

19.11. 2018

Gehalt verhandeln ist stressiger als kündigen

Von PPS

(Zürich)(PPS) **Schweissnasse Hände, innere Unruhe, mühsam unterdrückte Aufregung - die Gehaltsverhandlung bedeutet für Arbeitnehmer eine besondere nervliche Belastung. Die Hälfte der Teilnehmer einer Befragung unter 500 Arbeitnehmern im Auftrag des Personaldienstleisters Robert Half gibt an, dass sie bei Gesprächen über das Salär mit dem Chef sehr nervös sind. Ähnlich viel Stress erzeugen nur das Zugeben von Fehlern und das Kündigungsgespräch.**

Selbstsicher und zuversichtlich auftreten

Für das Gehaltsgespräch ist eine Kompetenz gefragt, die nicht jeder perfekt beherrscht: Verhandlungsgeschick. Die Gehaltsübersicht von Robert Half zeigt aber, dass sich viele Fachkräfte in einer guten Verhandlungsposition befinden. Eine Tendenz, die auch Zerrin Azeri, Associate Director bei Robert Half in Zürich, bestätigt: „Am Markt mangelt es an qualifiziertem Fachpersonal. Unternehmen sind daher sehr interessiert, ihre langjährigen Top-Mitarbeiter langfristig zu binden.“

Bei welchen drei Situationen im Job werden Sie am nervösesten?

Gehaltsverhandlung	50 %
Einen Fehler zugeben, der grosse Auswirkungen auf Ziele/ Unternehmenserfolg/Image hat	49 %
Meinen Vorgesetzten über meine Kündigung informieren	49 %
Meinem Vorgesetzten mitteilen, dass ich in meinem Job unglücklich bin	48 %
Entscheidungen treffen, die grosse Auswirkungen auf das Team oder das Unternehmen haben	37 %
Vor einer grossen Gruppe zu präsentieren	34 %
Meinem Vorgesetzten mitteilen, dass ich überlastet/überfordert bin	31 %

Quelle: Arbeitsmarktstudie 2018 von Robert Half; Befragte: 500 Arbeitnehmer in der Schweiz

Den Vorgesetzten nach mehr Gehalt zu fragen, kostet sicherlich immer Überwindung. Auch wenn die erste Anfrage abgelehnt wird, sollten Mitarbeiter ihr Ansinnen nicht vorschnell aufgeben, verrät Azeri: „Zu grosse Zurückhaltung ist der falsche Weg. Vorgesetzte rechnen damit, dass Arbeitnehmer nach einer Ablehnung bald wieder ihren Wunsch nach mehr Geld vorbringen. Dagegen zeigt unsere Studie, dass fast zwei Drittel der Mitarbeiter bis zu einem Jahr warten, bevor sie einen neuen Anlauf

wagen.“

Sollte dem Wunsch nach einem höheren Gehalt nicht entsprochen werden, könnten Zusatzleistungen wie flexible Arbeitszeiten, Weiterbildungen oder andere Zuschüsse nachverhandelt werden. Denn auch diese Reaktion hätten viele Chefs erwartet – umgesetzt hat sie aber nur knapp jeder fünfte der Angestellten.

Zerrin Azeri, Associate Director bei Robert Half in Zürich, gibt vier Tipps für die Gehaltsverhandlung

1. Richtiges Timing: Es gibt bessere und schlechtere Zeitpunkte für Ihr Gespräch. Den Chef morgens abzufangen, um über das Gehalt zu verhandeln, ist keine gute Idee. Nach dem erfolgreichen Abschluss eines Projekts oder des Quartals stehen die Chancen deutlich besser. Generell sollten Sie auch die Gesamtsituation des Unternehmens im Auge behalten: Wenn es gerade einen Aufwärtstrend gibt, ist der Zeitpunkt natürlich noch erfolgsversprechender.

2. Schlagkräftige Argumente: Das Gespräch wird erfolgreicher verlaufen, wenn Sie persönliche Erfolge, bereits erreichte Ziele, die im vorherigen Mitarbeitergespräch festgelegt wurden, oder die Übernahme zusätzlicher Aufgaben nennen können.

3. Marktwert kennen: Bei der Einschätzung eines realistischen Gehalts hilft es, zu wissen, wie viel andere Personen in ähnlichen Positionen verdienen bzw. wie hoch das Durchschnittsgehalt ist. Gehaltsübersichten, wie die von Robert Half für den IT-, Finance- und kaufmännischen Bereich, geben Ihnen eine Übersicht und Hilfestellung bei der Benennung einer angemessenen Gehaltsspanne.

4. Gute Vorbereitung: Die Gehaltsverhandlung stellt eine aussergewöhnliche Situation dar. Je besser Sie vorbereitet sind, desto höher sind die Erfolgschancen. Sie sollten wissen, was Sie erreichen möchten. Überlegen Sie sich auf jeden Fall vorab, welche Gegenargumente Ihr Chef anbringen könnte und wie Sie diese entkräften. Ihr berufliches Wohlbefinden sollte aber nicht ausschliesslich vom Gehalt abhängig sein – vielmehr sollten Sie die Zusatzleistungen im Auge behalten. Überlegen Sie, welche Benefits Ihnen das Unternehmen bieten kann und ob es für Sie relevant ist, darüber zu verhandeln.

Pressekontakt:

Robert Half
Herzog-Wilhelm-Straße 26
80331 München

Christina Holl
T: 49 (0)89 545 426 022
E: christina.holl @ roberthalf.de

Kategorie

Marktforschung & Werbung & Consulting

Source URL: *<https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/gehalt-verhandeln-ist-stressiger-als-kuendigen>*