



Co-funded by the
European Union



FinPower

Modul: VERDIENEN

 Vorbereitet von: Innovation Education Lab



INHALT

EINFÜHRUNG	2
Warum ist es wichtig, Geld zu verdienen?	2
LERNZIELE	2
VERSCHIEDENE EINKOMMENSQUELLEN	3
DIE VORTEILE UND NACHTEILE DER EINKOMMENSQUELLEN	7
BRUTTO- & NETTOGEHALT QUIZ	11
DEFINITIONEN BRUTTO- UND NETTOGEHALT	13
EINKOMMENDYNAMIK UND BEEINFLUSSENDE FAKTOREN	13
CASE STUDIES	16
MAXIMIERUNG DES GEHALTS	17
KARRIERENTWICKLUNG	18
GEHALTS- UND LEISTUNGSVERHANDLUNG	20
MISSVERSTÄNDNISSE EINKOMMENS-POTENTIAL	24
REVISION	26
ZUSAMMENFASSUNG	27

EINFÜHRUNG

Das Modul "Earning" wurde entwickelt, um Frauen dabei zu unterstützen, die Kontrolle über ihre finanzielle Zukunft zu erlangen. In der heutigen Welt ist finanzielle Unabhängigkeit nicht nur ein Luxus, sondern eine Notwendigkeit. Dennoch sehen sich Frauen oft einzigartigen Herausforderungen gegenüber, wenn es darum geht, wirtschaftliche Autonomie zu erreichen. Ziel dieses Moduls ist es, diese Herausforderungen anzunehmen, indem es Einblicke, Strategien und Werkzeuge bereitstellt, um Frauen dabei zu helfen, im Bereich finanzielle Unabhängigkeit erfolgreich zu sein.

Warum ist es wichtig, Geld zu verdienen?

Beim "Verdienen" geht es nicht nur darum, Geld zu bekommen; vielmehr geht es um Unabhängigkeit, Sicherheit und die Fähigkeit, Entscheidungen zu treffen, die das Leben prägen. Finanzielle Unabhängigkeit verleiht ein Gefühl der Ermächtigung, das es Einzelpersonen ermöglicht, Träume zu verfolgen, sich selbst und ihre Familien zu unterstützen und zu ihren Gemeinschaften beizutragen (Holmberg, 2021). Dieses Modul zielt nicht ausschließlich darauf ab, Wege aufzuzeigen, um Geld zu verdienen; es geht vielmehr darum, Frauen zu befähigen, die Kontrolle über ihre finanziellen Opportunitäten zu übernehmen. Indem sie die Bedeutung finanzieller Bildung verstehen, eine Denkweise des Überflusses kultivieren und ihre einzigartigen Fähigkeiten und Talente nutzen, können Frauen ihre volle finanzielle Unabhängigkeit aufbauen.

LERNZIELE

Die Lernziele dieses Moduls sind:

- Verstehen, welche Faktoren das Verdienstpotezial beeinflussen (Bildung, Fähigkeiten, Erfahrung, Branchentrends usw.)
- Kennenlernen der verschiedenen Einkommensquellen
- Verstehen, wie sie ihr Einkommen steigern können, einschließlich Strategien für beruflichen Aufstieg und Wachstum
- Entwicklung kritischer Denkfähigkeiten: Die Lernenden werden dazu animiert, Informationen kritisch zu analysieren, um zwischen Mythen und Realitäten bezüglich der finanziellen Unabhängigkeit zu unterscheiden
- Dadurch sind sie in der Lage, fundierte Entscheidungen über ihre beruflichen und finanziellen Ziele zu treffen
- Entwicklung der Fähigkeit, eine flexible Denkweise in Bezug auf das Verdienstpotezial zu haben.

VERSCHIEDENE EINKOMMENSQUELLEN

Das Verständnis der Vor- und Nachteile verschiedener Einkommensströme kann Einzelpersonen dabei helfen, fundierte Entscheidungen über die Strukturierung ihrer finanziellen Aktivitäten zu treffen und ein ausgewogenes sowie widerstandsfähiges Einkommensportfolio zu schaffen. Einkommensströme beziehen sich auf die verschiedenen Quellen, aus denen eine Einzelperson oder ein Unternehmen Geld verdient. Diese Ströme repräsentieren die vielfältigen Wege, durch die Einkommen generiert wird, und stellen finanzielle Ressourcen bereit, die zur Deckung von Ausgaben, zur Investition, zum Sparen oder zur Verfolgung anderer finanzieller Ziele genutzt werden können. Jeder Einkommensstrom kann einzigartige Merkmale, Vorteile und Überlegungen haben, und Einzelpersonen streben oft danach, ihre Einkommensströme zu diversifizieren, um die finanzielle Stabilität und Widerstandsfähigkeit zu erhöhen (Gautier, 2024).

Es ist üblich, dass Einzelpersonen und Unternehmen mehrere Einkommensströme haben, um ein widerstandsfähigeres und diversifiziertes Finanzportfolio zu schaffen. Dies kann dazu beitragen, Risiken im Zusammenhang mit wirtschaftlichen Schwankungen oder Änderungen in bestimmten Branchen zu mildern.

Video-Empfehlung: https://www.youtube.com/watch?v=eE7_bop-3MU.

Das Verständnis von Einkommensströmen beinhaltet die Anerkennung der beiden Hauptarten von Einkommen: aktives und passives Einkommen.

Aktives Einkommen wird durch direkte Beteiligung an Arbeits- oder Geschäftsaktivitäten verdient, wie Gehälter, Löhne, Boni und Provisionen. Diese Art von Einkommen erfordert kontinuierlichen Aufwand und Zeitinvestition und ist häufig mit traditioneller Beschäftigung verbunden. Im Gegensatz dazu wird passives Einkommen mit minimalem fortlaufendem Aufwand verdient und beinhaltet oft die Nutzung von Investitionen oder Vermögenswerten.

ERKUNDUNG VERSCHIEDENER EINKOMMENSQUELLEN

Hier sind einige zusätzliche Definitionen von Begriffen zu gängigen Arten von Einkommensströmen mit Beispielen (Gautier, 2024):

1. **Arbeits / Einkommen:**

- Definition: Verdientes Einkommen wird durch aktive Beteiligung an Arbeits- oder Geschäftstätigkeiten verdient, die häufigste Form des Einkommens.
- Beispiele: Gehalt, Löhne, Boni und Provisionen aus Beschäftigung.

- Vorteile: Verdientes Einkommen bietet finanzielle Stabilität und deckt tägliche Ausgaben ab.

2. Passives Einkommen:

- Definition: Passives Einkommen wird mit minimalem Aufwand oder fortlaufender Beteiligung verdient.
- Beispiele: Mieteinnahmen, Dividenden, Zinsen aus Investitionen, Lizenzgebühren und geistiges Eigentum können passives Einkommen generieren.
- Vorteile: Passives Einkommen bietet finanzielle Freiheit und Flexibilität. Es ermöglicht es Einzelpersonen, Einnahmen ohne aktive Arbeit zu generieren und Zeit für andere Unternehmungen oder Projekte freizumachen.

3. Geschäftseinkommen:

- Definition: Geschäftseinkommen wird durch den Besitz und Betrieb eines Unternehmens generiert. Es handelt sich um den Betrag, den Sie von Ihren Kunden für die Waren oder Dienstleistungen erhalten haben, die Sie an sie verkauft haben.
- Beispiele: Enthält Gewinne aus Verkäufen, Lizenzgebühren, Franchisegebühren und andere Einnahmequellen, Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit.
- Vorteile: Geschäftseinkommen bietet die Möglichkeit einer Unternehmensgründung und zur Schaffung von Wohlstand. Es ermöglicht Einzelpersonen, ihre Leidenschaft zu verfolgen, ihre Arbeitsumgebung zu kontrollieren und ihre Operationen zu skalieren.

