

10 VERHANDLUNGSFEHLER

IN DER GEHALTSVERHANDLUNG, DIE DICH BARES GELD KOSTEN

10 VERHANDLUNGSFEHLER, DIE DICH BARES GELD KOSTEN

1. Kolleginnenvergleich

Deine KollegInnen verdienen weniger und deswegen wäre es nicht gerecht, wenn du eine Gehaltserhöhung bekommst? Nein. Das Gehalt richtet sich nach deiner persönlichen Leistung und nicht nach dem deiner KollegInnen.

10 VERHANDLUNGSFEHLER, DIE DICH BARES GELD KOSTEN

2. "Weil du das Geld brauchst"

Du hast ein neues Haus gekauft, die Hochzeit geplant oder deine Kinder brauchen ein neues Klavier? All diese Gründe interessieren in der Gehaltsverhandlung nicht. Es geht um deine Leistung und darum, welchen Mehrwert du für die Firma schaffst.

10 VERHANDLUNGSFEHLER, DIE DICH BARES GELD KOSTEN

3. Das bisschen Gehalt macht keinen großen Unterschied

Du glaubst, dass eine kleine Gehaltserhöhung keinen Unterschied macht, weil du netto „nur“ 50 € mehr bekommen würdest und es sich dafür nicht lohnt, ins Verhandlungsgespräch zu gehen? Denkfehler. Kleinvieh macht auch Mist. Hier die Beispielrechnung: wenn du 50 € netto – konservativ gerechnet – zu einem Prozentsatz von 4 % auf dem Aktienmarkt anlegst und vom Zinseszins profitierst, sind es unglaubliche 45.148 € Unterschied.

10 VERHANDLUNGSFEHLER, DIE DICH BARES GELD KOSTEN

4. Den eigenen Marktwert nicht kennen

Einfach mal abwarten, was dir das Gegenüber für einen Geldbetrag vorschlägt? Und dann schauen? Ganz schlechte Idee! Du solltest schon vor der Verhandlung wissen, was ein angemessener Marktwert für deine Arbeitsleistung ist, so kannst du das Angebot des Gegenübers viel besser einschätzen.

10 VERHANDLUNGSFEHLER, DIE DICH BARES GELD KOSTEN

5. Angst vor Sympathie-Verlust

Du hast Angst, dass dein Gegenüber dich nicht mehr so gut behandelt, wenn du nach einer Gehaltserhöhung gefragt hast? Keine Sorge! Eine angemessene Vergütung deiner Leistung steht dir zu, das weiß auch dein Arbeitgeber. Wenn du gute Leistung zeigst, ist deine Angst unbegründet. Sogar im Gegenteil: Eine Verhandlung zeigt, dass du proaktiv handelst und für dich einstehen kannst - was dein Gegenüber wiederum dazu ermutigen kann, dir mehr Verantwortung zu geben.

10 VERHANDLUNGSFEHLER, DIE DICH BARES GELD KOSTEN

6. Erwarten, dass andere deine Leistung sehen und auf dich zukommen

Das Ziel deines Gegenübers ist es, eine tolle Mitarbeiterin zu haben und dafür so wenig vom Budget wie möglich auszugeben. Wenn du nicht forderst und sagst, dass du mehr Gehalt verdienst, denkt die Person, dass du zufrieden bist und sieht keinen Bedarf, etwas zu verändern. Du musst selbst ins Handeln kommen!

10 VERHANDLUNGSFEHLER, DIE DICH BARES GELD KOSTEN

7. Angst, zu früh zu fragen

Es gibt kein Gesetz, das besagt, dass du erst nach x Jahren im Unternehmen nach einer Gehaltsverhandlung fragen kannst. Du hast ein Projekt gut abgeschlossen, tolle Arbeit geleistet, einen neuen Kunden gewonnen – einfach mutig sein und fragen.

Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.

10 VERHANDLUNGSFEHLER, DIE DICH BARES GELD KOSTEN

8. Den Wert der eigenen Leistung begreifen

Du machst deine Arbeit richtig gerne, sie fällt dir so leicht, dass du denkst, dass es zu einfach ist, um eine Gehaltserhöhung zu bekommen? Warum? Nur weil dir etwas leicht fällt, heißt es noch lange nicht, dass es anderen genauso geht. Deine Leistung kann trotzdem einen großen Mehrwert für deinen Arbeitgeber haben - werde dir bewusst, dass deine gute Arbeit nicht selbstverständlich ist.

10 VERHANDLUNGSFEHLER, DIE DICH BARES GELD KOSTEN

9. Vergessen, die Initiative zu ergreifen

Für eine Gehaltsverhandlung musst du bis zum Jahresgespräch warten? Wie kommst du darauf? Immer, wenn du das Gefühl hast, einen guten Anlass zu haben (z.B. ein erfolgreich abgeschlossenes Projekt), kannst du selbst die Initiative ergreifen. Das schlimmste, was passieren kann, ist, dass du ein "Nein" bekommst. Und dann bleibst du dran, bis aus dem "Nein" ein "Ja" wird (siehe Punkt 10).

10 VERHANDLUNGSFEHLER, DIE DICH BARES GELD KOSTEN

10. Ablehnung sofort akzeptieren

Du hast ein „Nein“ bekommen? Dann liegt es an dir, ob du es akzeptierst oder nicht.

Verhandlung sind ein Marathon und kein Sprint. Deine Geduld und dein Durchhaltevermögen sind gefragt. Bleib am Ball!