

Berichte aus der Betriebswirtschaft

Andrea Ruppert, Martina Voigt

GEHALT UND AUFSTIEG

Mythen - Fakten - Modelle
erfolgreichen Verhandeln

Shaker Verlag
Aachen 2009

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Titelfoto: Hans-Jürgen Eich

Copyright Shaker Verlag 2009

Alle Rechte, auch das des auszugsweisen Nachdruckes, der auszugsweisen oder vollständigen Wiedergabe, der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und der Übersetzung, vorbehalten.

Printed in Germany.

ISBN 978-3-8322-6666-0

ISSN 0945-0696

Shaker Verlag GmbH • Postfach 101818 • 52018 Aachen

Telefon: 02407 / 95 96 - 0 • Telefax: 02407 / 95 96 - 9

Internet: www.shaker.de • E-Mail: info@shaker.de

Inhalt	Seite
Vorwort	
I. Erfolgreich verhandeln - alles klar?	1
II. Die empirische Basis	9
1. Fragebogen und Onlinebefragung	10
2. Wer wurde befragt?	11
2.1 Führungskräfte	11
2.2 Herkunftsunternehmen der Befragten	14
2.3 Stellung der Befragten im Unternehmen	19
2.4 Persönliche Merkmale der Befragten	21
III. Wie männliche und weibliche Führungskräfte um Gehalt und Aufstieg verhandeln	25
1. Forschungsstand zum Thema „Verhandeln“ und „Geschlecht“	26
2. Frauen fragen - Männer werden gefragt?	37
3. Was sind die wichtigsten Anlässe für Gehalts- und Aufstiegsverhandlungen?	46
4. Wer ist in Gehalts- und Aufstiegsverhandlungen erfolgreich und mit dem Ergebnis zufrieden?	51

5. Verhandeln macht Spaß und ist eine sportliche Herausforderung?	56
6. Wie bereiten sich Führungskräfte auf Gehalts- und Aufstiegsverhandlungen vor?	67
7. Strategien und Taktiken von Führungskräften	73
8. Mit welchen Gefühlen gehen Führungskräfte in das Verhandlungsgespräch?	76
9. Wie verläuft das Verhandlungsgespräch?	82
10. Vorgesetzte Vorsicht: Was machen Führungskräfte, die mit dem Verhandlungsergebnis unzufrieden sind?	89
IV. Erfolgsfaktoren der Gehalts- und Aufstiegsverhandlung	93
1. Wie erfolgreich verhandeln Führungskräfte?	94
2. Was sehen die Verhandelnden als Erfolgsfaktoren an?	98
3. Lieber mit einem Mann oder einer Frau verhandeln?	101
4. Persönliche Merkmale und Verhandlungserfolg	105
5. Unternehmensmerkmale und Verhandlungserfolg	106
6. Stellung im Unternehmen und Verhandlungserfolg	112
7. Welche Einstellungen versprechen Verhandlungserfolg?	115

8. Welche Vorbereitung bringt Verhandlungserfolg?	118
9. Welche emotionale Ausgangslage verspricht Verhandlungserfolg?	138
10. Das Verhandlungsgespräch - ein Schlüssel zum Erfolg!	145
11. Die Erfolgsmodelle	154
V. Schlussfolgerungen und erste Handlungsempfehlungen	169
VI. Anhang	179
1. Fragebogen	179
2. Abbildungsverzeichnis	189
3. Tabellenverzeichnis	192
4. Literaturverzeichnis	193