4. Mieteinnahmen:

- Definition: Mieteinnahmen werden durch die Vermietung von Immobilien an Mieter gegen regelmäßige (üblicherweise monatliche) Zahlungen generiert. Unternehmen können Mieteinnahmen durch die Vermietung von Ausrüstung oder anderen Vermögenswerten generieren.
- Beispiele: Vermietung von Wohnimmobilien (Wohnungen, Häuser), Gewerbeimmobilien (Büroflächen, Einzelhandelsflächen), Ferienunterkünften (Airbnb, Ferienhäuser) oder Grundstücken, Ausrüstung oder Vermögenswerten.
- Vorteile: Bietet eine stabile und vorhersehbare Einkommensquelle. Dies kann steuerliche Vorteile bieten, einschließlich Abzüge für Hypotheken- und Grundsteuerzinsen sowie Abschreibungen. Ermöglicht die Generierung passiven Einkommens ohne erheblichen fortlaufenden Aufwand.

5. Anlageeinkommen:

- Definition: Anlageeinkommen wird durch verschiedene Finanzinstrumente wie Aktien, Immobilien und Investmentfonds verdient. Es kann durch Kapitalzuwachs oder regelmäßige Auszahlungen generiert werden. Kapitalzuwachs ist ein Anstieg des Marktpreises einer Anlage, die Differenz zwischen dem Kaufpreis und dem Verkaufspreis einer Anlage.
- Beispiele: Kapitalgewinne aus dem Verkauf von Anlagen, Dividenden aus Aktien.
- Vorteile: Anlageeinkommen bietet passive Erträge und langfristiges Wachstumspotenzial. Es hilft beim Vermögensaufbau, dient als Absicherung gegen Inflation und unterstützt bei der Erreichung finanzieller Ziele wie Ruhestand oder Bildungsförderung.

6. Kapitalgewinne:

- Definition: Kapitalgewinne beziehen sich auf die Gewinne, die aus dem Verkauf von Anlagevermögen wie Aktien, Investmentfonds, Immobilien oder anderen Wertpapieren erzielt werden, zu einem höheren Preis als ihrem Kaufpreis. Kapitalgewinne entstehen, wenn der Wert eines Vermögenswerts steigt und er mit Gewinn verkauft wird.
- Beispiele: Verkauf von Aktien zu einem höheren Preis als ihrem Kaufpreis, Verkauf von Immobilien mit Gewinn oder Verkauf von Sammlerstücken und Kunstwerken.
- Vorteile: Die Kapitalertragsteuersätze sind oft niedriger als die Steuersätze für gewöhnliche Einkommen, was steuerliche Vorteile bietet. Eine Hauptquelle des Einkommens für aktive Händler, Investoren oder solche, die sich mit Immobilienflipping oder Spekulation beschäftigen.

7. Dividenden:

- Definition: Dividendeneinkommen wird von Aktionären börsennotierter Unternehmen durch Ausschüttungen von Gewinnen verdient, die das Unternehmen an seine Aktionäre tätigt. Dividenden sind ein Teil der Gewinne eines Unternehmens, die an die Aktionäre verteilt werden.
- Beispiele: Zahlungen, die durch das Halten von Aktien an einem Unternehmen erhalten werden.
- Vorteile: Bietet einen regelmäßigen Einkommensstrom, der typischerweise vierteljährlich oder jährlich gezahlt wird. Bietet Potenzial für passives Einkommenswachstum durch Dividendenwiederanlage. Bietet Diversifikationsvorteile und Stabilität für Anlageportfolios.

8. Einkommen aus freiberuflicher Tätigkeit bzw. der Gig-Economy:

- Definition: Einkommen aus freiberuflicher Tätigkeit oder der Gig-Economy wird durch Teilzeitarbeit oder Vertragsarbeit außerhalb traditioneller Beschäftigungsverhältnisse erzielt, oft erleichtert durch Online-Plattformen oder Marktplätze.
- Beispiele: Einkommen aus Dienstleistungen wie Grafikdesign, Schreiben, Programmierung, Beratung, Fahrgemeinschaften, Essenslieferung oder aufgabenbasierte Arbeit.

- Vorteile: Bietet Flexibilität und Autonomie bei der Auswahl von Projekten, Kunden und Arbeitszeiten. Bietet Möglichkeiten zur Entwicklung von Fähigkeiten, zum Netzwerken und zum Aufbau eines Portfolios. Eine Einkommensquelle oder Vollzeitbeschäftigung für Personen, die alternative Arbeitsarrangements suchen.

9. Lizenzgebühren und Patente:

- Definition: Lizenzgebühreneinkommen wird von Schöpfern oder Eigentümern von geistigem Eigentum (IP) durch die Lizenzierung ihrer Arbeit oder die Gewährung von Erlaubnissen für deren Nutzung gegen Zahlungen erzielt.
- Beispiele: Einkommen aus der Lizenzierung von geistigem Eigentum wie Büchern, Musik, Patenten, Marken, Urheberrechten, Software, Kunstwerken oder Fotografien.
- Vorteile: Bietet passives Einkommen aus der Nutzung von geistigem Eigentum ohne direkte Beteiligung an Produktion oder Vertrieb. Ermöglicht es sog. „Creatoren“, ihre Arbeit über mehrere Plattformen und Vertriebskanäle zu monetarisieren. Kann eine Einkommensdiversifikationsquelle für Künstler, Autoren, Erfinder und andere Schöpfer sein.

10. Einkommen aus Direktvertrieb:

- Definition: Einkommen aus Affiliate-Marketing wird durch die Bewerbung und den Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen anderer Unternehmen oder Einzelpersonen verdient, typischerweise über Empfehlungslinks oder Partnerprogramme.
- Beispiele: Provisionen, die durch die Bewerbung und den Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen anderer Personen auf Websites, Blogs, Social-Media-Plattformen oder durch E-Mail-Marketingkampagnen verdient werden.
- Vorteile: Bietet Potenzial für die Generierung von passivem Einkommen durch wiederkehrende Provisionen aus Verkäufen. Bietet Skalierbarkeit und die Möglichkeit, Einkommen aus mehreren Affiliate-Partnerschaften gleichzeitig zu verdienen.

DIE VORTEILE UND NACHTEILE DER EINKOMMENSQUELLEN

1. Verdientes Einkommen

Vorteile:

- Stabilität: Regelmäßiges und vorhersehbares Einkommen.
- Entwicklung von Fähigkeiten: Möglichkeiten zur Weiterentwicklung von Fähigkeiten und beruflichem Wachstum.

Nachteile:

- Begrenzte Skalierbarkeit: Oft durch Zeit- und Arbeitsbeschränkungen begrenzt.
- Abhängigkeit: Abhängigkeit von einem einzelnen Arbeitgeber oder Einkommensquelle.

2. Passives Einkommen

Vorteile:

- Finanzielle Freiheit: Bietet Einkommen ohne viel aktiven Aufwand.
- Diversifizierung: Reduziert die Abhängigkeit vom verdienten Einkommen.

Nachteile:

- Anfängliche Investition: Erfordert oft eine anfängliche Investition oder Anstrengung.
- Risiko: Nicht alle passiven Einkommensquellen sind garantiert oder stabil.

3. Geschäftseinkommen:

Vorteile:

- Gewinnpotenzial: Unbegrenzte Einnahmen mit erfolgreichen Unternehmen.
- Kontrolle: Unabhängigkeit und Entscheidungsbefugnis.

Nachteile:

- Risiko des Scheiterns: Geschäftsunternehmungen bergen das Risiko des Scheiterns.
- Zeitaufwändig: Erfordert erhebliche Zeit und Anstrengung.

