

Legen Sie sich eine dickere Haut zu, promoten Sie, was Sie können und leisten, hauen Sie mal so richtig auf den Tisch und pfeifen Sie darauf, Everybody's Darling zu sein. So lautet der Appell von Dr. Ingrid Kösten, Gründerin von *womansuccess*, an alle Frauen, die noch weiter die Karriereleiter nach oben möchten. Seit 25 Jahren widmet sich die Österreicherin dem frauenspezifischen Karrieretraining, „Denn Frauen“, so Dr. Kösten, „stellen ihr Licht noch immer gerne unter den Scheffel. Männer verstehen es hingegen, ihre Leistungen souverän in den Vordergrund zu rücken. Diese Fähigkeit kann jedoch erlernt werden.“

Wie wir beruflich das bekommen, was wir wollen, verrät die Expertin im Interview.

Sie sprechen vom „Everybody's-Darling-Syndrom“. Was ist das genau?

DR. INGRID KÖSTEN: Das ist ein entscheidender Punkt in der weiblichen Kommunikation, das – häufig unterbewusste – Bedürfnis, gemocht zu werden und Sympathie herzustellen. Das wirkt jedoch wie eine Bremse, weil man sich stets vor Konsequenzen fürchtet.

Sie sind spezialisiert auf genderspezifisches Coaching. Wo liegen die Unterschiede zwischen Frauen und Männern im Berufsleben?

DR. KÖSTEN: Männer verstehen es, sich untereinander zu matchen, ohne sich dabei auf der Beziehungsebene zu begegnen. Sie können, nachdem sie eine Auseinandersetzung beigelegt haben, durchaus wieder normal zusammenarbeiten. Bei Frauen werden solche Konfrontationen oft mit persönlichen Angriffen verwechselt und sie lassen sich von beruflichen Auseinandersetzungen eher emotional berühren. Zudem sind Frauen oft zu bescheiden. Sie warten darauf, dass ihre Leistungen erkannt, ihre Fähigkeiten entdeckt werden. Männer wissen sich erfolgreich zu promoten.

Woher rührt denn die Zurückhaltung bei Frauen im Job?



Karriere-Coaching für Frauen:

SO SETZEN SIE SICH DURCH!

Verhandlungstraining. Raus aus der Harmoniefalle und rauf in die Chefetage! Karrieretrainerin Dr. Ingrid Kösten gibt Tipps für Gehaltsverhandlungen, Karrieresprünge und Kommunikation.

DR. KÖSTEN: Es ist ein tief verwurzeltes Muster. Eine weibliche Tugend war lange die Bescheidenheit. Bescheidenheit ist auch damit verbunden, dass ich mit dem, was ich ganz seriös erarbeitet habe, nicht „prahle“. Dieses Muster muss überwunden werden.

Wie gelingt das?

DR. KÖSTEN: Um nachhaltig das eigene Verhalten zu verändern, bedarf es der Reflexion. Im Coaching reflektieren wir bestimmte Verhaltensweisen, die durch unsere Sozialisation geprägt wurden – etwa, dass



JOB-TIPPS VOM PROFI

Worauf sollte man bei Bewerbungsgesprächen achten? Wie treten vor allem Frauen richtig auf?

JULIA LABENZ: Gute Vorbereitung ist das A und O – das Unternehmen kennen, wissen, wer die wichtigsten Entscheidungsträger sind und vor allem mit wem das Gespräch stattfindet. Auch auf die richtige Kleiderwahl muss man achten. Gerade bei Frauen ist es wichtig, nicht zu viel Haut zu zeigen. Trotzdem sollte man sich immer treu bleiben – je authentischer desto besser.

Die häufigsten Fehler bei Bewerbungsgesprächen?

LABENZ: Definitiv Unpünktlichkeit! Lieber ein paar Minuten zu früh als zu spät! Außerdem ist es sehr unangenehm, wenn man am Empfang steht und nicht weiß, mit wem man das Gespräch führt. Auch Auftreten, Körperhaltung und auch Körperhygiene sind wichtige Themen. Verschlafen oder krank soll man nie zu einem Vorstellungsgespräch erscheinen. Man sollte sich vorher genau mit dem Stellenprofil auseinandersetzen und sich genau über branchenübliche Gehälter informieren.

Die häufigsten Tricks der Human-Ressources-Chefs?

LABENZ: Eine Frage, um negative Eigenschaften auszu-plaudern, wäre zum Beispiel: „Was würde Ihr bester Freund an Ihnen kritisieren?“ Oft setzen die Personaler die Bewerber auch unter Druck: „Sie wechseln ja dauernd den Job! Und wie schnell werden Sie uns wieder verlassen?“ Wichtig für die Bewerber ist es auf jeden Fall, sich im Vorfeld mit den möglichen Fragen auseinanderzusetzen, sich Antworten parat zu legen und sich einfach gut auf das Gespräch vorzubereiten.

man sich als Mädchen nicht in den Mittelpunkt drängt. Diese Erkenntnis kann man dann mit bestimmten Gesprächstechniken verbinden, um sein Anliegen besser zu formulieren.

