

 karriere  
bibel

**JOCHEN MAI**



# ICH VERDIENE MEHR!

Erfolgreich verhandeln.  
Clever argumentieren.  
Mehr verdienen.

**Die beste Bibliothek  
zum Thema Karriere**

BOOKS  SUCCESS



**JOCHEN MAI**

# **ICH VERDIENE MEHR!**

Erfolgreich verhandeln.  
Clever argumentieren.  
Mehr verdienen.

**Die beste Bibliothek zum Thema Karriere**

**BOOKS  SUCCESS**

Copyright 2023:

© Börsenmedien AG, Kulmbach

Gestaltung Cover: Daniela Freitag

Gestaltung, Satz und Herstellung: Timo Boethelt

Vorlektorat: Claus Rosenkranz

Korrektorat: Elke Sabat

Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

ISBN 978-3-86470-870-1

eISBN 978-3-86470-871-8

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

**BÖRSEN**  **MEDIEN**  
A K T I E N G E S E L L S C H A F T

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach

Tel: +49 9221 9051-0 • Fax: +49 9221 9051-4444

E-Mail: [info@plassen-buchverlage.de](mailto:info@plassen-buchverlage.de)

[www.books4success.de](http://www.books4success.de)

[www.facebook.com/plassenverlag](https://www.facebook.com/plassenverlag)

[www.instagram.com/plassen\\_buchverlage](https://www.instagram.com/plassen_buchverlage)

# INHALT

## **Persönliches Vorwort + Video**

### **Kapitel 1: Mehr Geld - wozu?**

Wie wichtig ist ein gutes Gehalt?  
Sporn mehr Geld langfristig an?  
Checkliste: Was motiviert Sie?

### **Kapitel 2: Marktwert ermitteln - so geht's**

Die Basis: Ihr Jahresgehalt  
Gehalt, Lohn, Sold: Was bedeutet was?  
Vom Wunschgehalt zum Marktwert  
Marktwert berechnen - in 6 + 1 Schritten  
Parabel: Geh dorthin, wo man dich wertschätzt!

### **Kapitel 3: Klug verhandeln - die Harvard-Methode**

Verhandeln mit doppeltem Gewinn  
Immer trennen: Forderung und Motiv!  
Quiz: Schon fit für die Gehaltsverhandlung?

### **Kapitel 4: Gehaltswunsch nennen - wann und wie?**

Keine falsche Bescheidenheit!  
Der Gehaltswunsch in der Bewerbung  
Mehr Gehalt nach der Probezeit?  
Gehaltssprung bei Beförderung?

### **Kapitel 5: Mehr herausholen - Tipps und Tricks**

Gut vorbereitet dank Leistungsmappe  
15 wirkungsvolle Taktiken für mehr Geld

Die Körpersprache des Chefs deuten  
Nicht vergessen: Die Gehaltsabrechnung!  
Mehr Gehalt trotz Tarifvertrag?

### **Kapitel 6: Einwände parieren - clevere Antworten**

So entkräften Sie typische Gegenargumente  
Phrasen, die Sie unbedingt vermeiden sollten

### **Kapitel 7: Gehaltsvergleich - was verdienen Kollegen?**

Vergleich ist normal, Gehaltsneid nicht  
Gehaltstransparenz - was bringt das?

### **Kapitel 8: Erst Gehalt - dann finanzielle Freiheit**

Lebenseinkommen: Das alles verdienen Sie  
Die 4-Prozent-Regel: Ausgaben unter Kontrolle  
Die 50-30-20-Regel: Richtig Kapital aufbauen  
Was ist Ihr Finanzziel?

### **Glossar: Was bedeuten die Abkürzungen in der Gehaltsabrechnung?**

### **Weiterführende Literatur**

### **Mehr Tipps von Karrierebibel im Internet**

## **Persönliches Vorwort + Video**

Mehr Geld bekommen, endlich verdienen, was man verdient – das will jeder. Ich genauso wie Sie. Deshalb war es auch die absolut richtige Entscheidung, zu diesem Buch zu greifen. Denn darin zeige ich Ihnen – basierend auf mehr als 15 Jahren Erfahrung mit dem Thema – zahlreiche bewährte Tricks und Strategien, wie Sie Ihre Gehaltsvorstellungen künftig besser durchsetzen und insgesamt mehr Geld für sich herausholen.

Ich vermute jetzt mal frech: Mit Ihrem jetzigen Gehalt sind Sie nicht wirklich zufrieden – wie übrigens viele in diesem Land. Jeder Vierte ist mit seinem aktuellen Einkommen regelrecht unzufrieden; rund 47 Prozent sind allenfalls „eher zufrieden“. Im Großen und Ganzen aber glaubt die Mehrheit, dass sie nicht angemessen bezahlt wird und dass da noch was gehen sollte ...

**Die gute Nachricht:** Da geht auch noch was! Tatsächlich haben die meisten Menschen Probleme damit, das Gehalt zu fordern, das ihnen zusteht. Besonders Frauen tun sich nach wie vor schwer damit. Erst im März 2022 sagten gerade einmal 47 Prozent der Frauen in einer Glassdoor-Umfrage, dass sie selbstbewusst in Verhandlungen gehen, bei den Männern waren es schon 66 Prozent. Der Unterschied wird als „Confidence Gap“ bezeichnet. Dabei lohnt sich Selbstbewusstsein enorm: Fragten die Arbeitnehmerinnen proaktiv nach einer Gehaltserhöhung, gab es in 83 Prozent der Fälle auch mehr Geld. Wieder

andere stehen bei einer Beförderung oder einem Jobwechsel auf der Bremse oder wissen schlicht nicht, wie und wie viel sie verlangen und verhandeln können.

