

Frauen scheuen sich vor Gehaltsverhandlungen und sind zu bescheiden

Wie Frauen den Poker ums Gehalt gewinnen

Von Sophia Freynschlag

Mitarbeiterinnen verlangen zu wenig und geben leicht nach.

"Die Vorbereitung ist entscheidend, die Verhandlung selbst ist nur ein Spiel."

Wien. Frauen verdienen in einer vergleichbaren Position weniger als Männer. Mitarbeiterinnen scheuen sich vor Gehaltsverhandlungen und geben sich oft mit einem geringen Gehalt zufrieden, um die Harmonie nicht zu stören. "Viele Frauen haben immer noch ein schlechtes Gewissen, jenes Gehalt zu verlangen, das ihnen aufgrund ihre Leistung und Ausbildung zusteht", sagt Ingrid Mylena Kösten, Geschäftsführerin des Trainings- und Coachinganbieters Womansuccess.

Frauen identifizieren sich bei einem Gehaltsgespräch zu sehr mit dem Gegenstand, erklärt Kösten: "Sie fühlen sich, als stünde nicht ihre Gehaltsforderung, sondern ihre Person zur Verhandlung." Dadurch machen sich Arbeitnehmerinnen aber emotional angreifbar – und zweifeln schon beim ersten Widerstand des Verhandlungspartners an sich selbst. Wer hingegen mutig in eine Verhandlung geht, tritt lockerer und souveräner auf.

Mit Leistung überzeugen

Entscheidend für eine erfolgreiche Gehaltsverhandlung ist die Vorbereitung. "Die Verhandlung selbst ist nur mehr ein Spiel", sagt Kösten. Hilfreich sei es, die Verhandlung vorher mit Freunden durchzuspielen.

Manche Frauen verfallen beim Gehaltspoker schnell in die Rolle des Bittstellers. Private Probleme sind aber als Argumente tabu, warnt Kösten: "Es hilft nichts, vorzubringen, dass man gerade eine Scheidung hinter sich hat oder eine Eigentumswohnung kaufen will."

Nur wer eine Gehaltserhöhung mit seiner Leistung argumentiert, werde ernst genommen. Nützlich ist, die beruflichen Erfolge in den vergangenen ein bis zwei Jahren zu notieren – etwa abgeschlossene Projekte, die Anzahl der gewonnen Neukunden oder Weiterbildungen. Dieser Zettel kann später als Unterlage dienen, um im Stress der Verhandlung nichts zu vergessen.

Vor der Verhandlung müssen sich Beschäftigte ein Minimal- und ein Maximalgehalt sowie einen Kompromiss überlegen. Ist der Vorgesetzte nicht zu einer Gehaltserhöhung bereit, so sollten Mitarbeiter alternative Zusatzleistungen wie ein Dienstauto, Weiterbildungskurse oder das Abonnieren einer Fachzeitschrift vorschlagen. Vergleiche mit anderen Kollegen überzeugen Chefs hingegen nicht.

Beschäftigte müssen ihren Marktwert herausfinden, um ihre Gehaltsforderung weder zu niedrig noch zu hoch anzusetzen. "Informieren Sie sich, was in Ihrer Position üblicherweise gezahlt wird, und tauschen Sie sich in Netzwerken aus", rät Kösten. Ihre Faustregel: Kommt nach der Gehaltsforderung kein Widerstand vom Verhandlungspartner, dann war sie zu tief angesetzt.

Drohungen sind riskant

Der Zeitpunkt für die Verhandlung sollte geschickt gewählt werden – nämlich azyklisch. Nach einer firmenumfassenden Gehaltserhöhung oder einer Kollektivvertragserhöhung hat man mit seinem Anliegen wenig Chance auf Erfolg. Auch der Verhandlungspartner muss richtig gewählt werden, denn das ist nicht immer der unmittelbare Vorgesetzte.

Beschäftigte sollten nicht zu hoch pokern, warnt Kösten: "Man sollte vorsichtig sein mit Drohungen, dass man zum Beispiel zum Mitbewerber wechselt."

Auf keinen Fall sollten Frauen ohne Ergebnis aus einer Gehaltsverhandlung gehen: Frauen sollten zumindest einen Termin ausmachen, wann sie das nächste Mal mit dem Verhandlungspartner über ihr Gehalt sprechen.

Workshop "Frauen in Gehaltsverhandlungen" am 8. Mai oder am 11. Mai in Wien. Kosten: 199 Euro zuzüglich Steuer. Anmeldung: Tel.: 01/522 26 89 oder office@womansuccess.at