Eine Lohnerhöhung verdienen – jeden Tag an der Arbeit

Ich arbeite seit drei Jahren als administrative Sekretärin für eine Firma, die sehr gute Geschäfte macht. Ich bin der Meinung, dass ich eine verantwortliche, engagierte und fähige Arbeitskraft bin, und meine Chefin ist eindeutig mit meiner Arbeit zufrieden.
Mein Anfangslohn an dieser Stelle war sehr angemessen, aber jetzt habe ich das Gefühl, dass er höher sein sollte. Meine Chefin hat mir jedoch noch nie eine Erhöhung angeboten, und es ist mir unangenehm, das Thema zur Sprache zu bringen. Können Sie mir einen Rat erteilen, wie ich eine Lohnerhöhung erhalten kann?

Nach drei Jahren Arbeit in einer Firma könnten Sie sehr wohl zu einer Erhöhung berechtigt sein. Im Allgemeinen wird es als akzeptabel betrachtet, dass Angestellte einmal im Jahr um eine Gehaltserhöhung von 5-7% bitten können, obwohl dies sicherlich nicht bedeutet, dass Sie jedes Jahr eine solche erhalten werden.

Es gibt mehrere Gründe dafür, dass eine Bitte um eine jährliche Lohnerhöhung gerechtfertigt ist.

Erstens treibt die Inflation die Lebenskosten ständig hoch, und Ihr Lohn sollte dementsprechend regelmässig erhöht werden.

Zweitens werden Sie, je länger Sie für eine Firma arbeiten, der Firma ständig wertvoller und sollten für die zusätzliche Erfahrung, die Sie Ihrer Stelle jedes Jahr bringen, mehr bezahlt werden.

Drittens: Falls Ihre Aufgabenstellung sich erweitert hat und neue Verantwortungsgebiete beinhaltet, und falls Ihre Fähigkeiten sich verbessert oder Ihre Leistungen die Erwartungen überschritten haben, sind Sie heute als Angestellte mehr wert als Sie es zur Zeit Ihrer Anstellung waren, und sollten deshalb dementsprechend entschädigt werden.

Um eine Lohnerhöhung zu erhalten, müssen Sie zwei Dinge tun: die Erhöhung verdienen, und um sie bitten. Um eine Lohnerhöhung zu bitten, ist nicht etwas, das Sie sehr oft tun werden, aber die Erhöhung zu verdienen, ist etwas, das Sie in jedem Moment, da Sie bei der Arbeit sind, tun sollten.

Als Angestellte haben Sie in Wirklichkeit zwei Aufgaben. Eine ist natürlich Ihr eigentlicher Job. Die andere ist es, Ihre Arbeitgeberin zu überzeugen, dass Ihr Salär sinnvoll verwendetes Geld ist, und Sie müssen ihr deshalb beweisen, dass Ihr Wert als Angestellte die Kosten für die Firma wirklich rechtfertigt.

Um dies zu tun, müssen Sie Ihren Wert als Angestellte ständig steigern. Wie tun Sie das? Indem Sie die Initiative ergreifen, neue Fähigkeiten zu erwerben. Indem Sie die Bereitschaft zeigen, zusätzliche Aufgaben anzunehmen. Indem Sie für Ihre Kollegen einspringen und ihnen aushelfen. Indem Sie sich bei Bedarf besonders anstrengen und sich verfügbar machen, wenn dies nötig wird. Und indem Sie – durch Ihre Handlungen und Einstellung – zeigen, dass Ihnen die Firma wichtig ist.

Wenn Sie neue Kenntnisse erwerben, können Sie ein höheres Salär fordern, weil Sie der Firma zusätzlichen Wert bringen. Es ist deshalb für Sie und für die Firma von Vorteil, wenn Sie Ihre Fähigkeiten erweitern und eine bessere Angestellte werden.

Bevor Sie jedoch Zeit und Geld in diese Bemühung investieren, sollten Sie vielleicht bei Ihrer Arbeitgeberin nachfragen, ob sie daran interessiert ist, dass Sie Ihre Kenntnisse auf solche Weise verbessern, da die Firma in diesem Fall bereit sein könnte, die Kosten für einen Ausbildungskurs ganz oder teilweise zu übernehmen.

