

# Bitte lächeln - ABER IM RICHTIGEN MOMENT



Der Lohn-Gap zwischen Männern und Frauen hält sich hartnäckig – auch weil Frauen oft das Selbstbewusstsein fehlt, zu fordern, was ihnen zusteht. Zwei Kommunikationsexperten verraten, worauf Frauen bei Lohnverhandlungen achten sollten.

Immer wenn die deutsche Kommunikationsexpertin Anja Henningsmeyer Frauen im Bereich Verhandlungsgeschick coacht, fällt ihr auf, dass sich viele noch zurücknehmen. «Frauen verkaufen sich in einem Vorstellungsgespräch häufig sehr gut, wirken kompetent, redegewandt, selbstbewusst. Wenn die Parteien dann aber auf die Lohnfrage zu sprechen kommen, wendet sich das Blatt», sagt Henningsmeyer. Als ehemalige Organisationsleiterin eines Filmfestivals habe sie laufend Leute eingestellt und bei Bewerbungsgesprächen beobachtet, wie Bewerberinnen plötzlich zum kleinen, scheuen Mäuschen werden, wenn es um die Gehaltsverhandlung geht. «Anstatt das zu fordern, was ihnen zusteht, warten sie häufig auf ein Angebot des Gegenübers. Das ist nicht zwingend falsch, aber wenn man gefragt wird, was für finanzielle Vorstellungen bestehen, sollte man einen Vorschlag machen.»

## Was bin ich wert?

Laut Henningsmeyer ist eine gute Vorbereitung auf ein Bewerbungsgespräch das A und O. «Heute kann ich mich im Internet oder bei Verbänden informieren, welche Gehälter welche Unternehmen in den entsprechenden Funktions- beziehungsweise Hierarchiestufen zahlen.» Mit diesen Angaben – meistens handelt es sich um einen «Range» mit einem Minimal- beziehungsweise Maximallohn – könne man den nächsten Schritt in Angriff nehmen: «Sie sollten sich ganz ehrlich fragen:

Was bin ich mir wert? Am besten stellen Sie sich vor den Spiegel, und beobachten, wie sich Ihre Körperhaltung bei verschiedenen Gehaltsforderungen verändert. Nur wenn Sie auch wirklich hinter Ihrer Lohnforderung stehen und sich wohlfühlen, wenn Sie sie aussprechen, kommen Sie in der Verhandlung glaubwürdig rüber.» Henningsmeyer ist der Meinung, dass die Wirkung der Körpersprache von vielen Leuten unterschätzt

«Anstatt das zu fordern, was ihnen zusteht, warten Frauen häufig auf ein Angebot des Gegenübers.»

Anja Henningsmeyer, Kommunikationsexpertin

beziehungsweise nicht bewusst wahrgenommen wird. «Sobald ich die Lohnforderung vor dem Spiegel äussere, merke ich, ob sie übertrieben, fair oder eben zu niedrig ist.»

## Keine Rechtfertigungen!

Anschliessend folgt der dritte wichtige Tipp: «Die Forderung stellen – aber dann bitte keine Rechtfertigungsschleife nehmen. Frauen wollen häufig begründen, warum sie diese Forderung stellen.» Besser: Die Forderung im Raum stehen lassen und abwarten, bis das Gegenüber das Wort ergreift. «Bei Männern sind Rechtfertigungen kein Thema.

Sie fordern selbstbewusst, was ihnen ihrer Meinung nach zusteht, ohne jeglichen Kommentar abzugeben.» Die Gründe, weshalb die Kommunikationsfähigkeiten der beiden

Geschlechter in diesem Bereich derart auseinanderdriften, sieht die Expertin in der Art und Weise, wie wir aufgewachsen sind: «Während sich Männer von klein auf eher in Banden bewegten, wo Hierarchien bestanden und klare Ansagen gemacht wurden, bewegen sich die Mädchen auf einer anderen Beziehungsebene mit dem Gegenüber. Sie kommunizieren vorsichtiger, darauf bedacht, dass ihr Gegenüber auch bei Konfrontationen das Gesicht wahren kann.» Genau diese Fähigkeit könne in einem Verhandlungsgespräch ein entscheidender Vorteil sein. «Nur müssen sich die Frauen dieser Stärke auch bewusst sein und sie gezielt einsetzen», sagt Anja Henningsmeyer.

## Im vertrauten Umfeld üben

Björn Gross, diplomierte(r) Wirtschaftsjurist und freier Dozent, trainiert in Workshops mit Studenten und Doktoranden ebenfalls deren Verhandlungsgeschick. Frauen würden sich heute deutlich besser verkaufen als

«Männer werden in Lohngesprächen knallhart. Sie treten kompetitiv auf und zeigen Lust auf die Verhandlung, während Frauen ständig nach Harmonie streben.»