4. Mieteinkommen:

Vorteile:

- Stetiger Cashflow: Regelmäßiges Einkommen von Mietern.
- Wertsteigerung: Immobilienwerte können im Laufe der Zeit steigen.

Nachteile:

- Immobilienverwaltung: Erfordert Zeit und Mühe für Instandhaltung und Mietermanagement.
- Marktabhängigkeit: Immobilienwerte können von Marktbedingungen beeinflusst werden.

5. Anlageeinkommen:

Vorteile:

- Vermögensaufbau: Potenzial für Kapitalzuwachs.
- Portfolio-Diversifizierung: Risikostreuung über verschiedene Anlagen.

Nachteile:

- Marktvolatilität: Anlagen sind Marktschwankungen unterworfen.
- Unsicherheit: Erträge sind nicht garantiert, und Verluste können auftreten.

6. Kapitalgewinne:

Vorteile:

- Gewinnpotenzial: Möglichkeit für erhebliche Renditen aus Investitionen.
- Portfolio-Wachstum: Trägt zum Gesamtwachstum des Vermögens bei.

Nachteile:

- Marktschwankungen: Kapitalgewinne unterliegen Marktschwankungen.
- Steuerliche Auswirkungen: Werden bei Realisierung von Gewinnen besteuert.

7. Dividendeneinkommen:

Vorteile:

- Regelmäßige Auszahlungen: Bietet einen kontinuierlichen Einkommensstrom.
- Eigentümerrechte: Aktionäre haben Stimmrechte und andere Privilegien.

Nachteile:

- Marktabhängigkeit: Dividenden können von Marktbedingungen beeinflusst werden.

- Unternehmensleistung: Hängt von der Rentabilität der investierten Unternehmen ab.

8. Einkommen aus freiberuflicher Tätigkeit oder der Gig-Economy:

Vorteile:

- Flexibilität: Freiheit bei der Auswahl von Projekten und Arbeitszeiten.
- Vielfältige Möglichkeiten: Zugang zu einer Vielzahl von Projekten und Kunden.

Nachteile:

- Einkommensvariabilität: Uneinheitlicher Einkommensfluss, insbesondere bei sporadischen Aufträgen.
- Verantwortung für Leistungen: Keine traditionelle Arbeitsleistung (eine Arbeitsvereinbarung zwischen einem Arbeitgeber und einem Arbeitnehmer, die sowohl Vollzeit als auch dauerhaft ist).

9. Lizenzgebühreneinkommen:

Vorteile:

- Passives Einkommen: Einnahmen aus geistigem Eigentum ohne aktive Beteiligung.
- Lizenzierungsmöglichkeiten: Potenzial für mehrere Einkommensströme durch Lizenzvereinbarungen.

Nachteile:

- Rechtlicher Schutz: Geistiges Eigentum muss vor Verletzungen geschützt werden.
- Marktnachfrage: Einkommen kann je nach Popularität des Eigentums schwanken.

10. Einkommen aus Affiliate-Marketing:

Vorteile:

- Niedrige Einstiegshürden: Minimale anfängliche Investition erforderlich.
- Skalierbarkeit: Potenzial für erhöhte Einnahmen mit erfolgreichem Marketing.

Nachteile:

- Abhängigkeit von Programmen: Abhängigkeit von Partnerprogrammen und deren Bedingungen.
- Marktsättigung: Sehr wettbewerbsfähig, und Erfolg erfordert möglicherweise eine gezielte Ansprache von Nischen.

Das Verständnis der Vor- und Nachteile verschiedener Einkommensströme kann Einzelpersonen dabei helfen, fundierte Entscheidungen darüber zu treffen, wie sie ihre finanziellen Aktivitäten strukturieren sowie zu einem ausgewogenen und widerstandsfähigen Einkommen kommen.

BRUTTO- & NETTOGEHALT QUIZ

Quiz: Frauenwissen über Brutto- und Nettogehalt

Definition:

Definieren Sie "Bruttogehalt" im Zusammenhang mit Verdiensten aus Beschäftigung.

- a. Das Bruttogehalt ist der Gesamtbetrag, der vor Abzügen verdient wird.
- b. Das Bruttogehalt ist der Betrag, der nach Abzug von Steuern erhalten wird.
- c. Das Bruttogehalt ist dasselbe wie das Nettogehalt.

Steuerabzüge:

Wofür steht "steuerpflichtiges Einkommen" im Zusammenhang mit Gehalt?

- a. Das steuerpflichtige Einkommen ist der Gesamtbetrag vor Abzügen.
- b. Das steuerpflichtige Einkommen ist der Teil des Einkommens, der nach Abzügen der Besteuerung unterliegt.
- c. Das steuerpflichtige Einkommen umfasst nur das Bruttogehalt.

Abzüge vom Bruttogehalt:

Nennen Sie mindestens drei übliche Abzüge vom Bruttogehalt.

- a. Krankenversicherung, Beiträge zur Altersvorsorge und Steuern (Einkommensteuer, Lohnsteuer, Grundsteuer, Mehrwertsteuer usw.).
- b. Überstunden, Boni und Provisionen.
- c. Das Bruttogehalt unterliegt keinen Abzügen.

Berechnung des Nettogehalts:

Wie wird das Nettogehalt berechnet?

- a. Das Nettogehalt ist das Bruttogehalt zuzüglich Boni.
- b. Das Nettogehalt ist das Bruttogehalt abzgl. Abzüge wie Steuern und anderen Einbehalte.
- c. Das Nettogehalt ist dasselbe wie das Bruttogehalt.

Zweck der Abzüge:

Warum werden Abzüge vom Bruttogehalt gemacht?

- a. Abzüge werden gemacht, um das Gesamtgehalt zu reduzieren.
- b. Abzüge werden gemacht, um das Nettogehalt zu erhöhen.
- c. Abzüge decken notwendige Ausgaben wie Steuern und Versicherungen.

Nettogehalt:

Was ist "Nettogehalt"?

- a. Das Nettogehalt ist dasselbe wie das Bruttogehalt.
- b. Das Nettogehalt ist der endgültige Betrag, der nach allen Abzügen erhalten wird.
- c. Das Nettogehalt umfasst nur Boni und Überstunden.

Auswirkungen von Abzügen:

Wie beeinflussen Abzüge das Gesamtgehaltspaket?

- a. Abzüge haben keinen Einfluss auf das Gesamtgehalt.
- b. Abzüge reduzieren das Gesamtgehalt, tragen jedoch zu Leistungen und Steuern bei.

c. Abzüge erhöhen das Gesamtgehalt.

Verhandlungsstrategien:

Kann die Verhandlung über das Gehalt sowohl das Brutto- als auch das Nettogehalt beeinflussen?

- a. Die Verhandlung über das Gehalt betrifft nur das Bruttogehalt.
- b. Die Verhandlung über das Gehalt hat keinen Einfluss auf das Brutto- oder Nettogehalt.
- c. Die Verhandlung über das Gehalt kann sowohl das Brutto- als auch das Nettogehalt beeinflussen.

Verständnis von Lohnabrechnungen:

Warum ist es wichtig, dass Mitarbeiter ihre Lohnabrechnungen sorgfältig überprüfen?

- a. Es ist nicht notwendig, Lohnabrechnungen zu überprüfen.
- b. Die Überprüfung von Lohnabrechnungen hilft, die Genauigkeit und das Verständnis von Abzügen sicherzustellen.
- c. Lohnabrechnungen zeigen nur das Bruttogehalt an.

Budgetierung mit Nettogehalt:

Sollten sich Individuen bei der Erstellung eines Budgets auf das Brutto- oder Nettogehalt stützen?

