

Unverkäufliche Leseprobe aus:

DIE GANZE WELT VON 1 BIS 10

Die 10 aufregendsten Urlaubsziele

Die 10 größten Naturkatastrophen

Die 10 effektivsten Diäten ...

... und viele andere super Listen

Alle Rechte vorbehalten. Die Verwendung von Text und Bildern, auch auszugsweise, ist ohne schriftliche Zustimmung des Verlags urheberrechtswidrig und strafbar. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Übersetzung oder die Verwendung in elektronischen Systemen.

© S. Fischer Verlag GmbH, Frankfurt am Main

Die 10 schönsten Komplimente, die ein Mann einer Frau machen kann

Expertin: Simone Falk, Journalistin

1. Die Einzige

»Ich will im Leben nur einmal heiraten, und du bist die Frau, mit der ich mir das vorstellen kann!«

2. Mehr als genug

»Schön, dass wir endlich mal alleine sind!« Heißt so viel wie: »Ich brauche nur dich zum Glücklichsein, der Rest der Welt stört.«

3. Bauchgefühl

»Dein Kartoffelsalat ist ein Heiratsgrund.« (Steigerung: »... schmeckt besser als der meiner Mutter.«)

4. Frau mit Stil

»Du bist die einzige Frau, an der H&M-Klamotten richtig teuer aussehen.«

5. Mutter meiner Kinder

»Alle anderen Frauen haben mich nur von der Suche nach der Mutter meiner Kinder abgehalten, mit dir habe ich sie gefunden.«

6. Der Eifersüchtige

»Unglaublich, wie frech dir diese Kerle hinterherstarren!«

7. Für Topmodels

»Wenn du über dein Aussehen jammerst, ist das, als würde ich mich beklagen, mein Auto wäre nicht schnell genug.« (Setzt natürlich den Besitz einer Karosse ab 250 PS aufwärts voraus.)

8. J.Lo-Bonus

»Du hast einen so knackigen Hintern, ich könnte ihn den ganzen Tag anfassen.«

9. Langzeit-Effekt

»Ich kenne dich jetzt wirklich durch und durch. Und liebe Dich gerade deshalb.«

10. Schuh-Faktor

»Hm, neue Schuhe, die sind ja sexy!« Schuhe gehen bekanntlich immer, ebenso wie dieses Kompliment.

Die 10 skurrilsten Phobien

Expertin: Andrea Ege, Journalistin und PR-Expertin für Lifestyle, Reise, Fitness & Gesundheit

1. Clinophobie: Angst, ins Bett zu gehen

2. Alliumphobie: Angst vor Knoblauch

3. Chaetophobie: Angst vor Haaren

4. Ouranophobie: Angst vor dem Himmel

5. **Apotemnophobie: Angst vor Personen mit Amputationen**
6. **Geniophobie: Angst vor dem Kinn**
7. **Aulophobie: Angst vor Flöten**
8. **Parthenophobie: Angst vor Jungfrauen oder jungen Mädchen**
9. **Panophobie: Angst vor allem**
10. **Hippopotomonstrosesquippedaliophobie: Angst vor langen Wörtern**

Die 10 besten Tipps für eine Gehaltserhöhung

Experte: Klaus Schuster, MBA, Management-Coach, Berater und Bestsellerautor

1. Hol dir 'nen Termin!

»Wie sag ich meinem Vorgesetzten, dass ich mehr Geld möchte?« Die Antwort: erst mal überhaupt nicht. Erst mal sagen Sie ihm, dass Sie einen Termin möchten:
»Chef, ich möchte einen Termin für ein Gehaltsgespräch.« Dieser Satz ist so einfach, dass ihn viele Menschen nicht richtig aussprechen können. Sie vergessen oft die letzten drei Worte. Wann immer das meinen Mitarbeitern passierte, habe ich beim Termin getobt:
»Sie sagten, Sie wollen einen Termin! Dass es ums Gehalt geht, haben Sie nicht gesagt. Sonst hätte ich mich vor-

bereiten können. Jetzt haben Sie die Wahl: Entweder bin ich jetzt stinksauer auf Sie und schmettere Ihre Bitte gleich ab oder wir vertagen, damit ich mich angemessen vorbereiten kann!«

