

Tabus brechen – über Lohn sprechen

Herangehensweise an eine Gehaltsverhandlung

1. Vorbereitung

beginnt weit vor der Gehaltsverhandlung

- Abgleich Anforderung bei Einstellung
bzw. letzter Gehaltserhöhung zu jetzt
- Lob von Chef oder ggfs. Kunden sammeln
- Eigene Leistungen notieren
- ❖ **Welche Beispiele für eigene Leistungen
fallen Ihnen ein?**

1. Vorbereitung

❖ Welche Beispiele für eigene Leistungen fallen Ihnen ein? Antworten aus dem Chat:

- Flexibel
- Anpassungsfähig
- Eigeninitiative
- Höherer Verantwortung
- kreativ
- Viel Wochenendarbeit ohne Zuschlag
- Zuverlässig & organisiert
- Eigenständiges arbeiten mit hoher Verantwortung

1. Vorbereitung

➤ Mögliche Leistungen:

- besondere Erfolge erbracht?
- Arbeitsabläufe verbessert?
- mehr Verantwortung übernommen? (z.B. Führungsaufgaben, eigenverantwortliche Bereiche)
- Neue Ideen/Erfahrungen eingebracht?

➤ **Argumente zum Wert für den Betrieb formulieren**

➤ **Gesprächssituation mit Familie oder Freunden üben!!!**

2. „Marktwert“ recherchieren

- Was ist üblich in der Branche?
 - Was kann ich in der Region verdienen?
 - Welche Ausbildung/Berufserfahrung bringe ich ein?
 - Was bringe ich an sozialen Kompetenzen mit?
 - Was bieten mir andere Arbeitgeber?
- ❖ **Wie würden Sie hier vorgehen?**

2. „Marktwert“ recherchieren

❖ **Wie würden Sie hier vorgehen?** **Antworten aus dem Chat:**

- Qualifikationen, Rundblick Weitblickend Arbeiten
- Mit Freunden aus der gleichen Branche sprechen
- TVL?!
- Marktwert wäre der Alternativjob
- Bei anderen Arbeitgeber nachfragen

3. Ziele abstecken

Folgende Fragen für sich beantworten:

- ***Was brauche ich zum Leben?***
- Was ist mein „Okayziel“/Mindestgehalt?
- Was ist mein Optimalziel? („*Juhu!*“-Ziel)
- Welche alternativen Leistungen kann ich mir vorstellen? (Mehr Urlaub, Tankgutschein, ...?)
- Bin ich bereit den Job zu wechseln?

Ziel

Tipp: Im Gespräch Gehaltswunsch als Zahl angeben, nicht als Spanne.

4. Das Gespräch

- gute Situation abpassen
(vollendeter Arbeitsauftrag, Sonnenschein...)
- oft sinnvoll: Termin abmachen (aber vorbereitet sein)
- als Einstieg evtl. nach Zufriedenheit der Arbeitsleistung fragen (Typ abhängig...)
- persönliche Leistungen deutlich machen
- eigenen Standpunkt halten
- Pausen aushalten
- auf Abwehr vorbereitet sein*

**Tipp: Begriff Gehaltanpassung verwenden
anstatt Gehaltserhöhung**

5. Gegenargumente kennen und entkräften

Klage: Der Chef klagt, dass es dem Betrieb gerade schlecht geht

- Sachliche Argumente bringen, warum gerade jetzt eine Gehaltsanpassung wichtig ist
- Ggfs. Gehaltsverhandlung verschieben, aber Termin fixieren (halbes Jahr) oder gestaffelte Anpassung vorschlagen

Angriff: „Sie verdienen mehr als genug“

- Leistungsprofil und Anforderungsprofil abgleichen: Die eigenen Leistungen darstellen.

Ablenkung: Es wird auf negative Arbeitsergebnisse verwiesen

- Hier werden Dinge vermischt – Kritik annehmen, aber auf den Grund des Gespräches zurückkommen („Ich möchte das trennen“)

Relativieren: Der Mitarbeitende wird mit Kollegen verglichen

- Vergleich ignorieren, deutlich machen, was man selber kann, die eigenen Erfolge aufführen

Abschieben: „Mir sind da die Hände gebunden“

- Zuständigkeiten klären und dem Vorgesetzten Unterstützung anbieten („Wen kann ich ansprechen?“)