

# 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.

Bitte 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



Es gibt keinen Grund, sich zu schämen, wenn man eine 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.

# PRENDI CORAGGIO E CHIEDI UN AUMENTO DEL TUO STIPENDIO

# equal pay

was sonst  
che altro  
cie pa scenó ?



**Gestire un colloquio con la/il proprio responsabile non è mai facile, soprattutto se sul tavolo c'è il tuo stipendio.**

Secondo i dati forniti dalle più importanti organizzazioni internazionali, l'Italia si trova sempre nelle posizioni più basse nei vari aspetti dell'occupazione femminile. Pur lavorando più ore, infatti, una donna guadagna p.es. in media sempre meno rispetto agli uomini e il divario salariale fra i due sessi è ancora netto e sostanziale.

**Come affrontare l'argomento con la/il responsabile e spuntare il tanto desiderato aumento?**

## CONSIGLI PRATICI:

### 1. Scegli il momento giusto



Può sembrarti banale, ma non improvvisare mai un colloquio per parlare di una questione così delicata.

Chiedi per tempo un appuntamento ed evita periodi in cui la/il responsabile è già sottoposto a particolare stress.

### 2. Preparati bene



Pensa bene ai tuoi punti di forza, i risultati raggiunti, argomentando con numeri, dati, fatti le tue richieste.

Non c'è nulla di peggio di una richiesta generica che già non convince te stessa.

### 3. Fissa il tuo obiettivo



Non avere paura a chiedere la cifra che hai in mente e accompagna la tua richiesta con i motivi per cui ritieni di meritartela. Evita soprattutto il solito ritornello "dopo tanti anni mi merito ..."  
Non girarci intorno: sii chiara a mettere sul tavolo quello che ti aspetti.

### 4. Evita confronti con altri colleghi



Concentrati su te stessa, metti in luce le tue qualità, dimostrando di essere sempre aperta al dialogo.

Lamentele o rivendicazioni non sono argomentazioni che potranno aiutarti nella trattativa.

### 5. Non avere fretta, ma anche non perderti in chiacchiere



I capi hanno spesso poco tempo, ma questo non ti deve fermare.

Tieni sotto controllo il tempo che hai a disposizione. Vai dritta al punto senza girarci tanto intorno.

### 6. Self control e convinzione



A chiedere un aumento di stipendio non c'è nulla da vergognarsi e quindi non c'è motivo per essere timida.

La timidezza può talvolta essere scambiata con poca determinazione.

Evita comunque eccessi di aggressività.

### 7. Ringrazia sempre per la disponibilità



A prescindere dall'esito del colloquio, esprimere un ringraziamento è sempre una buona idea e dà prova della propria maturità.

Un punto in più per un prossimo tentativo!

Se possibile, concordate una data successiva in cui l'argomento sarà ripreso.