

# Inhalt

<b>Vorwort</b> .....	<b>7</b>
<b>1 Verhandeln über das Gehalt</b> . . . . .	<b>9</b>
• Das Gehalt ist ein heikles Thema . . . . .	9
• Nach oben hin ist alles offen . . . . .	12
• Abschied vom festen Einkommen? Mehr Geld durch Boni, Prämien & Co. . . . .	15
<i><b>Auf den Punkt gebracht</b></i> .....	<b>19</b>
<b>2 Die Vorbereitung</b> .....	<b>20</b>
• Was verdienen Sie jetzt? . . . . .	20
• Was wollen Sie verdienen? . . . . .	22
• Was verdienen andere? . . . . .	22
• Drüber, drunter oder marktgerecht? . . . . .	27
<b>M</b> agazinseite Wo gibt es Informationen? . . . . .	28
<i><b>Auf den Punkt gebracht</b></i> .....	<b>32</b>
<b>3 Mit Leistung punkten</b> .....	<b>33</b>
• Was zählt, sind Erfolge . . . . .	33
• Die Unternehmensperspektive . . . . .	34
• Setzen Sie die Chefbrille auf! . . . . .	35
• Selbstmarketing als Daueraufgabe . . . . .	36
• Tue Gutes – und rede öfter darüber . . . . .	37
<i><b>Auf den Punkt gebracht</b></i> .....	<b>39</b>

<b>M</b> agazinseite	
Finger weg! Mit diesen Argumenten erreichen Sie Ihr Ziel garantiert nicht . . .	40

<b>4 Ihre Forderung . . . . .</b>	<b>42</b>
• Ihre Verhandlungsposition . . . . .	42
• Welche Gehaltssteigerungen sind überhaupt möglich? . . . . .	44
• Drei Ziele sind besser als eines . . . . .	46
• Gehaltsziele abwägen . . . . .	47
• Sind Gehälter überhaupt verhandelbar? . . . . .	48
• Extras statt Geld . . . . .	49

<b>M</b> agazinseite	
Welche steuerfreien Extras es gibt und worauf das Finanzamt dabei achtet . . .	50
<i>Auf den Punkt gebracht . . . . .</i>	<b>55</b>

<b>5 Verhandeln ist immer auch Psychologie . . . . .</b>	<b>56</b>
• Der richtige Zeitpunkt . . . . .	56
• Nur nicht nervös werden . . . . .	60
• Wie Sie auch mit Ihrer Körpersprache überzeugen . . . . .	61
• Machen Sie sich verhandlungsfähig! . . . . .	62
<i>Auf den Punkt gebracht . . . . .</i>	<b>64</b>

<b>6 „Boss, ich brauche mehr Geld!“</b>	<b>65</b>
• Den richtigen Gesprächseinstieg finden . . . . .	66

• Präsentieren Sie Ihre Erfolge . . . . .	67
• Stellen Sie Ihre Forderung – aber richtig! .	71
<b>M</b> agazinseite	
Die häufigsten Fehler während der Gehaltsverhandlung . . . . .	72
• Fragen Sie nach! . . . . .	75
• Hören Sie richtig hin! . . . . .	76
• Schaffen Sie eine Win-win-Situation . . . .	77
<b>Auf den Punkt gebracht</b> . . . . .	<b>79</b>

## **7 „Mehr kann ich Ihnen wirklich nicht zahlen!“ . . . . . 80**

• Ihr Chef vertröstet Sie auf das nächste Jahr	81
• Ihr Chef verweist auf das vorhandene Gehaltsgefüge . . . . .	82
• Ihr Chef macht vage Zusagen . . . . .	83
• Ihr Chef beklagt die wirtschaftliche Situation des Unternehmens. . . . .	84
• Ihr Chef wirft Ihnen Undankbarkeit vor . . .	86
• Ihr Chef pflegt einen „sozialistischen“ Ansatz	87
• Ihr Chef startet einen Angriff auf Ihr Selbstvertrauen . . . . .	88
• Ihr Chef reagiert ärgerlich . . . . .	90
• Ihr Chef fühlt sich nicht zuständig . . . . .	91
• Ihr Chef wickelt Sie ein . . . . .	92
• Ihr Chef sucht nach Fehlern . . . . .	93
• Ihr Chef wird philosophisch . . . . .	94
• Ihr Chef nebelt Sie ein . . . . .	95

• Ihr Chef setzt Sie einem Wechselbad der Gefühle aus . . . . .	95
• Ihr Chef gibt ein bisschen nach . . . . .	96
• Die „Entweder-oder-Strategie“ . . . . .	97
<b>Auf den Punkt gebracht . . . . .</b>	<b>99</b>

## **8 „Und was wollen Sie bei uns verdienen?“ . . . . . 100**

<b>M</b> agazinseite Gute Argumente für ein höheres Einstiegsgehalt . . . . .	102
---	-----

- Die erste Gehaltsverhandlung ist die  
schwierigste . . . . . 104
- Jobwechsel lohnen sich . . . . . 108

<b>M</b> agazinseite Einflussfaktoren auf das Einstiegsgehalt	110
--	-----

<b>Auf den Punkt gebracht . . . . .</b>	<b>116</b>
---	------------

## **9 Steter Tropfen höhlt den Stein . 117**

- Vereinbarungen festhalten . . . . . 117
- Und wenn der Chef Nein sagt? . . . . . 118
- Wechseln oder bleiben? . . . . . 121

<b>Auf den Punkt gebracht . . . . .</b>	<b>122</b>
---	------------

Stichwortverzeichnis . . . . .	123
--------------------------------	-----