

Erfolgreich eine Gehalts- und Aufstiegsverhandlung zu führen – wer würde diese Herausforderung nicht gerne meistern? Doch: Was sind die Besonderheiten erfolgreicher Verhandler? Was zeichnet ihre Persönlichkeit aus? Wie bereitet man eine Gehalts- bzw. Aufstiegsverhandlung vor, wie stimmt man sich am besten auf das Verhandlungsgespräch ein und wie agiert man in der Verhandlung, damit die Chancen auf mehr Gehalt oder eine bessere Position steigen? Gibt es in der Verhandlungsführung und beim Verhandlungserfolg geschlechtsspezifische Unterschiede zwischen Männern und Frauen?

Die Autorinnen haben die Verhandlungskompetenz von mehr als 800 Führungskräften untersucht und festgestellt: Schlüssel zum Erfolg ist neben der passgenauen Vorbereitung insbesondere die Gesprächsführung. Wer dem Gespräch seinen Stempel aufdrücken kann, beendet dieses erheblich häufiger auch erfolgreich. Sie zeigen auf, welche Elemente der Gesprächsführung den stärksten Zusammenhang zum Verhandlungserfolg aufweisen. Auf Grundlage dieser und weiterer Variablen entwickeln sie empirische Modelle für die erfolgreiche Gehalts- und Aufstiegsverhandlung von männlichen und weiblichen Führungskräften.

Aus ihren Erkenntnissen ergeben sich auch wichtige Anhaltspunkte für Vorgesetzte. Denn ein beträchtlicher Teil derjenigen, die mit dem Ergebnis ihrer Verhandlung unzufrieden sind, bemüht sich um eine Stellung in einem anderen Unternehmen. Vor diesem Hintergrund ist auch für Vorgesetzte die Frage, wie agiert man in der Verhandlung, von entscheidender Bedeutung. Denn nur, wenn sie wissen, ob und inwieweit Mitarbeiter das Verhandlungsergebnis verstehen und akzeptieren und wie Gehaltsverhandlungen – insbesondere mit weiblichen Mitarbeitern – motivierend gestaltet werden können, lassen sich Kosten vermeiden, die durch die Einstellung und Einarbeitung neuer Mitarbeiter bzw. durch Produktivitätsverluste durch unmotivierte Mitarbeiter entstehen.