

Bescheidenheit ist keine Tugend

Fünf Gehaltsverhandlungs-Tipps für Frauen

» Frauen verdienen nach wie vor deutlich weniger als Männer. Warum ist das so? Melanie Vogel, Initiatorin der women&work, zeigt Ursachen für die Gehaltsunterschiede auf und gibt Tipps für die nächste Gehaltsverhandlung.

Gehaltsunterschiede ziehen sich durch alle Branchen und Positionen. Studien zeigen, dass Führungspositionen in Frauenberufen schlechter entlohnt werden als in Männerberufen. Drei Viertel aller Führungspositionen sind von Männern besetzt und die meisten Topverdiener sind nach wie vor Männer. Quer durch alle Branchen gilt, dass Frauen in gut bezahlten Jobs unterrepräsentiert sind und in schlecht bezahlten Positionen dominieren.

Noch sind es prozentual mehr Frauen als Männer, die Erziehungszeit nehmen und dem Beruf für zwei bis drei Jahre fern bleiben. Kehren die Frauen dann in den Job zurück, ist das berufliche Netzwerk oft nicht mehr vorhanden. Die Wiedereinstiegsgehälter werden nun an die bestehende Berufsposition angepasst, die sich von Männern gleichen Alters und gleicher Qualifikation aufgrund der mehrjährigen Auszeit unterscheidet und folglich geringer ausfällt.

Und egal ob mit oder ohne Familie und beruflicher Unterbrechung, Frauen versäumen zu oft, in Gehaltsverhandlungen geschickt zu taktieren. Bei der Einstiegsgehaltsverhandlung stellen Frauen die Weichen für ihr ganzes Berufsleben. Ein zu niedrig ausgehandeltes Anfangsgehalt holen sie nie wieder auf. Das 'Fleißige-Bienchen-Syndrom' allein führt langfristig nicht zum Erfolg. Frauen stellen sich mit Bescheidenheit und Understatement selbst ein Bein, denn wer nichts fordert, bekommt auch nichts.

Fünf Tipps für eine erfolgreiche Gehaltsverhandlung

1. Wer nicht fragt, der nicht gewinnt

Die oberste Regel lautet: Wer nichts fordert, bekommt auch nichts. Wer nicht aktiv mehr Gehalt verlangt, wird sich mit Almosen abgeben müssen.

2. Sprecht über Eure Erfolge

Ein Unternehmen ist keine Sozialstation. Ein gutes Gehalt ist immer auch an eine gute Leistung gebunden. Macht eure Leistung sichtbar. Betreibt Marketing in eigener Sache!

3. Seid präzise in Euren Forderungen

Listet exakt auf, welche Leistungen und Erfolge Ihr erbracht habt. So klein sie Euch auch vorkommen mögen – sie zählen! Stellt sachlich dar, welche Gehaltsvorstellungen Ihr habt und fangt nie mit eurer Schmerzgrenze an.

4. Was Mann verdient zählt

Männer verdienen mehr als Frauen – also orientiert Euch an den Gehältern der Männer, nicht an denen der Frauen. Auf der Seite www.gehalts-check.de gibt es Übersichten über verschiedene Gehälter, Branchen und Berufe.

5. Macht aus Eurer Verhandlung einen Business-Case

Studien zeigen, dass Männer eher aufgrund ihres zukünftigen Potenzials bezahlt werden, Frauen aufgrund ihrer rückwirkenden Leistung. Daher ist es für Frauen in Gehaltsverhandlungen besonders wichtig, pro-aktiv auf das eigene Potenzial hinzuweisen und dem Unternehmen den Mehrwert der eigenen Arbeitskraft und -leistung deutlich zu machen.

Weitere Informationen und konkrete Tipps und Beratungen zum Thema „Gehaltsverhandlung für Frauen“ bekommt Ihr auf der women&work am 24. Mai in Bonn durch die Gehaltsexpertin Claudia Kimich.

Knapp 100 Top-Arbeitgeber stehen Euch zusätzlich zum Berufsein- und -aufstieg Rede und Antwort. Vortermionierte Vier-Augen-Gespräche und ein umfangreiches Kongress- und Beratungs-Programm helfen Euch beim persönlichen Networking und bei der erfolgreichen Karriereplanung. Der Besuch der Messe ist kostenfrei.

Weitere Infos unter www.womenandwork.de. ■

Melanie Vogel

Sie ist ausgebildeter Innovation-Coach, Mitglied im Innovations-Netzwerk der Stanford University, zertifizierte Trainerin für „Situatives Führen“ nach Ken Blanchard sowie zertifizierte DISG® - Trainerin.