- a. Budgets sollten auf dem Nettogehalt basieren.
- b. Budgets sollten auf dem Bruttogehalt basieren.
- c. Es spielt keine Rolle; beide sind gleich.

Richtige Antworten: a; b; a; b; c; b; b; b; b; a

Bewertung:

1 Punkt für jede richtige Antwort.

Gesamtpunktzahl: 10

Interpretation:

8-10 Punkte: Starkes Wissen über Brutto- und Nettogehaltskonzepte.

5-7 Punkte: Mäßiges Wissen; erwägen Sie eine Überprüfung spezifischer Bereiche der Verwirrung.

0-4 Punkte: Begrenztes Wissen; suchen Sie zusätzliche Informationen über Brutto- und Nettogehaltskonzepte.

DEFINITIONEN BRUTTO- UND NETTOGEHALT

Bruttogehalt

Das Bruttogehalt bezieht sich auf den Gesamtbetrag der Einnahmen, den eine Person aus ihrer Beschäftigung erhält, bevor Abzüge vorgenommen werden. Diese Summe wird in der Regel im Arbeitsvertrag festgelegt und wird regelmäßig ausgezahlt, normalerweise monatlich über das Jahr hinweg. Es ist wichtig zu beachten, dass das Bruttogehalt auch zusätzliche Einkommensquellen wie Zinszahlungen oder Boni umfassen kann. Abzüge vom Bruttogehalt umfassen, Steuern auf Basis des länderspezifischen Steuersystems, Beiträge zu Rentenfonds, Versicherungsprämien und arbeitnehmerbezogene Abzüge wie Berufskleidung oder Ausgaben für bestimmte Ausrüstungen, die für die Verrichtung der Arbeit notwendig sind.

Nettogehalt

Das Nettogehalt hingegen repräsentiert den tatsächlichen Geldbetrag, den eine Person auf ihrem Bankkonto erhält, nachdem alle Abzüge, Steuern und sonstigen Arbeitnehmerleistungen abgezogen wurden. Dies ist das Einkommen, das für die Budgetierung und Deckung der Lebenshaltungskosten zur Verfügung steht. Eine einfache Möglichkeit, das Nettogehalt zu berechnen, besteht darin, die Gesamtabzüge vom Bruttogehalt abzuziehen (Kenton, 2024).

EINKOMMENDYNAMIK UND BEEINFLUSSENDE FAKTOREN

Das Verdienstpotezial wird von einer Vielzahl von Faktoren beeinflusst, und diese Faktoren können je nach individuellen Umständen und Karrierewegen erheblich variieren. Hier sind einige wichtige Faktoren, die häufig das Verdienstpotezial beeinflussen (Antonji et al., 2022):

1. Bildung und Fähigkeiten:

- Das Bildungsniveau und der Erwerb spezialisierter Fähigkeiten korrelieren oft mit einem höheren Verdienstpotezial. Fortgeschrittene Abschlüsse, Zertifizierungen und Expertise in bestimmten Bereichen können höhere Gehälter einbringen.

2. Erfahrung:

- Berufserfahrung ist ein wesentlicher Faktor. Mit zunehmender Berufserfahrung in ihren jeweiligen Bereichen werden Personen in der Regel wertvoller und können höhere Gehälter verlangen.

3. Beruf und Branche:

- Unterschiedliche Berufe und Branchen haben unterschiedliche Gehaltsniveaus. Berufe in Bereichen wie Technologie, Finanzen und Gesundheitswesen bieten oft ein höheres Verdienstpotezial als einige andere Sektoren.

4. Standort:

- Die Lebenshaltungskosten und die Nachfrage nach bestimmten Fähigkeiten können je nach Standort variieren. Gehälter in städtischen Gebieten mit hohen Lebenshaltungskosten tendieren dazu, höher zu sein, um die Lebenshaltungskosten auszugleichen.

5. Unternehmensgröße und -typ:

- Größere Unternehmen oder solche in schnell wachsenden Branchen können höhere Gehälter bieten. Darüber hinaus kann die Arbeit für etablierte und finanziell erfolgreiche Unternehmen zu besseren Vergütungspaketen führen, einschließlich Leistungen wie Umzugspaketen, Boni oder anderen Vorteilen.

6. Verhandlungsfähigkeiten:

- Die Fähigkeit, effektiv bei Jobangeboten oder Leistungsbeurteilungen zu verhandeln, kann das Verdienstpotezial erheblich beeinflussen. Personen, die geschickte Verhandler sind, können bessere Gehälter und Vorteile aushandeln. Verhandlungsfähigkeiten können Selbstbewusstsein, Argumentationsfähigkeiten und andere Eigenschaften umfassen, die Ihnen helfen würden, auf ein Gehalt hinzuarbeiten, das Ihre Fähigkeiten widerspiegelt.

7. Networking und Kontakte:

- Der Aufbau eines starken beruflichen Netzwerks und das Knüpfen von Kontakten innerhalb einer Branche können Möglichkeiten für besser bezahlte Positionen und Fortschritte in der Karriere eröffnen. Eine gute Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen, ist die Teilnahme an Konferenzen, Webinaren und Veranstaltungen in Ihrem Arbeitsbereich.

8. Arbeitsleistung:

- Hohe Leistung und kontinuierliche Zielerreichung in einer Rolle können zu Beförderungen, Boni und Gehaltserhöhungen führen. Arbeitgeber belohnen oft Mitarbeiter, die positiv zum Erfolg des Unternehmens beitragen.

9. Branchentrends und Marktnachfrage:

- Die Nachfrage nach bestimmten Fähigkeiten oder Berufen kann das Verdienstpotezial beeinflussen. Branchen, die eine hohe Nachfrage

nach bestimmten Fähigkeiten haben, können höhere Gehälter bieten, um Top-Talente anzulocken und zu halten.

10. Zertifizierungen und Lizenzen:

- Der Besitz relevanter Zertifizierungen oder Lizenzen in einem bestimmten Bereich kann das Verdienstpotezial verbessern. Bestimmte Berufe erfordern spezifische Qualifikationen, und Personen, die diese Anforderungen erfüllen, können höhere Gehälter verlangen. Diese Zertifizierung kann spezialisierte akkreditierte Kurse, Erfahrungen in der Freiwilligenarbeit in diesem Bereich, Universitätsabschlüsse und so weiter umfassen.

11. Vielfalt und Inklusion:

- Organisationen, die Vielfalt und Inklusion schätzen, können Richtlinien haben, um eine gerechte Entlohnung für Personen sicherzustellen, die Teil von Minderheitsgruppen wie BIPOC oder LGBTQ+ sind. Personen in Umgebungen, die Fairness fördern, haben möglicherweise bessere Chancen auf ein höheres Verdienstpotezial.

12. Wirtschaftliche Bedingungen:

- Gesamtwirtschaftliche Bedingungen, einschließlich Inflationsraten und wirtschaftlichem Wachstum, können das Verdienstpotezial beeinflussen. Während Phasen des wirtschaftlichen Wachstums können sich Jobchancen und Gehälter erhöhen.

13. Work-Life-Balance und Zusatzleistungen:

- Einige Personen legen möglicherweise mehr Wert auf Work-Life-Balance, flexible Arbeitszeiten oder umfassende Leistungspakete als auf höhere Gehälter. Das Gesamtpaket der Vergütung, einschließlich nicht-monetärer Leistungen, kann die Wahrnehmung des Verdienstpotezials beeinflussen.

Es ist wichtig zu beachten, dass diese Faktoren oft miteinander interagieren. Einzelpersonen müssen möglicherweise eine Kombination dieser Elemente berücksichtigen, um ihr Verdienstpotezial zu maximieren. Zusätzlich können externe Faktoren wie globale wirtschaftliche Trends und technologische Fortschritte den Arbeitsmarkt beeinflussen und das Verdienstpotezial in verschiedenen Branchen beeinträchtigen.

