



Spiel dein Leben, bevor es mit dir spielt. Rubrik von Claudia Kimich

Tatsachen verkünden statt dampfplaudern steigert die Chancen beim Geld verhandeln

Am 23.03.2012 war der vierte Equal Pay Day. Was das ist? Das ist der Tag der Lohngerechtigkeit. Der Tag zeigt an, wie viel länger Frauen arbeiten müssen, um den gleichen Lohn zu bekommen wie Männer bis zum 31.12. des Vorjahres. Mit 23 % Schlechterbezahlung von Frauen sind wir fast das Schlüsslicht in Europa: herzlichen Glückwunsch!

Woran liegt das nur? Meine Erfahrung zeigt: Männer bewerben sich schon, wenn Sie 10 % der Anforderungen einer Stellenanzeige erfüllen. Frauen bewerben sich noch nicht, wenn Sie 90 % der gewünschten Kompetenzen haben í Frauen neigen zur groß angelegten Tiefstapelei! Die folgenden Märchen sind da immer noch sehr aktuell im Umlauf: "Wenn ich gute Arbeit mache sieht der Chef das schon" und "Jetzt nehme ich erstmal den Job, und dann kommt die gute Bezahlung mit der guten Arbeit." Oder gar "Ich bin einfach sehr fleißig, dann bekomme ich irgendwann auch die tollen Projekte í " Diese Märchen sind reine Phantasie und haben meist kein gutes Ende, aber wohl eine Moral:

Frauen, verkündet Tatsachen. Zeigt Euch und Eure Leistungen, übernehmt Verantwortung dafür und werdet sichtbar.

Und bei dieser Sichtbarkeit geht es nicht um die Dampfplauderei, die wir von vielen Menschen sehr gut kennen ó viel heiße Luft und wenig greifbares dahinter ó sondern, darum, dass wir uns bewusst machen, was wir alles tun und das auch dann mitteilen, wenn es uns selbstverständlich erscheint. Vor allem sollten wir unseren persönlichen Anteil an Projekterfolgen, Unternehmensgewinnen oder Neukundenwerbung klar präsentieren. Beobachten Sie Ihre männlichen Kollegen: Wann präsentieren sie Ihre Arbeit? Bei welchen Projekten schreien sie hier, und bei welchen lassen sie Ihnen gerne den Vortritt? Das sind dann meist die Projekte mit wenig Außenwirkung, dafür aber umso mehr fleißige Bienchen-Arbeit.

Spezialtipp für Selbstständige: Schreiben Sie Tätigkeiten wie Anreise am Vorabend des Workshops oder Meetings, die Sie nicht berechnen mit dem Zusatz "ohne Berechnung" auf Ihre Rechnung. Ihr Kunde kann schließlich gar nicht wissen, was Sie alles so zwischendurch und nebenbei für ihn machen.

Um Ihr nächstes Geld in Form Ihres Gehalts, Honorars oder Preises erfolgreich zu verhandeln, sollten Sie sich Ihrer Leistungen, Fähigkeiten und Erfolge bewusst sein. Fragen Sie

sich, was Sie brauchen, um darüber zu sprechen und hervorzuheben, was Sie dazu beigetragen haben. Holen Sie sich im Zweifel professionelle Unterstützung oder üben Sie mit Ihrer besten Freundin.

Und lassen Sie sich nicht die Butter vom Brot nehmen. Kennen Sie folgende Situation? Sie sprechen eine Idee in der Projektbesprechung aus und keiner reagiert. 10 Minuten später klaut Kollege Müller Ihre Idee, bringt sie an und alle jubeln. Was haben Sie bis jetzt in so einer Situation gemacht? Ärgern? Auf den Boden stampfen? Hier der ultimative Tipp fürs nächste Mal: Sagen Sie laut und vernehmlich: "Herzlichen Dank, lieber Herr Müller, dass Sie meine Idee nochmal aufgegriffen haben." und strahlen Sie dabei in die Runde. **Schluss mit Tiefstapeln ó legen Sie los! Ich erlaube es Ihnen**



Claudia Kimich

Ursprünglich bin ich Diplom Informatikerin-seit 1998 als freie Trainerin/Systemischer Coach unterwegs. Gerne komme ich direkt zum Punkt und halte Ihnen meist nachdrücklich den Spiegel vor. Provokativ-Konstruktives Coaching: Ihr Weg zum Ziel ó gepflastert mit Humor und Kompetenz. Mit meinem Buch "Um Geld verhandeln" im Beck Verlag können Sie sich langsam an mich gewöhnen. <http://www.kimich.de>

Fotos in Aktion:
www.fotofritz.com

