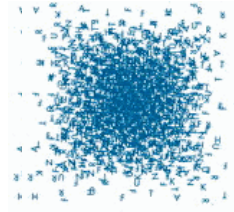


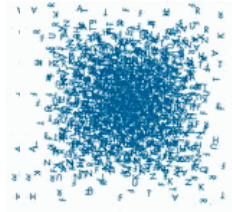
Vortrag auf der efas-Tagung am 26.11.2010



Genderunterschiede in der Verhandlungsführung – Schlüssel für die Karriere?

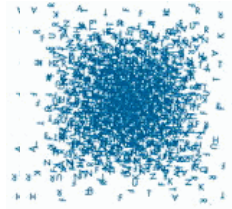
Prof. Dr. Andrea Ruppert
Prof. Dr. Martina Voigt
Fachhochschule Frankfurt am Main

Themen der Präsentation



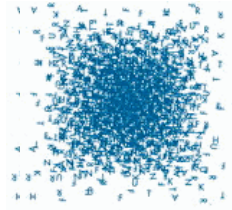
- Motivation für das Forschungsprojekt
- Forschungsfragen
- Projektbeschreibung und methodisches Design
- Ausgewählte Forschungsergebnisse
- Zusammenfassung und Fazit

Forschungsfragen



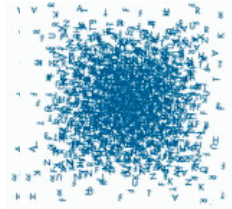
- Erzielen weibliche und männliche Führungskräfte in Gehalts- und Aufstiegsverhandlungen unterschiedliche Ergebnisse?
- Gibt es geschlechtstypische Verhandlungskompetenzen?
- Wenn ja: Gibt es einen Zusammenhang zwischen geschlechtstypischen Verhandlungskompetenzen und dem Ergebnis von Gehalts- und Aufstiegsverhandlungen?

Projektbeschreibung und methodisches Design



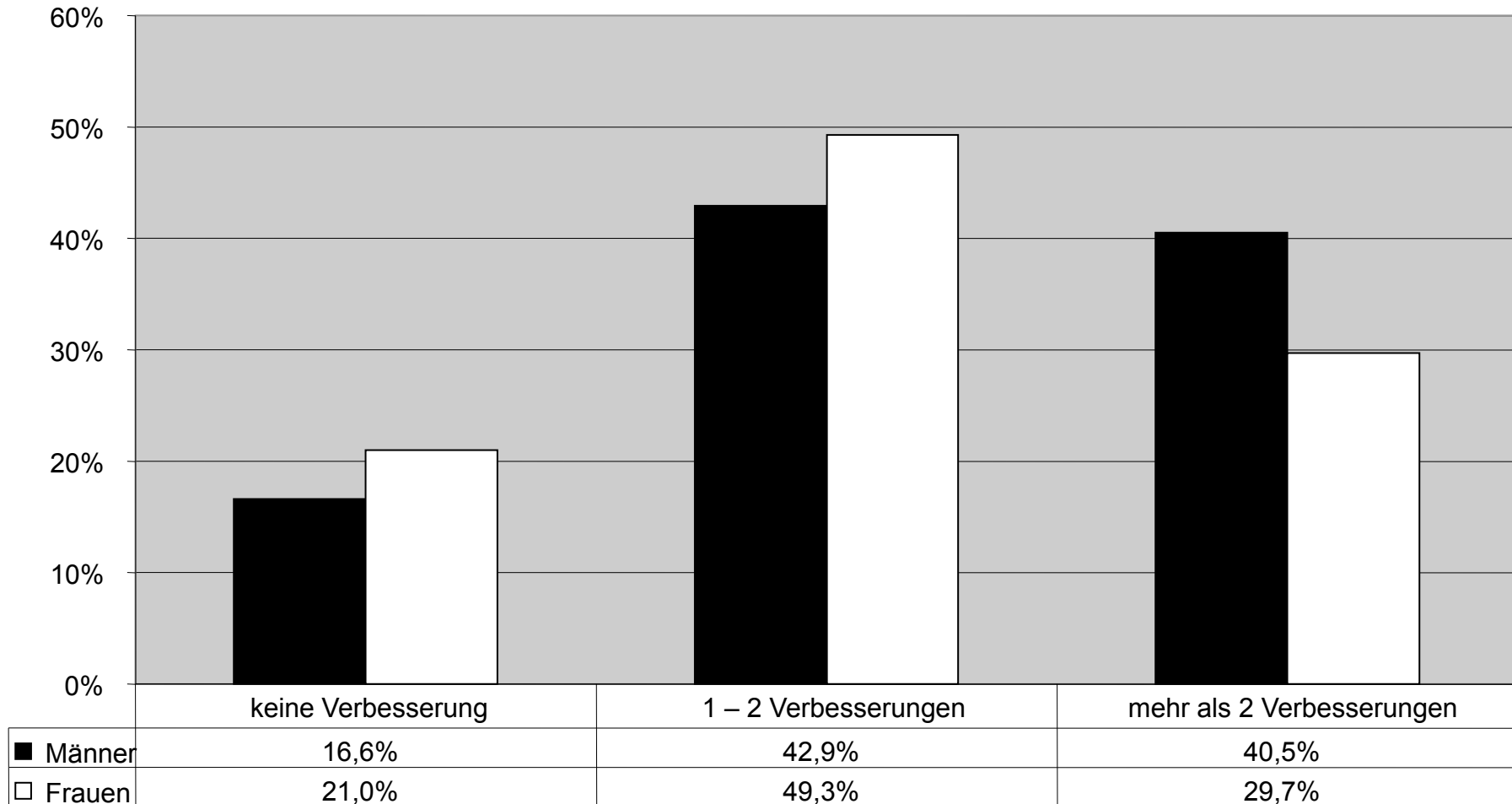
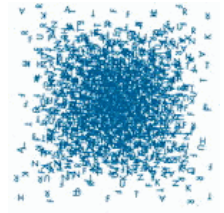
- Zeitrahmen: April 2006 bis Januar 2009
- Finanzierung: HMWK (FSP Genderforschung)
- Kooperationspartner / Zugang zum Feld:
BPW (Business and Professional Women) und
ULA (Deutscher Führungskräfteverband)

Projektbeschreibung und methodisches Design

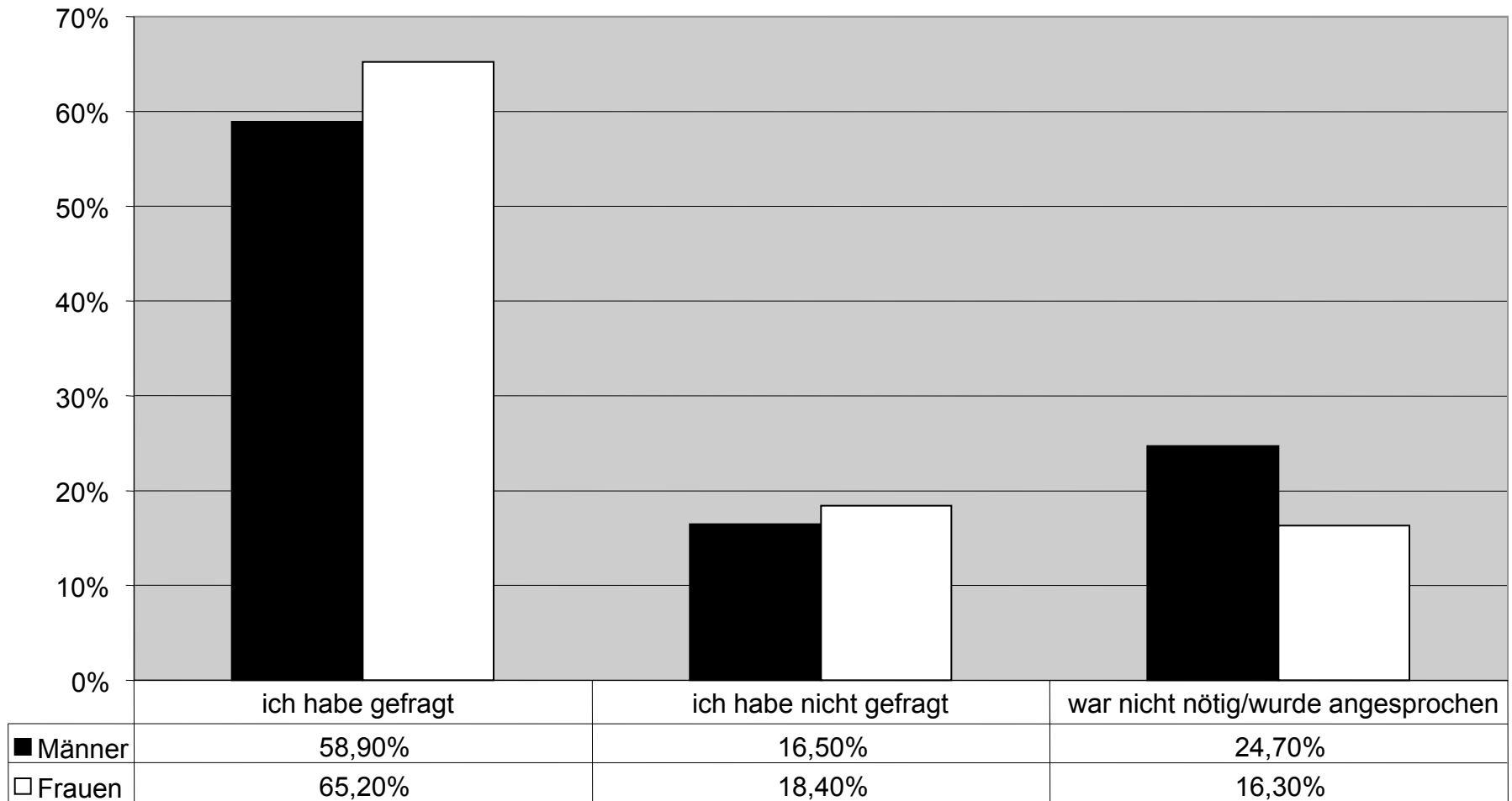
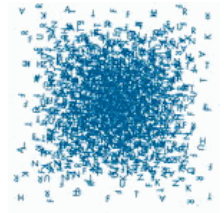


