

Nicht zu fassen:
Frauen verdienen noch
immer weniger als
Männer. Also: Fragen
Sie Ihren Chef
nach mehr Gehalt!
Drei Profis verraten, wie
zähe Verhandlungen
zum Spaziergang werden

SIE SIND ES WERT!

Wie stellt man sich mental auf eine Gehaltsverhandlung ein?

A Nicole Rupp, Geld-Coach: Man muss sich mit dem Thema „Geld“ wohlfühlen. Solange man nicht gern darüber spricht, sind Verhandlungen reines Glücksspiel.

B Martin Wehrle, Karriere-Berater: Man sollte sich klarmachen: Es ist kein unsittlicher Antrag, nach mehr Gehalt zu fragen, sondern ein normaler Vorgang. Jede Firma erhöht ihre Preise, wenn sie mehr leistet. Und jede Mitarbeiterin sollte das auch tun. Wer auf angemessene Forderungen verzichtet, um seinem Chef „keine Schwierigkeiten zu machen“ (wie es Frauen oft formulieren), gerät in den Verdacht, mangels Leistung auch keinen Aufschlag verdient zu haben.

C Claudia Kimich, Verhandlungsexpertin: Stellen Sie sich vor, Sie wären ein männlicher Kollege und überlegen Sie, was Sie dann anders sagen würden. Nutzen Sie Ihre Fantasie und malen Sie sich aus, wie es sein wird, wenn Sie Ihr Ziel sogar übertroffen haben. Größer denken macht groß.

Wie findet man seinen eigenen Job-Marktwert überhaupt heraus?

A Um sich die eigenen Erfolge bewusst zu machen, sollte man schon lange vor einer Gehaltsverhandlung sorgfältig notieren, was man täglich alles leistet. Jeder noch so kleine Beitrag und Erfolg zählt, auch sogenannte Soft Skills. Denn am wichtigsten ist, dass Sie selbst sich der Menge Ihrer persönlichen Erfolge bewusst sind.

B Sie müssen über Ihre Erfolge sprechen – und zwar so, dass Entscheidungsträger es hören, etwa bei Meetings. Und warum nicht den Chef bei einer wichtigen Mail auf den Verteiler setzen? Warum nicht, wenn Sie von einem Kunden gelobt werden, diesem stecken: „Das könnte mein Vorgesetzter ruhig auch mal hören!“ Eine Selbst-PR, die sich aus vielen Quellen speist, ist am fruchtbarsten.

C Fragen Sie Männer, nicht Frauen, in gleicher Branche und Position oder geben Ihr Profil in Gehaltsrechner ein, um Zahlen zu erfahren. Schlagen Sie 20 bis 30 Prozent auf Ihre bisherigen Forderungen drauf und genießen Sie es, den Betrag auszusprechen. Üben Sie das immer wieder laut mit einer Freundin oder vor dem Spiegel – dann klappt es auch in der Verhandlung. Stehen Sie bei dieser Übung zu Ihrem Können und weisen auf Erfolge deutlich hin – gerade wenn sie Ihnen selbstverständlich erscheinen.

Gleich steht die Gehaltsverhandlung an. Was sollten Frauen unbedingt vermeiden?

A Verkaufen Sie sich bloß nicht „vorsichtshalber“ günstiger! Manche Frauen denken, so kämen sie eher durch. Ein totaler Trugschluss, weil Sie nur erfolgreich sind, wenn Sie selbst glauben, was Sie sagen.

B Eine Gehaltsforderung darf auf keinen Fall wie eine zarte Bitte oder ein vorsichtiger Wunsch klingen – sie muss absolut eindeutig sein, auch in der Formulierung. Sprechen Sie nie im Konjunktiv, also: „Es wäre schön, wenn ich mehr Gehalt bekommen könnte.“ Hier sollte die Sprache klarer sein, etwa: „Ich habe meinen Marktwert recherchiert und würde ihn am liebsten in unserer Firma verwirklichen.“ Bei einer solchen Formulierung schwingt mit: Wenn nicht hier, dann woanders. Firmen erhöhen nur, wenn sie anderenfalls Konsequenzen befürchten – also seien Sie nicht zu lieb.

C Orientieren Sie sich niemals an niedrigen Gehältern und lassen sich dadurch herunterziehen. Fragen Sie sich nicht, ob Sie so viel verlangen dürfen, sondern stehen Sie zu Ihrem Wert. Sehen Sie gute andere Gehälter als Herausforderung, die es zu erreichen oder zu toppen gilt. Und steigen Sie nicht zu niedrig ein! Ihr Chef wird, auch wenn er Ihre Leistung kennt, das Gehalt nie selbst erhöhen.

Sollten sich Frauen anders vorbereiten als Männer?