Im Laufe des ganzen Jahres haben Sie Gelegenheiten, Pluspunkte zu sammeln, die letzten Endes zu einem "Ja" führen werden, wenn Sie Ihre Arbeitgeberin um eine Lohnerhöhung bitten. Jedes Mal, wenn Sie über die Pflicht hinausgehen; jedes Mal, wenn die Qualität Ihrer Arbeit sich verbessert; und jedes Mal, wenn Sie Ihr Engagement für Ihre Arbeit aufzeigen, zeigen Sie Ihrer Chefin praktisch, dass Sie mehr wert sind, als Sie es zuvor waren.

Eine Lohnerhöhung zu verdienen, ist ein wesentlicher Teil des Angestelltenseins. In der Tat ist Mesila der Meinung, dass alle Angestellten die Pflicht haben, ständig daran zu arbeiten, einen höheren Lohn zu verdienen.

Warum? Weil Sie es sich als Person schulden, sich in allem, was Sie tun, ständig zu verbessern, und weil Sie es Ihrer Familie schulden, Ihre Ertragskraft zu erhöhen und eine finanzielle Stabilität zu erzielen – oder aufrechtzuerhalten.

Wenn Sie alles getan haben, um eine Lohnerhöhung zu verdienen, müssen Sie eine Strategie planen, um diese Erhöhung zu erhalten. Erwarten Sie nicht, dass Ihre Chefin Ihnen die Erhöhung anbieten wird. Falls Sie eine Erhöhung wünschen, werden Sie darum bitten müssen. Niemand findet es angenehm, um eine Erhöhung zu bitten – speziell Frauen. Falls Sie jedoch nicht darum bitten, wird die Antwort fast immer ein Nein sein.

Mit dem richtigen Zeitpunkt und der richtigen Vorbereitung werden Sie weniger Angst und mehr Selbstvertrauen haben, wenn Sie Ihre Bitte anbringen. Und wenn Sie Ihre Chefin auf richtige Art ansprechen, werden Sie in ihren Augen mehr Respekt verdienen, und werden nichts verlieren, indem Sie um die Erhöhung bitten.

Das Gegenteil ist jedoch auch richtig. Wenn Sie die Chefin in unrichtiger Weise um eine Lohnerhöhung bitten, kann dies sehr schädlich sein. Chefs haben es nicht gern, wenn Sie um Lohnerhöhungen angegangen werden – es bringt sie in Verlegenheit, es zwingt sie, sich

Fortsetzung Seite 14

Mesila: Eine Lohnerhöhung verdienen

Fortsetzung von Seite 6

zu überlegen, ob sie es sich leisten können, und es führt dazu, dass sie sich auf Ihre Mängel konzentrieren und alle Gründe überlegen, warum die Erhöhung ungerechtfertigt ist.

Nachdem eine Bitte um eine Lohnerhöhung Reibungen zwischen Ihnen und Ihrer Chefin auslösen könnte, müssen Sie alles tun, um einen Schaden gering zu halten und Ihre Chancen auf Erfolg zu maximinieren.

Wenn die Zeit gekommen ist, da Sie glauben, einen höheren Lohn als Ihren gegenwärtigen zu verdienen, sollten Sie darüber nachdenken, wie Sie das Thema mit Ihrer Chefin anschneiden sollten. Nachfolgend einige praktische Vorschläge, wie Sie eine Lohnerhöhung erhalten können:

1.Seien Sie sich bewusst, was fair und angemessen ist

Sie werden Ihrer Chefin in die Augen schauen und ihr genau sagen müssen, wie viel Sie verdienen möchten. Zuerst müssen Sie jedoch sicher sein, dass der Lohn, den Sie verlangen, angemessen ist.

Sie sollten deshalb etwas nachforschen und herausfinden, was der übliche Lohn für die Art von Arbeit ist, die Sie verrichten. Beraten Sie sich mit Freunden und Bekannten in Ihrer Umgebung, die ähnliche Stellen wie Sie haben, oder fragen Sie Leute in Führungspositionen, wie viel diese ihren Angestellten für eine solche Arbeit bezahlen.

