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 Gehaltsverhandlung wählen 34
14 Warten Sie nicht zu lange mit der Frage nach einer Gehaltserhöhung 35
15 Stellen Sie sich vorab auf Ihren Gesprächspartner 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 Aktienoptionen 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 „einkommensschwache 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**