

## 26 Beispiel-Reaktionen auf Gegenargumente in der Gehaltsverhandlung von A-Z

- A Aufstehen und Verhandlung abbrechen
- B Billiger wird immer jemand sein.
- C Cents trennen uns jetzt nur noch pro Stunde (vorher rechnen, geht bis ca. 2.000 EUR p.a. Differenz)
- D Dass Sie mich nach einem niedrigeren Preis fragen, bedeutet, dass wir uns im Prinzip einig sind. Oder?
- E Es handelt sich bei mir um einen wertvollen, neuen Mitarbeiter.
- F Für was haben Sie gefühlt zuerst schon zu viel bezahlt und sich dann lange daran erfreut?
- G Genau, ich bin richtig wertvoll!
- H Herzlichen Dank für Ihr Feedback! Das heißt also, Sie benötigen weitere Informationen über mich?
- I Ignorieren und einfach weiter machen
- J Ja, das habe ich absichtlich für Sie so gemacht, weil Sie nur die Besten suchen.
- K Kein Problem, welche meiner Stärken soll ich weglassen?
- L Lassen Sie mich dazu eine kurze Geschichte erzählen!
- M Mercedes-Benz ist auch teurer als Peugeot
- N Nein! (→ unser Training „Von der Kunst auch einmal ‚Nein‘ zu sagen.“)
- O Oh, sie können sich mich also nicht leisten?
- P Personaler kennen den Unterschied zwischen Kosten und Investition, oder?
- Q Qualität hat ihren Preis.
- R Rühmen Sie sich wirklich damit billige Mitarbeiter zu haben?
- S Sie meinen also mein Gehaltswunsch entspricht noch nicht ganz Ihren Vorstellungen.
- T TEUER heißt toll, einzigartig, unvergleichbar, erlesen und richtig für Sie!
- U Und warum haben Sie die billigeren Bewerber nicht schon eingestellt und reden noch mit mir?
- V Verglichen mit ...?
- W Warum?
- X x EUR über Ihren Vorstellungen. (Eingehen auf die Differenz, nicht die absoluten Zahlen)
- Y Yeah, der ist gut! Ich kenne auch einen. (danach einen kurzen Witz erzählen)
- Z Zeit sparen Sie, weil ich besonders schnell, sorgfältig, aktiv, selbstständig...