


Gehaltsverhandlungen: Highlights und Überraschungen aus 10 Jahren Forschung

Vortrag auf dem fünften Forschungssymposium
des Instituts für wirtschafts- und
rechtswissenschaftliche Forschung Frankfurt
am 20. April 2018

Prof. Dr. Andrea Ruppert
Prof. Dr. Martina Voigt



Das Leben ist wie eine
Schachtel Pralinen ...
(Forrest Gump)

Sieben ausgewählte Forschungspralinen
präsentiert von

Prof. Dr. Andrea Ruppert

&

Prof. Dr. Martina Voigt



2007 und 2017: Frauen sind in Gehaltsverhandlungen weniger erfolgreich

- Frauen erhalten seltener eine Gehaltserhöhung ($p < 0,001$)
- Frauen werden seltener befördert ($p = 0,014$)
- Frauen erhalten seltener gleichzeitig eine Gehaltserhöhung und eine Beförderung
- Frauen erhalten geringere Gehaltserhöhungen ($p = 0,049$)



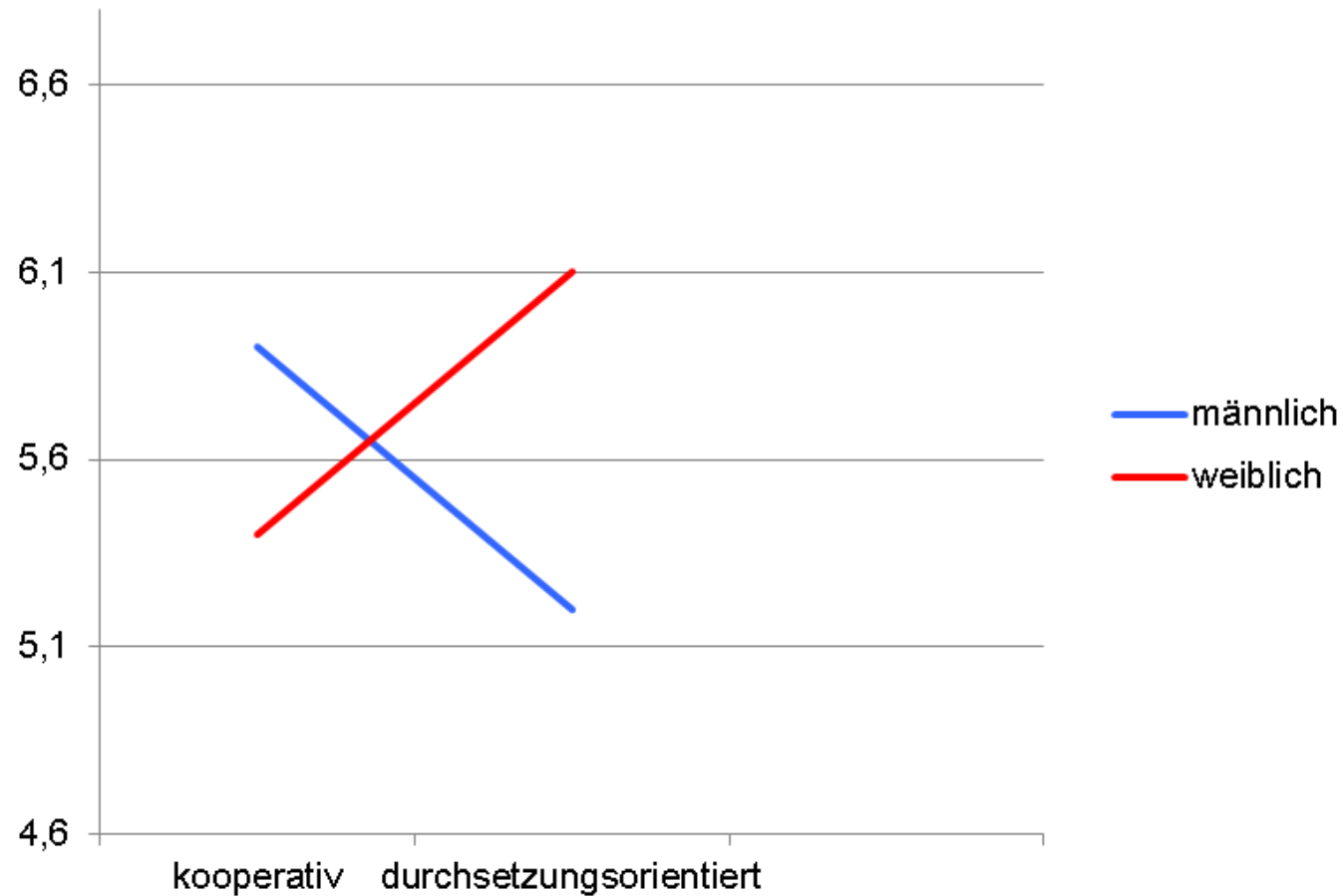


2013: Verhandlerin im Experiment von Führungskräften erfolgreicher eingeschätzt





Der Clou 2013: Interaktionseffekt im Finanzsektor





Der Zufallsfund 2013: Sympathie schlägt Strategie



Starke Korrelationen zwischen der Kontroll-Variable „Sympathie“ und den beiden Erfolgsvariablen

- „Gehaltserhöhung im Film“
(0,311; $p < 0,001$)
- „Gehaltserhöhung real“
(0,429; $p < 0,001$)



2016: Studierende haben hohe Erwartungen und überschätzen hartes Verhandeln?



Gehaltserhöhung im Film	Studierende	Führungskräfte
Sachorientiert, kooperativ	6,2 Prozent	5,9 Prozent
durchsetzungsorientiert, hart	6,6 Prozent	5,8 Prozent
Gehaltserhöhung real	Studierende	Führungskräfte
sachorientiert, kooperativ	7,1 Prozent	6,7 Prozent
Durchsetzungsorientiert, hart	7,2 Prozent	6,1 Prozent



Die Überraschung 2017: Gendertypische Konstrukte von Verhandlungserfolg?



Zusammenhang zwischen „objektivem Verhandlungserfolg“ (= Gehaltserhöhung in Prozent) und „subjektiver Zufriedenheit“:

- Männer: $r=0,420$ ($p<0,001$)
- Frauen: $r=0,266$ ($p=0,010$)



Das „Desaster“ 2017: Wer sich vorbereitet ist weniger erfolgreich?



Art der Vorbereitung	Frauen	Männer
Auflisten eigener Leistungen	—	—
Schriftliche Vorbereitung	—	—
Entwicklung einer Strategie	—	+
Vorbereitung auf den Gesprächspartner	+	0
Mindestforderung festgelegt	+	—
Kollegen gefragt	—	+
Extern Marktwert ermittelt	0	+



Vielleicht ist es doch so, wie Max Zorin bereits 1985 feststellte:

**Intuitive Improvisation –
Das Geheimnis des Genies!**





Herzlichen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!