Björn Gross, freier Dozent

noch vor einigen Jahren, beobachtet er: «Die zahlreichen Fachbeiträge in Karrieremagazinen zu diesem Thema scheinen zu fruchten.» Viele junge Frauen würden sich die Tipps und Tricks von Fachexperten merken und versuchen, sie in Bewerbungsgesprächen auch umzusetzen. Trotzdem fällt dem Dozenten immer wieder eines auf, wenn er seine Workshops durchführt: «Die Frauen fallen in ihre natürliche Rolle zurück, sobald der Kurs vorbei ist.» Jene, die in den Verhandlungsgesprächen am meisten

Härte gezeigt hätten, seien bei der Nachbesprechung extrem unsicher. «Personaler und Recruiter sind geschulte Leute. Sie spüren ganz genau, wenn die Selbstsicherheit des Gegenübers nur aufgesetzt ist», so Björn Gross. Unter dem Motto «Fake it till you make it» sollten die Bewerberin-

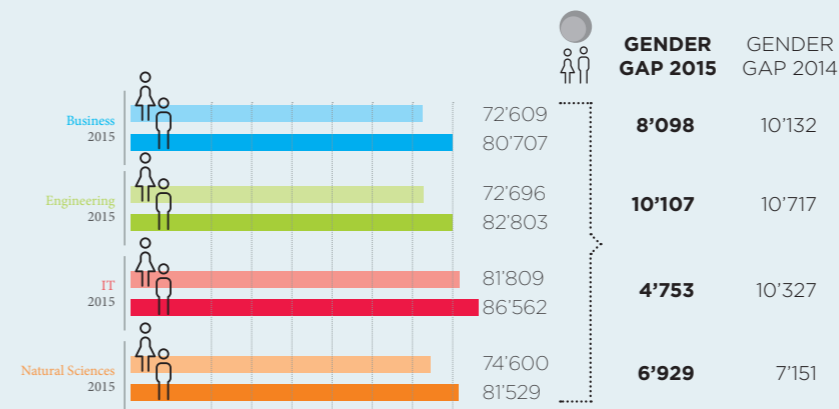
nen deshalb unbedingt im engen Umfeld, mit Kommilitonen, Familie und Freunden üben, bis sie glaubwürdig und vor allem authentisch rüberkommen.

## Verstehen, wie Männer verhandeln

Bei der Nachstellung der unterschiedlichsten Situationen in den Workshops spiele vor allem die Beherrschung der eigenen Körperreak-

tion eine gewichtige Rolle. Denn Studien hätten gezeigt, dass bei Bewerbungsgesprächen das gesprochene Wort gerade mal 7 Prozent, der Stimmklang 38 und die Körpersprache rund 55 Prozent ausmachen. Rote Flecken im Gesicht oder eine runterfallende Kinnlade könnten die Unsicherheit der Bewerberin entlarven. Und, für Gross der grösste Fehler, den Frauen machen können: Sie beginnen zu lächeln, wenn es um die Lohnverhandlung geht. «Männer werden in diesem Moment knallhart. Sie treten kompetitiv auf und zeigen Lust auf die Verhandlung, während Frauen ständig nach Harmonie streben.» Insbesondere in diesem Fall dürften sich Frauen ruhig eine Scheibe vom Mann abschneiden. Sonst dürften Frauen aber ganz Frau sein. «Sie sollen ihre Weiblichkeit nicht verlieren. Es reicht, wenn sie verstehen, wie Männer verhandeln – und daraus das Positive mitnehmen.»

## DER LOHN-GAP NACH STUDIENRICHTUNGEN



Die Gehaltsvorstellungen von Mann und Frau unterscheiden sich bereits im Studium. Der Lohn-Gap ist unter den Informatik-Studierenden am kleinsten.

Quelle: Universum Student Research Switzerland 2015

**Anja Henningsmeyer**, Geschäftsführerin hFMA. Anja Henningsmeyer leitet die hessische Film- und Medienakademie. Sie gibt Seminare und Workshops zur Stärkung der Schlüsselkompetenzen im Bereich Verhandeln, Präsentieren und Netzwerken.



[www.henningsmeyer.com](http://www.henningsmeyer.com)

**Björn Gross**, 37, Diplomierte(r) Wirtschaftsjurist, ist seit über 10 Jahren in verantwortlicher Position im Personalwesen und als Unternehmensberater HR tätig und betätigt sich nebenbei als freier Dozent und Coach in Karrierefragen an Hochschulen und anderen Bildungseinrichtungen in der Schweiz und Deutschland.



[bjoern.gross@bluewin.ch](mailto:bjoern.gross@bluewin.ch)