Hier sind einige Beispiele von Fallstudien von Personen, die sich in ihrem Arbeitsbereich einen Namen gemacht haben.

CASE STUDIES

Fallstudien: Untersuchung von Beispielen aus dem echten Leben von Personen aus verschiedenen Hintergründen und Berufsfeldern, um zu verstehen, wie ihre Karrierewahl und Bildungswege ihre Einkommensentwicklung beeinflusst haben.

In diesem Abschnitt werden Fallstudien verwendet, um die realen Erfahrungen von Personen aus verschiedenen Hintergründen und Berufsfeldern zu untersuchen. Diese Studien gehen der Frage nach, wie ihre Karriereentscheidungen und Bildungsbestrebungen im Laufe der Zeit ihr Einkommenspotenzial geprägt haben. Durch die Betrachtung konkreter Beispiele gewinnen Teilnehmer Einblicke in die Faktoren, die Einkommensverläufe beeinflussen, und die Auswirkungen von Bildungs- und Karrierewahlen auf finanzielle Ergebnisse.

Hier sind einige Beispiele von Fallstudien über Personen, die sich in ihrem Beruf einen Namen gemacht haben. Die Teilnehmer sollten einige Zeit erhalten, um über echte Beispiele von Personen aus verschiedenen Hintergründen und Berufen nachzudenken, um zu verstehen, wie ihre Karriereentscheidungen und Bildungswege ihre Einkommensentwicklung beeinflusst haben.

Diskussionshinweise:

Technologiesektor:

Bill Gates: Als Mitbegründer von Microsoft brach Bill Gates sein Studium an der Harvard University ab, um seine Leidenschaft für die Softwareentwicklung zu verfolgen. Sein Fokus auf Technologie und Unternehmertum führte ihn dazu, eines der größten Technologieunternehmen der Welt aufzubauen, was zu seinem beträchtlichen Reichtum beitrug.

Unterhaltungsbranche:

Oprah Winfrey: Oprah, mit einem Hintergrund in Kommunikation und Medien, begann als Nachrichtensprecherin. Ihr Wechsel zu Talkshows und später die Gründung ihres eigenen Medienunternehmens steigerten signifikant ihr Einkommen und machten sie zu einer der reichsten Frauen der Welt.

Finanz- und Investitionsbereich:

Warren Buffett: Bekannt als einer der erfolgreichsten Investoren, studierte Warren Buffett Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftswissenschaften an der University of Nebraska. Seine Anlagestrategien und sein Führungsstil bei Berkshire Hathaway haben im Laufe der Jahre zu enormen Vermögenszuwächsen geführt.

Unternehmertum:

Elon Musk: Als Gründer von Unternehmen wie SpaceX und Tesla hat Elon Musk einen vielfältigen Bildungshintergrund und studierte Physik und Wirtschaftswissenschaften. Seine Unternehmungen erstrecken sich über die

Technologie- und Automobilbranche und zeigen, wie unternehmerische Bestrebungen in verschiedenen Sektoren das Einkommen beeinflussen können.

Kunst und Design:

J.K. Rowling: Bevor sie als renommierte Autorin der Harry-Potter-Reihe bekannt wurde, hatte J.K. Rowling mit finanziellen Schwierigkeiten zu kämpfen. Ihre Reise von der Sozialhilfe zur einer der wohlhabendsten Autorinnen verdeutlicht die Auswirkungen künstlerischer Kreativität auf das Einkommen.

MAXIMIERUNG DES GEHALTS

Die Maximierung des Verdienstpoteuzials erfordert einen proaktiven Ansatz in folgenden Bereichen:

- Karriereentwicklung
- Kompetenzerweiterung
- Finanzplanung

Die Karriereentwicklung umfasst das aktive Management des eigenen beruflichen Werdegangs, um persönliche und berufliche Ziele zu erreichen. Dazu gehört das Festlegen klarer Ziele, das Identifizieren von Wachstumschancen und das Suchen nach Möglichkeiten zur Weiterentwicklung. Strategien zur Karriereentwicklung können Networking, den Erwerb weiterer Bildung oder Zertifizierungen, die Suche nach Mentoren und das Übernehmen anspruchsvoller Projekte oder Positionen umfassen. Kontinuierliches Lernen und die Anpassung an sich ändernde Branchentrends sind wesentliche Bestandteile der Karriereentwicklung, ebenso wie das proaktive Suchen nach Wachstums- und Fortbildungsmöglichkeiten innerhalb des eigenen Tätigkeitsbereichs.

Kompetenzerweiterung bezieht sich auf den Prozess der Verbesserung und Erweiterung des eigenen Fähigkeitsspektrums, um wettbewerbsfähig auf dem Arbeitsmarkt zu bleiben und in der Karriere erfolgreich zu sein. Dies kann sowohl technische Fähigkeiten im Zusammenhang mit dem Beruf als auch Soft Skills wie Kommunikation, Führung, Problemlösung und Anpassungsfähigkeit umfassen. Kompetenzerweiterung kann durch formale Ausbildung, Schulungsprogramme, Workshops, Online-Kurse, Lernen am Arbeitsplatz und Mentoring erreicht werden. Indem Personen ihre Fähigkeiten kontinuierlich verbessern und diversifizieren, können sie ihren Wert für Arbeitgeber steigern, ihr Verdienstpoteuzial erhöhen und sich an sich ändernde Anforderungen und Marktanforderungen anpassen.

Finanzplanung ist der Prozess, Ziele festzulegen, einen Fahrplan zu erstellen und informierte Entscheidungen zu treffen, um finanzielle Stabilität, Sicherheit und langfristigen Wohlstand zu erreichen. Wichtige Bestandteile der Finanzplanung sind Budgetierung, Sparen, Investieren, Schuldenmanagement und Vorbereitung auf zukünftige Ausgaben wie Ruhestand, Bildung und Notfälle. Eine effektive Finanzplanung beinhaltet die Bewertung der eigenen finanziellen Situation, die Identifizierung von Prioritäten und Zielen, die Entwicklung einer Strategie zur Erreichung dieser Ziele sowie das regelmäßige Überwachen und

Anpassen des Plans bei Bedarf. Durch einen proaktiven Ansatz zur Finanzplanung können Personen ihre Ressourcen optimieren, finanziellen Stress minimieren und auf die Verwirklichung ihrer finanziellen Aspirationen und Lebensziele hinarbeiten.

Daher können Personen durch Investitionen in Bildung, das Ausloten von Aufstiegsmöglichkeiten, die Erkundung verschiedener Einkommensquellen, den Aufbau von Beziehungen und strategische Verhandlungen ihr volles Verdienstpotezial ausschöpfen und einen größeren finanziellen Erfolg und Stabilität erreichen.

KARRIERENTWICKLUNG

Das Karrierewachstum erfordert einen strategischen Ansatz, der kontinuierliches Lernen, Kompetenzentwicklung, Networking und effektive Selbstvermarktung umfasst.

Hier sind Strategien, die Einzelpersonen dabei helfen können, in ihrer Karriere voranzukommen:

1. Klare Ziele setzen:

- Definieren Sie Ihre kurzfristigen (1-2 Jahre) und langfristigen (5-10 Jahre) Karriereziele. Wissen, wohin Sie wollen, hilft Ihnen dabei, einen Fahrplan für Ihre berufliche Entwicklung zu erstellen. Stellen Sie sicher, dass Sie kluge Ziele setzen (spezifisch, messbar, erreichbar, relevant und zeitgebunden).

2. Kontinuierliches Lernen:

- Bleiben Sie über Branchentrends, neue Technologien und bewährte Verfahren auf dem Laufenden. Besuchen Sie Workshops, Konferenzen und Online-Kurse, um neue Fähigkeiten zu erwerben.

