



© Ivan Bajic / Getty Images / iStock

Mehr Geld für mich

Gehaltsverhandlungen. Unabhängig von Tarifverhandlungen kann jede ZFA in eigene Gehaltsverhandlungen treten, wenn gute Gründe dafür vorliegen. Eine gute Vorbereitung ist für das Gelingen der Verhandlung essenziell wichtig.

Haben Sie schon einmal oder sogar häufiger daran gedacht, dass Ihr beruflicher Einsatz nicht (mehr) angemessen entlohnt wird? Sie trauen sich aber nicht, das Thema von sich aus anzusprechen, oder wissen nicht, wie Sie dabei vorgehen können? Damit sind Sie nicht allein, denn viele Angestellte scheuen sich, diesen offensichtlich als heikel empfundenen finanziellen Aspekt zur Sprache zu bringen. Dabei gehören im besten Fall gut vorbereitete Verhandlungen über eine Lohnerhöhung zu einem zufriedenen und erfolgreichen Arbeitsleben einfach dazu.

Schrittweise vorgehen

Ein erster Schritt zu Gehaltsverhandlungen besteht darin, dass Sie sich selbst darüber klar werden, warum Sie sich nicht nur mehr Lohn wünschen, sondern ihn eben auch verdient haben. Folgende Fragen helfen dabei:

- Ist Ihre Arbeit in der letzten Zeit anstrengender geworden?
- Sind neue Aufgaben oder mehr Patient*innen hinzugekommen?
- Haben Sie zusätzliche Verantwortung in Ihrem Bereich übernommen?
- Haben Sie Weiterbildungen gemacht und Ihre Kompetenzen erweitert?

Die Checkliste zeigt gute Gründe dafür, das Gehalt neu zu verhandeln.

Gut vorbereiten

Notieren Sie anhand dieser Checkliste alles, was Ihnen zu den einzelnen Punkten einfällt, und schon entsteht das Material, auf dessen Basis Sie eine sorgfältige Strategie für ein Gehaltsgespräch erstellen können. Ob Sie dazu zeitnah einen Termin mit der zuständigen Person vereinbaren oder aber das nächste Mitarbeitergespräch abwarten, hängt vom entsprechenden Zeitfenster und der aktuellen Atmosphäre ab. Lassen Sie sich nicht entmutigen, für Ihre Interessen einzutreten, auch und gerade nicht, wenn eine gewisse Hektik andauert, denn Ihre eigene Zufriedenheit ist ein förderlicher Beitrag zur gesamten Stimmung und zum erfolgreichen Arbeitsalltag in der Praxis.

Recherche

Um Ihre eigene Wunschvorstellung von einem guten Gehalt anhand des üblichen Lohnpegels in Ihrer Situation und Region realistisch einschätzen zu können, ist es zunächst sinnvoll, dass Sie sich über die entsprechenden Tarife und Gepflogenheiten – etwa auch Unterschiede je nach Praxisgröße – informieren. Eine professionelle Ansprechstelle dafür stellt der Verband medizinischer Fachberufe e.V. dar, der auch gewerkschaftlich und in einzelnen Landesverbänden nach Bundesländern organisiert ist. Doch auch sich direkt bei Kolleg*innen oder in entsprechenden Foren umzuhören, kann Ihnen helfen, für sich selbst ganz konkret die günstige Lohnspanne auszuloten, mit der Sie in die Gehaltsverhandlungen gehen wollen.

Checkliste: Mehr Gehalt fordern, wenn ...

- Sie mehr wert sind, als Ihnen bisher bezahlt wurde.
- sich Ihr Aufgabengebiet erweitert hat.
- dank Ihrer Arbeit die Praxis Geld einsparen kann.
- Sie regelmäßig nachweislich schnelle, effiziente Arbeit liefern.
- Sie gute Verkaufszahlen von Produkten oder Dienstleistungen vorweisen können.
- die Patient*innen hochzufrieden mit Ihrem Service sind.
- Sie sich fort- oder weitergebildet haben und so höher qualifiziert sind.

Schlüssige Argumentation

Haben Sie mit diesem Schritt ihr Ziel klar umrissen, gilt es nunmehr, die einzelnen Argumente dafür deutlich zu skizzieren. Notieren Sie sich dazu, wie lange Sie in Ihrer aktuellen Lohnstufe stehen und was sich seitdem verändert, entwickelt, etabliert hat, um eine individuelle Erhöhung zu begründen, über den Wert Ihrer wachsenden Berufspraxis und -erfahrung hinaus. Damit können Sie eine Argumentationskette erstellen, die auch eventuelle Einwände berücksichtigt und gegebenenfalls entkräften kann. Überlegen Sie sich mögliche Entgegnungen von Arbeitgeberseite und finden Sie freundliche, aber feste Antworten darauf, die Ihre Position stärken. Je besser Sie vorbereitet sind, umso sicherer und überzeugender wirken Sie!

Es kann hilfreich sein, sich zu Anfang des Gesprächs zu erkundigen, wie Ihre Entwicklung innerhalb der Praxis aus der Perspektive Ihrer Chef*in wahrgenommen wird, worauf Sie sich dann mit Ihrer Strategie einstellen können. Bemerken Sie, dass Ihr Wunsch nach einer Lohnerhöhung gerade keinen Anklang findet, geben Sie nicht auf, sondern machen Sie deutlich, dass Ihr Ziel auch langfristig weiter besteht, und bitten Sie um konkrete Anregungen, unter welchen Bedingungen und in welchem Zeitraum Sie künftig mehr Gehalt erreichen können.

Mit Ihrer wohlgedachten Initiative zeigen Sie auf jeden Fall, dass Ihnen Ihre berufliche Laufbahn innerhalb des Unternehmens wichtig ist, und Sie signalisieren Ihre Bereitschaft, Ihre Arbeitsleistung den Erfordernissen anzupassen, was ebenfalls ein gutes Argument für angemessenen Lohn darstellt. Dieses Bestreben wird in der Regel auch seitens der Praxisinhaber anerkannt und gefördert, was sich ebenso günstig auf Ihre Position auswirkt. Sie wissen, was Sie wert sind, und Sie haben auch das Selbstvertrauen, sich dafür einzusetzen, entsprechend entlohnt zu werden.



Sabine Neuwirth
München Coaching, München
neuwirth@muenchen-coaching.de



Mitmachen!

Jetzt registrieren und Tester werden!

[www.wir-in-der-zahnarztpraxis.de/
testerclub](http://www.wir-in-der-zahnarztpraxis.de/testerclub)