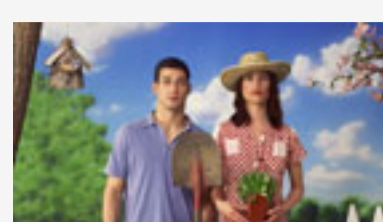


Job + Geld - Gehaltsverhandlung: Karrieretipps für Frauen von Coach Elisabeth Mlasko - Bei Gehaltsverhandlungen ist Bescheidenheit keine Zier

Weitere Artikel



Mein Konto vs. Mein Karma: Happy Downsizing
 In einem früheren Leben war ich Werbetexterin, verdiente gut, hatte ein Auto und ein 250 Quadratmeter Apartment an der Goldküste. Seit meiner Midlife Crisis, bin ich arm, fahre E-Bike und esse Gemüse aus meinem Garten.

[weiterlesen](#)



Finanzen: Warum Frauen die besseren Investment-Banker sind
 Frauen können nicht mit Geld umgehen? Im Gegenteil! Warum Frauen ihr Geld besser anlegen als Männer?

[weiterlesen](#)



Traumjob ohne Traumgehalt? So verhandeln Sie Ihren Lohn richtig!
 Frauen verdienen weniger als Männer. Studien zeigen, dass Frauen aber oft auch einfach falsch verhandeln. Wie Sie das Gehalt bekommen, was Ihnen zusteht!

[weiterlesen](#)

Bei Gehaltsverhandlungen ist Bescheidenheit keine Zier

a | A

Während Männer mit einem Wunschgehaltserhöhung von 500 Franken schnell zum Anfang mit 1000 einsteigen, sagen Frauen lieber gleich 500, wenn sie auch 500 wollen. Warum fällt Frauen das Zocken schwerer? Sind sie zu ehrlich?

Das ist ein wichtiger Punkt. Bei Frauen spielt sicher eine Komponente des Ehrlichseins hinein, aber ich glaube den grösseren Anteil macht der Wunsch nicht unverschämt sein zu wollen. Eines Tages werde ich einen Kurs zum Verhandlungsgeschick ausschreiben und dann fahren wir auf den Bazar nach Istanbul. Jeder bekommt 100 Franken und wer am meisten aus dem Markt rausholt hat gewonnen. Denn auf dem Bazar kann man das wunderbar beobachten und einüben. Wenn der Verkäufer 1000 Franken für einen Teppich verlangt und ich will nur 500 zahlen, dann muss ich sagen: Entweder du machst einen vernünftigen Preis oder wir brauchen gar nicht anfangen zu verhandeln. Das ist Teil des Verhandlungsgeschicks. Wenn ich also 500 CHF mehr will, dann muss ich zu Anfang 800 CHF fordern, sonst vermasslele ich mir meine Verhandlungsposition. Denn wenn mir mein Chef genau das gibt, was ich fordere, dann hätte ja er schlecht verhandelt.

Als Käufer freue ich mich, wenn ich den Preis runterhandele. Der Händler aber auch, da er seinen Preis von vorne herein viel zu hoch angesetzt hat. Wenn alle Bescheid wissen, warum sparen wir uns das dann nicht einfach?

Weil es immer noch genügend Leute gibt, die das offenbar noch nicht wissen oder die das mit sich machen lassen. Der Händler auf dem Bazar macht seine Preise nicht nur so hoch, damit ich ihn schmerzfrei runter handeln kann, sondern weil es immer noch einige naive Touristen gibt, die den Preis zahlen.

Wenn man um seine Verhandlungsschwäche weiss, wie kann man sie wegtrainieren?

Das Verhandlungsgeschick steht und fällt mit der inneren Haltung. Wenn ich auf der Türschwelle zum Verhandlungsgespräch nicht hundertprozentig davon überzeugt bin, dass ich das verdient habe, dann hab ich den Grossteil des Terrains schon verloren. Und nur deshalb, weil ich es mir selbst nicht glaube. Die meiste Arbeit ist deshalb am Selbstwertgefühl zu leisten. Ich muss in den Spiegel schauen und sagen können: Das kannst du und das hast du verdient! Denn die innere Haltung zeigt sich immer auch in der äusseren Haltung. Das heisst auch Körperhaltung, Gestik und Mimik verraten sehr viel über uns. Beispielsweise wie sitze ich da? Mit hängenden Schultern oder breiter Brust? Das sollte man richtiggehend trainieren.