3. Kompetenzentwicklung:

- Identifizieren Sie die in Ihrer Branche gefragten Fähigkeiten. Entwickeln Sie sowohl technische als auch soziale Kompetenzen, um sich vielseitiger und wertvoller zu machen.

4. Feedback einholen:

- Bitten Sie Vorgesetzte, Kollegen und Mentoren um konstruktives Feedback. Nutzen Sie dieses Feedback, um Verbesserungspotenziale zu erkennen und Ihre Wachstumsbereitschaft zu zeigen.

5. Networking:

- Bauen Sie ein starkes berufliches Netzwerk innerhalb und außerhalb Ihrer Organisation auf. Besuchen Sie Branchenveranstaltungen, treten Sie professionellen Vereinigungen bei und vernetzen Sie sich mit Kollegen auf Plattformen wie LinkedIn, Slack, MEETUP.

6. Mentoring:

- Suchen Sie Rat bei erfahrenen Fachleuten Ihrer Branche. Ein Mentor kann viele persönliche und berufliche Einblicke, Ratschläge und Unterstützung bieten, während Sie Ihre Karriere vorantreiben. Unabhängig davon, ob Sie am Anfang Ihrer Karriere stehen oder sich in einem fortgeschritteneren Stadium befinden, kann Mentoring immer einen höheren Wert oder eine andere Perspektive auf Ihre Arbeit bieten.

7. Sichtbarkeit:

- Machen Sie Ihre Beiträge innerhalb Ihrer Organisation sichtbar. Teilen Sie Ihre Erfolge, übernehmen Sie herausfordernde Projekte und nehmen Sie aktiv an Meetings und Diskussionen teil.

8. Initiative ergreifen:

- Nehmen Sie aktiv an Ihren Aufgaben teil, bringen Sie neue Ideen und Methoden ein oder übernehmen Sie eine führende Rolle bei Teamarbeit. Initiative zu ergreifen kann je nach Person und Arbeitsbereich unterschiedlich aussehen. Initiative muss keine zusätzliche Arbeit oder zusätzliche Herausforderungen bedeuten; sie kann sich in Ihrer Einstellung und Ihrem Arbeitsstil zeigen.

9. Eine persönliche Marke aufbauen:

- Entwickeln Sie eine starke persönliche Marke, die Ihre einzigartigen Fähigkeiten und Qualitäten hervorhebt. Dazu gehört eine professionelle Online-Präsenz, ein gut gestalteter Lebenslauf und ein klares Elevator Pitch. Das Kennen Ihrer Stärken und Fähigkeiten kann zu einem glaubwürdigeren und weit verbreiteten Bild in der beruflichen Welt beitragen.

10. Effektive Kommunikation:

- Schärfen Sie Ihre Kommunikationsfähigkeiten. Effektive Kommunikation ist normalerweise offen, klar strukturiert und enthält ein gutes Gleichgewicht zwischen aktivem Zuhören und Antworten im Gespräch. Versuchen Sie, Ihre Ideen klar zu artikulieren, aktiv anderen zuzuhören und offen für Zusammenarbeit und konstruktives Feedback zu sein.

11. Erfahrungen in anderen Funktionsbereichen sammeln:

- Sammeln Sie Erfahrungen in verschiedenen Bereichen Ihrer Organisation. Die Exposition gegenüber verschiedenen Abteilungen und Funktionen kann Ihr Fähigkeitsspektrum erweitern und Sie zu einem vielseitigeren Fachmann machen. Das bedeutet nicht, dass Sie alles perfekt beherrschen müssen. Es bedeutet jedoch, dass Sie zumindest auf theoretischer Basis wissen, was in anderen Bereichen oder Domänen passiert, was Ihnen helfen kann, sich schneller an Herausforderungen

anzupassen, zusammenzuarbeiten oder einfach Ihre Gesamteffizienz zu steigern.

12. Anpassungsfähigkeit:

- Akzeptieren Sie Veränderungen und seien Sie anpassungsfähig. Die Fähigkeit, Unsicherheiten zu navigieren und schnell zu lernen, ist ein wertvolles Merkmal in einer sich schnell verändernden Arbeitswelt. Denken Sie daran, dass Sie im neuen Kontext der Anpassungsfähigkeit um Klarstellungen, Unterstützung und Erfüllung Ihrer Bedürfnisse bitten können und sollten, damit der Prozess reibungslos für alle verläuft.

13. Führungskompetenzentwicklung:

- Entwickeln Sie Führungsfähigkeiten, indem Sie Führungsrollen in Projekten oder Teams übernehmen. Führungserfahrung kann ein entscheidender Faktor für den Aufstieg auf höhere Ebenen sein. Dies kann durch einen Prozess erlernt werden, der damit beginnt, Initiativen zu ergreifen. Initiative kann bedeuten, Führungspositionen einzunehmen, Pläne, neue Ideen oder Methoden zu entwickeln und andere bei der effizienten Erledigung ihrer Arbeit zu unterstützen.

14. Über Unternehmensrichtlinien informiert bleiben:

- Informieren Sie sich über die Richtlinien Ihres Unternehmens zu Beförderungen, Gehaltserhöhungen und Leistungsbeurteilungen. Verstehen Sie die Kriterien für den Aufstieg und arbeiten Sie daran, diese Kriterien zu erfüllen. Wenn Sie selbstständig sind oder in einem internationalen Umfeld arbeiten, kann es hilfreich sein, über Richtlinien hinaus auch die Branchentrends und internationalen zu verfolgen.

GEHALTS- UND LEISTUNGSVERHANDLUNG

Die Verhandlung von Gehältern und Leistungen ist ein entscheidender Aspekt des Bewerbungsprozesses. Sie erfordert Vorbereitung, effektive Kommunikation und einen strategischen Ansatz. Hier ist ein Leitfaden, um die wichtigsten Elemente der Verhandlung von Gehältern und Leistungen zu verstehen:

1. Recherche und Kenntnis des eigenen Werts:

- Recherchieren Sie Branchenstandards und Gehaltsspannen für Ihre Position, Erfahrungsstufe und Ihren Standort, bevor Sie sich auf Stellen bewerben. Websites wie Glassdoor, Payscale und Branchenberichte können wertvolle Einblicke liefern. Es ist wichtig, den Wert Ihrer Fähigkeiten zu kennen, um Ihre persönliche Marke zu schaffen und die Bedingungen Ihres zukünftigen Arbeitsplatzes in Ihrem besten Interesse zu verhandeln.

2. Verstehen des Gesamtpakets an Vergütungen:

- Berücksichtigen Sie nicht nur das Grundgehalt, sondern auch Leistungen wie Krankenversicherung, Rentenpläne, Boni, Aktienoptionen und andere Annehmlichkeiten. Bewerten Sie das Gesamtpaket, um seinen Wert zu bestimmen, bevor Sie eine Entscheidung bezüglich eines Jobangebots treffen.

3. Definieren Sie Ihre Prioritäten:

- Identifizieren Sie Ihre Prioritäten in Bezug auf Karriereziele, Vergütung und Leistungen. Was ist Ihnen am wichtigsten? Ist es ein höheres Grundgehalt, flexible Arbeitszeiten, zusätzliche Urlaubstage oder Möglichkeiten, sich kontinuierlich in Ihrem Arbeitsbereich weiterzuentwickeln?

4. Warten Sie auf den richtigen Moment:

- Die Zeit ist entscheidend. Vermeiden Sie es, zu früh im Bewerbungsprozess über Vergütungen zu sprechen. Es ist ratsam, bis zu einem kommunizierten Jobangebot zu warten. Wenn jedoch im Jobangebot keine Offenlegung über die Gehaltsspanne oder Leistungen erfolgt, ist es möglicherweise in Ihrem besten Interesse, dies während Ihres ersten Vorstellungsgesprächs zu klären, da die vom Arbeitgeber verfügbare Spanne möglicherweise nicht mit Ihren Erwartungen und Fähigkeiten übereinstimmt.

