus erhöhen.“

Ein Bettler ist jemand, der Almosen ohne Gegenleistung will. Trifft diese Beschreibung auf Sie zu? Wohl kaum! Nicht aus Gutmütigkeit überweist Ihr Chef Ihnen ein Gehalt, sondern weil er kalkuliert hat, dass Sie mehr bringen als kosten. Sie pflegen zu ihm keine Liebesbeziehung, sondern ein Geschäftsverhältnis. Er ist der Abnehmer Ihrer Arbeitsleistung, Sie sind der Anbieter. Mit der Zeit bauen Sie als engagierter Mitarbeiter Ihre Leistung aus. Arbeiten schneller, tragen mehr Verantwortung, steigern Ihre Qualifikation. Der Nutzen für die Firma steigt, davon wollen Sie profitieren. Mit gutem

Recht! Begegnen Sie Ihrem Chef also auf einer Augenhöhe, als Geschäftspartner – und nicht als Bettler im Kriechgang.

Und dass Ihr Chef aus eigener Initiative erhöht? Ein frommer Wunsch! Solange Ihr Vorgesetzter nichts von Ihnen hört, darf er annehmen, Sie sind mit Ihrem Gehalt zufrieden. Gefördert wird nur, wer fordert. Sehen Sie es sportlich: Eine Gehaltserhöhung durchzusetzen, das ist gar nicht so schwer. Wenn Sie gut trainieren, Ihre Argumente und Ihren Auftritt vorbereiten, dann starten Sie beim „Verhandlungs-Wettkampf“ durch! Dieser Ratgeber macht Sie in jedem Fall zum Gewinner: Wer mit guten Argumenten eine Gehaltserhöhung fordert, erinnert seinen Chef daran, wie wertvoll er für die Firma ist. Wer dagegen nie verhandelt, setzt sich dem bösen Verdacht aus, seine Leistung biete keinen Anlass dazu. Gerne lasse ich Sie von meiner Erfahrung als „Deutschlands renommiertester Gehaltscoach“ („Wirtschaftswoche“) zusätzlich durch eine individuelle Beratung profitieren, auch per Telefon:

Martin Wehrle

Tel. 04162/91 23 58

E-Mail: [info@gehalscoach.de](mailto:info@gehalscoach.de)

Homepage: [www.gehalscoach.de](http://www.gehalscoach.de)

(weitere Gehaltstricks, kostenloser Newsletter)



**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

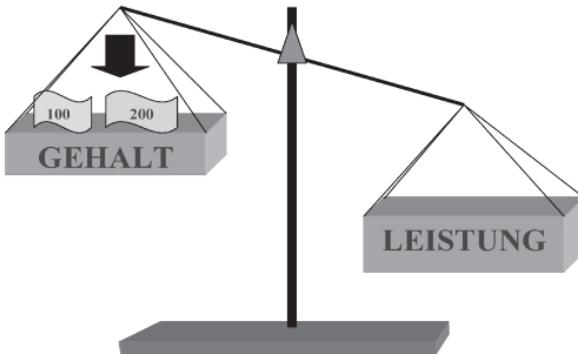
nicht ist. Er verweist auf die schlechte Finanzlage, auch wenn die Gewinne sprudeln. Was dieses Schauspiel soll? Abschrecken soll es!

### ***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 Gehalts erhöhung 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 Absage, 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 Gehaltsstüten 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 schmeißt 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.**