- Forschungsmethode: Online-Befragung (überwiegend standardisiert, einige offene Fragen)
- TeilnehmerInnen: mehr als 1.000 Personen insgesamt; 810 vollständig ausgefüllte Fragebögen (42,8% Männer, 57,2% Frauen)
- Datenanalyse: bivariate und multivariate Analyse (Logit Modell) mit SPSS

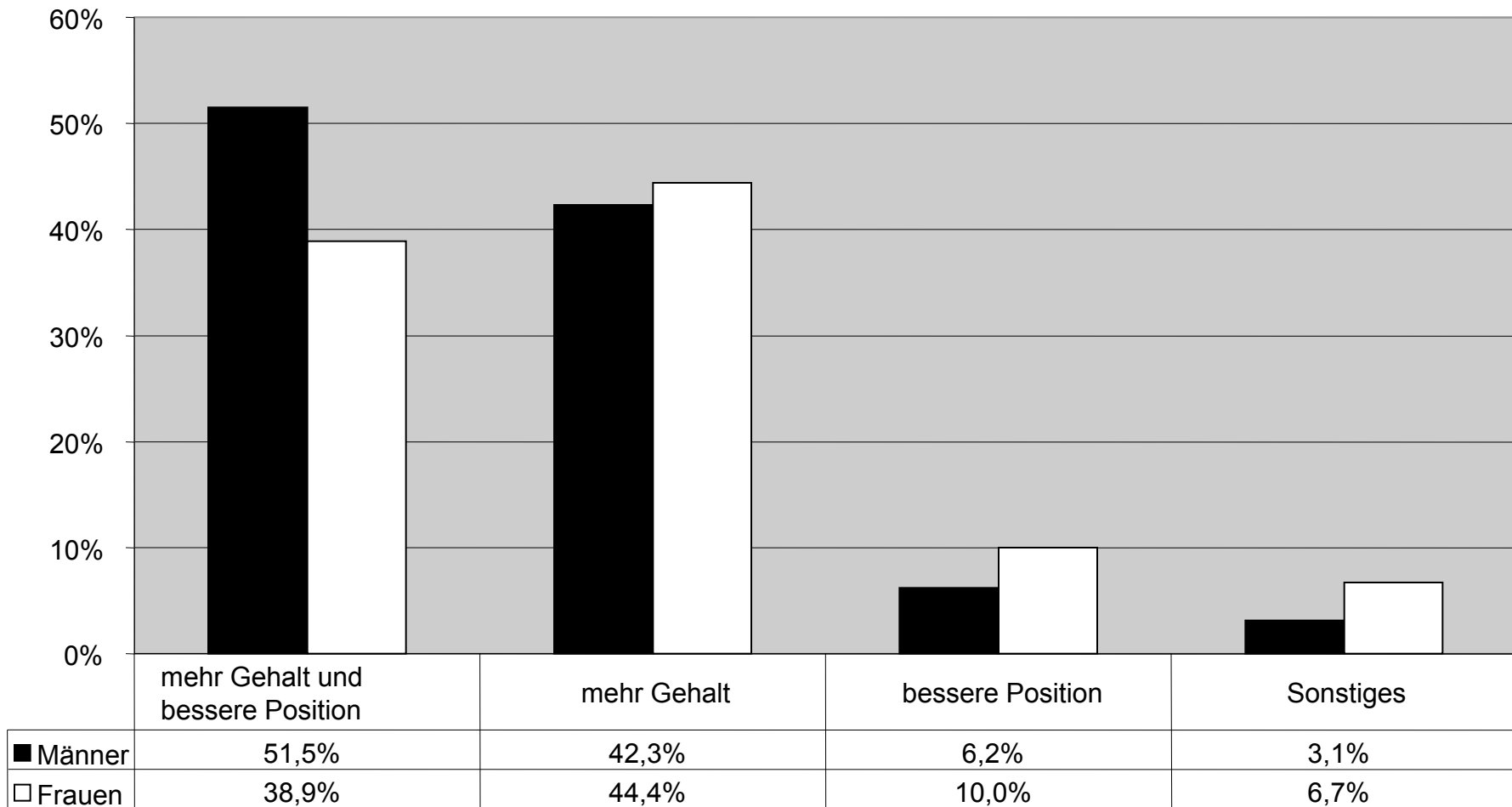
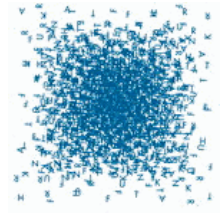
Weibliche Führungskräfte bekommen seltener eine Gehaltserhöhung!



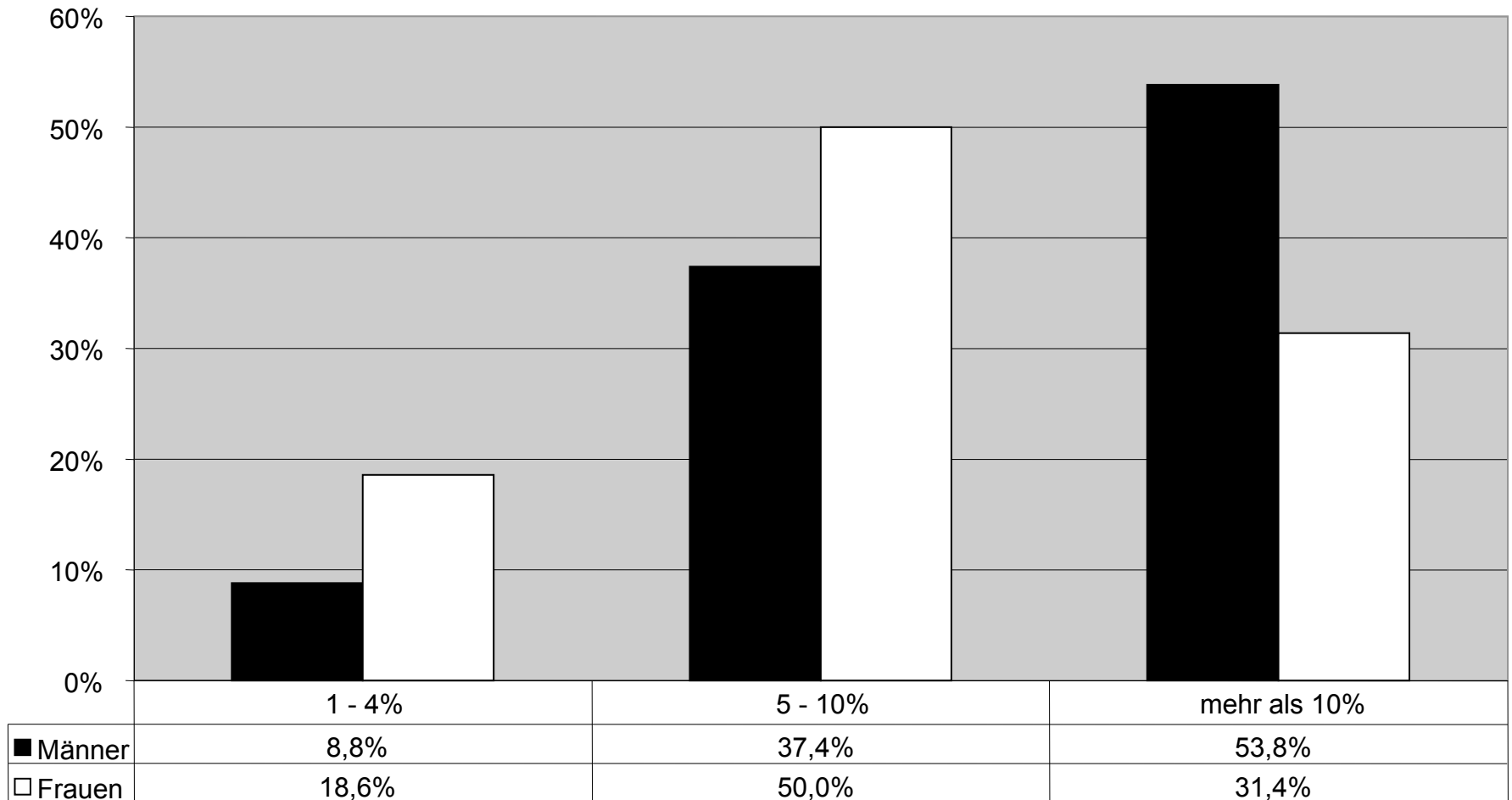
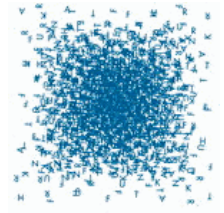
Es liegt nicht daran, dass sie nicht fragen!



