

Inhalt

Fast Reader	9
Fragen zum Einstieg	13
Tipp	
1 Der eigene Verdienst – Tabuthema Nummer eins ...	14
2 Machen Sie sich klar, dass Sie kein Bittsteller sind ...	16
3 Darauf kommt es in der Gehaltsverhandlung an	17
4 So finden Sie den richtigen Zeitpunkt, um das Thema Gehalt anzusprechen	18
5 Unterscheidung zwischen realistischen und unrealistischen Gehaltssprüngen	19
6 Wie Sie auf die Frage „Wie hoch ist Ihr aktuelles Einkommen?“ reagieren	20
7 So reagieren Sie auf die Frage „Warum soll ich Ihr Gehalt erhöhen?“	21
Vorbereitung	23
Tipp	
8 Nutzen Sie die Gunst der Stunde – mit der richtigen Vorbereitung	24
9 Das sollten Sie beachten, wenn Sie sich sorgfältig vorbereiten wollen	25
10 So klären Sie Ihre Ausgangssituation	26
11 So ermitteln Sie Ihren Marktwert	29
12 So finden Sie einen guten Zeitpunkt für die Verhandlung	32
13 Wie Sie den richtigen Ort für Ihre Gehaltsver- handlung wählen	34
14 Warten Sie nicht zu lange mit der Frage nach einer Gehaltserhöhung	35
15 Stellen Sie sich vorab auf Ihren Gesprächs- partner ein	36

16	Versuchen Sie, Gehaltsgespräche direkt mit dem Entscheider zu führen	38
17	So ermitteln Sie, was Sie zu bieten haben	39
18	Machen Sie sich Ihre beruflichen Erfolge deutlich ...	40
19	So verhalten Sie sich im Gehaltsgespräch	41
20	So planen Sie Ihre Strategie	44
21	Entwickeln Sie ein überzeugendes Kommunikationsziel	46
22	So könnte ein persönliches Kommunikationsziel aussehen	47
23	So entwickeln Sie Ihre Botschaften	49
24	So funktioniert Ihr Kommunikationsziel	50
25	Finden Sie glaubwürdige, überzeugende Argumente ...	51
26	So stärken Sie Ihr Selbstbewusstsein	52

Verhandlungsstrategien für Ihre Gehaltsverhandlung ... 55

Tipp

27	Erfolgreiches Verhandeln – die richtige Einstellung ist entscheidend	56
28	So finden Sie den richtigen Gesprächseinstieg	57
29	Legen Sie sich stichhaltige Argumente zurecht	59
30	Überzeugen Sie mit zu erwartenden positiven Ergebnissen	60
31	Das müssen Sie beachten, um geschickt argumentieren zu können	61
32	Schaffen Sie eine positive Atmosphäre	62
33	Vermeiden Sie die Todsünden im Gehaltsgespräch ..	63
34	Mit schwachen Argumenten kommen Sie nicht weiter	64
35	Versuchen Sie, selbstsicher zu wirken, ohne sich selbst zu überschätzen	65
36	Nachfragen ist besser, als aggressiv zu reagieren	66

37	Trainieren Sie vorab den Umgang mit Einwänden und Kritik	67
38	Nutzen Sie die Standardtechniken der Rhetorik	69
39	So reagieren Sie auf die Gegenargumente der Chefs	72
40	So reagieren Sie auf die Verschiebetaktiken der Chefs	73
41	So reagieren Sie, wenn Ihr Chef Ihre Kollegen als Gegenargument anführt	74
42	So reagieren Sie auf allgemeine Abwehrstrategien des Chefs	75
43	So reagieren Sie, wenn Ihr Chef Sie mit Branchenvergleichen abwimmelt	76
44	Lassen Sie sich von den Einwänden Ihres Chefs nicht einschüchtern	77
45	Seien Sie aufmerksam, wenn Sie ein übertarifliches Gehalt aushandeln	78
46	Signalisieren Sie Selbstbewusstsein durch Ihre Körpersprache	79
47	Achten Sie auf Ihr Blickverhalten	81
48	Das verrät Ihre Gestik	82
49	Das drückt die Mimik aus	83
50	Diese Sprache spricht Ihre Körperhaltung	84
51	So wird Ihre Sprechweise interpretiert	85
52	Vermeiden Sie negative Geruchssignale	86
53	Um was noch verhandelt wird – darf’s auch etwas anderes sein	87
54	Aktioptionen als Fringe Benefits – nur für starke Nerven	89

