

# Ich bin mehr wert

Ein Coaching macht Sie fit für Ihre Gehaltsverhandlung.

in helles Büro, Grünpflanzen, großer Schreibtisch; ich sitze davor, er sitzt dahinter – fast wie bei meinem Chef. Nur hat der keine Videokamera auf einem Stativ in seinem Zimmer installiert. Roman Styll hingegen schult die Kunden von

perfect training in Körpersprache und Rhetorik für den Verkauf und die Bewerbung, und er macht sie fit für Gehaltsverhandlungen. „Was verdienen Sie derzeit brutto im Monat?“, „Welche Zusatzleistungen gibt es?“, „Firmenhandy, Garagenplatz, Spensersatz, Gratis-trend-Abo?“

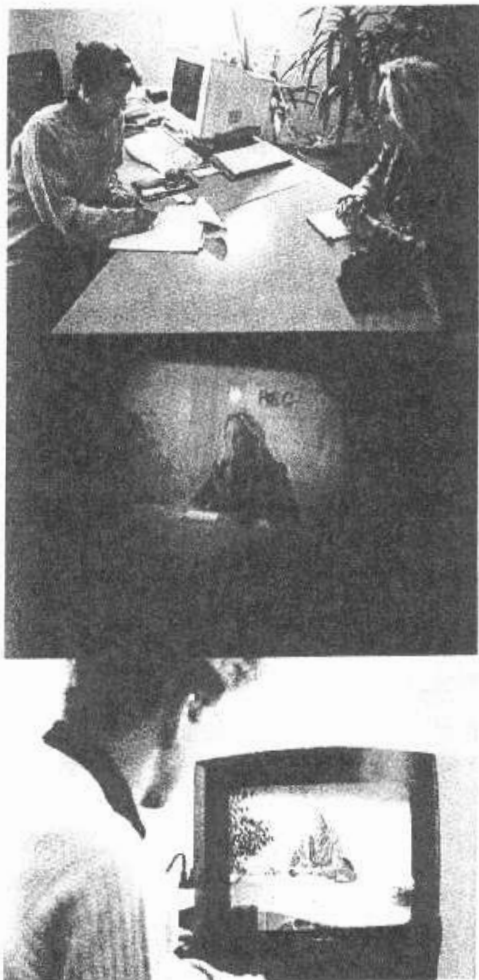
Meine Einkommenssituation ist in Kürze präzise durchleuchtet, genaue Funktion im Unternehmen und erbrachte Leistung definiert. „Und wie ist Ihr Vorgesetzter?“ – „Nett.“ – „Rational oder emotional?“ – „Beides.“ – „Nutzwertorientiert?“ – „Na klar, muss er ja sein.“ – „Sind Sie per Sie oder per Du?“ – „Per Du.“ – „Dann machen wir jetzt eine Videoaufnahme Ihres Gehaltsgesprächs. Ich bin Ihr Vorgesetzter, und wir duzen uns während der Verhandlung auch“, erklärt Styll.

Ins kalte Wasser. Ganz schön abrupt. Ich weiß noch gar nicht, wie ich anfangen soll, doch die Kamera läuft bereits.

„Schön, dass du zu mir kommst und wir uns unterhalten können. Was kann ich für dich tun?“ Jetzt ist er ganz mein Boss.

„Ich möchte dich fragen, wie du mit meiner Leistung zufrieden bist.“ Okay das hab ich aus einem Lehrbuch, klingt aber doch nicht schlecht, oder?

Es folgt eine wohlthuende Lobeshymne über meinen „unermüdlichen Einsatz, die Teamfähigkeit, Ausdauer, Perfektion und Kreativität“. Ich schmelze. „Aber du weißt ja, wie sehr ich dich und deine Arbeit schätze, warum fragst du danach?“ Das frage ich mich auch bereits. – „Ich dachte, ich könnte vielleicht noch zusätzliche Aufgaben übernehmen.“ Das war ja nun wirklich etwas spontan. Bei mir klingelt's erstmals: Geh nie unvorbereitet in eine Gehaltsverhandlung! Jetzt heißt es flexibel sein. – „Aber du arbeitest doch bereits 14 Stunden täglich.“ Der Konter war vorprogrammiert. – „Ich habe durch gezieltes Zeitma-



RENE PROHASKA (3)

Und retour: Nun wird das Video abge-  
spielt. Und jede Szene seziert:

► **Körperhaltung:** fest im Sessel sitzen – aber nicht zu weit zurückgelehnt. Die Hände sind jetzt nicht mehr sichtbar, das ist schlecht.

► **Formulierung:** „Sie könnten, möchten, würden ständig“, weist mich Styll auf meine Liebe zum Konjunktiv hin. Besser ist: „Ich kann, mache, werde.“

► **Die Vorzüge meines Job-Enrichments** für das Unternehmen soll ich während des Gesprächs durchaus auch grafisch zu Papier bringen. Das zeigt Spontaneität, ist anschaulich und wirkt überzeugend auf rational denkende Vorgesetzte.

► **Die präzise Nennung eines Betrages** lässt meinem Gesprächspartner keinen Raum für eine Verhandlung. Eine Bandbreite zu nennen, die an ihrem unteren Ende noch immer meine Vorstellungen voll erfüllt, ist entschieden besser. Ich fühle mich gewappnet für eine echte Gehaltsrunde.

## FAKTEN

Ein **Gehaltscoaching** bei perfect training ist nach telefonischer Terminvereinbarung möglich.

**Kosten:** Eine Coaching-Einheit kostet öS 1.850,- für Interessenten, die sich auf trend berufen, öS 1.350,-

**Anmeldung und Information:**  
perfect training, Arsenal, Obj. 3  
1030 Wien  
Tel.: 01/799 65 14-0  
Fax: 01/799 65 14-11  
E-Mail:  
christoph.stieg@perfecttraining.com  
roman.styll@perfecttraining.com

## Bewertung:

Organisation: ..... ●●●●●  
Trainer: ..... ●●●●●  
Ambiente: ..... ●●●●●  
Effektivität: ..... ●●●●●  
Preis/Leistung: ..... ●●●●●  
\*\*\*\*\* = sehr gut

nagement und Effektivitätssteigerung meine Aufgaben jetzt einfach besser im Griff.“ Der war gut! Nun geht's zügig voran. Wir besprechen, welche zusätzlichen Bereiche ich übernehmen könnte. Ich erläutere die Vorteile für das Unternehmen, wenn keine neuen, unerfahrenen Mitarbeiter engagiert werden müssen. Verweise auf die notwendige Einarbeitungszeit bei Neuen und, im Gegensatz dazu, auf meine Erfahrung und Zuverlässigkeit. Jetzt kommt die Krönung: Das alles erspart dem Betrieb Personalsuchkosten, zusätzliches Gehalt und Lohnnebenkosten. Im Vergleich dazu mutet die Forderung, meine derzeitigen Bezüge bloß um die Hälfte zu erhöhen, nahezu moderat an. „Der Vorschlag gefällt mir, ich überdenke ihn noch übers Wochenende“, meint Christian. Nein, es ist doch der Trainer. Jedenfalls vereinbaren wir den nächsten Gesprächstermin für Montag früh. Kamera aus.