

## Weitere Tipps für Gehaltsverhandlungen

- Den richtigen Zeitpunkt wählen

Hast du gerade ein Projekt erfolgreich abgeschlossen oder wurdest vom Vorgesetzten besonders gelobt? Bist du schon über ein Jahr im Unternehmen? Dann ist der Zeitpunkt für eine Gehaltsverhandlung. Es ist wichtig den richtigen Zeitpunkt abzuwarten und zu erkennen. Wenn sich gerade die Misserfolge einstellen, lohnt es sich zu warten und besser auf eigene Erfolge hinzuarbeiten.

- Thema des Gesprächs anzukündigen

Bei der Terminvereinbarung auch das Thema „Gehaltsverhandlungen“ anführen. Es kann als „Überfall“ erachtet werden, wenn das Thema plötzlich als Überraschung eingebracht wird. Es ist besser, wenn der Arbeitgeber sich vorbereiten und informieren kann.

- Ängste reflektieren

Vielen Angestellten ist eine Gehaltsverhandlung unangenehm und sie haben Angst vor möglichen Sanktionen. Es lohnt sich diese Ängste zu reflektieren. Ist jemanden im Unternehmen wirklich schon einmal etwas Negatives passiert bzw. hat jemand Nachteile durch Gehaltsforderungen erfahren? Wahrscheinlich eher nicht. Wenn das schlimmste was passieren kann ein „Nein“ ist, lohnt es sich eine Gehaltsverhandlung anzustreben.

- Üben, üben, üben

Verhandeln kann gelernt werden. Allerdings sollte man in Übungssituationen üben. In vielen Situationen kann verhandeln ausprobiert werden. Zum Beispiel am Markt, bei größeren Anschaffungen wie Autos oder auch im privaten Umfeld. Je mehr man verhandelt, desto sicherer fühlt man sich.

- Sachthemen stehen im Vordergrund

Beim Gehaltsgespräch geht es um die eigenen Leistungen. Diese sollten dargestellt werden und sind auch die Begründung, warum man mehr Gehalt will. Keine Gründe sind, dass man mehr Geld braucht, sich in einer schwierigen Lebenslage befindet oder weiß, dass KollegInnen eine Gehaltserhöhung bekommen haben.

- Sich auf das gegenüber Einstellen

Die Vorbereitung hängt auch vom gegenüber ab. Ist der/die Vorgesetzte auf Zahlen fixiert oder eher auf kurze Schilderungen. Weiß der Vorgesetzte was du für Bereiche bearbeitet? Fasse nochmal kurz zusammen was für dich spricht.

- Klare kurze Forderungen formulieren

Formuliere deine Forderung vor dem Gespräch. Überlege dir was du für eine maximale bzw. minimale Variante erreichen möchtest und wo du eventuell Abschläge machen kannst. Überlege dir Alternativen zu Gehaltsforderungen. Vielleicht möchtest du eine interessante Weiterbildung machen oder es gibt einen Freizeitbonus.

- Zeig Interesse für deinen Job

Stell Fragen zu Meetings und Projekten und hole Feedback zu deiner Arbeit ein. Es ist kein Fehler zu zeigen, dass man seine Arbeit gerne macht. Leistungen und Erfolge sollten immer sichtbar gemacht werden.

- Reagiere gelassen

Nimm ein „Nein“ nicht als Abwertung deiner Person. Es ist ein „Nein“ zu einer Gehaltserhöhung, es geht nicht um dich persönlich. Auch wenn dich das Ergebnis frustriert, solltest du nicht unüberlegt reagieren. Mach besser eine kurze Pause und denke nach, als beleidigt oder sarkastisch zu reagieren. Drohungen sind keine gute Idee, vor allem nicht, wenn man sie eigentlich nicht wahrhaben will.

- Verhandle ergebnisoffen

Natürlich legst du dir deine Interessen und Forderungen vor der Verhandlung fest. Trotzdem kannst du nicht damit rechnen, alles zu bekommen. Daher musst du flexibel sein und auch auf Vorschläge eingehen. Setze auf Kompromisse und lehne nicht voreilig Angebote ab.

#### **Hilfreiche Links**

[Gehaltskompass - Durchschnittliche Einstiegsgehälter im Überblick](#)

[Gehaltsrechner - Eine Initiative der Frauenministerin](#)

[Lohnanalyse - Liste der Löhne und Gehälter in Österreich](#)

[Gleichbehandlungsanwaltschaft des Bundeskanzleramts](#)

[Brutto-Netto-Rechner der Arbeiterkammer](#)