

MEIN NÄCHSTES GEHALT VERHANDELN

Schritt 5



**„Dem Geld darf man
nicht nachlaufen.
Man muss ihm
entgegengehen“**

Aristoteles Onassis,
Reeder



Je nachdem, welche finanziellen Absprachen zum Zeitpunkt Ihres Einstiegs ins Unternehmen besprochen wurden, kann am Ende der Probezeit eine Gehaltsverhandlung anstehen. So kommt es vor, dass in den Vertragsverhandlungen mit einer Gehalts-Untergrenze gestartet wird – mit Option auf eine spätere Erhöhung.

Gehören Sie auch zu denjenigen, die dann froh wären, dieses lästige Gespräch endlich hinter sich zu haben? Häufig sind es Frauen, die diese Zusammentreffen meiden. Bei ihnen klingt die Argumentation dann auch oft so: „Ich bin jetzt eine Weile in diesem Job und glaube, dass ich das auch gut mache. Daher denke ich, dass ich mehr verdienen müsste.“ Wer so zaghaft formuliert, signalisiert, dass er oder sie selbst bezweifelt, mehr Geld verdient zu haben. Für viele Frauen – tendenziell das friedliebendere Geschlecht – bedeutet eine Gehaltsverhandlung eine unangenehme Konfrontation.

Bei vielen Männern weckt der Termin dagegen leidenschaftlichen Kampfgeist: „Ich möchte sieben Prozent mehr Gehalt, denn ich habe in den letzten zwei Jahren sehr gute Leistungen gezeigt – vor allem bei den Projekten A und C, durch die wir 15 Prozent mehr Umsatz gemacht haben.“

Der Schlüssel zu einer erfolgreichen Gehaltsverhandlung ist ein gesundes Selbstwertgefühl. Und dieses – Sie haben sich in Teil 1 ausgiebig damit beschäftigt – wird vor allem durch Erfolgserlebnisse genährt. Es ist also auch an diesem Punkt wichtig, dass Sie sich Ihrer Leistungen und Erfolge voll bewusst sind.

Paula erzählt:

„Gehalt hat mit Selbstwertgefühl zu tun“

„Ich hatte immer ein schwieriges Verhältnis zum Geld. Kein Wunder! In meinem Elternhaus war es immer knapp und wenn meine Eltern stritten, ging es fast immer ums Geld. Reich könne man nur auf Kosten anderer werden – so dachte vor allem mein Vater. Dass meine älteren Brüder auch mal krumme Wege nahmen, um schnelles Geld zu machen, gefiel mir nie. Ich dagegen schuftete bis zum Umfallen in Nebenjobs, um eigenes und ehrliches Geld zu verdienen – und um mein Studium zu finanzieren.

Rückblickend ist mir klar, dass ich fast immer unterbezahlt war für das, was ich leistete. Die unbezahlten Überstunden kann ich kaum zählen. Doch das Geld einzufordern, kam mir kaum in den Sinn. Als ich mich vor einigen Jahren einmal traute, eine angemessene Gehaltserhöhung einzufordern, fiel ich beim ersten Gegenwind um. Mir fehlten die richtigen Argumente und irgendwie sagte meine innere Stimme „Du hast es wohl auch nicht verdient“. Durch das Coaching habe ich erkannt, dass die Höhe des Gehalts viel mit dem eigenen Selbstwertgefühl zu tun hat. Nur wenn ich überzeugt davon bin, dass ich Wertvolles leiste, kann ich überzeugend verhandeln. Dank der Probezeitbegleitung habe ich von Anfang an meine guten Leistungen notiert. Ich bin sicher, dass mir diese Erfolgsliste in der nächsten Gehaltsverhandlung den Rücken stärken wird.“





Ihr Gehaltskonzept

Ihr Gehalt setzt sich aus den beruflichen Erfahrungen und Erfolgen, Ihrer Weiterbildung und Ihren Kompetenzen zusammen. Auch die Gehaltsstrukturen der Branche und die Größe des Unternehmens spielen bei der Einstufung eine wichtige Rolle. Auch Sie können rechnerisch Ihren Wert (Gehalt) bestimmen.