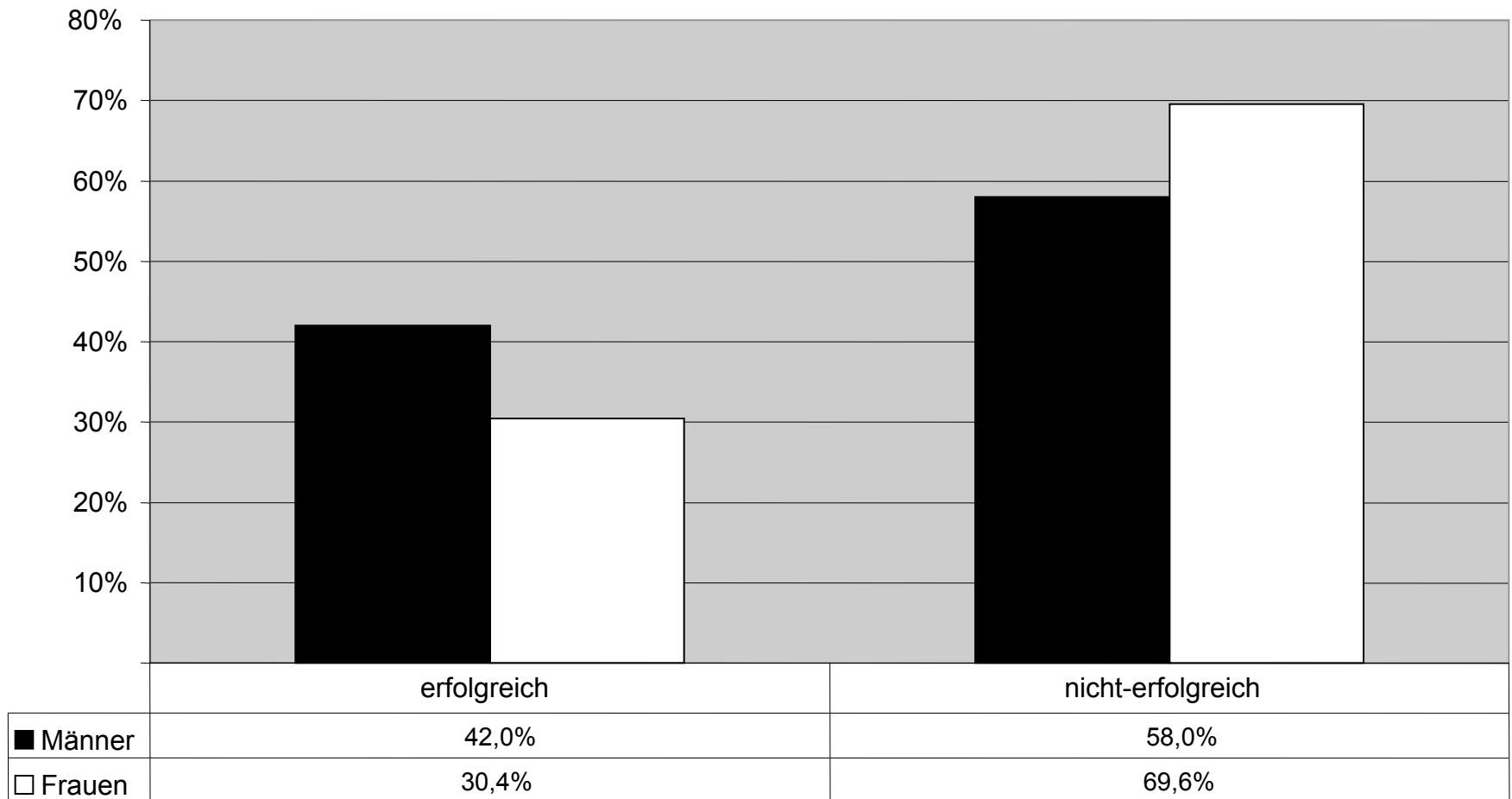
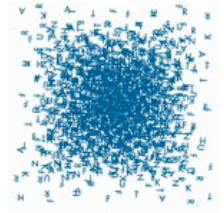
Weibliche Führungskräfte sind weniger erfolgreich in Gehalts- und Aufstiegsverhandlungen!



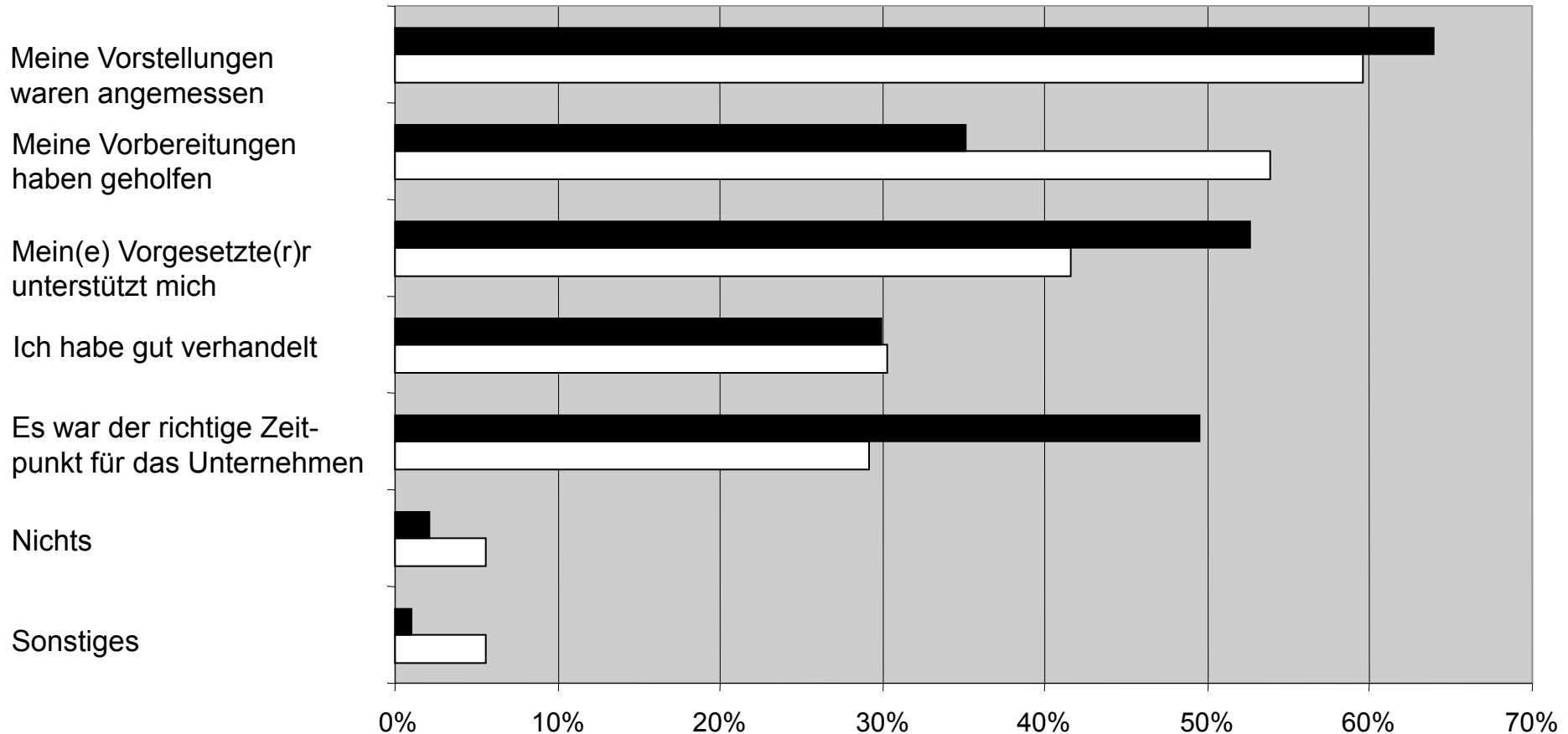
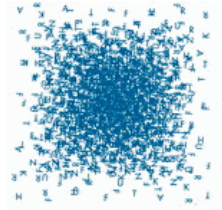
Weibliche Führungskräfte sind weniger erfolgreich in Gehalts- und Aufstiegsverhandlungen!



