

## 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](#)
**Role Model vs. Pose Model**

Winiger ist mehr. Sich selbst. Aber wer will das schon sehen? Ein Plädoyer unserer Kolumnistin Malafemmina für mehr Oper zwischen der Seife.

[weiterlesen](#)
**Zahntag! Verdienen Sie denselben Lohn wie Ihr Kollege?**

Sind Sie weniger wert als Ihr Kollege? Warum Frauen immer noch weniger Lohn bekommen als Männer und wie sie dagegen angehen können.

[weiterlesen](#)

## Gehaltsverhandlung: «Weibliche Bescheidenheit entspringt oft einem geringen Selbstwertgefühl»

[a](#) | [A](#)

Frauen verdienen in der Schweiz immer noch 18,4 Prozent weniger als ihre männlichen Kollegen. Diskriminierung protestieren die einen, selbst Schuld sagen die anderen. Im Interview erklärt die Unternehmensberaterin Elisabeth Mlasko, weshalb es in jedem Fall besser ist, wenn Frauen selbst die Verantwortung für geringere Löhne übernehmen und warum sie sich bei Verhandlungen manchmal wie naive Touristen verhalten.

[Empfehlen](#)

2

[Senden](#)

 +1 0


Coach Elisabeth Mlasko hilft Menschen und Organisationen die eigenen Stärken wahrzunehmen und voll auszuschöpfen.

Kommunikation ist ihr Element. In der Überzeugung, dass unser Gehirn ein soziales Organ ist, erklärt die Unternehmensberaterin und analytische Psychologin Elisabeth Mlasko, die Form des Gesprächs zu Ihrem Arbeitsinstrument. Als Coach von Personen und Organisationen mit dem Schwerpunkt Persönlichkeitsentwicklung stellt normalerweise sie die Fragen. Im Interview überliess sie für einmal *femininleben* die Gesprächsführung.

**Als ich Sie angefragt habe, ob Sie Lust hätten auf ein Interview zum Thema Frauen, Gehaltsverhandlung und falsche Bescheidenheit, haben Sie sofort gesagt: «Mit dem grössten Vergnügen». Warum ist Ihnen das eine Herzensangelegenheit?**

Die weibliche Bescheidenheit an sich, hat etwas mit dem **Grundproblem des Forderns** zu tun, das man in Prinzip auf einen Begriff bringen kann: das Selbstwertgefühl. Die weibliche Bescheidenheit entspringt oft einem geringen Selbstwertgefühl. Und es ist mir ein grosses Anliegen, Frauen dabei zu unterstützen, ihr Potential voll auszuschöpfen. Ein schlechtes Selbstwertgefühl ist ein Klotz am Bein.

**Wissenschaftliche Studien haben gezeigt, dass die Gehaltsunterschiede zwischen den Geschlechtern nicht allein auf Chancenungleichheit zurückzuführen sind, sondern das Frauen aufgrund eines «Bescheidenheitsgens», Löhne auch schlicht schlechter aushandeln. Werden Frauen bescheidener geboren?**

Ich glaube nicht, dass Frauen mit einem geringeren Selbstwertgefühl auf die Welt kommen, vielmehr denke ich, dass es kulturell und erziehungsbedingt ist. Das beruht wahrscheinlich auf der Jahrtausende überdauernden Überlieferung, die uns erzählt, dass nur eine bescheidene und fügsame Frau eine liebenswerte Frau ist, als ob kulturelle Gene in uns, Frauen ständig zur Bescheidenheit auffordern. Das Bedürfnis geliebt zu werden und der Weg dies über Bescheidenheit zu erreichen, steht aber natürlich im absoluten Gegensatz dazu, etwas zu fordern!

### Fordern Frauen weniger, weil es ihnen wichtiger ist gemocht zu werden?

Das ist natürlich eine These, hinter der die Beobachtung steckt, dass Frauen tendenziell beziehungsorientierter sind und dass sie vielleicht ein Stück mehr das Gefühl haben wollen, der oder die mag mich. Frauen fragen sich häufiger: Wie komme ich an? Wie wird hinter verschlossenen Türen über mich geredet?

**Eine Studie der Uni St.Gallen über die Einstiegsgehälter von Akademikern hat gezeigt, dass Frauen trotz gleicher Ausbildung bereits am Anfang ihrer Karriere etwa 10 Prozent weniger verdienen als ihre männlichen Kommilitonen. Wer traut den Frauen eigentlich weniger zu? Männer den Frauen oder Frauen sich selbst?**

Dazu gehören immer beide Seiten. Ich glaube aber, dass es zur Lösung des Problems für völlig unerheblich ist, wer wem weniger zutraut. Denn wir können die anderen nicht ändern. Wir können unsere Chefs nicht ändern, wir können unsere Arbeitgeber nicht ändern, auch unsere Eltern, Partner und Freunde nicht. Aber wenn wir mit einer Situation unzufrieden sind, dann können wir selbst etwas verändern. Unabhängig davon wer Schuld hat, Männer oder Frauen, würde ich allen raten: Übernehmt selbst die volle Verantwortung für euer Gehalt, dann könnt ihr es auch beeinflussen. Wenn ich dagegen die Sicht vertrete, wir Frauen sind die Opfer und Männer die Täter, dann habe ich es nicht mehr in der Hand.