2. Planen Sie ein Treffen

Sprechen Sie Ihre Chefin nicht ohne Vorwarnung an. Planen Sie ein Treffen mit ihr zu einer Zeit, die für Sie beide nicht zu hektisch ist, und informieren Sie sie, dass der Zweck des Treffens die Besprechung Ihres Vertrags ist. Auf diese Weise wird sie nicht unvorbereitet sein, wenn Sie ihre Bitte präsentieren.

3. Zeitpunkt

Die beste Zeit, um eine Lohnerhöhung zu bitten, ist, wenn die Firma erfolgreich ist und die Chefin guter Laune ist. Es ist auch klug, zu einer Zeit, da Ihre Chefin mit Ihrer Arbeit besonders zufrieden ist, um eine Lohnerhöhung zu bitten.

4. Geben Sie der Chefin ein gutes Gefühl

Denken Sie an die Dinge, die Ihnen an Ihrer Arbeit, Ihrer Chefin und Ihrer Firma gefallen, und teilen Sie Ihrer Chefin mit, wie gerne Sie die Arbeit haben und warum Sie es schätzen, Teil der Firma zu sein. Stellen Sie jedoch sicher, dass Sie wirklich glauben, was Sie sagen – niemand hat es gerne, umschmeichelt zu werden, aber jeder schätzt ein ernstes Kompliment.

5. Beweisen Sie Ihren Wert

Kommen Sie zur Besprechung ausgerüstet mit der Bestätigung Ihres Wertes für die Firma. Schreiben Sie eine Zusammenfassung Ihrer wichtigsten Leistungen im vergangenen Jahr, heben Sie die Gelegenheiten hervor, bei denen Sie über Ihre Pflicht hinausgegangen sind. Wann immer möglich sollten Sie dies mit Tatsachen und Zahlen belegen.

Zudem sollten Sie eine Darstellung Ihrer gegenwärtigen Kompetenzen vorbereiten – nehmen Sie nicht an, dass Ihre Chefin sich all der Dinge bewusst ist, die Sie tun – zusammen mit einer Beschreibung, wie Ihr Job sich im Laufe der Zeit entwickelt hat und wie Sie für die Firma wertvoller wurden, seit Sie von ihr angestellt wurden. Sie könnten vielleicht auch eine Liste zukünftiger Ziele, die Sie für die Firma erreichen möchten, hinzufügen. Bitten Sie nur um eine Lohnerhöhung, falls Sie überzeugt sind, dass Sie eine solche verdienen – wenn Sie irgendwelche Zweifel haben, wird auch Ihre Chefin Zweifel haben.

6. Halten Sie das Gespräch unpersönlich

Ihre Lohnerhöhung basiert auf Ihrem Beitrag für die Firma, nicht auf Ihrer persönlichen finanziellen Lage. Wenn Ihre Miete erhöht wurde, wenn Sie gerade ein Baby hatten oder wenn Sie eine Hochzeit bezahlen müssen, hat dies nichts mit Ihrer geforderten Lohnerhöhung zu tun und sollte im Gespräch nicht erwähnt werden.

Sie bitten Ihre Chefin nicht um einen Gefallen und appellieren auch nicht an ihren Chessed – Sie bitten um Ihren fairen Marktwert. Sie sollten nur um eine Lohnerhöhung bitten, falls Sie diese wirklich verdienen – nicht weil Sie sie brauchen.

7. Schlagen Sie den richtigen Ton an

Sie sollten mit Ihrer Chefin in einer respektvollen, zuversichtlichen und aufrichtigen Weise sprechen – nicht in arroganter, fordernder oder streitsüchtiger Weise, und auch nicht in zaghafter, zögernder oder plädierender Weise. Falls Ihre Chefin Ihre Bitte um eine Erhöhung zurückweist, halten Sie Ihren Ton professionell und geschäftsmässig, und werden Sie nicht aufgeregt oder emotional.

8. Sprechen Sie dieselbe Sprache wie Ihre Chefin

Die Chefin ist in erster Linie interessiert am Nettoprofit für die Firma, und die Sprache, die sie am besten versteht, ist die Sprache des Gewinns. Wenn Sie aufzeigen können, wie Sie die Firma profitabler machen, können Sie ihr zeigen, dass Sie zu einem grösseren Teil dieser Profite berechtigt sind.

