

Ran an den Chef

Wer besser verhandelt, bekommt mehr Gehalt

Text von Dr. Cornelia Topf

Frauen leisten meist mehr und bekommen meist weniger. Was tun? Es gibt mehrere Möglichkeiten: auf den Gesetzgeber vertrauen. Abwarten. Die Ungerechtigkeit der Welt beklagen. Oder die Sache selbst in die Hand nehmen. Ich favorisiere letztere Option. Aus eigener und aus jahrzehntelanger Erfahrung als Coach von Frauen in Fach- und Führungspositionen weiß ich: Frauen, die besser verhandeln, werden auch besser bezahlt.

Aktiv verhandeln Immer wieder hörte ich in Seminaren und beim Coaching: »Das ist doch ungerecht! Ich bekomme mehr Gehalt nicht dafür, dass ich besser bin, sondern dafür, dass ich besser verhandle?« Stimmt! Warum sieht der Chef nicht, dass Frauen im Schnitt mehr leisten und weniger bekommen? Ich weiß es nicht. Ich will es auch nicht wissen! Und rate jeder Frau davon ab, es herausfinden zu wollen. Denn in der Zeit, in der Sie des Chefs und der Welt Ungerechtigkeit zu ergründen suchen, hätten Sie gut und gern mit dem Vorgesetzten verhandeln und mehr Gehalt vereinbaren können.

Aber wie? Häufiger verhandeln Rein statistisch betrachtet verhandeln Frauen nur halb so oft wie ihre männlichen Kollegen über eine Gehaltserhöhung. Wie oft ist oft genug? Einmal im Jahr? Auf jeden Fall immer auch dann, wenn Ihre Arbeitsleistung nachweislich und signifikant angestiegen ist, wenn Ihre Ziele deutlich erhöht wurden oder wenn Sie ein zusätzliches Aufgabenfeld bekommen (sollen). Das Erfolgsprinzip lautet: Wer mehr leistet, hat auch Anspruch auf mehr Gehalt. Und: Diesen Anspruch müssen Sie geltend machen! Von allein löst er sich nicht ein. Sie trauen sich nicht?

Mut sammeln Männer laufen aus jedem nichtigen Anlass los und fordern »Hey Boss! Ich brauch' mehr Geld!« Vielen Frauen fehlt im Vergleich dazu der Mut. Gut. Damit wäre das Problem erkannt: Wenn Ihnen der Mut fehlt, bauen Sie ihn auf! Es gibt viele Instrumente zur

Stärkung des Selbstwertgefühls. Eines der besten ist, sich die Erlaubnis dazu zu geben: »Das bin ich mir schuldig!« Oder: »Ich habe mir das verdient!« Wer dabei noch keinen inneren Ruck verspürt, kann sich auch von einem (weiblichen!) Coach aufbauen lassen. Viele Frauen machen das inzwischen.

Sich besser vorbereiten »Ich habe das Gefühl, ich verdiene zu wenig.« Ohne Witz, so wird oft argumentiert. Da lacht der Chef. Er zahlt kein Gehalt für Gefühle. Die einzig wirksamen Argumente für eine Gehaltserhöhung sind nachweisliche Leistungs- oder Ergebnissteigerung, eine absehbare Leistungssteigerung durch eine aktuell abgelegte Zusatzqualifikation, mehr Personal- oder Budgetverantwortung oder ein erweitertes Aufgabenfeld.

Leistungsbezogen argumentieren »Ich habe viel mehr Arbeit als früher!« Das mag stimmen, aber das ist selbst für den Chef nicht nachvollziehbar, der es eigentlich wissen müsste, weil die Aufgaben ja von ihm kommen. Argumentieren Sie so konkret wie möglich, indem Sie die neu hinzugekommenen Leistungen detailliert aufzählen und quantifizieren: »Seit drei Monaten mache ich zusätzlich zu meinen eigentlichen Aufgaben auch noch die Kundenbetreuung unserer drei Topkunden. Das sind gut 30 Prozent Mehraufwand. Ich möchte aber nur 200 Euro mehr. Ein faires Angebot, wie ich finde.«

Ergebnisbezogen argumentieren Sie geben Ihrem Kleinen auch nicht mehr Taschengeld, bloß weil der meint, dass »ich das Zimmeraufräumen und das Im-Haushalt-Helfen aber ganz schön gut mache!« Wenn der Kleine klug ist (sind die Kleinen leider öfter als ihre Mütter), argumentiert er ergebnisbezogen: »Seit zwei Wochen ist mein Zimmer jeden Abend tiptop aufgeräumt, alle Socken in der Schublade, alle Spielsachen in der Kiste, alle Hausaufgaben gemacht. Dafür habe ich mir mehr Taschengeld verdient!« Und jetzt Mama: »Projekt X liegt exakt im Plan,



mein Vertriebsziel habe ich mit 10 Prozent übertroffen und vom Budget brauche ich nur 80 Prozent. Ich finde, diese guten Ergebnisse haben eine finanzielle Belohnung verdient. Ich schlage 350 Euro mehr im Monat vor.«

