

# womansuccess

## COACHING - TRAINING - MENTORING

### FRAUEN IN GEHALTSVERHANDLUNGEN

Frauen sind gute und harte Verhandlerinnen - wenn sie für andere verhandeln. Wenn es um ihr eigenes Gehalt geht, werden oft unnötige Fehler gemacht, mit dem Ergebnis, dass sie sich oft unter ihrem Marktwert verkaufen.

Frauen haben immer noch Probleme für ihre Leistung das Gehalt zu fordern, das sie verdienen. Während Männer schon in ihrer Jugend lernen, ihre Erlebnisse und Erfolge ins beste Licht zu stellen und alle Welt davon wissen zu lassen, glauben viele Frauen immer noch, Bescheidenheit sei eine Tugend.

Gute, gewissenhafte Arbeit wird als Selbstverständlichkeit gesehen, Erfolge wie Geschäftsabschlüsse oder Rabattverhandlungen, die durchgesetzt wurden, werden oft nur nebenbei erwähnt. Dabei ist es wichtig, auch kleine Erfolge als solche wirken zu lassen und dem/der Vorgesetzten das Gefühl zu geben, dass Frau sich einsetzt und ihre Sache gut macht.

Frauen vertrauen oft darauf, dass ihre Arbeit von anderen gesehen und entsprechend honoriert wird. Doch die wenigsten Vorgesetzten tragen ihren MitarbeiterInnen eine Gehaltserhöhung nach, auch wenn deren Arbeit sehr geschätzt wird. Warten und hoffen lohnt sich nicht, denn wer nicht fordert, wird übergangen.

Eine Vielzahl von Untersuchungen belegen, dass Frauen (generell) eine andere Art der Selbstpräsentation als Männer bevorzugen. Bedingt durch die unterschiedliche Sozialisation fällt es Mitarbeiterinnen schwerer, ihre Kompetenzen, Vorzüge und Talente selbstbewusst vorzustellen – sie neigen dazu, sich als weniger kompetent zu bewerten als ihre Umwelt es tut! Diese Tatsache kann gerade bei den (in den meisten Unternehmen jährlich stattfindenden) MA-Gesprächen zur Karrierefrage werden und sich zudem auch auf die Gehaltserhöhung auswirken – denn auch hier fällt es Frauen tendenziell schwerer als Männern, mehr für sich herauszuverhandeln. Bescheidenheit war zwar mal eine „weibliche Zier“, weiterkommen wir allerdings ohne ihr.

### Tipps zu Gehaltsverhandlung

#### Zielklarheit

Die erste Überlegung um sich auf der Sachebene fit zu machen ist die Frage: Worum geht es in dieser

### Wählen Sie den richtigen Zeitpunkt

Es gibt drei besonders günstige Gelegenheiten für das Einläuten Ihrer nächsten "Gehaltsrunde". Eine Erweiterung Ihres Aufgabenfeldes stellt den fast idealen Einstieg für eine Neubewertung Ihrer Leistungen dar. Wer mit mehr Verantwortung betraut wird, braucht um ein höheres Entgelt kaum streiten. Auch die regelmäßigen Beurteilungsgespräche bieten eine günstige Möglichkeit, die Vorgesetzten auf Ihre Gehaltswünsche aufmerksam zu machen. Ist Ihnen ein Projekt besonders gelungen, brauchen Sie auf das nächste turnusmäßige Meeting allerdings nicht zu warten. Melden Sie sich selbstbewusst bei Ihrem Chef oder Chefin!

### Wählen Sie den/die richtigen GesprächspartnerIn

Wenden Sie sich mit Ihrem Anliegen an denjenigen, der Ihre Sache auch entscheidet. In den meisten Fällen ist das der direkte Vorgesetzte. Wenn er sich für unzuständig erklärt, bitten Sie ihn, zum Gehaltsgespräch mit der zuständigen Person, mitzukommen. Dadurch verhindern Sie den Trick, dass die Chefs sich aufeinander ausreden. Wenn Sie es nicht zu plump anstellen, können Sie Ihre Gehaltswünsche auch von "höheren Stellen" entriren lassen. Dabei müssen Sie aber wissen, was Sie tun. Wer allzu offensichtlich Unternehmenshierarchien überspringt, wird auf wenig Verständnis stoßen.

### Nicht mit der Tür ins Haus fallen

Eröffnen Sie das Gespräch, indem Sie ankündigen, über Ihre „persönlichen Perspektiven im Unternehmen“ reden zu wollen, das steuert auf die Gehaltsfrage zu. Fordern Sie keine „Gehaltserhöhung“ sondern sprechen sie von der „Anpassung des Gehalts an Ihre Leistung“, ihr/e Vorgesetzte/r hört ihre Motivation und merkt sofort, dass Sie die Spielregeln kennen und nicht so leicht abzuwimmeln sein werden.