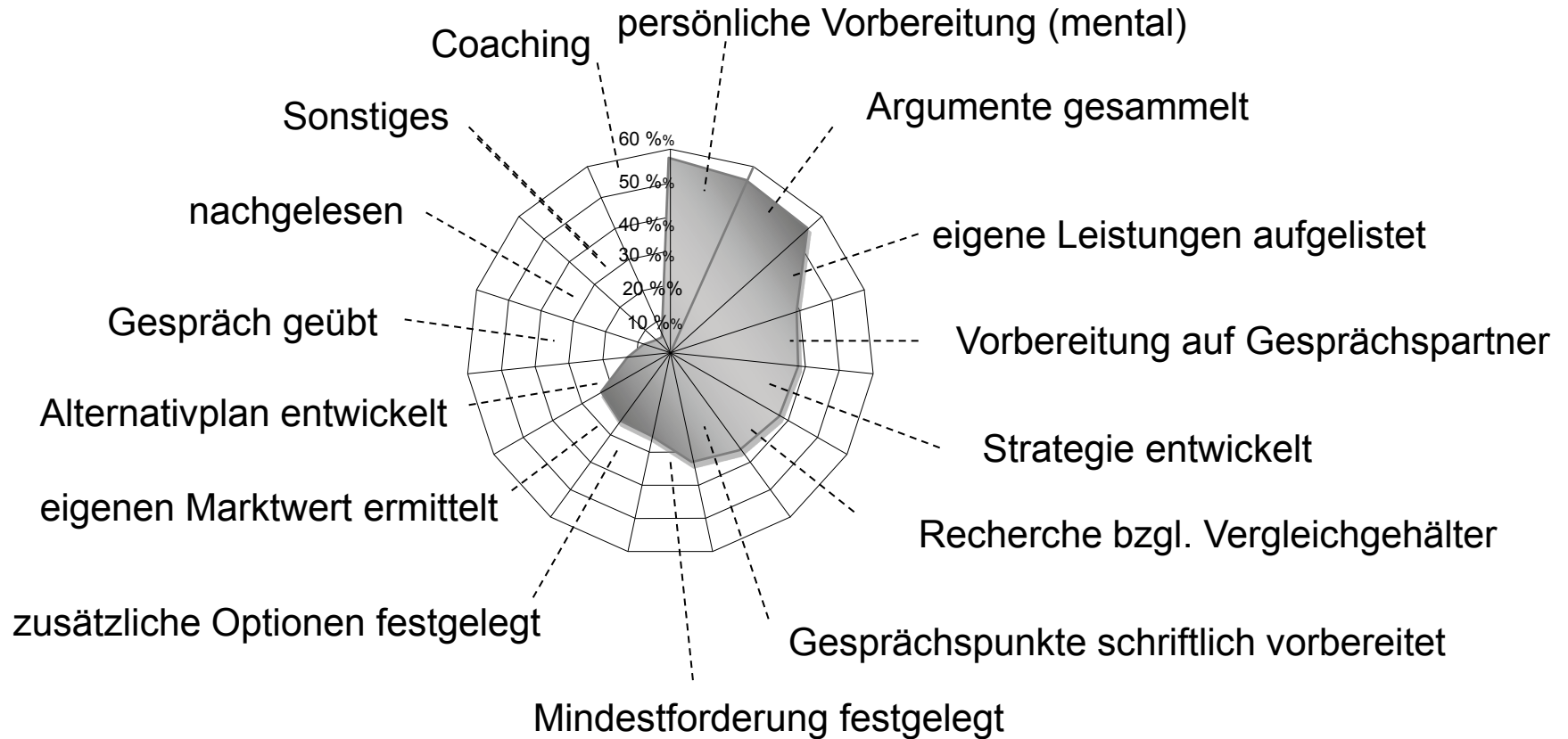
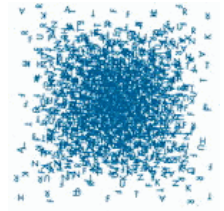
Weibliche Führungskräfte gehören seltener zu den erfolgreichen Verhandlern!



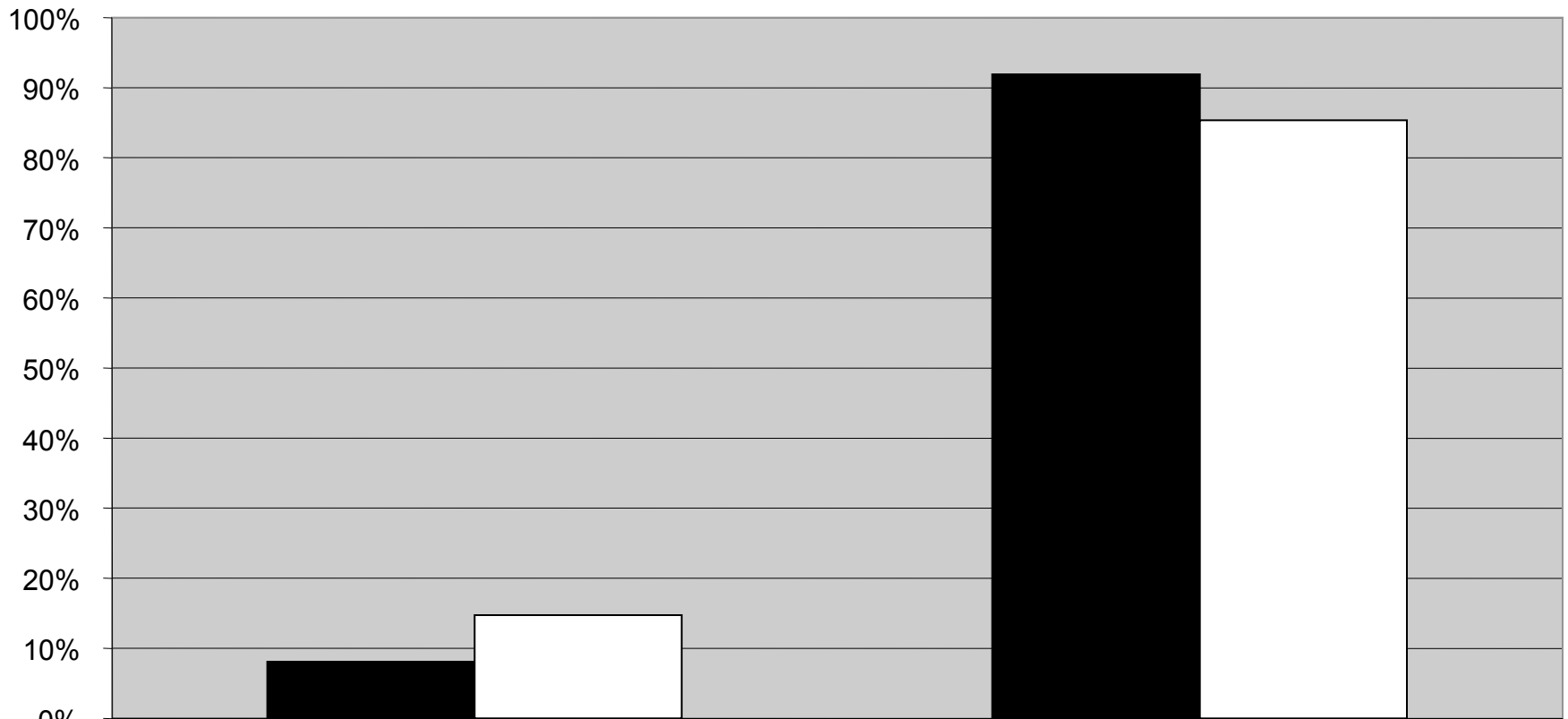
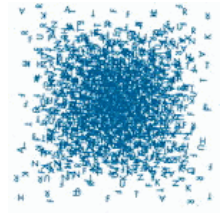
Subjektive Erklärungen für Verhandlungserfolg



Führungskräfte gehen schlecht vorbereitet in Gehaltsverhandlungen!

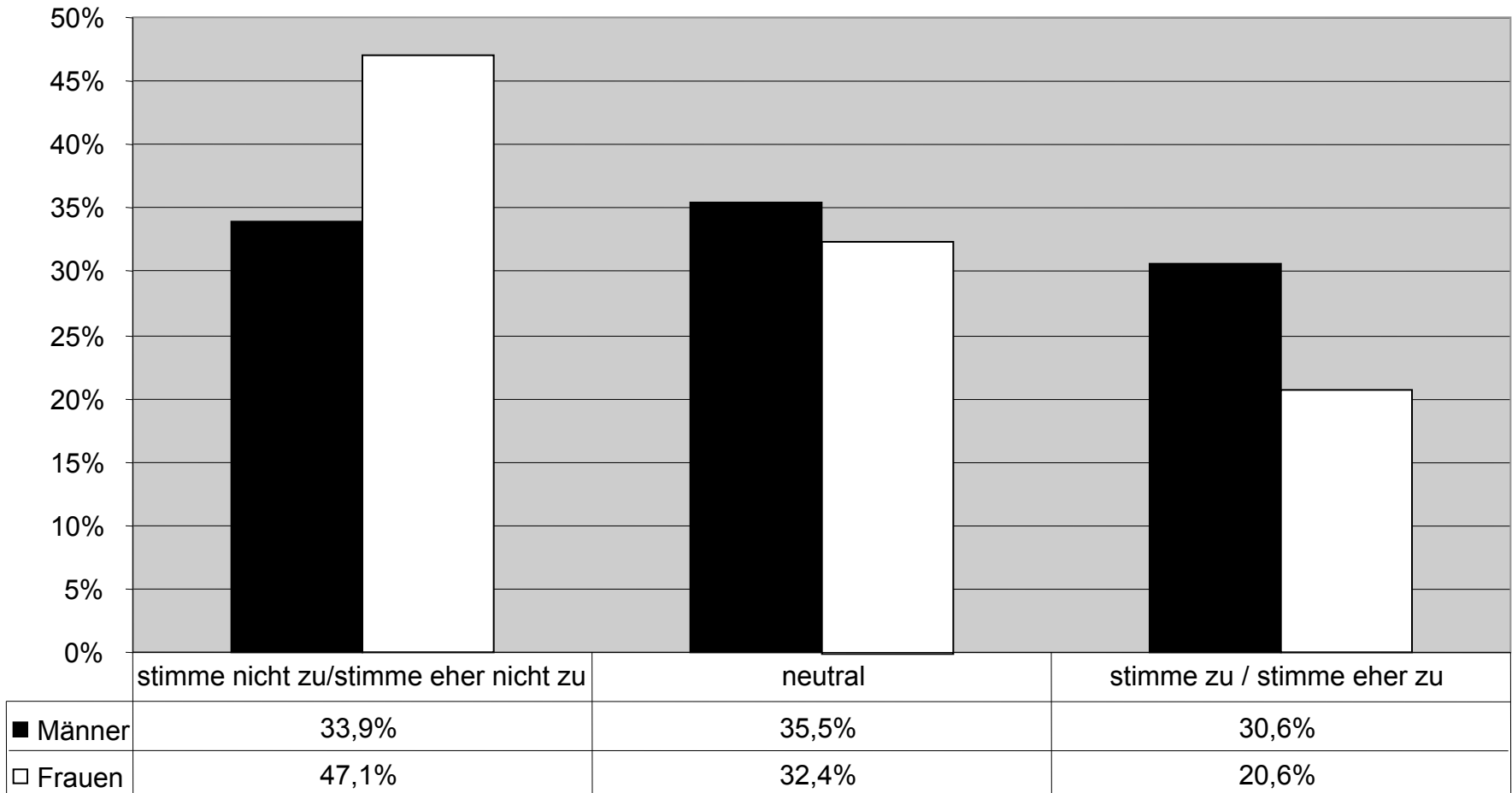
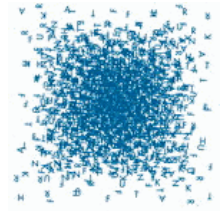


