

# GEHALTS-VERHANDLUNG AUF LIPPISCH



## GEHALTSVERHANDLUNG AUF LIPPISCH: NICHTS FÜR SCHWACHE NERVEN

Geld regiert die Welt! Kaum eine Lebensweisheit hat wohl einen größeren Realitätsbezug als diese weisen Worte. Doch die bunten Scheine wachsen bekanntlich nicht auf Bäumen, sondern müssen hart erarbeitet werden. Umso wichtiger ist es für einen jeden Beschäftigten, einen angemessenen Lohn für seine wertvolle Arbeit und die erbrachten Leistungen zu erhalten. Insbesondere Gehaltsverhandlungen bieten sich dazu an, die eigenen Gehaltsvorstellungen vor dem Arbeitgeber Preis zu geben und in puncto Lohn auf einen gemeinsamen Nenner zu kommen. Doch was, wenn zusätzlich zur Gehaltsverhandlung der gesamte Kommunikationsprozess ebenfalls zu Kopfzerbrechen führt?

## SABELL NICHT RUM! GEHALTSVERHANDLUNG AUF LIPPISCH

Kärr, wo kommst du denn weg? Jaja, die lippische Sprache ist schon was Feines. Tatsächlich handelt es sich bei dem Lippischen um eine leichte Variante des regionalen Plattdeutschen. Das „därbe“ Plattdeutsch, wie ein Lipper zu sagen pflegt, gibt es so gut wie gar nicht mehr. Darum ist es für einen Nicht-Lipper heutzutage auch gar kein Problem, mit einem eingesessenen Lipper zu „sabbeln“, ohne einen Dolmetscher zurate ziehen zu müssen.

Doch Achtung! Wenn es hart auf hart kommt, dann kennt der Lipper einige Tipps und Tricks, um einen „Fremdsprachler“ ordentlich auf den Holzweg zu führen. Vor allem in Vorstellungsgesprächen kann es für einen Nicht-Lipper ganz schön heikel werden. Kommt schließlich erstmal das Thema Gehaltsverhandlung auf den Tisch, so droht die Situation schnell in einem ordentlichen „Tüddel“ zu enden. Denn ab einem gewissen Punkt wird der Lipper ganz selbstverständlich ein Wort benutzen, welches im Hochdeutschen nicht bekannt ist. Damit eine jede Gehaltsverhandlung im Raum OWL zum Erfolg wird, gibt es einige einfache Dinge zu beachten:

- Verständnisprobleme sofort ansprechen
- Aufmerksam und konzentriert zuhören
- Gehalt grundsätzlich zu hoch ansetzen
- Nie das erste Angebot akzeptieren
- Selbstbewusst auftreten
- Gute Argumente vorbringen

## **MIT DEM PASSENDEN POKER FACE ÜBERZEUGEN**

Zugegeben, allein die Vorstellung einer Gehaltsverhandlung löst bei vielen Menschen ein flaes Gefühl in der Magengegend wach. Doch dies oftmals zu Unrecht! Ein faires Gehalt für die erbrachten Leistungen zu erhalten, ist schließlich das gute Recht eines jeden Erwerbstätigen. Wenn auch Ihnen der Gedanke an die Gehaltsverhandlung Unwohlsein bereitet, dann sollten Sie sich im Ernstfall vor allen Dingen gut vorbereitet wissen. Informieren Sie sich darüber, mit welchem Gehalt Sie in Ihrem Berufsfeld rechnen dürfen und überzeugen Sie während der Gehaltsverhandlung mit Fakten und Selbstvertrauen. Oftmals neigen Erwerbstätige dazu, zu defensiv in der Gehaltsverhandlung vorzugehen. Treten Sie selbstbewusst auf und vermeiden Sie Sätze wie „Ich weiß nicht, ob das Budget ausreicht“ oder „Das ist mir jetzt ganz schön unangenehm, aber ich hätte gerne mehr Geld“. Denn nur, wer seine Unsicherheit überspielt und mit Selbstvertrauen überzeugt, geht am Ende siegreich aus der Gehaltsverhandlung hervor.

## **UND JETZT BITTE NOCH MAL AUF DEUTSCH: KOMMUNIKATIONS-PROBLEME DIREKT ANSPRECHEN**

Sie befinden sich inmitten der Gehaltverhandlung, aber verstehen nur Bahnhof? Sollten Sie an den Punkt gelangen, an dem es für Sie heißt „Ich glaub ich krieg'n Dahlschlag!“, dann ist es allerhöchste Eisenbahn für diese magischen Worte: Hä? Wie? Was? Oder wie es der Lipper mittels einem einzigen Begriff auf den Punkt bringt: Hönn? Damit eine Gehaltsverhandlung mit einem Lipper nicht in die Hose geht, müssen beide Seiten eine geeignete Basis für eine erfolgreiche Kommunikation schaffen. Spielen Sie mit offenen Karten und weisen Sie Ihren Verhandlungspartner auf mögliche Verständnisprobleme hin. Denn auch, wenn das Lippische in der Grammatik und Aussprache vom Hochdeutschen kaum zu unterscheiden ist, gibt es dennoch einige zentrale Begriffe, die bei einem Nicht-Lipper zu Unverständnis führen. Vermeiden Sie jegliches „ausklamüsern“ von Dingen, die Sie nicht verstehen und geben Sie Ihrem Kommunikationspartner direkt zu verstehen: Kärr, nicht mit mir!