



HABEN SIE MUT UND FORDERN SIE EINE GEHALTS- ERHÖHUNG

**equal
pay**

**was sonst
che altro
cie pa scenó ?**



**Ein Verhandlungsgespräch mit Ihrer/
Ihrem Vorgesetzten zu führen ist nie
einfach, vor allem, wenn es um Ihr Gehalt
geht.**

Nach den Angaben der wichtigsten internationalen Organisationen liegt Italien in verschiedenen Aspekten der weiblichen Erwerbstätigkeit auf den hinteren Plätzen. Trotz längerer Arbeitszeiten verdienen Frauen z.B. im Durchschnitt immer noch weniger als Männer, und das Lohngefälle zwischen den beiden Geschlechtern ist nach wie vor deutlich und erheblich.

**Wie können Sie das Problem bei Ihrer/
Ihrem Vorgesetzten ansprechen und die
erwünschte Gehaltserhöhung erhalten?**

PRAKTISCHE TIPPS:



1. WÄHLEN SIE DEN RICHTIGEN ZEITPUNKT

Es mag trivial klingen, aber improvisieren Sie niemals ein Verhandlungsgespräch, um ein so sensibles Thema zu besprechen.

Bitten Sie rechtzeitig um einen Termin und vermeiden Sie Zeiten, in denen die Führungskraft bereits unter besonderem Stress steht.

2. BEREITEN SIE SICH GUT VOR

Denken Sie sorgfältig über Ihre Stärken und Ihre Leistungen nach, argumentieren Sie mit Zahlen, Daten, Fakten Ihre Forderungen.

Es gibt nichts Schlimmeres als eine allgemeine Anfrage, die Sie selbst nicht überzeugt.

3. SETZEN SIE SICH IHR ZIEL

Scheuen Sie sich nicht, den Betrag zu verlangen, der Ihnen vorschwebt, und begründen Sie Ihren Antrag mit den Gründen, warum Sie glauben, dass sie ihn sich verdienen. Vermeiden Sie vor allem den üblichen Refrain „nach so vielen Jahren verdiene ich mir ...“.

Reden Sie nicht um den heißen Brei herum: Legen Sie klar und deutlich dar, was Sie sich erwarten.

4. VERMEIDEN SIE VERGLEICHE MIT ANDEREN KOLLEG*INNEN

Stellen Sie sich selbst in den Mittelpunkt, heben Sie Ihre Qualitäten hervor und zeigen Sie, dass Sie immer für einen Dialog offen sind.

Beschwerden oder Behauptungen sind keine Argumente, die Ihnen bei Verhandlungen helfen werden.

5. HABEN SIE ES NICHT EILIG, ABER VERLIEREN SIE SICH AUCH NICHT IM SMALLTALK

Vorgesetzte stehen oft unter Zeitdruck, aber das sollte Sie nicht aufhalten. Behalten Sie Ihre Zeit unter Kontrolle. Kommen Sie direkt auf den Punkt und reden Sie nicht um den heißen Brei herum.

6. SELBSTKONTROLLE UND ÜBERZEUGUNG

Gehaltserhöhung verlangt, und somit auch keinen Grund, sich zu scheuen.

Schüchternheit kann manchmal mit mangelnder Entschlossenheit verwechselt werden. Vermeiden Sie jedoch übermäßige Aggressivität.

7. BEDANKEN SIE SICH IMMER FÜR DIE VERFÜGBARKEIT

Unabhängig vom Ergebnis des Verhandlungsgesprächs ist es immer eine gute Idee, sich zu bedanken – dies zeigt Ihre Reife. Ein Extrapunkt für den nächsten Versuch!

Vereinbaren Sie nach Möglichkeit einen späteren Zeitpunkt, an dem das Thema erneut aufgegriffen wird.