... fühlen sich aber sehr gut vorbereitet!

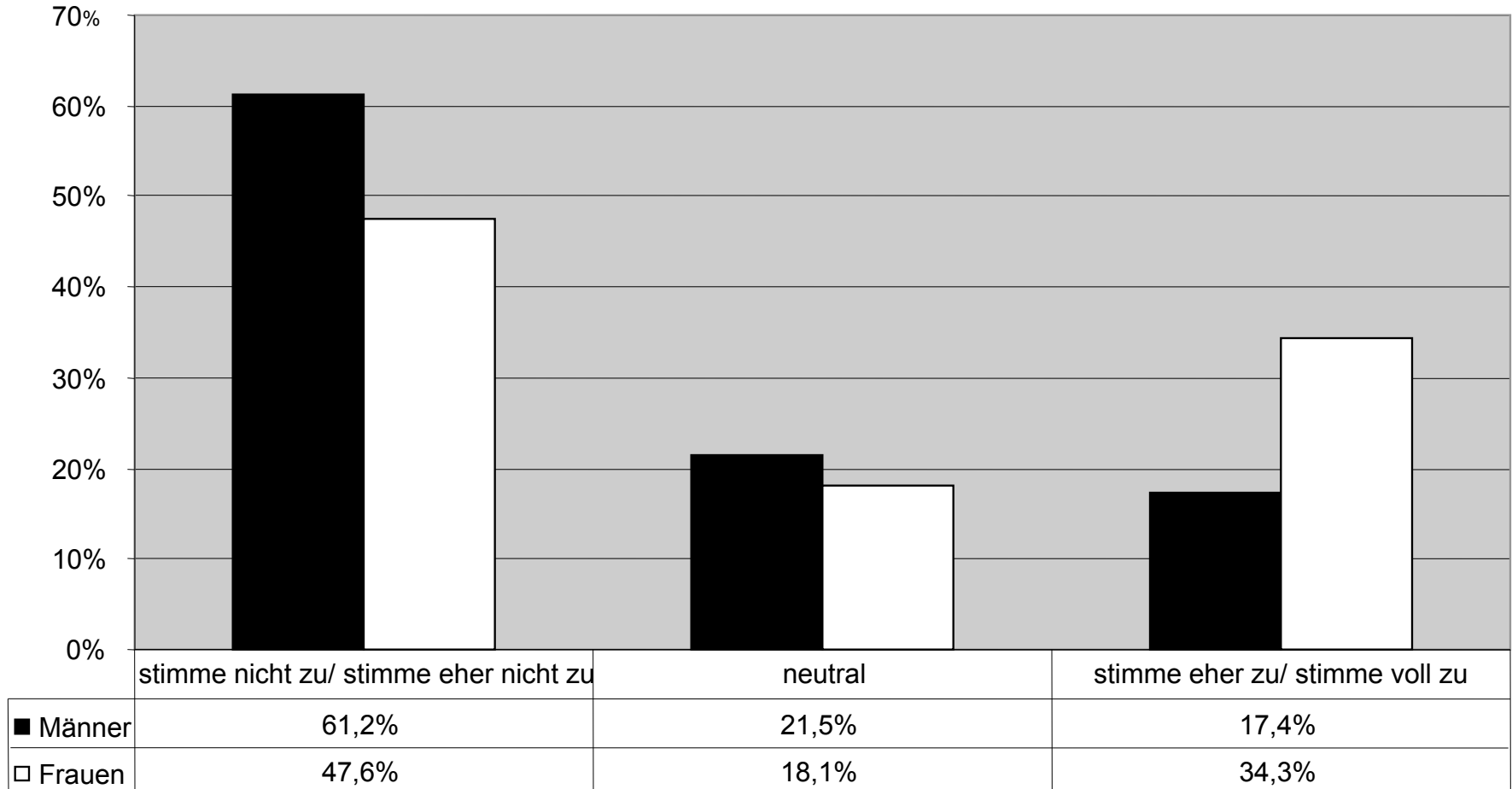
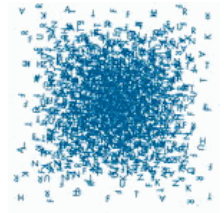


	nicht vorbereitet / nicht gut vorbereitet	eher gut vorbereitet / sehr gut vorbereitet
■ Männer	8,1%	91,9%
□ Frauen	14,7%	85,3%

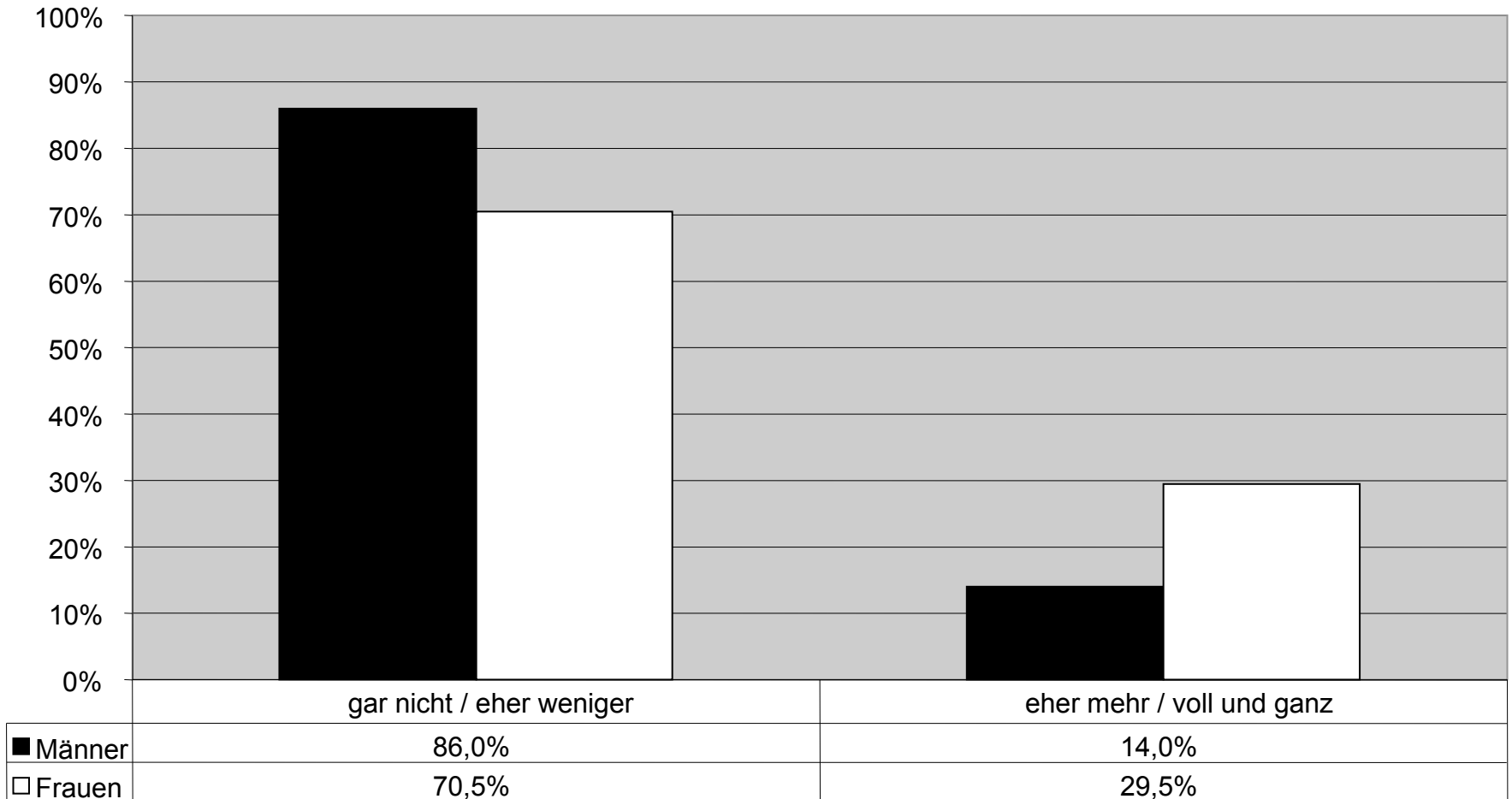
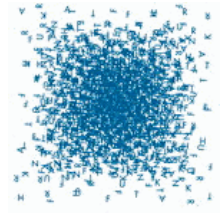
“Es reizt mich, Gehalts-/Aufstiegsverhandlungen zu führen”



