

HOW TO DO – Folge 29:

WIE SIE MEHR GEHALT FORDERN

Wer hätte nicht gerne ein höheres Einkommen?! Erfolgstrainerin Cornelia Topf erklärt, mit welchen Tricks Sie Ihren Chef in Geberlaune versetzen

Geld oder Leben!
Die Halle-Berry-Methode klappt bei „James Bond“. Aber auch nur da



von CORNELIA TOPF

*** WIE BEREITE ICH MICH AUF EIN GEHALTSGESPRÄCH VOR?**

Machen Sie sich bewusst, welche Forderungen Sie durchsetzen möchten, und legen Sie sich passende Argumente dafür zurecht. Wichtig ist auch, sich vorab eine Maximal- und eine Minimal-Grenze der Erhöhung zu überlegen.

*** WIE UND WANN SOLL ICH AUF MEINEN CHEF ZUGEHEN?**

Nach dem ersten Jahr sollten Sie es versuchen. Warten Sie auf keinen Fall länger als zwei Jahre. Sagen Sie klipp und klar, dass Sie einen Termin möchten, um über Ihr Gehalt zu reden. Ein guter Zeitpunkt ist, wenn Sie ein Projekt erfolgreich abgeschlossen oder mehr Verantwortung übernommen haben. Wenn Ihre Firma

einen Großauftrag bekommen hat oder an der Börse punkten konnte, bietet sich ein Gehaltsgespräch ebenfalls an. Warten Sie lieber ab, wenn Sie kürzlich einen Fehler gemacht haben oder Ihr Chef selbst in einer Krise steckt.

*** WIE VIEL GEHALTSPUS IST REALISTISCH?**

Die Untergrenze liegt bei drei bis fünf Prozent. Fordern Sie aber mehr, sonst haben Sie keinen Verhandlungsspielraum. Geben Sie Ihre Wünsche immer als Jahresbruttogehalt inklusive aller Extras an. 15 Prozent Erhöhung sind das Maximum.

*** WIE RECHTFERTIGE ICH MEINE FORDERUNGEN?**

Mit Leistungssteigerung, guten Ideen, absolvierten Fortbildungen oder positiven Rückmeldungen

von Kunden. Argumentieren Sie besser nicht mit Familie und Nachwuchs. Das spielt im beruflichen Kontext keine Rolle.

*** WIE PRÄSENTIERE ICH MICH AM BESTEN?**

Treten Sie selbstsicher, souverän und kompetent auf. Das schaffen Sie, indem Sie Blickkontakt halten und gerade und aufrecht sitzen. Achten Sie auch auf Ihre Stimme: Sie sollte immer fest sein.

*** WAS KOMMT NICHT GUT AN?**

Einfach mal mehr verlangen, ohne eine exakte Summe im Kopf zu haben. Zudem sollten Sie wissen, wie viel Ihre Forderung in Prozent ist. Auf keinen Fall: zu schnell aufgeben oder emotional werden. Und drohen Sie nicht mit Kündigung. Ihr Chef könnte Sie womöglich beim Wort nehmen.

*** WIE VERHALTE ICH MICH IM FALLE EINER ABSAGE?**

Stellen Sie Ersatzforderungen wie z. B. einen Zuschuss zur Kinderbetreuung oder zu den Fahrtkosten. Und: Vereinbaren Sie unbedingt zeitnah einen Termin für erneute Verhandlungen. **1**



WER WAGT, GEWINNT

VERHANDLUNGSKÜNSTLERIN: Cornelia Topf arbeitet seit 25 Jahren als Erfolgscoach und ist Autorin zahlreicher Karriere-Ratgeber. Warum Frauen immer noch weniger verdienen als Männer? „Sie trauen sich einfach nicht, mehr Geld zu fordern.“ Warum das so ist und wie man's ändert, verrät sie in ihrem Buch „Gehaltsverhandlungen für freche Frauen“ (Redline, 17,90 €).

Unsere Expertin