Wenn ich zufällig mitbekomme, dass mein männlicher Kollege trotz selber Qualifikation und Leistung mehr Gehalt bekommt als ich, sollte ich dann meinen Chef damit konfrontieren?

Vergleichen macht fast immer unglücklich. Ich empfehle auch alles zu vermeiden, was nach Jammern riecht. Und es gibt in diesem Fall auch gute Gründe, es nicht zu tun. Wenn ich mit dem höheren Gehalt meines Kollegen argumentiere, setze ich absolute Gleichheit voraus. Aber zeigen Sie mir zwei absolut gleiche Menschen! Letztlich zwingen Sie Ihre Vorgesetzten dazu sich zu verteidigen, wieso sie diesem Kollegen mehr bezahlt haben – und da wird sich immer was finden lassen. Damit haben Sie sich dann natürlich ein Eigengoal geschossen, weil Sie dann keine weiteren Argumente haben. Zudem betreiben Sie Kollegenschelte – auch nicht gerade gerne gesehen. Ich würde empfehlen, in der Argumentation strikt bei den eigenen Leistungen zu bleiben: Wieso habe ich diese Erhöhung verdient? Knapp erlaubt wäre die Frage, was denn der Kollege besser macht und was Sie tun müssten, um dasselbe Gehaltsniveau zu erreichen. Damit haben Sie subtil eingebracht, dass Sie sehr wohl wissen, dass der Kollege mehr verdient. Sie nehmen das aber konstruktiv zu sich und geben Ihrer Vorgesetzten Raum darüber nachzudenken.

Zur Person: Elisabeth Mlasko



Elisabeth Mlasko berät Einzelpersonen, Paare, Teams und Organisationen. Einer ihrer Schwerpunkte ist die Persönlichkeitsentwicklung, um beruflich wie privat das Spektrum von Handlungsoptionen zu erweitern. Sie hat jahrelang in grossen Konzernen gearbeitet und diese in Folge als Marketing- und Kommunikationsberaterin beraten. Als analytische Psychologin reicht ihr Beratungskompetenz von der äusseren zur inneren Bühne. Weitere Infos zu Elisabeth Mlasko finden Sie unter colanuss.com.



Interview: Nathalie Türk, Juni 2012

[Start](#) [Zurück](#) **1** [2](#) [Weiter](#) [Ende](#)

1. Teil [Gehaltsverhandlung: «Weibliche Bescheidenheit entspringt oft einem geringen Selbstwertgefühl»](#)
2. Teil [Bei Gehaltsverhandlungen ist Bescheidenheit keine Zier](#)

Newsletter

Wenn Ihnen dieser Artikel gefallen hat, dann abonnieren Sie doch unseren [Femininleben-Newsletter](#). Jede Woche weitere nützliche Artikel, Tipps und Veranstaltungshinweise

Kommentare

Einen Kommentar schreiben

Name:

E-Mail:

Kommentar:

Sicherheitscode:



[Bild neu laden](#)

Geben Sie die sichtbaren Zeichen ein

[nach oben](#)

PARSHIP ADVERTORIAL



Jeder zweite Single sucht den passenden Partner im Internet

Finden auch Sie den Menschen, der Sie optimal ergänzt. [...>](#)

femininleben auf Facebook

81 Personen gefällt femininleben.

Justyna	Astrid	Myriam

Test: Welcher Job passt zu mir?



Beruf kommt von Berufung. Jedenfalls dann, wenn man eine Tätigkeit gefunden hat, die wirklich zu einem passt. Finden auch Sie Ihren Traumjob! Er liegt nur ein paar Fragen entfernt. [...>](#)

Ihr Tageshoroskop



Was bringt der Tag?... [>](#)

Poll

Gleichstellung: Brauchen wir einen Männerbeauftragten?

Ist doch egal. Weder von Frauen- noch von Männerbeauftragten ist irgendein positiver Effekt auf die Geschlechterverhältnisse zu erwarten.

Nein. Solange Frauen offensichtlich noch nicht vollkommen gleichgestellt sind, brauchen wir bestimmt keine stärkere Männerlobby.

Ja. Gleichstellung heisst eben genau das. Beide Geschlechter müssen zu ihrem Recht kommen.

PARSHIP ADVERTORIAL



Liebe ist, wenn's stimmt

Finden Sie mit PARSHIP.ch den Menschen, der Sie optimal ergänzt. Einfach, sicher und mit einer Erfolgsquote von 38 Prozent. Jetzt kostenlos testen! [...>](#)



Jetzt monatlich einen Coop Gutschein im Wert von CHF 100.– gewinnen !