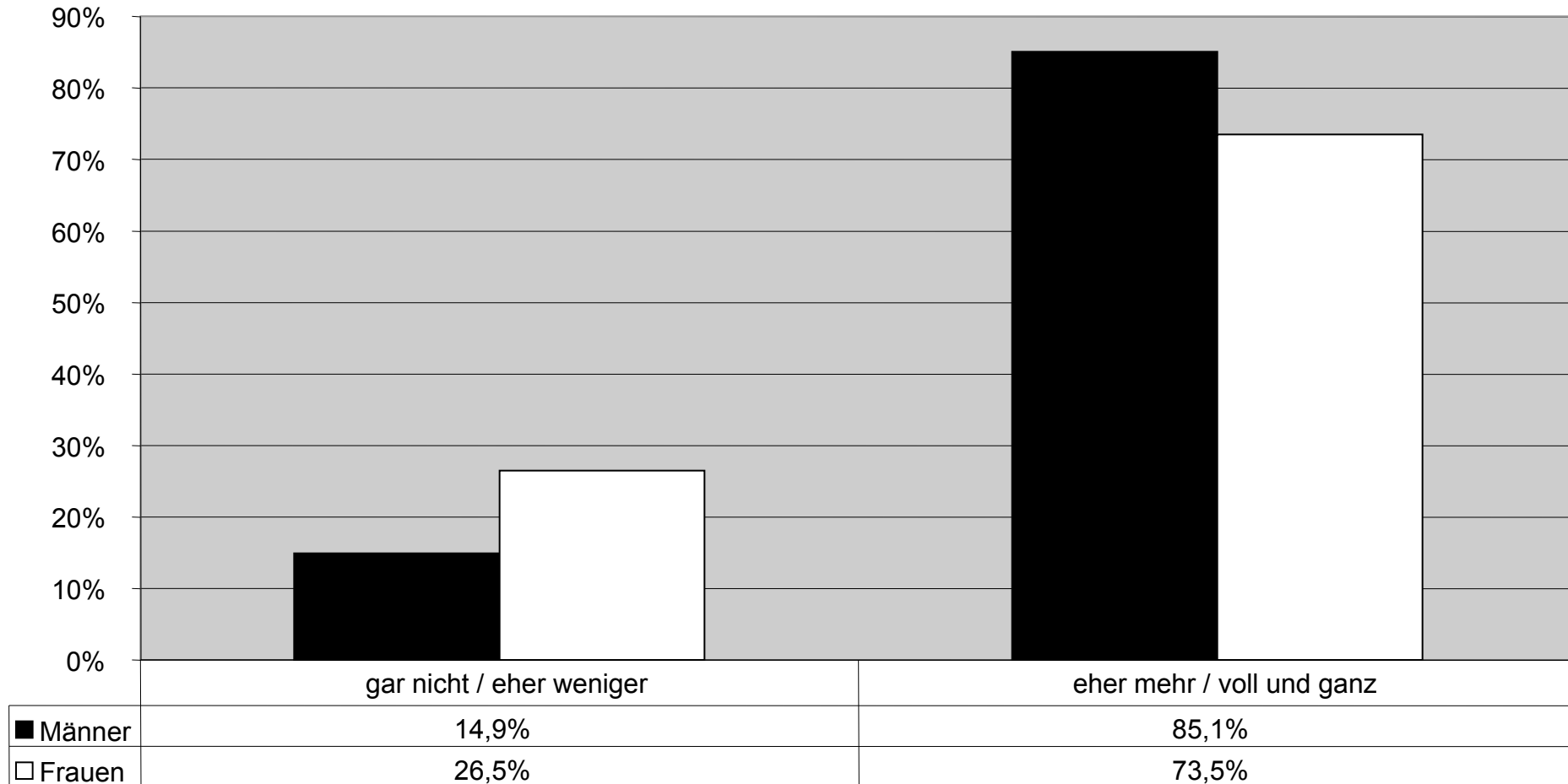
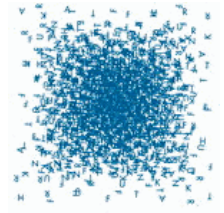
„Ich nehme Verhandlungsverluste persönlich!“



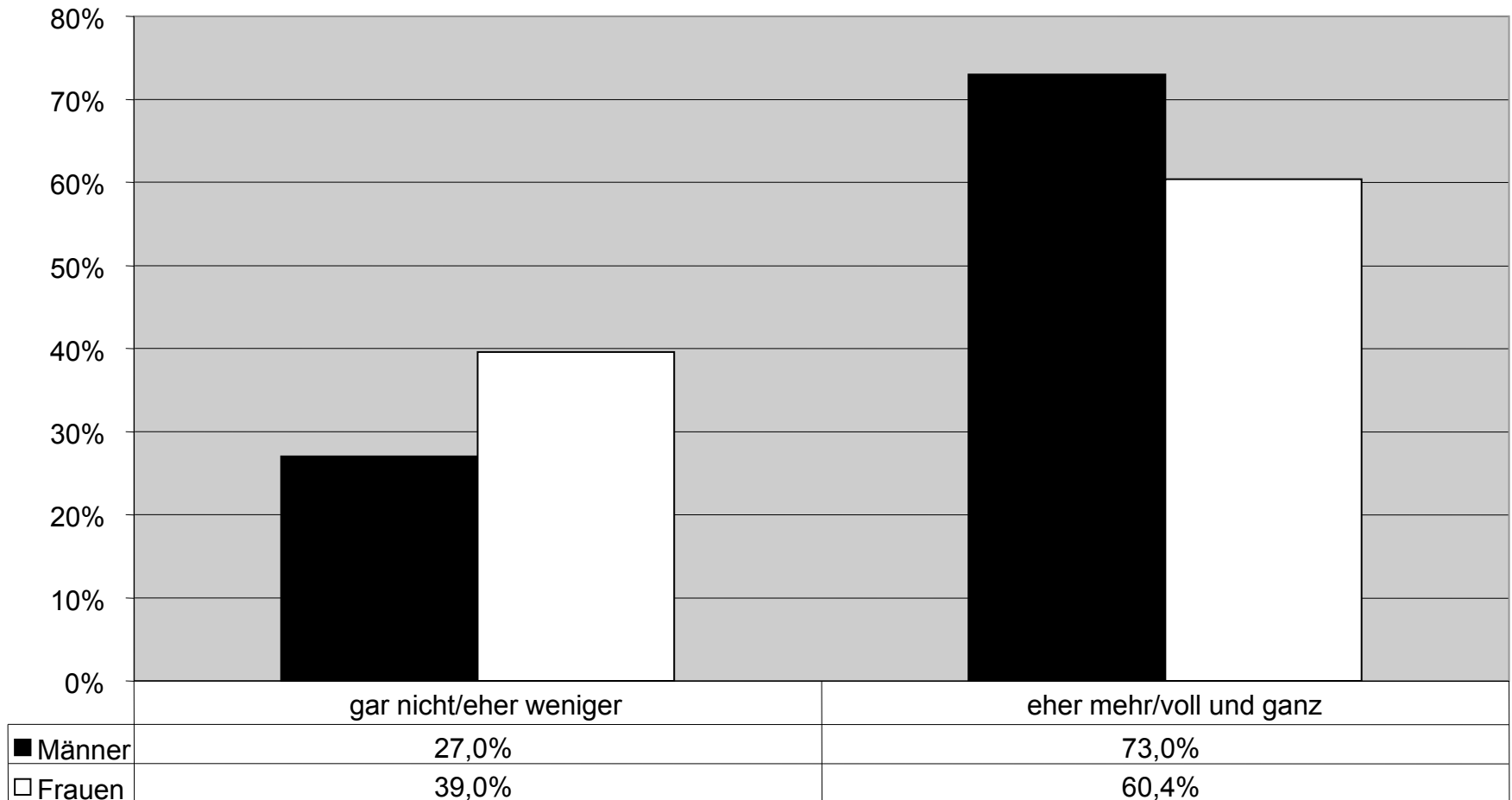
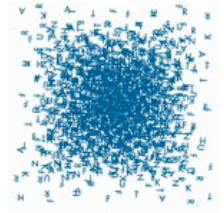
Viele sind vor der Verhandlung nervös!