**Sie halten nicht viel von der Idee, dass Männer jetzt mal den Frauen Platz machen müssten?**

Ich bin keine Feministin im männerfeindlichen Sinn. Ich mag Männer nämlich. Und mein Standpunkt lautet auch nicht: Schwächt die Männer, damit die Frauen eine bessere Position haben, sondern ich appelliere an die Frauen, ihre Stärken zu entwickeln. Schlussendlich profitieren auch die Männer davon. Menschen mit einem soliden Selbstwertgefühl sind nämlich die verlässlicheren Sparringpartner und bringen ihr Potential besser ein – zu Hause wie am Arbeitsplatz. Weniger Energie fliesst in den Kleinkrieg, mehr in konstruktive Auseinandersetzung.

**Wie ist es denn nun um das weibliche Verhandlungsgeschick bestellt?**

Ein ganz zentraler Punkt bei der Verhandlung ist, wie sehr unsere eigene Haltung das Gegenüber beeinflusst. Wenn ich jetzt beispielsweise zu Ihnen komme und sage: Geben Sie mir mal bitte ein Glas Wasser. Und ich tue das in einer Haltung, die ausstrahlt, dass ich das Glas Wasser absolut verdient habe, dann werden Sie vermutlich kaum zögern es mir zu geben. Wenn ich aber sage: Würde es Ihnen eventuell nichts ausmachen mir doch ein Glas Wasser zu bringen? Dann werden Sie sich überlegen, ob sie dieses Problem auf sich laden wollen. Wenn ich selber Zweifel habe, ob ich das geforderte Gehalt überhaupt verdient habe, und dies in ein Brimborium aus Konjunktiven verpacke, das verrät, dass ich mir selbst nicht sicher bin, ob das nicht doch zu unverschämt ist, dann beeinflusse ich mein Gegenüber. Dann ist der andere gar nicht mehr bereit meinem Wunsch zu erfüllen. Ich glaube, hier fehlt den Frauen oft das Selbstverständnis.

**Was machen Männer in Gehaltsverhandlungen typischerweise besser?**

Männer glauben viel stärker daran, dass sie eine Gehaltserhöhung verdient haben. Sie haben auch grundsätzlich weniger Probleme etwas zu fordern, weil das zu ihrem männlichen Grundattribuierungen gehört. Das ist an und für sich natürlich falsch, aber ich glaube der Einfluss der Kultur darf nicht unterschätzt werden. Ob wir in einer christlichen, muslimischen oder hinduistischen Tradition leben, alle diese Traditionen sagen: Frauen haben sich zu unterwerfen. Jahrtausende hatten Männer die Definitionshohheit und deshalb ein grösseres Selbstverständnis. Das Terrain des Einforderns steht Ihnen also schon längst zur Verfügung, während Frauen sich dieses Gebiet erst erkämpfen müssen.

**Das setzt sich bis in die heutige Erziehung häufig fort. Freche Mädchen werden schnell als vorlaut und burschikos getadelt, wohingegen freche Jungs eher als aufgeweckt und intelligent gelten...**

Männer und Frauen werden nach unterschiedlichen Kriterien bewertet. Wenn Männer gut verhandeln, dann haben Sie sich toll durchgesetzt, während Frauen als aggressiv gelten. In meinen Beratungsgesprächen erlebe ich immer wieder, dass Frauen Angst haben scheinbar zu selbstbewusst aufzutreten, weil man ihnen dann Haaren auf den Zähnen nachsagt oder unterstellt fehlenden Sex kompensieren zu müssen. Es ist so, dass zweierlei Mass gemessen wird und Frauen ein wesentlich breiteres Spektrum an Erwartungen erfüllen müssen. Kritik äussert sich oft persönlicher und an völlig jobirrelevanten Dingen wie dem Aussehen oder der Kleidung. Denken Sie mal an die Witze über Angela Merkel. Das muss man auch erst einmal verarbeiten.

Start Zurück 1 **2** Weiter Ende

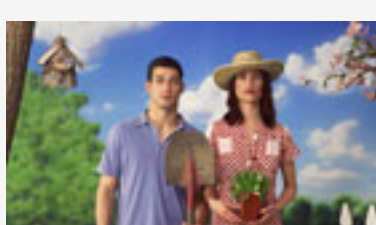
1. Teil [Gehaltsverhandlung: «Weibliche Bescheidenheit entspringt oft einem geringen Selbstwertgefühl»](#)

2. Teil [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](#) [Empfehlen](#)[Senden](#)[+1](#) [0](#)

**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 vermassele 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](http://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](#)