2. Brich das Eis!

Die häufigste Klage von Menschen, die mehr Geld wollen: »Ich fühle mich dabei wie ein Bittsteller!« Das ist unangenehm. Es wird gleich angenehmer, wenn Sie sich vergegenwärtigen: Ihrem Vorgesetzten geht es ebenso. Wieso? Weil mehr Geld für Sie weniger Geld für ihn bedeutet. Sprich: Sein Budget wird belastet. Und vielleicht ist er sowieso gerade an dessen Oberkante angelangt ... Also? Also brechen Sie das Eis. Jawohl: Sie! Nehmen Sie von vornherein das Heft in die Hand. Je besser Ihnen das gelingt, desto weniger fühlen Sie sich als Bittsteller und desto stärker als Dirigent und gewiefter Verhandler. Wie bricht man das Eis? Mit einem unverfänglichen Thema wie Wetter oder Sport. Besser sind seine Hobbys, wenn Sie diese kennen – was sich empfiehlt. Wie von Clausewitz sagen würde: »Kenne deinen Feind!« Jedes unverfängliche Thema ist recht – solange es für ihn nicht unangenehm ist, denn eine negative emotionale Einstellung mindert natürlich Ihre Erfolgchancen. Aber Vorsicht: Bitte kein Smalltalk! Eine Minute Eisbrechen reicht völlig aus. Dann machen Sie eine kleine Pause, lächeln und sagen einfach und direkt: »Wie Sie wissen, will ich heute mit Ihnen über mein Gehalt reden.«

3. Lass Vergleiche stecken!

»Mama, der Max hat ein Eis bekommen und ich keines!«
Wie alt schätzen Sie den Sprecher dieses Vergleiches?
Drei bis zwölf Jahre. Und genauso alt schätzt Sie Ihr
Vorgesetzter ein, wenn Sie sich mit einem anderen Mit-
arbeiter vergleichen. Und dann ärgert er sich, dass er ein
Kleinkind eingestellt hat. Wenn der Chef fair ist, dann
legt er Sie nicht gleich mit nacktem Arsch übers Knie.
Wenn er nett ist, sagt er bloß zu Ihnen: »Sie wollen so viel
Geld wie der Müller? Dann arbeiten Sie auch so viel!«

4. Mehr Leistung, mehr Geld!

Wissen Sie, womit viele Menschen immer noch ihren Ge-
haltswunsch begründen? Doch tatsächlich damit: »Wir
brauchen mehr Geld. Denn wir sind gerade umgezogen
(bauen ein Haus, brauchen einen neuen Kühlschrank,
Auto kaputt ...) und das zweite Kind ist unterwegs.«
Worauf jeder halb gescheite Vorgesetzte doch sofort
geradezu zwanghaft antworten muss: »Was kann ich da-
für?« Der Chef ist kein Unterhaltungsgericht oder Baufinan-
zierer. Der Chef ist ein – na was? Also so gut sollte man
seinen eigenen Chef schon kennen: Er ist Kaufmann. Er
denkt kaufmännisch. Also zahlt er für Leistung und nicht
für fremden Nachwuchs. Für mehr Leistung zahlt er
mehr Geld – aber nur, wenn Sie das exakt so formulieren
und belegen. Selbst das klappt meist nicht. Viele Men-
schen haben das kaufmännische Prinzip nur halb kapiert
und zählen daher im Gehaltsgespräch jede verdamm-
te Tätigkeit auf, die sie in den letzten zwölf Monaten
erledigt haben. Als ob der Chef das nicht wüsste! Was er
dann auch sagt oder denkt. Damit sind Sie durchgefallen.

Also zählen Sie nicht die Zahl Ihrer Leistungen, sondern die Steigerung Ihrer Leistung auf. »Noch vor eineinhalb Jahren habe ich Ihnen 20 Millionen mit fünf Projekten gebracht. Inzwischen bringe ich Ihnen 30 Millionen mit acht Projekten – und kriege immer noch dasselbe Gehalt. Das kann nicht sein.« Wenn Sie gut sind, dann setzen Sie jetzt das absolute Volltreffer-Argument ein: »Ich bringe Ihnen also 50 Prozent mehr ... (Aufträge, Projekte, Kunden – was auch immer). Aber keine Angst: Ich will nicht 50 Prozent mehr Geld! Mit 500 Euro im Monat bin ich schon zufrieden.«

