

STRATEGIEN FÜR DIE GEHALTSVERHANDLUNG

„Das beste Argument für mehr Geld ist ein Hinweis auf die eigenen Stärken“

Ob die Firma einen Spielraum im Gehalt anbietet, ist immer auch eine Frage, wie viele Stellenbewerber es gibt und wie schnell jemand benötigt wird. Diese Fragen sind bereits in der Vorbereitung auf eine Gehaltsverhandlung zu recherchieren.

Die Argumente für ein höheres Gehalt sollten aus der Perspektive des Unternehmens formuliert werden. Als erstes Argument würde ich die größte Stärke oder Leistungsausprägung nennen, unmittelbar danach das am wenigsten wichtige Argu-

ment. Alle folgenden Begründungen können dann Schritt für Schritt einen Wert aufbauen, aus dem sich mit etwas Geschick eine Gehaltsforderung ableiten lässt.

Sehr ungeschickt ist folgende Formulierung: „Ich muss noch umziehen und außerdem ist es hier in dieser Stadt viel teurer als in der Region, die ich nun verlassen werde.“ Auf Vergleiche mit den Einkommen anderer Ingenieure sollte ein Bewerber ebenfalls verzichten.

Insgesamt ist das Gehalt aber ein Punkt unter vielen, die wichtig sind. Klarheit über die eigenen Ziele halte ich für wesentlich. Bedeutender als Geld sind für mich persönlich außerdem das Arbeitsumfeld, die gute Zusammenarbeit mit Kollegen und Chefs sowie die

Willi L. Mohr (54) ist Diplomingenieur der Feinwerktechnik. Nach 14 Jahren Industrietätigkeit gründete Mohr in Lauf an der Pegnitz das Beratungs- und Trainingsinstitut Mohr Friends Coaching. Seine Schwerpunktthemen als Kommunikationstrainer und Coach sind Selbstkompetenz, Kommunikations- und Konfliktkompetenz für Ingenieure im Vertriebsumfeld.

Umsetzung der eigenen Stärken. Dann kommt ein guter Verdienst fast von allein. Die Aufgabe soll Spaß machen, neue Herausforderungen beinhalten und eine Weiterentwicklung ermöglichen. Dann bekommt jeder das, was er verdient! ●