Sie beginnen mit dem Einstiegsgehalt – das Gehalt, mit dem Sie auf Ihrer jetzigen Position angefangen haben bzw. mit dem Sie ins Berufsleben eingestiegen sind. Dieses dient als Basis für Ihre Kalkulation. Die beruflichen Erfahrungen werden durch die Anzahl der Berufsjahre bestimmt, die Sie Ihre Position innehaben. Berücksichtigen Sie hierbei auch Gehaltsrunden und Tarifierhöhungen. Die Erfolge sind Ihr Beitrag am Unternehmensergebnis. Dazu kommt eine Einschätzung zu Ihrer Weiterbildung und Ihren Kompetenzen. Was bieten Sie alles an? Was haben Sie sich durch Ihre Weiterbildung und die Erweiterung Ihrer Kompetenzen angeeignet, und wie stuft ein Unternehmen diese Fähigkeiten ein? Zum Beispiel: Sprachfähigkeiten oder Führungstraining. Denken Sie an die Gegebenheiten in Ihrer Branche und auch an die Größe des Unternehmens, für das Sie arbeiten oder arbeiten wollen. Erstellen Sie zu allen Punkten eine Liste und verbinden Sie diese im Gehaltskonzept mit einem Wert, also einer Gehaltszahl.



Jetzt fangen Sie an zu rechnen:

Einstiegsgehalt:

Berufliche Erfahrung:

Erfolge:

Weiterbildung:

Kompetenzen:

Welche wichtigen Informationen brauchen Sie noch? Und wo finden Sie diese Informationen?

Fragen Sie doch bei einem Personalberater nach, was Sie in einer anderen Firma auf dieser Position verdienen könnten. Eine Übersicht von circa 70 unterschiedlichen Personalberatungen finden Sie beim Bundesverband Deutsche Unternehmensberater (BDU) unter www.BDU.de Laut BDU-Statistik arbeiten in Deutschland 7600 Personalberater in rund 2000 Firmen. Gehaltsstudien werden außerdem jedes Jahr in Zeitschriften veröffentlicht.

Zum Beispiel in: SPIEGEL, ZEIT oder FOCUS.

Vergessen Sie nicht:

VIEL HILFT NICHT IMMER VIEL

Bringen Sie Ihre Argumente nicht gleich alle auf einmal vor. Wenn Sie das tun, haben Sie auf einen Schlag all Ihr Pulver verschossen. Stattdessen sollten Sie Ihre Argumente dosiert einsetzen und überprüfen, in welche Richtung sich das Gespräch bewegt.

BEHALTEN SIE IHR ZIEL IM AUGE

Fixieren Sie so konkret wie möglich für sich selbst drei Beträge: ein Idealziel, ein In-Ordnung-Ziel und eine Schmerzgrenze. Gehen Sie auf die Aussagen Ihres Verhandlungspartners ein, ohne Ihr Ziel aus den Augen zu verlieren. Bleiben Sie bei Ihrer Argumentationslinie.

BLEIBEN SIE GELASSEN

Bleiben Sie ruhig, auch wenn das Gespräch sich anders entwickelt als gedacht. Lassen Sie sich nicht von taktischen Manövern des Gegenübers verunsichern. Verschaffen Sie sich eine kleine Denkpause. Trinken Sie einen Schluck Wasser und atmen Sie tief durch, damit Sie Ihre Gedanken sammeln können. Bringen Sie Ihre Forderung selbstbewusst vor und halten Sie die danach entstehende Pause aus, ohne sofort Abstriche anzubieten. Trainieren Sie das in verschiedenen Varianten. Egal, wie seltsam es sich anfühlt – schon den Satz „Ich hätte gerne ... Euro pro Jahr“ einfach ein paar Mal laut für sich selbst auszusprechen, wird Ihnen helfen.

Impressum

Alle Inhalte sind urheberrechtlich geschützt.
Dieses Dokument darf ausschließlich von
econnects® vertrieben werden. Das Verteilen,
Kopieren, Veröffentlichen oder auf andere
Weise an Dritte Weitergeben ist unzulässig.

econnects® GmbH
Mundsburger Damm 14
22087 Hamburg

Telefon: +49 (0)40- 21 00 701-0
Fax: +49 (0)40- 21 00 701-29

E-Mail: info@econnects.de
Geschäftsführung: Annemette ter Horst

Herausgeber:
Annemette ter Horst, econnects® GmbH

Redaktion:
Nicole Ehlert

Design:
Joana Schlutter, Nora Herz

Bilder:
Lilli Lafeld Photographie, Philine ter Horst,
iStock.com, Shutterstock.com, pexels.com