A Eine Frau, die schlecht nein sagen kann, wird das auch bei einem miesen Gehaltsangebot nicht gut können. Wenn es ihr außerdem schwerfällt, eigene Bedürfnisse einzufordern, wird ihr das beim Gehaltspoker nicht plötzlich gelingen. Und wer bei Kritik und Nachfragen stumm wird, zeigt auch in der Gehaltsverhandlung kein stärkeres Selbstbewusstsein. An diesen Bereichen sollten Sie außerhalb und lange vor dem Gespräch arbeiten.

B Frauen profitieren sehr von Rollenspielen, weil sie in der Kommunikation lernfähiger sind als Männer. Also: Ein Freund spielt den Chef und wird mit den möglichen Gegenargumenten präpariert. Dann wird die Gehaltsverhandlung mehrfach durchgespielt. Die meisten Frauen gewinnen von Runde zu Runde an Sicherheit – und punkten schließlich beim Verhandlungstermin.

C Powerchefs und mitreißende Entertainer stellen für viele Frauen eine Herausforderung dar, da es dabei viel um Macht und Selbstdarstellung geht. Beides fällt Frauen oft schwer. Überlegen Sie sich vor dem Gespräch genau, was Sie wollen und fordern dann sehr konkret. Bei diesen Bossen entscheidet der Zeitpunkt, Sie sollten direkt nach Erfolgen einen Gesprächstermin vereinbaren.

NICOLE RUPP



A
NICOLE RUPP,
GELD-COACH

Auf ihrer Website geldbeziehung.de finden Sie Infos zu Vorträgen, Büchern und (auch E-Mail-)Coachings

B
MARTIN WEHRLE, KARRIERE-BERATER
Autor von „Geheime Tricks für mehr Gehalt“ (Goldmann, 9,99 Euro), das in zweiter Auflage erschien. Das aktuelle Buch heißt „Bin ich hier der Depp?“ (Mosaik, 14,99 Euro)

C
CLAUDIA KIMICH,
VERHANDLUNGSEXPERTIN
Infos zu ihren Coachings und auch Online-Workshops finden Sie auf der Website geldverhandeln.de. Ratgeber: „Um Geld verhandeln“ (Beck kompakt, 6,80 Euro)

MARTIN WEHRLE



CLAUDIA KIMICH



Wie pokert man richtig?

B Der Trick ist: Man muss immer mehr fordern, als man tatsächlich möchte.

Chefs sehen ihre Aufgabe darin, Sie nach unten zu handeln. Wer 300 Euro pro Monat will, sollte daher 500 fordern. Mit dieser Strategie bekommt man oft 350 – und der Chef hat noch das Gefühl, seine Sache gut gemacht zu haben. Wer nur 300 fordert, geht frustriert mit 200 oder 150 Euro aus der Verhandlung. Einige Chefs der alten Schule sagen zu Gehaltsforderungen grundsätzlich „Nein“. An diesem Punkt hört eine Verhandlung aber nicht auf, wie einige Frauen meinen – sondern sie fängt erst an! „Nein“ heißt übersetzt: „Erst, wenn Sie mir gute Argumente liefern!“ Also heben Sie Ihren Nutzen für die Firma hervor. Mit solchen Argumenten kann man den Gehaltstresor knacken.

C Suchen Sie sich drei Unternehmen oder Jobangebote, in deren Anforderungsprofil etwas für Sie nicht passt. Etwa, weil die Firma zu weit weg ist oder in einer ganz anderen Branche. Diese Bewerbung können Sie ganz locker angehen und ein Schmerzensgeld aufschlagen. Denn wenn man einen Job nicht will, wird man in den Verhandlungen viel cooler. Kriegen Sie dann eine Einladung, nehmen Sie das Alles-ist-möglich-Gefühl in das Gespräch mit hinein! >

50%
aller Frauen haben
noch nie nach
mehr Gehalt
gefragt *

Frauen fragen seltener nach mehr Gehalt. Wie traut man sich doch?

A Bestenfalls, weil sich die eigene Einstellung geändert hat, Schlimmstenfalls, weil Druck oder Ungerechtigkeiten wachsen. Sie sollten immer bedenken: Wer Verhandlungen scheut, hat schon verloren. Sobald man sich mutig der eigenen Wertdiskussion stellt, kann man nur gewinnen: Klarheit, Übung und natürlich auch Geld.

B Frauen sollten sich bewusst machen: Sie sind selbst für ihre Gehaltserhöhung zuständig! Wer darauf wartet, dass der Chef von allein damit ankommt, bleibt im Gehaltskeller stecken. Natürlich wäre es wünschenswert, dass Vorgesetzte aus eigener Initiative auf besondere Leistungen reagieren. Aber leider ist eine solche Führungskultur in Deutschland noch nicht verbreitet. Nur wer fordert, wird in Gehaltsdingen gefördert.

