

Gehaltsschere

„Frauen verhandeln schlechter. Leider“

Frauen verdienen weniger als Männer. Zum Teil auch, weil sie zu bescheiden verhandeln. Eine Gegenstrategie.

VON TERESA RICHTER-TRUMMER

Der Korken plopt, prickelnder Sekt füllt das Glas. Die Architektin feiert sich selbst – mit einem Strahlen in den Augen. Warum? Heute stand das „Mitarbeitergespräch beim Chef“ auf dem Programm, und die



INGRID KÖSTEN

„Frauen müssen wissen: Bei Gehaltsverhandlungen geht es nicht um ihre Person, sondern um ihre Forderung.“

Ingrid Kösten womanSuccess



APA / PATRICK PLEUL

Billige Arbeitsbiene: Frauen fehlt oft das Selbstbewusstsein, eine Anpassung ihres Gehalts an ihre Leistung zu fordern. Eine Schwäche, die Chefs gerne zu ihren Gunsten ausnützen

Mittdreißigerin ist stolz auf sich: Hat sie es doch – nach fünf Jahren – erstmals gewagt, nach mehr Geld zu fragen. Weil sie gut ist. Und das weiß.

Selbstbewusstsein bei Gehaltsverhandlungen im Sinne von „Ich bin etwas wert“, ist eine Sinnesregung, die laut womanSuccess-Trainee Ingrid Kösten bei vielen Frauen stark unterentwickelt ist. Kurz vor dem KURIER Gespräch hat sie eines ihrer Gehaltsverhandlungstrainings für Frauen abgehalten. Und stieß wieder ein-

mal auf veraltete Rollenmuster und sozialisierte Barrieren, die Frauen und Geld zu einem ambivalenten Thema machen. „Frauen, so wird es noch immer vermittelt, zeichnet Bescheidenheit aus. Eine fordernde Frau, das hat negative Konnotationen“, so die Trainerin. Die Folge: „Frauen verhandeln schlechter. Leider. Sie verkaufen sich unter ihrem Wert.“

Beispiele dafür hat Kösten in ihrer langjährigen Trainertätigkeit viele gesammelt: „Frauen etwa bleiben zu lange passiv. Sie denken:

Der Chef wird schon merken, wie gute Arbeit ich leiste und mehr zahlen. Eine Sache, die nie passiert.“ Oder: „Frauen identifizieren sich mit ihrer Forderung nach mehr Gehalt. Sie verwechseln, dass es bei Gehaltsverhandlungen um die Forderung nach mehr Geld geht. Nicht um sie als Person. Ein „Nein“ zur Forderung wird dann als „Nein“ zur Person verstanden.“

Schuldgefühle Schuldgefühle und Ängste sind oft mit im Spiel, wenn Frauen nach

mehr Geld fragen: Kösten: „Für viele sind Gehaltsverhandlungen so etwas wie ein Damokles-Schwert, das

über ihnen schwebt. Dabei kenne ich keinen Fall, wo aufgrund eines Antrags auf Anpassung des Gehalts an

die Leistung irgendjemand entlassen wurde.“

Irreale Ängste Irreale von realen Ängsten zu trennen oder von klein auf angelesene Rollenmuster aufzubrechen ist aber eine Sache, die nicht in einem Training machbar ist. Kösten: „Es kann ein wichtiger Anstoß sein, Folgendes zu lernen: Ich bin für die Firma etwas wert und darf deshalb etwas fordern.“

Übrigens: Die Architektin verdient zwei Monate nach ihrem mutigen Gespräch noch immer nicht mehr.

Mehr Geld: Auch Frauen dürfen fordern

Selbstbewusst Die Einstellung bei Gehaltsverhandlungen lautet: Der Job ist kein Geschenk. Meine Leistung ist etwas wert.

Wissen ist Macht Finden Sie heraus, was andere in Ihrer Position verdienen. Definieren Sie Ihr Wunschgehalt. Üben Sie, die Summe laut auszusprechen.

Körperhaltung Bei Verhandlungen ganz wichtig: Keine Entschuldigung für die Forderung. Aufrechte Haltung, feste Stimme.

Absage Ihre Forderung wird nicht akzeptiert? Nicht sofort klein beigeben: Vielleicht gibt es nicht mehr Geld, dafür aber bezahlte Weiterbildung.

Was ich unternehme ...

... ich handle mit leistbarer Kunst

Michaela Hitzzenberger, Gründerin Kunsthandel Hitzzenberger

Im Mai 2009 habe ich meinen Kunsthandel in der Weihburggasse, in einer der schönsten Gassen Wiens eröffnet. Meine kleine Galerie beherbergt eine erlesene Auswahl feiner Bilder für Kenner und Liebhaber: Original Aquarelle, Zeichnungen



MICHAELA HITZENBERGER

gen und Druckgrafik von Oskar Kokoschka, Alfred Kubin oder Oskar Laske. Die Bilder sind leistbar und bieten sich als geschmackvolles Geschenk für Hochzeiten, Taufen, neue Wohnungen oder Geburtstage an. Was mich besonders macht: Ich versuche nicht nur Bilder, sondern auch Emotionen zu verkaufen. Eine Idee ist etwa die „Kunst für's Kinderzimmer“. Viele Bilder in meinem Geschäft sind dafür bestens geeignet – Großeltern können so etwas Bleibendes verschenken und gleichzeitig Lust auf Kunst machen. Mit diesem Geschäft erfülle ich mir einen Jugendtraum und es macht mir große Freude, wenn sich Besucher von meiner Begeisterung für die Kunst anstecken lassen.

INFO: www@galerierundgang.at
Sind auch Sie Jungunternehmer und

SPRUNGBRETT

Micha Reisinger ▶
Fuchs und Freude

Die Grafikdesignerin Micha Reisinger (37) verstärkt das Team der Promotion- und Event-Agentur Fuchs und Freude. Reisinger war bereits gestalterisch für etliche Produktionen der Agentur verantwortlich.



PRIVAT

Thomas Urban ▶
Silberball Wien

Die Agentur Silberball Wien holt mit Thomas Urban (24) einen zusätzlichen Kommunikationsberater neu ins Team. Der Wiener war zuvor mehrere Jahre bei Pleon Publico und Erste Bank tätig.



SILBERBALL

Thomas Hahn ▶
Don Gil Textilhandel GmbH

Thomas Hahn (35) übernimmt ab 1. Juli 2009 die Funktion des Stellvertreters der Geschäftsführung der Don Gil Textilhandel GmbH. Hahn leitet die Bereiche Marketing, Logistik und Finanz.



DR. RANTASA CONSULTING

Bianca Flaschner ▶
Dr. Rantasa Consulting

Bianca Flaschner (33) wird Senior Consultant bei Dr. Rantasa Consulting im Wiener Büro und wird Klienten bei der Besetzung von Top-Managementpositionen in Zentral- und Osteuropa unterstützen.



DON GIL TEXTILHANDEL GMBH

Bank Austria ▶
Monika Rosen

Bank Austria Jobnotiz: Mit Anfang Juli 2009 wurde Monika Rosen (47) zum Head of Research der UniCredit Private Banking Division. Die Wienerin ist seit 15 Jahren für die Bank Aus-



BANK AUSTRIA

Franz Hauser ▶
Svoboda Büromöbel

Einen Wechsel in der Geschäftsleitung gibt es bei Svoboda Büromöbel. Franz Hauser (51) hat als neuer Geschäftsführer die Leitung der Bereiche Produktion und Entwicklung



WERNER JAEGER