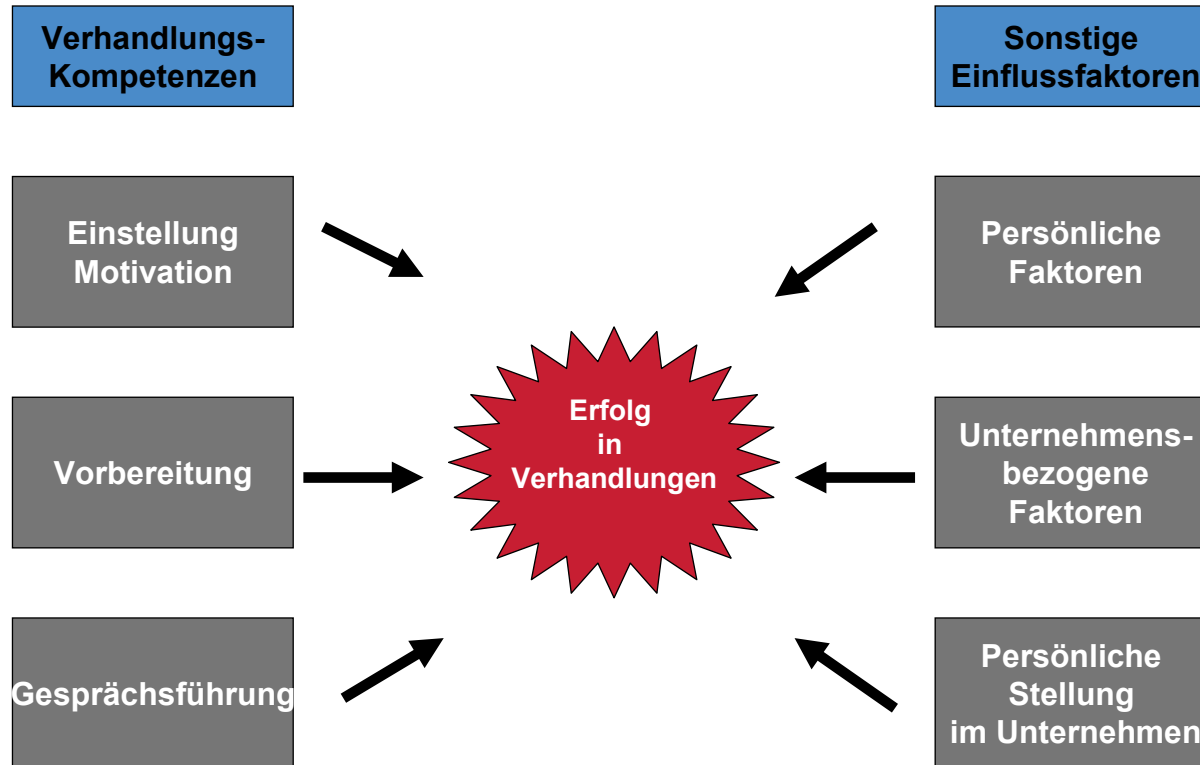
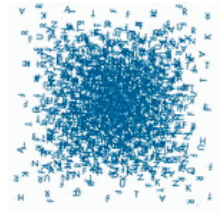
Viele hatten geringen Einfluss auf den Gesprächsverlauf!



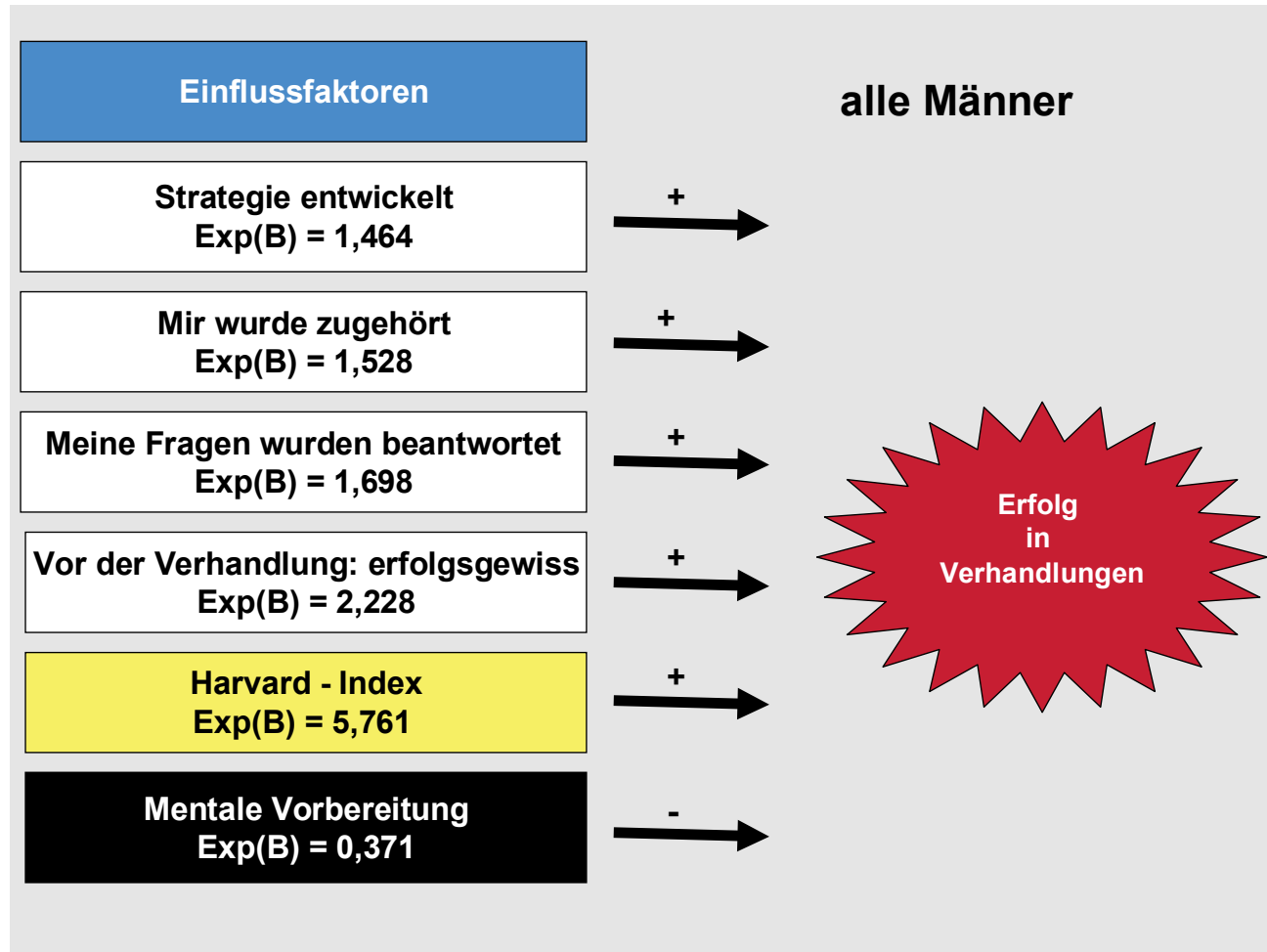
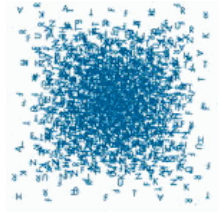
Viele Fragen bleiben unbeantwortet!



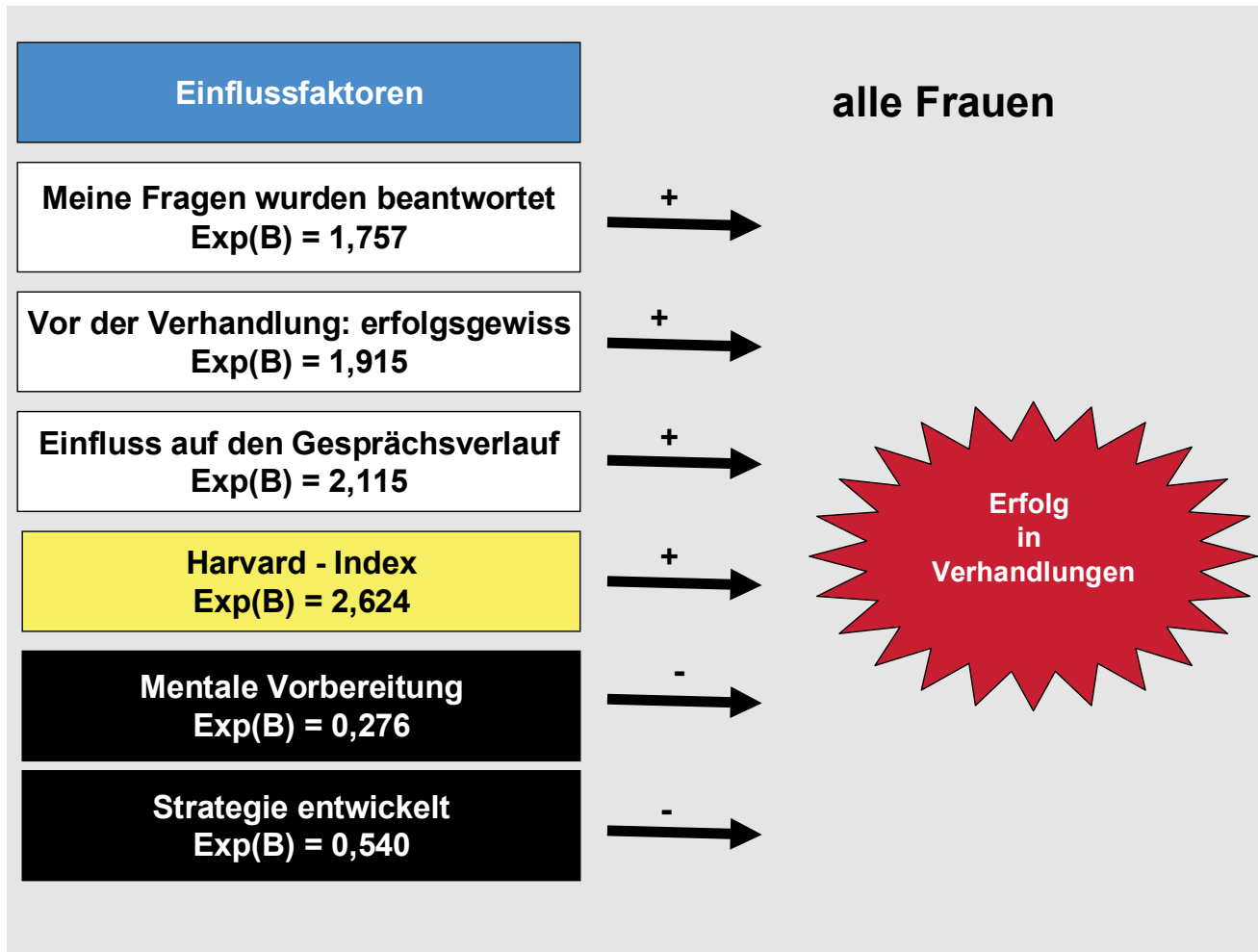
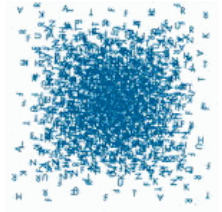
Gesamtmodell möglicher Einflussfaktoren