5. Erwartungen erfüllt!

Sie kriegen niemals eine Gehaltserhöhung, wenn der Boss von Ihnen enttäuscht ist. Und das ist er, wenn Sie seine Erwartungen nicht erfüllt haben. Was hat er denn von Ihnen erwartet? Für viele Menschen kommt die Frage unerwartet. Kleiner Tipp: Was hat er denn im jährlichen Mitarbeitergespräch, bei den Zielvereinbarungen oder -vorgaben, in gelegentlichen Feedback- oder gar Kritikgesprächen geäußert? Ich hatte mal einen Coachee, der sich für ein Großprojekt bewarb und auf die bange Nachfrage seines Chefs antwortete: »Aber natürlich hänge ich mich voll rein!« Dann erwischte ihn der Chef dabei, wie er mitten im Projekt drei von fünf Wochentagen schon um 16 Uhr bei sich auf seiner Hausbaustelle fuhrwerkte. Das verstand er also unter voll reinhängen? Als er nach erfolgreichem Projektende die verdiente Gehaltserhöhung einforderte, fragte der Chef: »Wofür? Dafür, dass Sie jeden Tag um drei schon bei sich auf dem Bau waren?«

6. Sag »wir«!

»Ich habe das gemacht und ich habe jenes gemacht und dann habe ich auch noch das gemacht.« Ich, ich, ich. Jeder Vorgesetzte denkt dabei: »Hältst du mich für einen Volltrottel? Glaubst du nicht, dass ich weiß, wie viel von den Leistungen, mit denen du dich hier brütest, dein Team oder deine Kollegen eingebracht haben?« Also sagen Sie häufiger »wir«. Dass Sie dabei Ihre ureigenen Leistungen herausstreichen, versteht sich von selbst. Aber eben nicht an erster Stelle und auch nicht ausschließlich. Der Chef weiß so ungefähr, was Sie leisten und dass Sie im Grunde mehr Geld verdient hätten. Und er würde es Ihnen auch gerne geben, wenn Sie klug argumentieren – aber nicht, wenn Sie sich wie ein aufgeblasener Angeber aufführen!

7. Was ist dein Plan B?

Wer nur mit »1000 Euro mehr!« in ein Gehaltsgespräch reingeht, hat schon verloren. Denn ein Chef sagt selten auf Anhieb und zu allem ja und amen. Wenn er auch nach Ihrer Leistungsbegründung (siehe Listenpunkte vier bis sechs) das Geld nicht rausrücken und Sie runterhandeln möchte – oder gleich nein sagt –, dann ziehen Sie Ihren Plan B heraus. Haben Sie nicht? Haben die wenigsten. Nur die wenigen, die immer kriegen, was sie wollen. Je mehr Optionen Sie einbringen, desto besser. Seien Sie kreativ! Sammeln Sie Alternativen zu »Mehr Geld!« Denken Sie zum Beispiel an einen besseren Firmenwagen, eine Direktversicherung, mehr Freizeit, bessere Arbeitsmittel (Stichwort: Edel-Notebook), Luxus-schulungen, einen gesponserten MBA oder Firmen-

anteile. Tipp: Eine Prämie oder einen Bonus bezahlt der Chef im Prinzip lieber als mehr Gehalt, weil er beides nur einmal bezahlen muss und beides seine Gehaltsstruktur nicht durcheinanderbringt. Denn der Chef ist meist an ein Gehaltsschema gebunden, das er nicht verlassen darf. Und wenn der Chef trotz allem zu allem nein sagt? Dann werden Sie zum Terminator!

8. Das Terminator-Rezept

Es ist selten, dass ein Vorgesetzter einen vorgetragenen Gehaltswunsch rundheraus abschmettert. Meist liegt der Grund nicht beim Chef, sondern beim Vortragenden selber: Er hat schlecht argumentiert, gegen einen oder mehrere der zehn Tipps verstoßen. Aber egal, woran es liegt: Was machen Sie dann? Den Schwarzenegger. Bei der nächstbesten Gelegenheit vereinbaren Sie wieder einen Termin: Steter Tropfen höhlt den Stein. Sagt dann der Chef nicht: »Sie schon wieder!«? Nein. Denn Sie werden ihm zuvorkommen, indem Sie sagen: »Ja, ich schon wieder. Sie dachten jetzt nicht wirklich, dass die Sache für mich erledigt ist? Ich leiste mit jedem Tag mehr und bekomme immer noch dasselbe. Das muss geregelt werden.« Klingt einfach und wird nicht gemacht. Die meisten drohen, wenn sie sauer sind: »Wenn ich nicht mehr Geld bekomme, mache ich eben Dienst nach Vorschrift.« Der Chef muss als Alphonse auf die Drohung reagieren und sagen oder denken: »Ja, mach mal. Dann mahne ich dich ab und schmeiß dich raus!« Auch die ultimative Drohung: »Ich habe ein Angebot von Unternehmen XY. Die zahlen mir mehr« ist nicht ultimativ, sondern ultimativ dämlich. Denn der Vorgesetzte weiß

genau, wenn das Angebot so gut wäre, wie Sie sagen, würden Sie jetzt kein Gehaltsgespräch führen, sondern die Kündigung einreichen, und würde erwidern: »Dann möchte ich Sie nicht aufhalten!«

