39 So reagieren Sie auf die Gegenargumente der Chefs

Im Folgenden haben wir die häufigsten Gegenargumente der Chefs bei Gehaltsverhandlungen zusammengestellt und Tipps formuliert, wie Sie darauf am besten reagieren können.

„Glauben Sie wirklich, dass Ihre Leistungen eine so hohe Gehaltsforderung rechtfertigen?“
Mit diesem Einwand versucht man, Sie zu verunsichern und an Ihrem Selbstvertrauen zu kratzen. Hier kommt es darauf an, sich nicht ins Bockshorn jagen zu lassen. Fragen Sie konkret nach, was mit Ihren Leistungen nicht stimmt: „Ich wäre interessiert zu erfahren, womit Sie in letzter Zeit nicht zufrieden waren. Was ist mit meinen Leistungen nicht in Ordnung?“

„Warum sollten wir ausgerechnet Ihnen mehr bezahlen?“
Wenn man Ihnen auf diese nicht gerade freundliche Art begegnet, heißt es: ruhig Blut. Überhören Sie die provozierenden Worte, und argumentieren Sie sachlich, nach dem Motto: „Ich habe mehr Geld verdient, weil …“ Lassen Sie sich nicht einschüchtern und stellen Sie selbstbewusst Ihre Leistungen und Erfolge dar.

„Andere wären froh, wenn sie einen so guten Arbeitsplatz hätten wie Sie. Denken Sie nur an die Millionen von Arbeitslosen!“
Ihr Gegenüber will Ihnen ein schlechtes Gewissen machen und mehr Dankbarkeit einfordern. Eine hinterhältige Methode, um Sie von Ihren Forderungen abzubringen. Da Sie das Spiel aber durchschauen, werden Sie Ihrem Gesprächspartner diesen Gefallen nicht tun. Statt also auf diese Art von Argumentation einzugehen, bekräftigen Sie noch einmal, dass Ihre Leistungen und Erfolge eine bessere Honorierung rechtfertigen.

So reagieren Sie auf die Verschiebetaktiken der Chefs

40

Gern wird auch vonseiten des Vorgesetzten versucht, Sie auf einen späteren Zeitpunkt zu vertrösten. Unser Rat: Lassen Sie sich nicht darauf ein. So wird er merken, dass Sie sich und Ihre Interessen ernst nehmen. Hier ein paar Reaktionsmöglichkeiten:

„Sie werden nicht damit zufrieden sein, was ich Ihnen als Gehalt anbieten kann – aber leider, leider geht es nicht anders."
Geben Sie Ihrem Gegenüber zunächst recht: „Ja, das stimmt, damit bin ich wirklich nicht zufrieden." Und fügen Sie dann hinzu: „Trotz allem sollten wir versuchen, eine angemessene Lösung zu finden. Was gibt es da für Möglichkeiten?" Auf diese Weise zeigen Sie Verständnis, aber auch, dass Sie nicht so schnell aufgeben (Ideen für Vorschläge finden Sie unter Tipp 53).

„Ich werde mal sehen, was sich bei meinem Vorgesetzten machen lässt."
Sie könnten erwidern, dass Ihr direkter Vorgesetzter Sie in jedem Fall am besten beurteilen könnte. Deshalb hätten Sie ihn angesprochen. Außerdem wollten Sie ihn nicht übergehen. Sie würden es also sehr begrüßen, wenn er Ihre Gehaltsforderung an „höherer Stelle" angemessen zur Sprache bringt. Außerdem bieten Sie an, gern selber mit dem Geschäftsführer zu verhandeln. So machen Sie deutlich, dass Sie sich nicht abwimmeln lassen, falls die Antwort lautet: Die da oben haben nicht zugestimmt.

„Fragen Sie in einem Jahr noch einmal nach."
Sie könnten argumentieren, dass Sie eigentlich vorhatten, schon im vergangenen Jahr nach einer Gehaltserhöhung zu fragen, aber noch zwei Abschlüsse von gewinnträchtigen Projekten ausstanden. Deshalb möchten Sie nicht noch ein weiteres Jahr warten.