5. Fordern Sie Zeit zur Evaluierung an:

- Wenn Sie ein Angebot erhalten, ist es akzeptabel, um etwas Zeit zur Evaluierung zu bitten. Dies ermöglicht es Ihnen, die Bedingungen sorgfältig zu prüfen und sich auf die Verhandlung vorzubereiten.

6. Seien Sie bereit, Ihre Anfrage zu rechtfertigen:

- Seien Sie bei den Verhandlungen bereit, Ihre Anfrage aufgrund Ihrer Fähigkeiten, Erfahrungen und des Werts, den Sie der Organisation bringen, zu rechtfertigen. Geben Sie konkrete Beispiele für Ihre Leistungen und Beiträge an.

7. Verwenden Sie einen positiven und kooperativen Ansatz:

- Gehen Sie die Verhandlung als eine kooperative Diskussion anstatt als Konfrontation an. Betonen Sie Ihr Interesse daran, eine für beide Seiten vorteilhafte Vereinbarung zu finden.

8. Berücksichtigen Sie das Gesamtpaket:

- Wenn der Arbeitgeber Ihren Gehaltsvorstellungen nicht entsprechen kann, erkunden Sie andere Aspekte des Pakets. Verhandeln Sie über zusätzliche Leistungen wie berufliche Weiterbildungsmöglichkeiten, Fernarbeitsoptionen oder einen Unterschriftsbonus.

Zusätzliche empfohlene Lektüre:

- **Wie verhandelt man sein Gehalt?**
 - o Verfügbar unter: [howtonegotiateyoursalary.pdf](#) (memphis.edu)
- **Was ist Verhandlung?**
 - o Verfügbar unter: [Salary-Negotiation-Guide.pdf](#) (ufl.edu)
- **Verhandlung von Gehalt und Leistungen.**
 - o Verfügbar unter: [Negotiating Salary & Benefits](#) (onu.edu)
- **Gehaltsverhandlung.**
 - o Verfügbar unter: [salary-negotiation.pdf](#) (okstate.edu)

GEHALTSVERHANDLUNG – Quiz

Mit diesem Tool erwerben Lernende Kenntnisse über Verhandlungsschritte und überprüfen ihr Wissen mit dem Quiz darin. Das Ziel ist es, Strategien für folgendes zu erlernen:

1. Entwicklung eines Zielgehaltbereichs
2. Effektive Kommunikation von Gehaltsvorstellungen
3. Den eigenen Wert für potenzielle Arbeitgeber zu demonstrieren

Das interaktive Tool ist hier verfügbar in Online Akademie.

Übung: Gehaltsverhandlung Rollenspiel

Text

Ziel: Verhandlungsfähigkeiten in einem simulierten Gehaltsverhandlungsszenario zu üben.

Anweisungen:

Teilen Sie die Teilnehmer in Paare auf, wobei eine Person als Arbeitgeber und die andere als Arbeitnehmer fungiert.

Geben Sie jedem Paar ein Szenario oder eine Reihe von Umständen für die Verhandlung. Zum Beispiel:

Szenario 1: Der Arbeitnehmer hat ein Jobangebot erhalten und möchte ein höheres Gehalt aushandeln.

Szenario 2: Der Arbeitnehmer strebt eine Gehaltserhöhung oder Beförderung an und muss seine Anfrage rechtfertigen.

Geben Sie jedem Paar einige Minuten Zeit, um ihre Verhandlungsstrategie basierend auf ihrer zugewiesenen Rolle und ihrem Szenario vorzubereiten.

Führen Sie die Verhandlungssitzungen in Rollenspielen durch, wobei jedes Paar abwechselnd die Bedingungen für das Gehalt oder die Gehaltserhöhung verhandelt.

Nach jeder Verhandlung leiten Sie eine kurze Nachbesprechung ein, in der die Teilnehmer ihre Verhandlungsstrategien, Ergebnisse und Erkenntnisse reflektieren können.

Ermutigen Sie die Teilnehmer, ihre Erfahrungen, Herausforderungen und erfolgreichen Taktiken mit der Gruppe zu teilen.

Bieten Sie Feedback und Anleitung zu effektiven Verhandlungstechniken wie:

Recherche von Marktraten und Branchenstandards für Gehaltsbenchmarking.

Präsentation eines überzeugenden Falls basierend auf Qualifikationen, Leistungen und Wert für die Organisation.

Verwendung von aktivem Zuhören, Durchsetzungsvermögen und überzeugender Kommunikationsfähigkeit, um den Verhandlungsprozess zu navigieren.

Schließen Sie die Aktivität ab, indem Sie die wichtigsten Erkenntnisse und Einsichten für eine erfolgreiche Gehaltsverhandlung zusammenfassen.

Wichtige Erkenntnisse:

Vorbereitung ist entscheidend: Recherchieren, üben und planen Sie Ihre Verhandlungsstrategie im Voraus.

Kennen Sie Ihren Wert: Verstehen Sie Ihren Wert, Ihre Fähigkeiten und Ihre Beiträge, um Ihre Gehaltsanfrage zu rechtfertigen.

Effektive Kommunikation: Verwenden Sie klare, prägnante und überzeugende Sprache, um Ihren Fall zu artikulieren und effektiv zu verhandeln.

Flexibilität und Kompromissbereitschaft: Seien Sie offen für alternative Lösungen und Zugeständnisse, um eine für beide Seiten vorteilhafte Einigung zu erzielen.

Selbstbewusstsein und Durchsetzungsvermögen: Gehen Sie selbstbewusst, durchsetzungsfähig und mit einer positiven Einstellung in die Verhandlung

MISSVERSTÄNDNISSE EINKOMMENSPOENZIAL

ÜBUNG

Hier sind einige häufige Missverständnisse, die das Einkommenspotenzial beeinträchtigen können:

"Das Verhandeln des Gehalts ist aufdringlich oder aggressiv."

"Über Geld zu sprechen, ist tabu."

"Ich sollte das erste Angebot annehmen, um Dankbarkeit zu zeigen."

"Das Einkommenspotenzial wird ausschließlich durch die Ausbildung bestimmt."

"Die Lohnlücke zwischen den Geschlechtern betrifft mich persönlich nicht."

"Investieren ist nur für Wohlhabende."

"Das Einkommenspotenzial ist festgelegt und kann nicht beeinflusst werden."

Für eine Aktivität im Zusammenhang mit den aufgelisteten Missverständnissen sollten die Lernenden in einem Diskussions- oder Workshop-Format eingebunden werden. Hier ist, wie Sie es strukturieren könnten:

Teilen Sie die Lernenden in kleine Gruppen auf und weisen Sie jeder Gruppe eines oder zwei der aufgelisteten Missverständnisse zu. Lassen Sie sie diskutieren, warum sie glauben, dass diese Missverständnisse existieren, und wie sie die Wahrnehmungen und Verhaltensweisen der Einzelpersonen in Bezug auf ihr Einkommenspotenzial beeinflussen könnten.

Diese Aktivitäten sollen das kritische Denken stimulieren, Diskussionen fördern und die Schüler dazu befähigen, gängige Missverständnisse in Frage zu stellen, die ihr Einkommenspotenzial und ihre finanzielle Wohlfahrt beeinträchtigen können.

Einige gängige Missverständnisse, die das Einkommenspotenzial beeinträchtigen können, sind (Dräger und Wicht, 2023):

1. "Das Verhandeln des Gehalts ist aufdringlich oder aggressiv."