9. Lass dich nicht foppen!

»Hat nicht geklappt. Die Firma kann sich das gerade nicht leisten.« Viele glauben doch tatsächlich, das sei eine Absage! Nein, das ist eine Aufforderung zum Widerspruch! Und der Widerspruch lautet nicht: »Ich brauche das Geld aber!« oder »Davon geht die Firma nicht bankrott!« Der Widerspruch, der den Stich macht, lautet: »Moment mal. Ich bringe der Firma mehr, bekomme aber nicht mehr. Wohin geht denn das Mehr, das ich bringe? Ich will nichts, was mir nicht zusteht. Ich will lediglich das, was ich verdient habe. Das ist nur gerecht und fair.« Jetzt muss der Chef wieder was erwidern. So läuft das: Bleiben Sie niemals eine Antwort schuldig. Deshalb heißt das »Gehaltsverhandlung«. Sie müssen verhandeln. Also lassen Sie sich nicht von müden Argumenten Ihres Vorgesetzten foppen. Rechnen Sie damit. Und legen Sie sich lange vor dem Gespräch die passenden Gegenargumente zurecht.

10. Bitte keinen Freudentanz!

Nach erfolgreichem Gehaltsgespräch können einige ihre berechtigte Freude nicht verbergen und hüpfen schon im Büro des Vorgesetzten und dann spätestens auf den Gängen freudestrahlend wie ein Flummi herum. Viele sagen auch: »Danke, danke, danke Chef! Ab sofort hänge ich mich doppelt rein!« Was denkt der Chef dabei? Er

denkt: »Wenn der sich so freut, dann hat er nicht damit gerechnet, dass ich ja sage! Und ich Idiot sage ja! Das nächste Mal sage ich nein.« Also feiern Sie nicht beim Chef und fallen ihm um den Hals, sondern feiern Sie in der Kneipe, und fallen Sie Ihren Liebsten um den Hals.

Die 10 blödesten Sprüche, mit denen Erwachsene Kinder nerven

Expertin: Julia D'Acunto, Redakteurin und Übersetzerin

- 1. Hör auf zu schielen, sonst bleiben deine Augen so stehen!**
- 2. Vom Fernsehen und Computerspielen kriegt man viereckige Augen!**
- 3. Wenn du alles aufisst, dann gibt es morgen gutes Wetter!**
- 4. Ein Indianer kennt keinen Schmerz!**
- 5. Meine Eltern hätten mich früher dafür windelweich geschlagen!**
- 6. Ein Junge weint doch nicht!**
- 7. Solange du deine Füße unter meinen Tisch streckst, sage ich, wo es langgeht!**
- 8. Das erklär ich dir, wenn du groß bist!**

9. Was sollen denn die Leute denken!?

10. Du brauchst keine Angst zu haben!

Die 10 hartnäckigsten Irrtümer über das Abnehmen

Expertin: Sonja Helms, freie Journalistin Ernährung und Genuss

1. Sehr wenig essen, um schnell abzunehmen

Drei Kilo pro Woche? Vier? Je unsinniger das Versprechen, desto besser scheint es sich zu verkaufen. Wer aber wirklich abnehmen und sein neues Gewicht halten möchte, wird mit Blitzdiäten wenig erreichen. Zum einen lässt sich die niedrige Kalorienzufuhr und oft einseitige Ernährung, zu denen solche Methoden führen, auf lange Sicht nicht halten. Zum anderen passiert Folgendes: Der Körper stellt sich auf die geringe Energiezufuhr ein, er kommt mit weniger aus. Wenn Sie aber nach Ende der Diät wieder zu alten Essgewohnheiten zurückkehren, läuft der Körper noch auf Sparflamme – und Sie haben die mühsam abgehungerten Kilos schneller wieder auf der Hüfte, als Ihnen lieb ist. Wer es dann mit einer weiteren Blitzdiät versucht, fördert den sogenannten Jo-Jo-Effekt.