

**19.3.**  
EQUAL  
PAY DAY

# Da geht noch mehr!

Frauen sind billig zu haben: Noch immer verdienen sie rund 20 Prozent weniger als Männer in gleichen Positionen. Um das zu ändern, hilft nur eins: mehr fordern! Experten verraten, wie Gehaltsverhandlungen gelingen

DEN  
TERMIN  
PERFEKT  
VOR-  
BEREITEN

## PLANUNG GIBT **POWER!**

Sammeln Sie Ihre Erfolge. Martin Wehrle, der auch das smarte Buch „Sei einzig, nicht artig“ (Mosaik) schrieb, empfiehlt eine Leistungsmappe, in der Sie Highlights auflisten: Was lief top? Wo haben Sie dem Unternehmen Geld gebracht oder Kosten gespart? „Betonen Sie stets den Nutzen für die Firma und fügen Sie Dokumente wie lobende Mails von Kunden oder Vorgesetzten hinzu.“ Diese Mappe bietet drei Vorteile: 1. Alle Argumente sind in der stressigen Verhandlungssituation parat. 2. Sie zeigen, wie Sie strategisch wichtige Termine vorbereiten. 3. Kann Ihr Vorgesetzter die Mappe auch seinem Chef vorlegen, falls er von dort grünes Licht braucht. Und sonst? Üben, üben, üben! Ob mit der Video-Funktion des Smartphones, Freunden oder einem Coach. Sprechen Sie alles genau so aus, als säßen Sie bereits im Termin. Das gibt Sicherheit.

### Schlau kalkulieren

Je konkreter Vorabkalkulationen sind, desto klarer werden monetäre Forderungen im Gespräch

DEN  
PASSENDEN  
ZEITPUNKT  
FINDEN

## TIMING IST **ALLES!**

Es ist wie beim Kinderkriegen: „Den perfekten Zeitpunkt gibt es nicht“, findet Claudia Kimich, Autorin des Ratgebers „Verhandlungstango“ (C.H.Beck). „Aber wenn ein Erfolg auf Ihre Kappe geht, dann vereinbaren Sie möglichst einen Gesprächstermin, wenn der Nutzen für die Firma sichtbar wird.“ Am Montagmorgen? Hat jeder viel zu tun. Freitag? Gedanklich schon im Wochenende. Zwischen Dienstag und Donnerstag passt es am besten, findet Karriereberater Martin Wehrle: „Überlegen Sie, wann Ihr Chef erfahrungsgemäß gute Laune hat. Verhandeln Sie etwa mit einem Morgenmuffel nie früh am Tag.“ Sollte Ihr Boss trotzdem gestresst wirken, bleiben Sie cool! „Wenn Sie sich davon nicht tangieren lassen, beweisen Sie umso mehr Klarheit, Kraft und Gelassenheit zu Ihrem Wert im Unternehmen und können ihn auch davon überzeugen“, weiß Geld-Coach Nicole Rupp. In puncto Jahreszeit rät Wehrle zu antizyklischem Vorgehen: „Kommen Sie nicht im Herbst, wenn alle verhandeln wollen – dann sind die Etats schnell vergeben. Besser: Frühjahr oder Sommer.“