Hoch einsteigen Es gibt einen ganz einfachen statistischen Zusammenhang, den kaum eine(r) kennt: Das Endergebnis jeder Verhandlung hängt größtenteils vom Erstangebot ab. Das liegt daran, dass Sie immer heruntergehandelt werden. Wenn Sie hoch einsteigen, ist das Verhandlungsergebnis schließlich höher, als wenn Sie tief einsteigen. Leider setzen die meisten Frauen tief an, weil sie schon in vorseilendem Gehorsam die Harmonie wahren wollen. Mein Rat: Wahren Sie die Harmonie, indem Sie sich herunterhandeln lassen – von einem hohen Erstangebot. Eine meiner Coachingklientinnen macht das prima. Sie sagt: »Ich kenne mich. Vor jeder Verhandlung frage ich mich: Wie viel willst du fordern? Und dann schlage ich 20 Prozent drauf. Das kommt meist hin.« Und wenn der Verhandlungspartner dabei einen Schreck kriegt? Dann sagen Sie: »Oh? Zu viel? Was ist Ihr Angebot? Gut, lassen Sie uns verhandeln.«

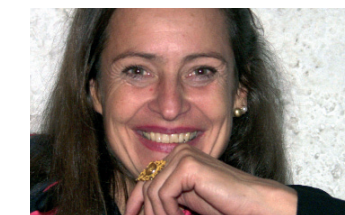
Beharrlich verhandeln »Ich wollte ja mehr Gehalt, aber der Chef sagte, das ginge nicht in der aktuellen Rezession!« Bitte nicht beim ersten logisch klingenden Einwand des Vorgesetzten in die Opferrolle rutschen, sondern sich im Vorfeld auf die zu erwartenden Einwände vorbereiten – es sind in der Regel immer dieselben. Sich dafür eine Antwort zurechtlegen und sie einüben, bis sie sitzt. Zum Beispiel: »Ich weiß auch, dass wir in der Rezession sind. Das ändert nichts daran, dass ich viel mehr Aufgaben bewältige als noch vor einem Jahr, zum Beispiel ... und ... und. Mehr Arbeit, mehr Gehalt. Das ist nur fair.«

Mitpokern »Aber der Chef sagte, dass es dem Betrieb gerade so schlecht geht. Auftragsrückgang, Margeneinbruch, Kreditklemme!« Och, der arme Chef, er kann sich

Ihren Gehaltswunsch nicht leisten. Ja? Nein! Er pokert. Er lädt Sie zu einer Pokerrunde ein und Sie reagieren mit Mitleid? Was denkt er da wohl über Sie? Stellen Sie sich in einem Gehaltsgespräch nicht auf die (von Frauen typischerweise erhoffte) Harmonie ein, sondern auf ein harmonisches Pokern und Ringen.

Was tun, wenn es trotz allem nicht klappt mit Ihrem Gehaltswunsch? Schwarzenegger-Prinzip anwenden: »I'll be back, baby!« Machen Sie sich sofort Ihr Kreuz in den Kalender, wann Sie es das nächste Mal versuchen werden.

Steh deine Frau! »Aber der Chef ist sicher sauer, wenn ich gerade jetzt mehr Geld will!« Autsch, das tut weh. Nicht dem Chef, sondern der Frau: Sie will eigentlich nicht mehr Geld, sie will gemocht werden. Okay, akzeptiert. Aber wie sehr möchten Sie gemocht werden? So sehr, dass Sie auf Ihr verdientes und benötigtes Geld verzichten wollen? Bestimmt nicht. Aber piepegal ist Ihnen auch nicht, was der Chef über Sie denkt? Gut, dann wählen Sie eine Mittelposition: Der Chef darf ruhig ein wenig sauer auf mich sein, aber ein wenig mehr Geld möchte ich schon. Ich verrate Ihnen: Er ist nicht sauer. Männer schätzen Menschen, die Selbstbewusstsein zeigen. Das ist das Schöne an einer gut geführten Gehaltsverhandlung: Sie bekommen mehr Geld und mehr Respekt. Wann verhandeln Sie?



Kurzbiografie
Dr. Cornelia Topf
metatalk Kommunikation &
Training Augsburg