

Gastkommentar/Sarah Vaclav

Mit Selbstbewusstsein in die nächste Gehaltsverhandlung

Von **Gastbeitrag**

Freitag, 22. Dezember 2023

Gerhard Huber



Die studierte Psychologin Sarah Vaclav ist Buchautorin und Coach in Wien.

(/news/media/18/Sarah-Vaclav-178036.jpeg)

Viele Menschen sind unzufrieden mit ihrem Gehalt und würden wohl gerne mehr verdienen. Über Gehalt zu verhandeln bedeutet aber auch Selbstbewusstsein zu haben, seinen Wert zu kennen und sich über seiner Leistung im Klaren zu sein. Genau daran scheitert es bei vielen leider oft.

Bevor Sie über Ihr Gehalt verhandeln, sollten Sie sich genaue Ziele setzen. Sie sollten wissen, wie viel mehr Sie verdienen wollen und warum. Denn: Danach müssen Sie Ihre Argumente richten. All Ihre Argumente sollten Sie in verschiedenen Varianten parat und abrufbar haben. Die Variante, wo Sie Ihr:e Chef:in ausreden lässt. Die Variante, wo Sie sofort, in der Mitte oder gegen Ende unterbrochen werden. Die Variante, wo Sie Gegenfragen

erwarten beziehungsweise Gegenargumente eingeworfen werden könnten. Sie müssen so gut vorbereitet sein wie ein Anwalt oder eine Anwältin – denn Sie sind in diesem Fall Ihr:e eigene:r und selbst dafür verantwortlich, die Verhandlung zum Erfolg zu führen.

Ihre Leistung ist es wert, angemessen entlohnt zu werden

Eine erfolgreiche Verhandlung werden Sie führen, wenn Sie Ihren eigenen Wert kennen. Sie müssen Ihrem Vorgesetzten oder Ihrer Vorgesetzten vor Augen führen, wie bereichernd Sie für das Unternehmen sind. Sie müssen sich im Klaren sein, dass Sie es verdient haben, für Ihre Leistung angemessen vergütet und entlohnt zu werden.

Finden Sie heraus, was Sie unersetzbar macht

Jeder und jede hat seine eignen, individuellen Stärken. Um genau das Gehalt zu bekommen, das Sie wollen, müssen Sie wissen, was Sie einmalig macht. Sind Sie sehr schnell oder präzise? Sind Sie besonders strategisch oder weitsichtig? Was zeichnet Sie aus beziehungsweise was hebt Sie von anderen ab? Das müssen Sie herausfinden und verinnerlichen. Sie können erst dann über Gehalt Ihr verhandeln, wenn Sie wissen, was Sie in Ihrem Bereich einmalig und unersetzbar macht. Ich nenne es: Ihr persönliches Alleinstellungsmerkmal. Es ist das, was Sie von Ihren Kolleg:innen in Ihrer Branche abhebt. Stellen Sie sich selbst die Frage, welche Ihrer Fähigkeiten für Ihr Unternehmen so dienlich ist, dass es Sie unentbehrlich macht. Diese heben Sie dann im Rahmen Ihrer Gehaltsverhandlung heraus.

Perfektionieren Sie Ihre Verhandlungsfähigkeit

Wenn Sie herausgefunden haben, was Sie einmalig macht, dann sind Sie bereit für Ihr Gespräch. Sobald Sie Ihre Argumente parat und durchgedacht haben, Ihren Wert kennen, können Ihnen nicht so einfach Negativgedanken bei Ihrer Gehaltsverhandlung in die Quere kommen. Alles hängt von Ihrer Fähigkeit ab, Verhandlungen zu führen und diese zu gewinnen. Ganz wichtig also: Suchen Sie das Gespräch nicht zu früh und führen Sie die Verhandlung nicht unvorbereitet. Versuchen Sie Ihre:n Chef:in zudem nicht zu manipulieren oder zu gefallen, statt schlicht und einfach genau zu wissen, was Sie unentbehrlich macht.

Verkaufen Sie sich nicht unter Ihrem Wert

Sichert Ihnen Ihr:e Arbeitgeber:in nicht das von Ihnen verlangte Gehalt zu, welches Ihrer Leistung angemessen

wäre, suchen Sie mit Ihrem Chef oder Ihrer Chefin nach einem Mittelweg. Es ist zwar wichtig, dass Sie sich nicht unter Ihrem Wert verkaufen und das Maximum aus der Verhandlung herausholen, aber gefällt Ihnen Ihre Arbeit grundsätzlich, sollten Sie aufgrund des Gehalts nicht sofort daran denken, das Unternehmen zu verlassen. Kommen Sie also auf jeden Fall wieder auf das Thema zurück, aber einigen Sie sich vielleicht einstweiligen mit Ihrem Vorgesetzten oder Ihrer Vorgesetzten auf einen Kompromiss. Anstatt der von Ihnen angeforderten Gehaltserhöhung, könnten Sie womöglich mehr Mitspracherecht, mehr Freiheiten oder mehr eigene Projekte verlangen.

Behalten Sie das große Ganze im Auge

Denken Sie langfristig. Es geht nicht darum, alles sofort zu bekommen. Es geht darum zu signalisieren, dass Sie Ihren Wert kennen und sicherzustellen, dass auch Ihr Gegenüber Ihren Wert kennt. Ihr Gegenüber soll wissen, dass Sie nicht zu schüchtern sind, um für Ihren Wert einzustehen. So verhandeln Sie strategisch, kompetent, mutig, auf Augenhöhe und glasklar. Sie kommen Ihrem Ziel einen Schritt näher und werden es früher oder später erreichen.