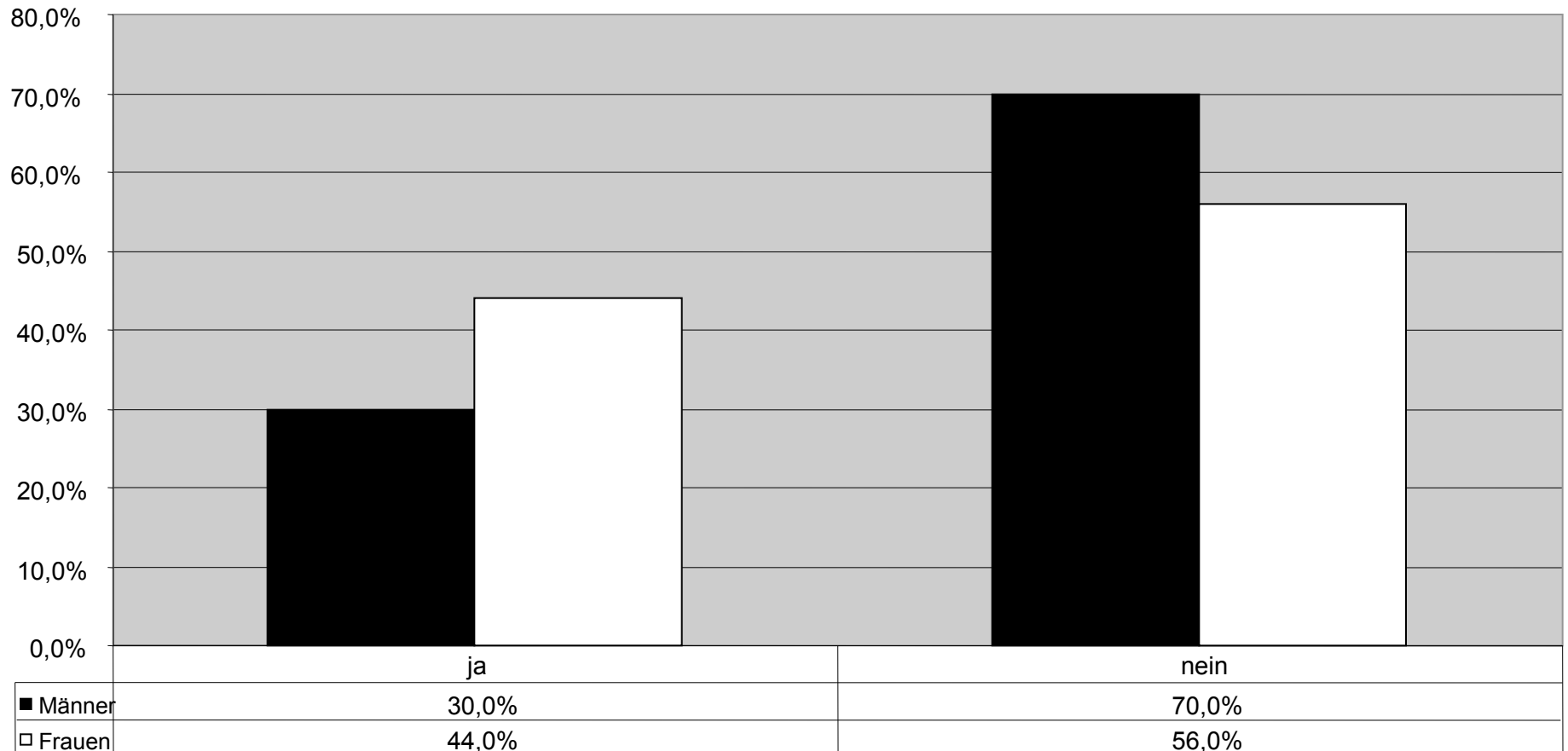
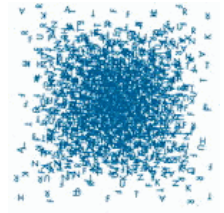
Das männliche Erfolgsmodell 1



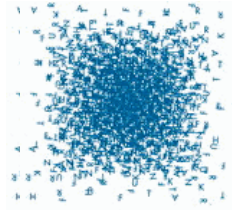
Das weibliche Erfolgsmodell 1



Viele Führungskräfte suchen bei Misserfolg in der Gehaltsverhandlung nach einem neuen Job!



Zusammenfassung und Fazit



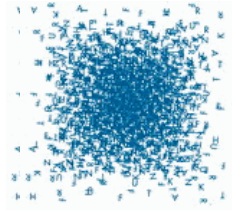
Forschungsfrage 1:

Erzielen weibliche und männliche Führungskräfte in Gehalts- und Aufstiegsverhandlungen unterschiedliche Ergebnisse?

Empirische Befunde zum Verhandlungserfolg:

- 1) Managerinnen erhalten in Gehaltsverhandlungen seltener eine Gehaltserhöhung und *gleichzeitig* eine bessere Position.
- 2) Managerinnen erzielen in Gehaltsverhandlungen deutlich *geringere* Gehaltsverbesserungen.

Zusammenfassung und Fazit



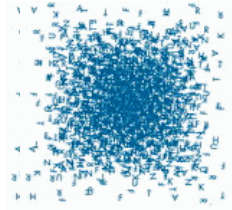
Forschungsfrage 2:

Gibt es geschlechtstypische Verhandlungskompetenzen?

Empirische Befunde zu den Verhandlungskompetenzen:

- 3) Die Einstellung von Managerinnen zum Thema Gehaltsverhandlung ist häufiger negativ.
- 4) Managerinnen können ihre kommunikativen Kompetenzen in Gehaltsverhandlungen seltener erfolgreich einsetzen.
- 5) Wenn Managerinnen Verhandlungsstrategien einsetzen, ist dieses meist ein Misserfolgsweg.

Zusammenfassung und Fazit



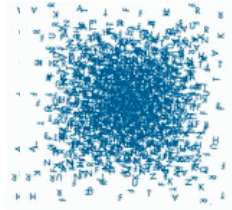
Forschungsfrage 3:

Gibt es einen Zusammenhang zwischen geschlechtstypischen Verhandlungskompetenzen und dem Ergebnis von Gehalts- und Aufstiegsverhandlungen?

Schlussfolgerung:

- 6) Geschlechtstypische Verhandlungskompetenzen haben Einfluss auf den Verhandlungserfolg und sind zumindest ein Erklärungsfaktor für die Einkommensdifferenzen in Führungsetagen!

Perspektiven



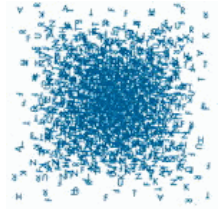
Wissenschaftlich:

Haben weibliche Führungskräfte ein „Strategiedefizit“?

Weshalb sind sie bei der Umsetzung ihrer Strategie weniger erfolgreich?

Praktisch:

Trainings für weibliche Führungskräfte in Bezug auf ihre grundsätzliche Disposition gegenüber Gehalts- und Aufstiegsverhandlungen sowie Gesprächsführungstechniken.



Auswahl:

- Gehalt und Aufstieg
Mythen – Fakten – Modelle
erfolgreichen Verhandeln,
Aachen 2009
- Die richtige Vorbereitung auf mehr Erfolg
bei der Gehalts- oder Aufstiegsverhandlung
in BPW Journal 3/2009 S. 20 f.
- Gehalt und Aufstieg erfolgreich
verhandeln, in FrauenMachtKarriere 2008,
Spielregeln des Erfolgs, S. 21-24