

lob für berufstätige Mütter und Väter ⁽¹⁾



KARRIERE

BEKOMMEN SIE, WAS SIE VERDIENEN



Frauen ziehen bei Lohn und Gehalt noch immer den Kürzeren. Doch statt eines kollektiven Aufschreies ist stille Akzeptanz an der Tagesordnung.

Faktor Neid: Frauen stehen nicht zusammen für Gleichberechtigung, sie sehen sich als Konkurrentinnen. Viele Frauen gönnen ihren Geschlechtsgenossinnen nicht, „besser zu sein“. Das gilt im privaten Bereich genauso wie im Berufsleben. Das Wissen, die vermeintliche Konkurrentin schaut bei Gehaltsverhandlungen in die Röhre, scheint nach wie vor ein befriedigendes Gefühl zu sein.

Haben Sie sich auch schon gefragt, warum Sie bei Gehaltsgesprächen den Kürzeren ziehen?

Das liegt an verschiedenen Faktoren. In unserer Gesellschaft ist es immer noch üblich, dass „der Mann“ der Verdiener, Ernährer, und Macher ist, während die Frau sich um Kinder und Haushalt kümmert und eigentlich nur zum Vergnügen arbeitet. In vielen Köpfen hat sich der Gedanke festgesetzt, Frauen müssen nicht von ihrem Gehalt leben – auch wenn die Realität mittlerweile ganz anders aussieht. Für Frauen sind nette Kollginnen und Kollegen, eine angenehme Atmosphäre sowie der Inhalt der Arbeit so wichtig, dass sie für viel weniger Gehalt arbeiten als sie verdienen. Warum geben Sie sich mit weniger als Allem zufrieden? Sie machen es Ihrem Verhandlungspartner beim Gehalt zu leicht, wenn Sie Ihren monetären Wert niedriger ansetzen als sogenannte Wohlgefühl-Faktoren.

Wie machen Sie sich für die nächste Gehaltsverhandlung fit?

So banal es klingt: Üben, üben und nochmals üben. Es erfordert immer noch Mut, über den eigenen Schatten zu springen und nach dem zu verlangen, was eigentlich selbstverständlich sein sollte. Eine Beratung kann helfen, alte

Muster zu erkennen, sie zu durchleuchten und schlussendlich zu durchbrechen.

Auch die Arbeit mit einem Workbook wie z.B. „Money Map“ kann sinnvoll sein. Hier werden Sie angeleitet, sich mit Ihrer Situation auseinanderzusetzen und dabei unterstützt, Ihr Ziel zu erreichen. Nicht mehr und nicht weniger. In einer Gehaltsverhandlung geht es immer auch darum, persönlich weiterzukommen. Keine Rückschritte zu zulassen und Kompromisse nur, wenn Sie sich mit ihnen gut fühlen und Sie nicht das Gefühl haben, sie werden indirekt doch wieder ausgebootet.

Was tun bei unangenehmen Verhandlungspartnern?

Auch hier gilt: Üben. Unsympathische Menschen, mit denen man nicht auf einer Welle schwimmt, werden uns ein Leben lang begleiten. Das liegt in der Natur der Dinge. Nicht vergessen sollte man, dass ein Gehaltsgespräch eine Forderung impliziert, die den Verhandlungspartner ggf. unter Druck setzt. Aber: Sie kommen nicht als Bittsteller, ihr Gegenüber sitzt weder am längeren Hebel, noch hat er mehr Macht als Sie. Dieser Umstand wird bei Gehaltsgesprächen gern übersehen. Sie möchten eine finanzielle Anerkennung für ihre Leistung und das ist legitim. Und mit diesem Gedanken im Hinterkopf können Sie auch einem unangenehmen Gesprächspartner auf Augenhöhe begegnen.

Hilft mir ein Coaching vor wichtigen Gesprächen?

Ein Coaching gibt Sicherheit, sich in unterschiedliche Gesprächssituationen hineinzusetzen. Der Coach ist ein hilfreicher Wegbegleiter, der Sie bei der Zielfindung professionell und wertfrei unterstützt. Gerade bei Frauen, die über wenig Erfahrung bei Gehaltsgesprächen verfügen oder die sich selbst nicht sicher sind, leistet ein professioneller Sparringspartner gute Dienste. Und die sind für strategische Positionierungen heutzutage unerlässlich. Denn in der freien Wirtschaft weht vielen Frauen bei Verhandlungen nach wie vor ein mehr als rauer Wind um die Nase.

ÜBER DIE AUTORIN:

Annemette ter Horst ist Expertin und Coach für berufliche Neupositionierung mit den Schwerpunkten Karriere und Personalentwicklung. Sie hat bereits viele Menschen erfolgreich bei beruflichen Veränderungen begleitet und gibt ihre langjährigen Erfahrungen auch als gefragte Dozentin und Vortragsrednerin weiter. Gemeinsam mit Katja Busse zeigt sie in dem Karrierebuch für Frauen „Money Maps – Sie verdienen mehr“ auf, wie Frauen erfolgreich mehr Gehalt verhandeln.

Vita

„Mein Ziel ist es, Menschen, die sich beruflich verändern wollen oder müssen, in diesem Prozess effektiv und qualifiziert zu begleiten. Alles fängt mit dem richtigen Ziel an. Wir unterstützen Sie dieses zu finden und wenn Sie Ihr Ziel kennen zeigen und begleiten wir Sie auf dem Weg dorthin. Damit am Ende die für Sie passende und befriedigende Tätigkeit steht. Wir sind Wegweiser auf dem Weg zu einem selbstbestimmten und erfüllten Arbeitsleben.“ Annemette ter Horst



Annemette ter Horst / 24. August 2017

Tweet (<https://twitter.com/share>)

Gefällt mir 0

Teilen

Kommentare (0)

Neuer Kommentar

Es gibt hier keine Kommentare.

KOMMENTAR hinterlassen

Infos

[Über uns \(/ueber-uns\)](#)[Partner \(/partner\)](#)[Kontakt \(/kontakt\)](#)[Jobs \(/jobs\)](#)[Impressum \(/impressum\)](#)

Presse

[LOB in der Presse \(/lob-in-der-presse\)](#)

Mehr LOB

[TOP Arbeitgeber werden \(/top-arbeitgeber-werden\)](#)[Berater/in werden \(/beraterin-werden\)](#)[Werbung schalten \(/werbung-schalten\)](#)[Kooperationen \(/kooperationen\)](#)[Aboleser Login \(/aboleser-login\)](#)[Logout \(/logout\)](#)

(https://twitter.com/Lob_Magazin) (<https://de-de.facebook.com/LOB.Magazin/>) (<https://plus.google.com/+LobmagazinDeLOB/posts>)