9. Verwenden Sie eine Taktik, die beide Seiten gewinnen lässt

Sie und Ihre Chefin sind keine Gegner – Sie sind zwei Parteien, die eine für beide Seiten zufriedenstellende Vereinbarung erzielen wollen. Zeigen Sie Rücksicht für die Präferenzen und Begrenzungen Ihrer Chefin. Geben Sie ihr das Gefühl, dass Sie flexibel und bereit sind, ihr entgegenzukommen.

10. Setzen Sie sich ein hohes Ziel

Sie möchten eine Lohnerhöhung erhalten, die Sie zufriedenstellen wird, und Ihre Chefin möchte das Gefühl erhalten, dass sie eine gute Vereinbarung erzielt hat. Bedeutet dies, dass Sie mehr fordern sollten, als Sie verdienen? Nein. Sie sollten den maximalen Betrag verlangen, der fair und gerechtfertigt ist, aber Sie sollten auch einen minimalen Betrag bestimmen, mit dem Sie zufrieden sein würden.

11. Seien Sie auf jeglichen Ausgang des Gesprächs bereit

Überlegen Sie sich alle Möglichkeiten, wie Ihre Chefin auf Ihr Gesuch reagieren könnte. Beschliessen Sie im Voraus, wie Sie auf diese möglichen Reaktionen reagieren würden.

Was werden Sie der Chefin sagen, falls sie Ihnen erklärt, dass die Firma es sich nicht leisten kann, Ihnen mehr zu bezahlen? Wie werden Sie reagieren, falls sie sich mit einer Lohnerhöhung einverstanden erklärt, Ihnen jedoch sagt, dass Sie in den nächsten drei Jahren keine weitere Lohnerhöhung fordern sollten? Was werden Sie tun, falls sie Ihnen weniger anbietet, als Sie sich erhofft hatten? Sie müssen Ihrer Chefin nicht sofort antworten – es ist gänzlich in Ordnung, ihr zu sagen, dass Sie Zeit brauchen, um über die Dinge nachzudenken – wenn Sie jedoch auf jegliches Ergebnis vorbereitet sind, wird Ihnen dies helfen, ruhig zu bleiben und nicht aus der Fassung zu geraten.

12. Überlegen Sie sich, über Nebenleistungen zu verhandeln

Falls Ihre Chefin abgeneigt ist, Ihren Lohn zu erhöhen, können Sie bargeldlose Alternativen vorschlagen: flexiblere Arbeitsstunden, zusätzliche Ferientage, zusätzliche Sozialleistungen oder Ähnliches.

13. Vermeiden Sie ein Ultimatum

Drohen Sie nicht mit einer Kündigung, falls Ihr Gesuch nicht angenommen wird. Arbeitgeber wünschen sich Angestellte, die ihre Stellen gerne haben und in der Firma bleiben wollen. Wenn Sie damit drohen, Ihre Stelle aufzugeben, könnte man Ihnen die Tür weisen. Sogar wenn Sie bleiben, könnte Ihre Drohung die Beziehung belasten.

14. Sprechen Sie Ihren Dank aus

Wenn Sie eine Lohnerhöhung erhalten, sprechen Sie unbedingt Ihre Dankbarkeit aus. Und sogar wenn Sie keine Erhöhung erhalten, ist ein "Dankeschön" trotzdem am Platz.

Sagen Sie Ihrer Chefin, dass Sie ihre Position verstehen, dass Sie ihre Ehrlichkeit schätzen und dass Sie dankbar sind, dass sie sich die Zeit nahm, sich mit Ihnen zu treffen. Fragen Sie sie dann, warum Ihr Gesuch zurückgewiesen wurde und was Sie tun können, um in der Zukunft eine Lohnerhöhung zu verdienen. Ihre Antworten werden Ihnen helfen, eine Strategie für weitere Verhandlungen zu entwickeln.

Falls Ihr Gesuch zurückgewiesen wird, glauben Sie nicht, dass Sie Ihre Zeit vergeudet haben. Es ist Ihnen gelungen, Ihrer Chefin bewusst zu machen, welche gute Arbeit Sie leisten, und Sie haben ihr den Gedanken einer Lohnerhöhung in den Kopf gesetzt.

Die meisten Lohnerhöhungen werden nicht nach einem einzigen Gespräch erhalten; es benötigt oft eine andauernde Anstrengung.