Die Gehaltsverhandlung im Vorstellungsgespräch 91

Tipp

- 55 Wie Sie die Gehaltsverhandlung für Ihr Vorstellungsgespräch vorbereiten 92
- 56 Sehen Sie sich als Verkäufer, der seine Arbeitskraft einem Käufer anbietet 93
- 57 Ein Wechsel des Arbeitsplatzes sollte sich für Sie lohnen 94
- 58 Ohne vorherige Marktanalyse geht es nicht 95
- 59 So schaffen Sie den gelungenen Einstieg als Bewerber 96
- 60 Das sollten Sie als Bewerberin unbedingt bedenken 98
- 61 So argumentieren Sie, wenn der Gehaltssprung sehr groß ist 99
- 62 So argumentieren Sie, wenn Sie weniger Gehalt als vorher fordern 101
- 63 So reagieren Sie auf die Frage nach Ihrem bisherigen Gehalt 102
- 64 So verhalten Sie sich bei der Frage nach Ihrem Einkommen geschickt 104
- 65 Entwickeln Sie während des Gesprächs eine klare Gehaltsvorstellung 105
- 66 Gehen Sie ruhig und selbstbewusst in die Gehaltsverhandlungsrunde 106
- 67 Seien Sie skeptisch, wenn Ihre Forderung sofort akzeptiert wird 107
- 68 So reagieren Sie geschickt auf schwierige Fragen und andere „Fallen“ 108
- 69 Verhandeln Sie so, dass es zwei Sieger gibt 109
- 70 So kann Ihr neues Gehalt aussehen 110
- 71 So reagieren Sie auf die Frage „Was bedeutet Geld für Sie?“ 111
- 72 Nach der Uni an den Arbeitsplatz – so können sich Berufseinsteiger orientieren 112

Geld, Glück und Gerechtigkeit 115

Tipp

73	Ihre Einstellung zum Geld sagt einiges über Ihren Charakter aus	116
74	Geld für Macht und Luxus – die narzisstische Persönlichkeit	117
75	Geld auf Halde – die zwanghafte Persönlichkeit	118
76	Geld und Unglück – die depressive Persönlichkeit	119
77	Geld und Zuwendung – die hysterische Persönlichkeit	120
78	Geld und Distanz – die schizoide Persönlichkeit	121
79	Geld allein macht nicht glücklich	122
80	Gerecht oder ungerecht? Der Teufel steckt im Detail	125
81	Was subjektives Gerechtigkeitsempfinden ist	126
82	So kann „objektive“ Gerechtigkeit aussehen	128
83	So kann eine Utopie der Gerechtigkeit aussehen	131
84	Warum Einkommensunterschiede meist stillschweigend akzeptiert werden	134
85	Wer viel leistet, verdient viel	135
86	Wer ein hohes Maß an Verantwortung trägt, bekommt ein hohes Gehalt	136
87	Wer besser qualifiziert ist, wird besser bezahlt	137
88	Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis	139
89	Noch immer sind Frauen das „einkommenschwache Geschlecht“	142
90	Noch immer besteht ein „Männerbündnis für Männerarbeit“	143

Nach der Gehaltsverhandlung	145
Tipp	
91 Wie Sie nach der Verhandlung tun sollten	146
92 So sollten Sie auf eine Ablehnung reagieren	147
93 Versuchen Sie, bei einer Ablehnung einen neuen Gesprächstermin zu vereinbaren	148
94 Resümieren Sie das geführte Gehaltsgespräch in aller Ruhe	149
95 Was Sie tun sollten, wenn es nicht geklappt hat	150
96 Sondieren und nutzen Sie Ihre Möglichkeiten zur Weiterentwicklung	151
97 Fleiß allein genügt nicht, sprechen Sie über Ihre Leistungen!	152
98 Mit Jammern kommen Sie nie weiter	154
99 Das brauchen Sie in der nächsten Runde	155
100 Die Vorteile neuer Entlohnungssysteme – und wie Sie sie nutzen können	156
Was Sie noch wissen sollten	158
Gehaltsübersicht	159
Stichwortverzeichnis	167
Anmerkungen	169