

MIT ZMP & DIPL. PSYCHOLOGIN  
NADJA MATYSIAK



## Teil 7

## Hallo Frau Matysiak!

### Ich plane meine erste Gehaltsverhandlung. Wie kann ich mich am besten darauf vorbereiten?

Der Wunsch nach einer Gehaltserhöhung wird in der Regel dann konkret, wenn der Blick auf den Lohnbescheid nicht das widerspiegelt, was an erbrachtem Einsatz für Praxis und Patienten geleistet wurde. Im Grunde ist das auch die Ausgangsbasis für eine „Gehaltsverhandlung“: Ihr geht in Vorleistung oder qualifiziert euch gegenüber eurem Arbeitgeber mit der Übernahme und Einarbeitung in neue Themenbereiche, Betreuung der Auszubildenden, Umsetzung von Fort- und Weiterbildungsinhalten. Als Ausgleich dafür wollt ihr zukünftig mehr Lohn. So trifft die Bezeichnung „Gehaltsanpassung“ euer Anliegen etwas genauer. Und darin liegt letztlich auch ein wesentlicher Argumentationsgrund für eure Chefs: Kommuniziert den erbrachten Mehrwert für die Praxis deutlich. Wenn ihr folgende fünf Fehler umgeht, sind einige Hindernisse aus dem Weg geräumt und damit günstige Vorbedingungen für ein Gespräch hergestellt:

#### Fehler Nr. 1: Falsche Rahmenbedingungen

Nach einem harten Arbeitstag erwischt ihr euren Chef, während er bereits auf dem Sprung ist. Zwischen Tür und Angel unterbreitet ihr ihm euer Anliegen. Besser: Ihr vereinbart einen Gesprächstermin zu einem günstigen Zeitpunkt. Wollt ihr nicht mit der Tür ins Haus fallen, kann die Überschrift „Perspektivengespräch“ lauten. Überlegt euch außerdem, wo genau das Gespräch stattfinden soll. Es muss nicht zwangsläufig in den Praxisräumen sein. Vielleicht fühlt ihr euch in eurer privaten Kleidung gerüsteter für ein solches Gespräch.

#### Fehler Nr. 2: Ich hätte eigentlich eventuell etwas mehr

Solche „Weichmacherformulierungen“ signalisieren eurem Gegenüber, dass es auch okay ist, wenn ihr leer ausgeht. Besser: Werdet konkret! Was genau stellt ihr euch vor? Welcher Betrag soll es sein? Überlegt euch einen Puffer nach oben hin und auch eine Untergrenze.

#### Fehler Nr. 3: Alles wird immer teurer

Schlagfertige Chefs könnten den gleichen Jammerton anschlagen, denn von steigenden Kosten können Sie ebenfalls ein Lied singen. Besser: Argumentiert über die Leistung, die ihr der Praxis erbringt. Eine exakte Stellen-

beschreibung über alle Tätigkeiten verschafft einen guten Überblick und stellt eine handfeste Diskussionsgrundlage dar.

#### Fehler Nr. 4: Meine Kollegin bekommt aber viel

Wie auch immer ihr an diese Information gekommen seid, Fakt ist, dass kein Chef es gerne sieht, wenn diese sensiblen Daten weitererzählt werden. Besser: Zieht keine Vergleiche mit der Kollegin, sondern vergleicht euch lieber mit euch selbst: Wie seid ihr in der Praxis gestartet und wie habt ihr euch aktuell weiterentwickelt? In welchen Bereichen habt ihr euch verbessert?

#### Fehler Nr. 5: Ein „Nein“ ist und bleibt ein „Nein“

Ihr habt euren ganzen Mut zusammengenommen, euch gut vorbereitet und dann das. Der Chef erteilt eurem Wunsch eine Absage. Wenn es euch so ergeht, dann fragt genauer nach. Es kann nämlich sein, dass es in Wirklichkeit ein „Noch-Nicht“ bedeutet, weil gerade größere Investitionen für die Praxis geplant sind. Dann wählt einen neuen Termin.

#### Zu guter Letzt

Wer denkt, dass eine ordentliche Gehaltsanpassung allein ausreicht, um die eigene Arbeitszufriedenheit zu erhöhen, könnte sich irren. Ebenfalls bedeutend sind Faktoren, die zum Arbeitsklima zählen: Unser Bedürfnis als Mensch gesehen zu werden, Anerkennung zu bekommen und einen guten Freund am Arbeitsplatz zu haben (Gallup, 2016).

### Nadja Matysiak

Diplom-Psychologin und ZMP

Ihr habt auch eine Frage an unsere Autorin? Dann schreibt ihr gern!

Bäumerplan 32 · 12101 Berlin

Tel.: +49 30 37 303 806 · E-Mail: [info@schrittwagen.de](mailto:info@schrittwagen.de)

[www.schrittwagen.de](http://www.schrittwagen.de)