

## **Passende Argumentationen bei Gehaltsverhandlungen**

Aktuell entfachte in der deutschen Politik eine Debatte über einen gesetzlichen Mindestlohn für Arbeitnehmer. Über dieses Thema spalten sich die Meinungen in den Parteien. Während die CDU, CSU und auch die FDP einen einheitlichen Mindestlohn in Deutschland ablehnen, plädieren die SPD und die Grünen gegen das sogenannte "Lohndumping". Das Problem hierbei besteht darin, dass die Schwarz-Gelbe Koalition gegen eine gesetzlich vorgeschriebene Lohnuntergrenze ist und den Staat nicht einen fixen Betrag diktieren lassen möchte. Die CDU be ruft sich daher lieber darauf, dass die Arbeitgeber und Gewerkschaften eigenständig untereinander den Mindestlohn aushandeln.

Wie hoch die Lohnuntergrenze überhaupt aussehen soll, richtet sich nach dem Stundenlohn der Zeitarbeitsfirmen, der im Westen bei 7,79 € und im Osten bei 6,89 € liegt.

Gegen einen Mindestlohn plädiert Dieter Hundt, Präsident der Bundesvereinigung Deutscher Arbeitgeberverbände (BDA): „Ein gesetzlicher Mindestlohn vernichtet Arbeitsplätze insbesondere für Geringqualifizierte. Er nimmt Berufsanfängern und Langzeitarbeitslosen die Chance auf einen Einstieg in Arbeit.“ Jedoch muss auch festgehalten werden, dass Deutschland innerhalb Europa mitunter den höchsten Anteil an Niedriglohnarbeitnehmern beschäftigt. Dagegen besteht in 20 europäischen Ländern bereits ein gesetzlich festgelegter Mindestlohn und in 6 anderen Ländern gibt es zumindest eine Mindestlohnregelung.

An dieser Stelle lässt sich erkennen, dass nicht nur für das persönliche Gehalt, sondern auch beim Verkauf der Person im Bewerbungsgespräch, die richtigen Argumentationen und eine geeignete Technik das gewünschte Ergebnis erzielen. Wie genau die Methoden aussehen, um Gesprächspartner argumentativ zu überzeugen und mit welcher Technik aktiv zugehört und richtig interpretiert wird, erläutert das Management-Institut Dr. A. Kitzmann in dem Seminar [„Preisargumentation und Abschlusstechnik“](#).