Realität: Verhandeln ist ein standardmäßiger Teil des Einstellungsprozesses. Es spiegelt Ihr Verständnis für Ihren Wert und Ihr Engagement für eine faire Vergütung wider. Es geht nicht darum, aufdringlich zu sein, sondern darum, eine für beide Seiten vorteilhafte Vereinbarung zu erzielen.

2. "Über Geld zu sprechen ist tabu."

Realität: Offen über Vergütung zu sprechen, ist entscheidend, um Ihren Wert auf dem Arbeitsmarkt zu verstehen. Das Vermeiden von Gesprächen über das Gehalt kann dazu führen, dass Sie weniger akzeptieren, als Sie verdienen.

3. "Ich sollte das erste Angebot annehmen, um Dankbarkeit zu zeigen."

Realität: Obwohl Dankbarkeit wichtig ist, das erste Angebot ohne Verhandlung anzunehmen, kann dazu führen, dass Sie weniger als Ihren Marktwert akzeptieren. Arbeitgeber erwarten oft eine Verhandlung, daher ist es eine Gelegenheit, eine faire Vergütung festzulegen.

4. "Das Einkommenspotenzial wird ausschließlich durch die Ausbildung bestimmt."

Realität: Während die Ausbildung ein Faktor ist, sind auch Fähigkeiten, Erfahrung und die Fähigkeit, Wissen anzuwenden, gleichermaßen wichtig. Kontinuierliches Lernen und das Sammeln praktischer Erfahrungen können das Einkommenspotenzial erheblich beeinflussen.

5. "Die Lohnlücke zwischen den Geschlechtern betrifft mich persönlich nicht."

Realität: Die Geschlechterlohnlücke ist ein weit verbreitetes Problem, das jeden betreffen kann. Es ist wichtig, sich der Unterschiede bewusst zu sein und gemeinsam daran zu arbeiten, diese zu adressieren und zu beseitigen. Die Schließung der Lücke kommt Einzelpersonen und der Wirtschaft insgesamt zugute.

6. "Investieren ist nur für Wohlhabende."

Realität: Jeder, unabhängig vom Einkommensniveau, kann vom Investieren profitieren. Frühzeitig zu beginnen und informierte Anlageentscheidungen zu treffen, kann erheblich zum langfristigen finanziellen Wachstum und zur Vermögensbildung beitragen.

7. "Das Einkommenspotenzial ist festgelegt und kann nicht beeinflusst werden."

Realität: Proaktive Maßnahmen wie der Erwerb neuer Fähigkeiten, Networking und die Verhandlung von Gehältern können sich positiv auf das Einkommenspotenzial auswirken. Die Überzeugung, dass Ihr Einkommen festgelegt ist, kann dazu führen, dass Sie Chancen zur Weiterentwicklung verpassen.

REVISION

Text

Section 1: Arten von Einkommen

Was ist der Hauptunterschied zwischen aktivem Einkommen und passivem Einkommen?

b. Passives Einkommen wird durch Investitionen oder Geschäftstätigkeiten mit wenig oder keinem aktiven Engagement verdient, während verdientes/aktives Einkommen das Ergebnis von Arbeit oder Dienstleistungen ist.

Welches der folgenden Beispiele ist ein Beispiel für passives Einkommen?

b. Mieteinnahmen aus einer Immobilie.

Was ist das Merkmal von Residualeinkommen?

b. Es wird auch nach dem erstmaligen Aufwand weiterhin verdient.

Section 2: Faktoren, die Gehälter beeinflussen

Welches der folgenden Elemente ist in der Regel kein Faktor, der Gehaltsniveaus beeinflusst?

b. Ihre Hobbys.

Wie beeinflusst die Nachfrage des Arbeitsmarktes nach bestimmten Fähigkeiten die Gehaltsniveaus?

a. Es erhöht den Wettbewerb und kann zu höheren Gehältern für Personen mit diesen Fähigkeiten führen.

Wahr oder Falsch: Der geografische Standort kann die Gehaltsniveaus für denselben Job signifikant beeinflussen.

Wahr.

Section 3: Gehaltsverhandlungen

Was ist ein entscheidender Schritt, bevor Sie in eine Gehaltsverhandlung eintreten?

a. Recherche der Branchenstandards für Gehälter und Kenntnis des eigenen Werts.

Wahr oder Falsch: Die Verhandlung des Gehalts ist ein einmaliges Ereignis und wirkt sich nicht auf zukünftige Karrieremöglichkeiten aus.

Falsch.

Section 4: Frauen und Einkommenspotenzial

Was ist ein häufiges Missverständnis, das zum Gender Pay Gap beitragen kann?

c. Frauen sind weniger effektive Verhandler als Männer.

In Bezug auf das Einkommenspotenzial von Frauen, wie können Networking und berufliche Verbindungen den beruflichen Aufstieg positiv beeinflussen?
b. Networking kann zu Mentoring-Möglichkeiten führen.

Korrekte Antworten: b; c; b; b; a; wahr; b; falsch; c; b

ZUSAMMENFASSUNG

In der Zusammenfassung hat dieses Modul Frauen mit den Werkzeugen und dem Wissen ausgestattet, um ihr Verdienstpotezial zu maximieren. Wir haben Faktoren, die das Einkommen beeinflussen, diversifizierte Einkommensquellen und Strategien für den beruflichen Aufstieg erkundet. Durch die Förderung von kritischem Denken und Anpassungsfähigkeit sind Frauen in der Lage, den Arbeitsmarkt zu navigieren und selbstbewusst ihre finanzielle Zukunft zu sichern. Lasst uns weiterhin Barrieren abbauen und eine gerechtere finanzielle Landschaft für alle Frauen aufbauen.

LITERATUR

Altonji, J. G., Hynsjo, D. M., Vidangos, I. (2022). Individual Earnings and family income: dynamics and distribution. *NBER Working Paper Series*. Available at: [Individual Earnings and Family Income: Dynamics and Distribution \(nber.org\)](https://www.nber.org/papers/w29242)

Dräger, J. & A. Wicht. (2023). Misconceptions of earnings and their consequences for social stratification in vocational aspirations and attainment. *Journal of Vocational Education & Training*, 75:5, 949-970, DOI: 10.1080/13636820.2021.1989620

Gautier, A. (2024). 7 different types of income streams. Available at: [7 Different Types of Income Streams \(gonto.com\)](https://gonto.com/blog/7-different-types-of-income-streams/)

Holmberg, J. (2021). *Essays on Earnings Formation, Labor Market Dynamics, and Taxation*. Available at: [FULLTEXT01.pdf \(diva-portal.org\)](https://diva-portal.org/diva/handle/10337/54111)

Kenton, W., Smith, A., Velasquez, V. (2024). What is gross income? Definition, formula, calculation, and example. Available at: [What is Gross Income? Definition, Formula, Calculation, and Example \(investopedia.com\)](https://investopedia.com/terms/g/gross-income/)

Additional recommended reading:

Clason, G. (1926). *The Richest Man in Babylon*. The Diamond's Mine Online Library. Available at: <https://thediasonsmine.com/files/Ebooks/Clason-RichestManInBabylon.pdf>

Housel, M. (2020). *The Psychology of Money*. Harriman House.

Kiyosaki, R. T. (1998). *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant: Rich Dad's Guide to Financial Freedom*. Plata publishing.



FinPower

FH JOANNEUM
University of Applied Sciences



innovation
EDUCATION
LAB

RightChallenge

VITECO
e-LEARNING SOLUTIONS

ZINIŲ KODAS

DOEA
Digital
Business School



Co-funded by
the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them. Project Number: 2022-1-AT01-KA220-ADU-000087985

PROJECT ID NUMBER: 2022-1-AT01-KA220-ADU-000087985