### Berücksichtigen Sie Nebenleistungen

Ihr Gehalt besteht nicht nur aus Geld. Manchmal sind Sie besser beraten, auf eine höhere Dotierung zu verzichten. Schöpfen Sie alle Möglichkeiten zur Aufbesserung Ihres Gehalts oder Erweiterung Ihres Dispositionsspielraums aus. z.B. Dienstauto, zinsverbilligte Darlehen, Zusatzpension, Gewinnbeteiligung, Spesenkonto für geschäftliche Bewirtungen, Abonnements wichtiger Fachzeitschriften, Teilnahme an Konferenzen,

Verhandlung genau. Die meisten Verhandlungen scheitern jedoch daran, dass nicht zielorientiert verhandelt wird. Daher machen Sie sich im Vorfeld der Gehaltsverhandlung klar:

- Was ist mein Ziel?
- Was will ich genau erreichen?
- Welche Auswirkungen hat das auf meinen Verhandlungspartner?

Sie verfügen über Kenntnisse und Fähigkeiten, die einen festen Marktwert haben. Sie fordern nichts anderes als den Gegenwert Ihrer Leistung. Belegen Sie dies auch durch Ihre Argumente! Zeigen Sie Selbstvertrauen! Ihr Gegenüber soll den Eindruck gewinnen, dass Sie eine ernst zunehmende Verhandlungspartnerin sind.

### Die richtige Einstellung

Achten Sie darauf, dass sie nicht als Bittstellerin auftreten! Sie sind gleichberechtigte Verhandlungspartnerin und verhandeln über eine Leistung und ihren Preis. Tragen Sie Ihre Forderung mit fester Stimme vor, achten Sie auf eine selbstbewusste Körpersprache.

### Weisen Sie Ihre Leistung nach

Legen Sie sich eine Leistungsmappe an in der Sie kontinuierlich alle Erfolge festhalten. Mit der Mappe können Sie jederzeit ihren Vorgesetzten handfeste Beweise für Ihren überdurchschnittlichen Einsatz vorlegen.

Bezahlt werden Sie für Ihre Taten und nicht für Ihre Worte. Zeigen Sie daher Ihrem Verhandlungspartner, welchen Beitrag Sie zum Unternehmenserfolg geleistet haben. Belegen Sie Ihre Leistungen mit Zahlen und Fakten und weisen Sie ungeniert auf Verbesserungen Ihrer Ergebnisse hin. Ideal ist es, wenn Sie belegen können, wie viel Geld Ihr Einsatz der Firma gebracht hat. (z.B. der Betrag, der durch den von Ihnen angeregten Lieferantenwechsel gespart wurde)

### Bleiben Sie bei realistischen Forderungen

Versuchen Sie, Ihr gegenwärtiges Gehalt richtig einzuschätzen. Wer erfolgreich pokern will, sollte die Gehaltsstruktur des eigenen Unternehmens vorher ausgekundschaftet haben. Behalten Sie auch die Branche im Auge. Sie werden kaum signifikant mehr verdienen können als Ihre Kollegen in einem vergleichbaren Unternehmen. 5 bis 10 Prozent Gehaltserhöhung sind üblich, nur für außerordentliche Leistungen können Sie bis 15% Prozent mehr Geld erwarten. Job-Hopper, die in ein neues Unternehmen eintreten, können noch einmal 5 Prozent dazuschlagen.

Tagungen, Workshops auf Firmenkosten usw. Bedenken Sie, dass Sachleistungen oft steuerlich günstiger kommen als eine Gehaltssteigerung im gleichen Ausmaß. Richten Sie Ihre Verhandlungstaktik danach aus!

### Argumentationsbilanz

Bereiten Sie Ihre Argumentation genau vor. Erstellen Sie ein Argumentationsfeld. (Argument – Gegenargument – Entkräftung des Gegenarguments). Bringen Sie Ihr stärkstes Argument am Schluss ein. Führen Sie auf keinen Fall private Gründe für eine Gehaltserhöhung an. Trennen Sie Ihre Forderung von ihrer Person, sonst sind sie sehr rasch in einem „emotionalen Nebel“.

### Vermeiden Sie Druck auszuüben

Allzu kompromissloses Auftreten ist fehl am Platz. Gehaltsverhandlungen sind Gespräche zwischen gleich berechtigten Personen. Wer auf seinen Vorgesetzten mit der Drohung zu geht : "Mehr Geld oder ich gehe!" zeigt kein Verhandlungsgeschick. Eine eventuelle Kündigung sollten Sie als letzte Konsequenz, nie aber aus spekulativen Gründen in die Verhandlungen mit einbeziehen.

### Geld ist nicht alles

Wer im Gehaltsgespräch den Eindruck erweckt, ausschließlich an Geld, nicht aber an seiner Arbeit interessiert zu sein, liegt falsch. Ihr Unternehmen könnte nämlich langfristig keine Perspektiven mehr in Ihnen sehen. Sicherer, aber kompromissloses Auftreten wird Ihrer Sache eher nutzen als zur Schau getragene Bazar-Mentalität.

Und zu guter Letzt - Überprüfen Sie welche Auswirkungen eine Gehaltserhöhung auf Ihre Einkommenssteuer hat.

*Dr. Ingrid Mylena Kösten gründete 1991 die Weiterbildungsagentur woman Success.*

*Sie zählt zu den Top-Trainerinnen mit frauenspezifischen Schwerpunkten und ist seit über 15 Jahren für Unternehmen, Verbände und führende Seminaranbieter tätig.*

[www.womansuccess.at](http://www.womansuccess.at)