Zum Beispiel?

DR. KÖSTEN: Es gibt effektive Techniken, die man z.B. bei Gehaltsverhandlungen anwenden kann (siehe auch Kasten unten). Abgesehen von der genauen Vorbereitung, bei der man seinen eignen Marktwert ermittelt, empfehle ich folgende Strategie: Nachdem Sie den Preis für Ihre Leistung genannt haben, machen sie eine Redepause – sagen Sie nichts! Warten Sie geduldig eine Antwort ab. Viele beginnen sofort, ihre Gehaltsforderung zu rechtfertigen. Damit bringen Sie sich nur in die Defensive. Nie vergessen: Sie sind kein Bittsteller, Sie leisten etwas für Ihr Geld!

Wie reagieren, wenn man trotzdem eine Absage bekommt?

DR. KÖSTEN: Wenn es zu einem „Nein“ kommt – was in einer Verhandlung oft passieren kann – werten Sie das nicht als persönlichen Angriff, als ein „Nein“ zu Ihrer Person. Sonst kommen Sie in einen emotionalen Nebel – das schwächt, wird registriert. Es ist wichtig, zu reagieren und sich nicht in die Defensive drängen zu lassen. Das gelingt, indem man Fragen stellt. Zum Beispiel: „Können Sie mir sagen, was ich noch zu erfüllen habe, um dieses bestimmte Gehalt zu bekommen?“ Wenn das beliebte Argument der schwierigen Wirtschaftslage kommt, kann man etwa gut kontern mit: „Gerade weil die wirtschaftliche Situation momentan nicht die beste ist, ist es gut, motivierte und engagierte Mitarbeiter zu haben!“

Während weibliche Mitarbeiterinnen auf die soziale Komponente in der Kommunikation Wert legen, geht es Männern meist darum, Hierarchien festzulegen. Welche Tipps haben Sie für den Umgang mit den männlichen Kollegen?

DR. KÖSTEN: Wichtig ist, dass wir uns unsere Gesprächsziele genau ansehen. Gerade in gemischten Teams kann es immer zu Missverständnissen kommen. Das hat damit zu tun, dass

unterschiedliche Gesprächsstile gepflogen werden. Männer verfolgen in der Regel einen sachbezogenen Stil, während Frauen beziehungsorientiert kommunizieren. Selbstverständlich gilt das nicht für alle! Es geht darum, sich darauf zu besinnen, wer die Gesprächspartner sind und wie man sie am besten abholen kann. Bei Männern gelingt das, wenn man rasch zum Punkt kommt. Vermeiden Sie Floskeln wie „Sie wissen, was ich meine!“. Männer wissen es meist nicht. Sie arbeiten auf eine Lösung hin und wenn die da ist, können sie eine Beziehung aufbauen. Bei uns Frauen ist das umgekehrt, uns ist zuerst die Beziehungsebene wichtig, bevor wir gemeinsam auf eine Lösung hinarbeiten können. Da muss man einen guten Mittelweg finden, sich auf sein Gegenüber einstellen.

Was sind die Dos, wenn es um Durchsetzungskraft geht?

NINA FISCHER, KARIN FISCHER ■

TIPPS FÜR DIE GEHALTSVERHANDLUNG

TIPP 1: Sie sind kein Bittsteller, sondern erbringen konkrete Leistungen. Stellen Sie sich deshalb vorher einen Katalog zusammen, in dem alle erbrachten Leistungen festgehalten sind. So sind Sie top vorbereitet und haben genügend Argumente.

TIPP 2: Kennen Sie Ihren Marktwert! Sie müssen sich vorher darüber informieren, was in der jeweiligen Branche in einer bestimmten Position üblicherweise bezahlt wird. Überlegen Sie sich vorher ihr Verhandlungsziel, bei welchem Betrag Sie aus der Verhandlung aussteigen würden und auch einen Kompromiss, der für Sie akzeptabel ist.

TIPP 2: Bewahren Sie Ruhe. Nachdem Sie den Preis für Ihre Leistung genannt haben, warten Sie ab. Beginnen Sie nicht, sich zu rechtfertigen, damit bringen Sie sich nur in die Defensive. Halten Sie das Schweigen durch.

TIPP 3: Es ist nichts Persönliches! Frauen machen oft den großen Fehler, sich mit ihren Forderungen zu assoziieren. Wenn es dann zu einem „Nein“ kommt, was in einer Verhandlung schließlich leicht passieren kann, werten sie das als persönlichen Angriff, als ein „Nein“ zu ihrer Person.

TIPP 4: Nicht in die Defensive drängen lassen! Wenn man mit einem solchen „Nein“ konfrontiert ist, muss man reagieren. Etwa indem man Fragen stellt. Z. B. „Können Sie mir sagen, was ich hier noch zu erfüllen habe, um dieses bestimmte Gehalt zu bekommen?“



DR. INGRID KÖSTEN coacht als Gründerin von womansuccess seit 25 Jahren Frauen zum Erfolg. Seminartermine unter womansuccess.at