C Ich verwende gern die Bilder „auf die Füße treten“ oder „einen Korb kriegen“. Frauen haben eine niedrige Frustrationstoleranz und nehmen ein Nein oft persönlich. Aus Angst davor fragen sie erst gar nicht – was natürlich ganz sicher nicht zum Erfolg führt. Unterscheiden Sie, ob das Nein formell, fachlich oder persönlich gemeint ist. Meist sind es die ersten beiden – dann können Sie reagieren!

Welche Signale sollten Frauen senden, worauf bei der Körpersprache achten?

A Ein selbstbewusstes Auftreten ist genauso wichtig wie eine entspannt positive Einstellung. Ein Gedanke wie „Ich bin gut, wie ich bin!“, hilft, um sich keinen zusätzlichen, künstlichen Stress zu machen. Je mehr Sie zu sich stehen, umso stärker sind Sie. Förderlich ist es, dieses Wohlgefühl zu unterstreichen, durch Lieblingskleidung oder den Gedanken an eine Situation, in der man sich gut fühlt. Und dann: nicht vergessen, beim Sprechen tief ein- und auszuatmen.

B Wichtig ist vor allem die Stimme: Lassen Sie Aussagen immer im tiefen Ton enden, nie im hohen der Frage – sonst verlieren Sie an Wirkung. Sprechen Sie laut und deutlich, das vermittelt Sicherheit. Achten Sie darauf, dass Sie aufrecht sitzen, den Blickkontakt zum Gesprächspartner halten und dass die Hände nicht nervös herumspielen, mit einem Stift oder den Haaren.

C Wenn Ihr Selbstwertgefühl gut ist, bedeutet das, Sie wissen über sich selbst, Ihr Können und Wissen Bescheid, kennen Ihren Wert und haben dabei ein gutes Gefühl. Dadurch entsteht automatisch eine selbstsichere Haltung.

Wie gelingt es, hohe Summen ganz lässig in den Mund zu nehmen?

A Es ist tatsächlich gut, seine Gehaltsvorstellungen vor sich hinzusprechen, zu prüfen, wie die eigene Stimme dabei klingt, wie man sich fühlt und was das Spiegelbild zeigt, wenn man sich selbst dabei in die Augen schaut.

B Einfacher Tipp: Durch Gespräche mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Firmen lässt sich ein Durchschnittsgehalt herausfinden. Nun lautet die Frage: Bringt man auch nur durchschnittliche Leistungen? Wer mehr leistet, sollte auch mehr fordern. Und noch ein Tipp: Unrunde Summen haben nach psychologischen Studien und meinen praktischen Erfahrungen die besten Chancen. Wenn Sie 655 Euro verlangen, denkt Ihr Chef: „Sie muss gute Gründe haben, ausgerechnet auf diese Summe zu kommen.“ Dagegen würde er 650 Euro geradezu als Einladung werten, den Betrag abzurunden.

C Ich höre oft im Coaching: „Ich brauche nicht so viel Geld.“ Frauen sollten sich klarmachen, dass die Höhe des Gehalts etwas mit der Position im Unternehmen und der Mitsprachemöglichkeit zu tun hat. Ohne Moos keine Macht und weniger Gestaltungsfreiheit. Wenn wir etwas in der Arbeitswelt bewegen wollen, brauchen wir mehr Macht im Unternehmen. Suchen Sie sich ein konkretes Ziel, für das Sie das Geld verwenden wollen, dann wird das Aussprechen leichter.



Haben Frauen bei bestimmten Cheftypen besonders gute Karten?

A Frauen, die auf sympathisch-weiblich-selbstbewusst-souveräne Weise auftreten, kommen immer gut an! Sie überzeugen den kritischen Chef, können dem dominanten Chef das Wasser reichen und einem Chef, der gerade überfordert, selbst unsicher oder gar frustriert ist, das Gefühl von Sicherheit vermitteln.

B Bei denen, die ohne sie aufgeschmissen wären. Wenn eine Frau weiß, dass sie den Laden schmeißt (und das weiß auch ihr Chef), hat sie beste Karten. Nur darf sie sich nicht mit Psychospielen um den Finger wickeln lassen, wenn der Chef mit Komplimenten zahlen will, statt das Gehalt zu erhöhen.

C Bei Gewinnmaximierern sind Frauen am besten aufgehoben, da geht es um Inhalte und Leistung und man braucht nur gute Vorbereitung. Positionieren Sie Erfolge zeitnah bei diesen Chefs und fassen sie diese nach Wichtigkeit im jährlichen Gespräch zusammen. // PROTOKOLL: SVENJA LASSEN

33%
aller Frauen
nennen Geld als
Zeichen
beruflichen
Erfolgs. *

