

INHALT

VORWORT

von Henrike von Platen

Danksagungen

Warum dieses Buch?

Wie ist das Buch zu gebrauchen?

1. DIE REALITÄT DER BEZAHLUNG

Gender Pay Gap · 18

Gender Pay Gap in Deutschland

Bereinigter & unbereinigter Gender Pay Gap

Genderstereotypen · 23

Was männlich und weiblich sei

Sozialisation – früh werden wir zum „Mädchen“ oder „Jungen“

Vorgestern war es noch ganz anders

12% – Auswirkungen von Genderstereotypen auf Karrieren von Frauen und Männern

6% – Das Dilemma ist Frauensache und warum wir oft nichts sagen

„Typisch“ Mann und Frau im Arbeitsalltag

Teufelskreis, Learnings und warum Frauen gut verhandeln sollten

Geld & Gehaltsverhandlung – eine unangenehme Sache? · 48

Über Geld spricht man nicht

Wie verhandeln Frauen – wie Männer – typischerweise um ihr Gehalt

2. DIE GEHALTSVERHANDLUNG

Vorbereitung · 53

Frauen brauchen einen Plan für Karriere und Privatleben

Einschränkende Glaubenssätze überwinden
Typisch weibliche Antreiber und was Frauen sich so erlauben
Was hat Frau zu bieten? Und wer sollte es wissen?
Realistische Gehaltsforderung – über Geld spricht „Mann“ doch – und „Frau“ auch
Alternative B und bitte fragen!
Das ist mehr Wert – Nutzenargumente
Dilemma-Killer – so kommen Frauen aus der Stereotypenfalle heraus
Frau x bitte auf die Bühne! Ihr Auftritt!

Gesprächsrituale und Gesprächsführung · 106

Verhandlungsbasics – win-lose oder win-win?
So kann es laufen!
Gegenargumente und auch Frauen mögen Wettbewerb
Berichte und Beziehungen prägen Sprachstile
Gesprächspartner:in oder -gegner:in?

Deine Entscheidung – aktiv gestalten · 127

3. WEITERE KARRIERETIPPS

Nach dem Gehaltsgespräch ist vor dem Gehaltsgespräch – grundsätzliche Karrieretipps · 132
Woran erkennen Frauen für sie interessantere Unternehmen? · 135

GENDER-FORMEL · 138

EXTRA: INSIGHTS VON BUSINESS FRAUEN

Den Blick von Studentinnen schärfen · 139
Aus Erfahrungen klug werden · 142
Mein Erfolgs„geheimnis“: Fokussierung und Selbstvertrauen · 145
Erfahrungen als Beraterin · 147
Ein langer, mühsamer Weg lohnt sich · 149
Kind & Karriere gehen – aber ... · 152
Verhandeln als Frau oder Mann – Eindrücke aus dem Vertrieb · 155

Literaturempfehlungen