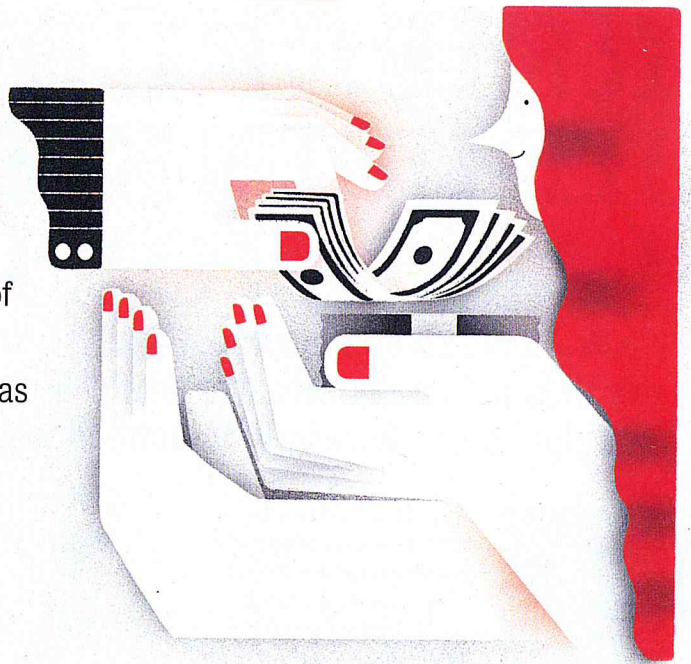


ERFOLG- REICH MEHR GEHALT AUS- HANDELN

Von
Dr. Cornelia Topf

Illustration
Sergio Membrillas



Jede Achtjährige weiß heutzutage, dass Frauen für dieselbe Arbeit oft (viel) weniger Gehalt, Lohn oder Honorar bekommen als Männer. Was etliche ExpertInnen und PolitikerInnen nicht wissen: Den meisten Frauen ist das egal. Sie sagen: „Eine anspruchsvolle Aufgabe, eine sinnhafte Tätigkeit, ein gutes Klima und nette KollegInnen sind mir wichtiger!“ Das würde ich sofort unterschreiben. Aber: Das ist doch kein Gegensatz! Selbstverwirklichung oder Geld? Es geht beides! In drei Schritten.

1

Fordere öfter! Wann hast du das letzte Mal mehr gefordert? Die männlichen Kollegen haben, jede Wette, in der Zwischenzeit schon dreimal Nachschlag erbeten und deshalb auch oft bekommen. Daher: Trau dich öfter! Was hält dich zurück? Bei vielen ist es die Angst um die Harmonie am Arbeitsplatz oder dass sie habgierig oder unkollegial wirken könnten. Das kannst du relativ einfach vermeiden, indem du klar in der Sache, aber konziliant gegenüber der Person formulierst. Das schaffst du in anderen Situationen doch auch, etwa im Freundeskreis. Also übertrag dieses Sprechverhalten auf die Gehaltssituation und leg dir Einstiegsformulierungen zurecht. „Ich will mehr Geld!“ geht natürlich nicht, weil es zwar klar, aber respektlos ist. Wie wäre es mit: „Wir sollten noch über die finanzielle Seite des Auftrags reden.“ Oder: „Ich möchte mit Ihnen über mein Gehalt sprechen.“ Das erfordert Mut? Natürlich. Wie alle Vorhaben, die sich lohnen. Aber denk daran: Du tust das, weil du es dir wert bist!

2

Fordere mehr! Bescheidenheit ist eine Zier, die ihren Glanz verliert, sobald man wegen ihr zurückstecken muss. Geld ist eben nicht bloß Geld, sondern auch Lebensstandard, Wunscherfüllung und Sicherheit. Daneben steckt in Geld auch Anerkennung für die eigene Leistung. Das ist (leider) der gesellschaftliche Maßstab: Was wenig kost', ist auch wenig wert. Eine Frau, die wenig fordert, gilt irgendwann als Billigheimerin. Sie verkauft sich unter Wert. Daher: Fordere mehr! Mehr als du eigentlich vorhattest – die Kollegen tun es schon

lang. Auch das kostet Mut? Natürlich. Sag dir: Wenn meiner Chefin meine Forderung zu hoch ist, wird sie sicher mit mir verhandeln. Tut sie es nicht, wäre ich schön blöd, wenn ich weniger gefordert hätte! Woher weißt du, was in deiner Branche und Position überhaupt üblich ist? Typische Anfängerinnenfrage. Für alles benutzen wir das Internet – nur für die wirklich wichtigen Fragen nicht: Google!

3

Fordere beharrlich! Deine VerhandlungspartnerIn sagt ja? Dann hast du zu tief gepokert. Er/sie sagt nein? Wunderbar! Deine Forderung liegt genau richtig. Jetzt: Bloß nicht runterhandeln lassen! Sondern: Gegenargumente anbringen. Nicht improvisieren! Du kennst die Sprüche doch zur Genüge: „Können wir uns nicht leisten! Kein Budget!“ Das sind Argumente, auf die du vorbereitet bist. Deine Chefin ist an ein fixes Gehaltsgefüge gebunden? Dann forderst du alternativ oder kombiniert: vermögenswirksame Leistung, Fahrtkostenzuschuss, (noch einen) Assistenten, Weiterbildungsmaßnahmen... Der Kunde kann nur ein Fixhonorar zahlen? Freundlich ablehnen und besserzahlende AuftraggeberInnen suchen. Oder stillschweigend Leistungsumfang an die Bezahlung anpassen. Und wenn die andere keinen Millimeter nachgibt? Das kommt auf dein Minimalziel an. Anfängerinnen fassen vor der Verhandlung prinzipiell keines und lassen sich deshalb über den Tisch ziehen. Kluge Frauen sagen sich: „Unter x Euro mach' ich's nicht!“ Und kommunizieren das auch so. Das heißt nicht, dass du keine unterbezahlten Herzensprojekte annehmen solltest – wenn du Bread & Butter über andere Aufträge besorgst. Ist der Kühlschrank dagegen leer: absagen, nach besseren Jobs suchen oder cleverer verhandeln! Dafür musst du dir ganz schön was zutrauen? Ja. Damit bekommst du aber auch, was du verdienst.



Dr. Cornelia Topf trainiert und coacht Führungskräfte, MitarbeiterInnen und Selbstständige aller Branchen in erfolgsorientierter Kommunikation. Sie ist Bestsellerautorin und Leiterin der metatalk Kommunikation + Training in Augsburg. Ihr Buch „Gehaltsverhandlungen für freche Frauen“ ist im Redline-Verlag erschienen.