

Salär: Handeln Sie sich nicht selbst runter!

Es gibt einen Satz, der sympathisch klingt – und strategisch fatal ist: «Geld ist mir nicht so wichtig!» Ich höre ihn häufig in Job-Interviewtrainings auf meine Frage nach den Gehaltsvorstellungen. Frauen äussern ihn überdurchschnittlich oft. Meine Antwort hören die meisten ungerne:

Peter Näf

Zürich, Juni 2026

«Das trifft sich gut! Unser Mitarbeiter Müller beklagt sich immer, er verdiene zu wenig. Geben wir ihm 10'000 Franken von Ihrem Salär. Ihren Salär-Vorstellungen dürfte damit entsprochen sein und auch Herr Müller ist zufrieden, denn ihm ist Geld wichtig.» Spätestens dann wird klar: Der Satz klingt bescheiden – ist aber unlogisch.

Doch auch sachlich stimmt die Antwort meist nicht. Auf meine Frage, ob sie damit leben könnten, wenn Kolleginnen und Kollegen bei gleicher Leistung mehr verdienen, folgt regelmässig ein klares Nein. Geld ist also doch wichtig. Treffender wäre: «Es geht mir nicht nur ums Geld.» Doch auch diesen Satz können Sie weglassen – er schwächt Ihre Verhandlungsposition, bevor die Verhandlung begonnen hat.

Verhandeln Sie IHRE Position

Dies ist nur ein Aspekt schlechter Verhandlung. Eine Kundin nannte auf meine Gehaltsfrage zurückhaltend eine Zahl und fühlte sich sichtlich unwohl. Ich fragte nach ihrem bisherigen Gehalt, welches leicht über ihrer Gehaltsvorstellung lag. Meinem Protest begegnete sie mit der Entschuldigung, sie arbeite bei einem internationalen Konzern in Zürich und dieses KMU in der Agglomeration zahle sicherlich tiefere Saläre.

Und wenn nicht? Dann hätte sie sich zum Schnäppchenpreis angeboten. Wer unter seinem bisherigen Salär offeriert, riskiert, Zweifel an der eigenen Qualifikation zu wecken.

Der Grund für das Unterbieten ist meist die Angst, aus dem Bewerbungsprozess ausgeschlossen zu werden. Diese Angst ist in den meisten Fällen unbegründet.

Qualität hat ihren Preis

Erstens funktionieren Lohnverhandlungen nach dem Prinzip von Wert und Gegenwert. Ihre Lohnvorstellung ist der Preis für Ihre Leistung. Sie ist damit Ausdruck davon, wie hoch Sie Ihren Wert einschätzen. Wenn die Preisvorstellungen zu weit auseinanderliegen, kann dies bedeuten, dass Sie entweder zu wenig oder zu viel für die Stelle mitbringen.

Zweitens ist die Nennung der Lohnvorstellung nicht der Abschluss der Verhandlung, sondern deren Beginn. Wenn die Vorstellungen nicht allzu weit auseinanderliegen, können Sie möglicherweise mit Einbezug nicht monetärer Honorierungen, Anpassungen des Stellenprofils und der Verantwortlichkeiten oder leistungsabhängiger Lohnbestandteile eine Einigung erzielen.

Wichtig ist eine gute Vorbereitung. Wie im Artikel «Was Sie vom Verhandlungsprofi für die Bewerbung lernen können» beschrieben, kümmern Sie sich dabei nicht um die Vorstellungen der Gegenpartei. Sie bereiten Ihre eigene Position vor – mit Optionen für unterschiedliche Szenarien.

Und wenn Sie sich entschieden haben, sich selbst nicht runterzuhandeln, erschweren Sie es auch Ihrem Gegenüber, es zu tun. Festigen Sie Ihre Verhandlungsposition, z.B. mit folgender Antwort auf die Frage nach Ihren Gehaltsvorstellungen: «Das ist eine interessante Frage – denn Geld ist mir wichtig!»

[#stellensuche](#) [#bewerbung](#) [#jobinterview](#)

Weitere Artikel zu Karrierethemen
finden Sie auf meiner Homepage
<https://karrierecoaching.ch/artikel/>

