

KARRIEREKOLUMNE

Gehalt und Lebenssituation

In einem Karriereworkshop diskutieren wir zwei Prinzipien zur Gehaltsverhandlung. In einer Verhandlung brauchen wir einen Ankerpunkt. Bei Gehaltsverhandlungen ist das der Marktwert, also das Gehalt, das für Ihre anvisierte Position üblich ist.

Beim ersten Prinzip siedeln Sie Ihre Gehaltsvorstellung im oberen Bereich dieses Marktwerts an, damit Sie etwas Puffer für die Verhandlung haben. Das zweite Prinzip heißt BATNA, kurz für Best Alternative To a Negotiated Agreement. Überlegen Sie: Was könnte passieren, falls die Verhandlung zu keinem befriedigenden Ergebnis führt? Von allen möglichen Szenarien ist das BATNA das beste Ergebnis, also Ihre Rückfalloption.

Ich will von den Teilnehmenden wissen, ob ihre private Situation ihre Gehaltsvorstellung beeinflusst: „Stellen Sie sich vor, Sie oder Ihre Partnerin wären wohlhabend. Verändert das Ihre Gehaltsvorstellung?“

„Wenn ich schon reich bin, brauche ich das Geld eigentlich nicht und muss auch nicht viel verlangen“, antwortet Ina. „Oder andersherum“, wirft Miroslav ein. „Man will seiner Partnerin ja auch nicht so sehr hinterherhinken, oder?“

Ihre finanzielle Situation kann Ihre Gehaltsvorstellungen beeinflussen – sollte sie aber nicht. Bitten Sie um weniger als den Marktwert, geben Sie eine schlechte Arbeitsprobe ab. Denn wenn Sie schon nicht für sich eintreten, wie sollten Sie künftig im Namen des Arbeitgebers verhandeln und dessen Interessen angemessen vertreten können? Verlangen Sie hingegen mehr als den Marktwert, macht Sie das unattraktiv.

„Beeinflusst Ihre persönliche Situation Ihre BATNA?“, stelle ich meine zweite Frage. Schnell merken die Teilnehmenden, worauf ich hinauswill. „Arbeitslosigkeit mit Geld ist angenehmer als Arbeitslosigkeit ohne Geld“, spricht Miranda das Offensichtliche aus. Und damit hat sie recht: Geht es Ihnen finanziell gut, sind Sie in der bequemen Situation, ein mittelmäßiges Angebot ablehnen zu können.

Insbesondere Zweitverdiener:innen verkaufen sich oft unter Wert. Und weil viele Menschen Gehaltsverhandlungen als unangenehm empfinden, versuchen sie, diese mit einer defensiven Taktik schnell zu beenden.

Die Gehaltsvorstellung zu nennen ist eine ziemlich mechanische Affäre. Sehen Sie es als Arbeitsprobe: Zeigen Sie dem Arbeitgeber, dass Sie Ihren Marktwert recherchieren und selbstsicher auftreten können.



Der promovierte Chemiker **Philipp Gramlich** ist Mitgründer von Natural Science.Careers, einem Unternehmen, das Workshops über Karriereentwicklung und Wissenschaftskommunikation anbietet. Für die *Nachrichten aus der Chemie* schreibt er über Beobachtungen aus seiner Beratungstätigkeit. p.gramlich@naturalscience.careers

Illustration: Uta Neubauer