

Da ist doch *mehr drin*

TEXT TINA EPKING



Equal Pay – das wird nur was, wenn wir es einfordern. Doch einfach fragen und gleich mehr bekommen – das ist so selten wie Einhörner.
Wir müssen lernen, über Geld zu sprechen!

Frau Chaikovitch, inwiefern verhandeln Frauen anders als Männer?

LJUBOW CHAIKEVITCH: Ich sehe vor allem oft, dass sie gar nicht verhandeln. Meiner Erfahrung nach erwarten viele Frauen, dass ihre gute Leistung gesehen wird und dass der/die Chef*in ihnen entgegenkommt und sie wertschätzt. Ich sehe viele Frauen, die Angst haben, in die Verhandlung zu gehen. Wenn sie es doch tun, sind sie häufig sehr bescheiden und arbeiten ihre Vorteile nicht genügend heraus. Dabei lautet mein Credo: „Wer nicht fragt, der nicht gewinnt.“

Warum fällt es Frauen so schwer, über Geld zu reden?

Ich glaube, das hat etwas mit unserem Selbstwert zu tun. Wir halten es einfach für selbstverständlich, dass wir Dinge gut machen. Frauen sehen aber viel häufiger die negativen Sachen, die nicht funktionieren. Gerade in Bereichen, die ihnen leicht fallen und die sie mit Leidenschaft machen, sind Frauen oft bereit, für weniger Geld zu arbeiten. Dabei sollten doch gerade die Sachen, für die man ein Talent hat und die man deswegen meist außergewöhnlich gut kann, auch angemessen honoriert werden.

Sie selbst sagen, Sie haben Ihren Tagessatz innerhalb von zwei Jahren verzehnfacht. Wie haben Sie das gemacht?

Auch ich habe mich selbst anfangs unter Wert verkauft. Bis ich irgendwann offen mit einer Bekannten gesprochen habe, die auch freiberuflich arbeitet, und dabei festgestellt habe, dass sie dreimal so viel verdient wie ich. Ich habe sie dann nach Tipps gefragt, und sie hat mir die Nummer von einem Coach rübergeschoben, der mich bei den ersten Schritten in meinen Verhandlungen begleitet hat. Mit der Zeit habe ich immer öfter verhandelt und gesehen, was üblich ist. Ich habe viel mit anderen gesprochen und mich weitergebildet. In sich selbst zu investieren hilft dabei, den eigenen Marktwert zu erhöhen.

Sie sagen, Sie arbeiten mit den Frauen, die zu Ihnen kommen, viel am Selbstwert: Wie genau machen Sie das?

Sehr häufig sind sich die Frauen, die ich berate, nicht ihrer eigenen Stärken bewusst.

Ich frage dann, was sie schon gut gemacht haben in der Vergangenheit. Ich lasse sie erzählen, was ihre letzten Projekte waren, wie die ankamen, welche Erfolge sie schon gehabt haben. Erst dann fällt ihnen oft auf, was sie alles bereits geschafft haben.

Wie bereite ich mich auf eine Verhandlung optimal vor, auch wenn ich unsicher bin?

Ich glaube, dass 80 Prozent des Erfolgs einer Verhandlung von der Vorbereitung abhängen. Es genügt nicht, nett und freundlich nach mehr Geld zu fragen. Der erste und wichtigste Schritt ist es, seinen Marktwert zu



„Wir halten es für selbstverständlich, dass wir Dinge gut machen“

Ljubow Chaikovitch

ist 32 und lebt in Karlsruhe.

Sie arbeitet als Innovationsstrategin für Unternehmen und berät Frauen auf ihrer Seite frauverhandelt.de.

Vor ihrer Selbstständigkeit hat sie das Bertelsmann-Start-up Careerloft in Berlin mitaufgebaut, bei CODE_n die Partner für das Innovationsfestival new.New betreut und war am Gründungszentrum der Universität Stuttgart tätig.

kennen, mir bewusst zu machen, was ich besonders gut kann. Außerdem sollte man sich überlegen, was man tun wird, wenn man die geforderten Leistungen nicht bekommt. Man sollte sich unbedingt auf das Gegenüber vorbereiten, auf seine Wünsche und Ziele. Sich fragen, wie schaffe ich es, den anderen davon zu überzeugen, dass er mir gerne entgegenkommt? Meine Empfehlung ist es, sich ein Skript zu machen, damit man weiß, wie man reagiert, wenn ein Totschlagargument kommt – zum Beispiel, dass einfach nicht genug Budget vorhanden sei.

Wie reagiert man denn darauf?

Man sollte die Aussage nicht sofort als gegeben akzeptieren, sondern offen fragen, wann denn dafür ein Budget zur Verfügung steht oder inwiefern man dazu beitragen kann. Man sollte auf jeden Fall dabei bleiben und nicht einfach akzeptieren, wenn Nein gesagt wird.

Dass sie ein Nein nicht akzeptieren können, sagt man ja eher Männern nach. Müssen wir uns „männlicher“ verhalten, um unsere Ziele zu erreichen?

Ich glaube, dass jede Frau so sein sollte, wie sie ist, und sich einfach nur sauber vorbereiten muss. Jeder Mensch – egal, ob Mann oder Frau – hat eigene Stärken, die man sich bewusst machen und die man im Gespräch in den Vordergrund rücken kann. Eine Verhandlung ist keine Kampfsituation, beide können dabei gewinnen. Im Gegenteil: Erst wenn beide das Gefühl haben, von dem Ergebnis zu profitieren, war es eine gute Verhandlung.

Gibt es eigentlich etwas, das man auf keinen Fall machen sollte?

Oh ja. Es gibt die Idee, dass man in einer Verhandlung sagen sollte, was man mit dem Geld alles bezahlen muss: ein Haus, ein neues Auto, Sachen für die drei Kinder. Ein Unternehmen zahlt für die entsprechende Leistung. Es sollte nur um den Mehrwert für die Firma gehen und nicht um private Entscheidungen. Ein weiteres No-Go ist der Kollegenvergleich. Man sollte nicht darauf gucken, was die anderen bekommen, sondern auf das, was man selbst geschafft hat.

Wer kommt eigentlich zu Ihnen, um sich beraten zu lassen?

Angestellte und selbstständige Frauen, die Angst vor Verhandlungen oder schlechte Erfahrungen gemacht haben und sich wünschen, angemessen bezahlt zu werden oder mehr zu verdienen. Ich helfe ihnen dabei. In besonders schwierigen Fällen tue ich das persönlich. Außerdem habe ich einen Onlinekurs zusammen mit Madame Moneypenny und biete noch weitere Kurse auf meiner Seite frauverhandelt.de an. Darüber hinaus gibt es noch eine kostenlose Facebook-Gruppe, in der sich bereits über 1000 Frauen gegenseitig unterstützen.