

Hinweisblatt „Gehalt verhandeln“

Vorbereitung der Argumentation

Mehr Geld gibt es nicht als Belohnung für gute Leistung. Dafür zahlt die Arbeitgeberin bzw. der Arbeitgeber Gehalt. Mehr Geld erhalten Sie nur dann, wenn sich die Arbeitgeberin bzw. der Arbeitgeber in Zukunft einen höheren Gewinn für die eigenen Ziele von Ihnen verspricht. Gehaltserhöhungen werden hingegen nicht gewährt, weil der eigene Geldbedarf höher ist bzw. andere mehr verdienen. Gute Argumente müssen deshalb vorbereitet werden. Beispiel: „Mit dem Wissen, das ich mir in der letzten Weiterbildung angeeignet habe, bin ich in der Lage, für das Unternehmen neue Verdienstmöglichkeiten zu erschließen.“

Den Wert der Arbeit in Einkommen ummünzen: Neben Kollektivverträgen bzw. Mindestlohnvereinbarungen, die die Mindesthöhe der Entlohnung für eine bestimmte Tätigkeit angeben, hängt der Geldwert von Arbeit noch von folgenden Faktoren ab: Einkommensvorstellungen der Mitbewerbenden, Qualität und Zuverlässigkeit bei der Leistungserbringung, Belastbarkeit, dem Arbeitsverhalten im Team (Vertretungsbereitschaft, Vernetzungsgrad, Förderung der Leistungsbereitschaft usw.), den Ideen für die Zukunft und dem Ausmaß, wieweit Entscheiderinnen bzw. Entscheider durch die geleistete Arbeit selbst ihre Ziele erreichen.

Wesentliches fürs Gespräch

- Vorbereitung guter Argumente.
- Vereinbarung eines Termins, bei dem ungestört gesprochen werden kann.
- Mit dem zentralen Argument beginnen, maximal zwei weitere Argumente vorbringen.
- Neben Gehaltsvorstellungen auch Aufgaben, Kompetenzen und Entwicklungspotenziale ansprechen.
- Getroffene Vereinbarungen unbedingt schriftlich festhalten!
- Haltung bewahren, unabhängig vom Ausgang der Verhandlung!