# 48% der befragten Frauen fühlen sich aktuell nicht fair bezahlt.

\*Quelle: kununu Gehaltsstudie 2016

AUF ALLE ARGUMENTE ANTWORT HABEN

## STETS EIN ASS IM ÄRMEL!

Das Zauberwort lautet Perspektivwechsel. Heißt: Sich für jeden Ihrer Gründe das Gegenargument des Chefs zu überlegen, um sich zu wappnen. Auch gut: Auf kritische Fragen eine Problemlösung anbieten, um Vorwürfe sofort in Nutzen umwandeln zu können. Außerdem sollten Sie stets daran denken: Lehnt der Boss ab, fängt die Verhandlung erst an. „Das Nein ist nur ein rhetorisches Geräusch. Danach gilt es, die besten Argumente ins Feld zu führen“, weiß Martin Wehrle. Wer nachweisen kann, dass er der Firma hohen Nutzen gebracht hat, darf daran auch seinen Anteil fordern. Sagt der Chef, der Betrieb habe kein Geld, weisen Sie nach, dass Ihre Gehaltserhöhung eine gute Investition ist, weil Sie Gewinn bringen oder Kosten sparen. Will er Sie aufs nächste Jahr vertrösten, machen Sie deutlich, dass Sie mit Ihrer Arbeit bereits in Vorleistung gegangen sind. Verweist der Boss auf die „Gehaltsstruktur“, in die Sie angeblich nicht passen, betonen Sie, dass Sie Ihren Marktwert kennen und ihn gern in Ihrer Firma realisieren würden. So schwingt mit: Sie könnten auch wechseln. „Nehmen Sie nichts persönlich, sondern fragen Sie hartnäckig nach, unter welchen Umständen genau Ihr Gehalt steigt“, rät Claudia Kimich. Wichtiger als Worte ist für Expertin Nicole Rupp die innere Ruhe: „Machen Sie Pausen und halten Sie den Blick. Das demonstriert Stärke.“

MIT STARKEN FORMULIERUNGEN PUNKTEN

## WORTE SIND WICHTIG!

Sprechen Sie Klartext. Mit Weichmachern wie „eigentlich“, „vielleicht“ und Konjunktiven schießen Sie sich selbst ins Off: „Solche Äußerungen erkennt ein Chef als Versuchsballon – und lässt die Luft raus“, so Martin Wehrle. Besser: freundlich im Ton, aber bestimmt in der Formulierung. Eine Forderung ist schließlich keine Bitte. Etwa: „Ich habe mit meiner Leistung deutlich vorgelegt, jetzt sind Sie an der Reihe mit meinem Gehalt nachzuziehen. Deshalb fordere ich...“ Nicole Rupp (Coachings über geldbeziehung.de) ergänzt: „Stehen Sie zu Ihrer Aussage, auch wenn Sie provoziert werden. Gehaltsverhandlungen sind Machtspiele, die Frauen herausfordern. Persönliche Verletzlichkeiten, Ängste und Befürchtungen sollte man deshalb unbedingt vorher ausräumen, gegebenenfalls mit einem Coach.“ Lassen Sie bewusste Provokationen charmant und schlagfertig an sich abtropfen. Auf ein „Sie sind schuld, dass...“ rät Claudia Kimich zu einem „Ok, ich komme damit klar, und weiter?“ kombiniert mit unschuldigem Blick – das lässt jede Attacke verkümmern. „Sachlich richtige Antworten mit strahlendem Lächeln helfen bei Angriffen am besten. Und bei Zurückweisung nie drohen, sondern Alternativvorschläge vorbringen“, erklärt die Autorin.

# 2,5x

**höher ist der Hang zu Depressionen, wenn Frauen weniger verdienen als ihre Kollegen.**

\*Quelle: Columbia University's Mailman School for Public Health

WIE EIN RUNDER ABSCHIED GELINGT

## WIR SEHEN UNS WIEDER!

Puh, geschafft. Aber ein Abschied sollte immer auf Augenhöhe stattfinden, egal wie die Verhandlung gelaufen ist. „Das bedeutet weder überheblich aus dem Raum zu schweben, noch geknickt rauszukrabbeln“, sagt Claudia Kimich. Zudem ist die Verhandlung mit Verlassen des Büros noch nicht zu Ende. „Halten Sie das Ergebnis des Gesprächs immer schriftlich in einer Aktennotiz fest, die Sie Ihrem Chef schicken, etwa mit einem Text wie: ‚Ich habe unsere Vereinbarung wie folgt verstanden...‘“, so Wehrles Tipp. Denn sollte sich Ihr Boss später nicht mehr an Absprachen halten, haben Sie etwas Schriftliches in der Hand. Wenn es nicht lief, wie erhofft, nehmen Sie den eigenen psychologischen Druck raus: „Ein Neustart ist jederzeit möglich und Alternativen gibt es immer“, sagt Nicole Rupp. Vereinbaren Sie konkret, was genau wann weiter passiert und wer am Zug ist. „Trauen Sie sich ruhig, Ihrem Boss klar zu sagen, unter welchen Bedingungen er Sie wieder ansprechen kann – etwa wenn er wieder Budget hat“, empfiehlt Verhandlungs-Profi Claudia Kimich. So holen Sie sich Ihren respektvollen Schlussapplaus und geben diesen auch Ihrem Chef. //TEXT: SVENJA LASSEN