



Equal Pay Day – Frauen haben selber schuld Die 5 größten Fehler der Gehaltsverhandlung

Das ist doch unfassbar“ rutscht es mir raus, als ich den neuen Termin für den nächsten Equal Pay Day vom BPW-Präsidium (Business and Professional Women e.V. Germany) erfahre. 26. März 2010! Eine Woche später als im letzten Jahr? Das kann doch nicht wahr sein! Ich war so guter Dinge, dass wir uns zumindest um ein paar Tage verbessern würden, haben doch im ganzen Land starke Aktionen in fast jeder größeren Stadt zu diesem Thema stattgefunden. Warum ich mich so aufrege? Sogar im europäischen Vergleich ist Deutschland eines der Schlusslichter. Das erklärte Ziel meines BPW-Frauen-Netzwerks ist also, diesen Termin immer weiter nach vorne zu ziehen.

Frauen, was ist los mit Euch? Wenn ihr Kinderkleidung auf dem Flohmarkt kauft, seid Ihr doch auch wahre Verhandlungskünstlerinnen. Oder lass nur eine kleine Macke am neuen Geschirr-Service sein, welches Ihr kaufen wollt. Dann wird mit dem Verkäufer mit den dramatischsten und originellsten Gründen so hart verhandelt, dass er argumentativ nicht mehr hinterherkommt und sich gnadenlos geschlagen gibt. Also, es geht doch!

Fehler Nr. 1: Mangelnde Vorbereitung

„Ach, heute ist ja noch mein Mitarbeitergespräch. Da frage ich gleich mal, ob ich mehr Geld bekommen kann.“ Der allergrößte Fehler beginnt gleich hier.

Fehler Nr. 2: Falsche Bescheidenheit

„Aber mein Chef weiß doch, dass ich gut bin. Er sieht es doch jeden Tag.“ Der Klassiker! Ich nenne es die „Frauen-Falle“.

Fehler Nr. 3: Schlechter Zeitpunkt

„Ach, wo ich Sie gerade treffe. Ich hätte da noch mal eine Frage.“ Auch dies gehört zur professionellen Vorbereitung.

Fehler Nr. 4: Nicht an sich selbst glauben

„Eigentlich denke ich, dass es jetzt wohl ganz gut wäre, wenn ich eine Gehaltserhöhung bekommen würde, oder?“ Wenn wir nicht selbst von uns überzeugt sind, wie sollen wir andere überzeugen?

Fehler Nr. 5: Den „Killer“-Argumenten des Chefs erliegen

„Ich würde Ihnen ja gerne mehr Geld geben. Gerade Ihnen! Verdient haben Sie es allemal, aber leider sind mir die Hände gebunden. Vorstandsbeschluss. Tut mir sehr leid.“ Wie ist Ihre Antwort? „Ach, das ist aber schade. Tja, da kann man wohl nichts machen. Schade. Trotzdem vielen Dank!“

8 Tipps für eine erfolgreiche Gehaltsverhandlung:

- Planen Sie Ihren Gehaltstermin mittel- bis langfristig beim Chef

und bereiten Sie sich professionell, mit in sich schlüssiger Argumentationskette vor.

- Seien Sie viel mutiger und fordernder – gerade zu Beginn. Leistungsbeispiele sichtbar machen – konkret werden – Gegenwind aushalten – Nutzen für das Unternehmen aufzeigen.

- Warten Sie nicht darauf, für Ihre Arbeit gerecht „belohnt“ zu werden.

- Informieren Sie sich aktiv über Arbeitnehmerinnenrechte, wie das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG) das seit 2006 in Deutschland in Kraft ist und nicht wirklich genutzt wird.

- Erst die Arbeit – dann das Vergnügen. Ausnahme: Zusätzliche Projekte

- Zeigen Sie Verständnis in schweren Zeiten: „Natürlich verstehe ich die Situation, dennoch möchte ich darauf aufmerksam machen, dass...“

- Sammeln Sie das ganze Jahr Argumente: WARUM sollte ich mehr

Geld bekommen? Welchen Nutzen bringe ich dem Unternehmen? Bringen Sie Leistungsbeispiele!

- Auch wenn es aussichtslos scheint; es gibt es immer Lösungen. Wie wäre es denn mit einer nicht monetären Leistung, z.B. einem Seminar? Zusätzliche Urlaubstage? Einer Prämie? Alles nur Verhandlungssache...

Lernen wir von den Männern und formulieren wir unsere Stärken und Erfolge in klare Worte. Je besser Sie verhandeln, desto früher können wir im nächsten Jahr feiern! Viel Erfolg! Ich glaube fest an Sie!



Monica Deters – sie engagiert nicht mehr so sehr DAGEGEN, dass Frauen keine Chancengleichheit bekommen, sondern DAFÜR, dass Frauen nicht länger darauf warten, dass ihnen gleiche Berufs-Chancen gleichsam serviert werden.