Geht Ihnen das genauso? Nach der Lektüre dieses Buches nicht mehr - versprochen! In diesem praxisnahen Ratgeber unterstütze ich Sie Schritt für Schritt dabei, Ihren realistischen Marktwert zu finden, zu formulieren und schließlich mit überzeugenden Argumenten gegenüber Vorgesetzten oder Kunden durchzusetzen. Viele erprobte Tipps und geheime Tricks zeigen Ihnen, wie Sie Ihre nächste Gehaltsverhandlung clever vorbereiten und das Gehaltsgespräch so souverän führen, dass Sie mit Gewinn herausgehen. Lassen Sie sich nicht mit weniger abspeisen, als Sie verdienen - verhandeln Sie ab sofort besser!

***Ihr Jochen Mai***

**PS:** Vor Ihnen liegt ein sogenanntes *phygital* Buch. Bedeutet: Es ist ein Mix aus physischem Buch und digitalen Extras. Um Ihnen zusätzlichen Mehrwert zu bieten, finden Sie an einigen ausgewählten Stellen Links zu weiterführenden Artikeln auf [Karrierebibel.de](https://karrierebibel.de) sowie QR-Codes, die Sie zu weiteren Videos, Interviews und nützlichen Tipps führen. Scannen Sie diese einfach mit Ihrer Smartphone-Kamera - schon bekommen Sie die kostenlosen Bonusinhalte ... Viel Spaß und Erfolg damit!



*Um Sie auf dieses phygital Buch einzustimmen, habe ich einen persönlichen Gruß für Sie vorbereitet. Dann sehen Sie auch gleich, wer hier zu Ihnen spricht beziehungsweise schreibt:*  
<https://karrierebibel.de/gehalt-buch-vorwort/>

---

**PPS:** In diesem Buch wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit das generische Maskulinum verwendet. Weibliche und anderweitige Geschlechteridentitäten werden dabei ausdrücklich mitgemeint, soweit es für die Aussage erforderlich ist.

## Kapitel 1

# MEHR GELD - WOZU?

### **Was Sie in diesem Kapitel erwartet:**

„Geld macht nicht glücklich, aber es beruhigt ungemein“, heißt es im Volksmund. Deshalb lohnt es sich, zunächst den Motiven fürs Geldverdienen auf den Grund zu gehen. Eine Checkliste zu Ihrer Motivation rundet das Kapitel ab.

„Die einzige Sache, die zwischen dir und deinem Ziel steht,  
sind die Bullshit-Ausreden, die du dir ständig selbst  
erzählst.“

**Leonardo DiCaprio als Jordan Belfort („The Wolf of Wall Street“)**

## Wie wichtig ist ein gutes Gehalt?

Wissen Sie, wann man in Deutschland als „reich“ gilt? Eine Studie des Instituts der Deutschen Wirtschaft (IW) hat erst kürzlich ermittelt: Mit einem Nettoeinkommen von knapp 3.500 Euro im Monat zählen Sie hierzulande schon zu den Top-Verdienern! Das sind rund zwölf Prozent der Bevölkerung. Diese Zahl gilt allerdings für Singlehaushalte ohne Kinder. Wer mit einer zweiten Person in einem Haushalt lebt, also einen 2-Personen-Haushalt führt, erreicht das Attribut „reich“ schon früher: Dazu muss jeder Partner jeweils mindestens 2.500 Euro netto nach Hause bringen.

Dem 2013 verstorbenen Publizisten Marcel Reich-Ranicki wird das Zitat zugeschrieben: „Geld allein macht nicht glücklich, aber es ist besser, in einem Taxi zu weinen als in der Straßenbahn.“ Zu wissen, dass man für seine Arbeit angemessen bezahlt wird und sich etwas leisten darf, sich Wünsche erfüllen kann und dafür nicht jeden Euro umdrehen muss – das ist ein beruhigender Gedanke. Sicher, ohne ein Existenzminimum geht es nicht und ein faires Grundeinkommen muss gewährleistet sein, damit die Arbeit dauerhaft Spaß macht. Finanzielle Freiheit und Unabhängigkeit ist deshalb ein erstrebenswertes Ziel.

Aber arbeiten Sie vor allem für Geld? Das wäre ein Fehler! Obwohl Geldverdienen und ein möglichst hohes Gehalt häufig die treibenden Kräfte hinter der Berufswahl oder hinter zusätzlicher Leistung sind, gibt es eine zweite Seite der Medaille: Die meisten Menschen sind zugleich davon überzeugt, dass Geld nicht glücklich macht.

Besser gesagt: Geld *allein* macht nicht glücklich. Die Motivation für das Geldverdienen setzt sich natürlich aus mehreren Bausteinen zusammen. An dieser Stelle hilft ein Blick auf die sogenannte Bedürfnispyramide, die der Verhaltensforscher Abraham Maslow schon in den 70er-Jahren entwickelte. Sie verdeutlicht, dass Menschen Motive mit unterschiedlichem Rang verfolgen.

Die Bedürfnispyramide unterscheidet Motive von Menschen nach Defizitbedürfnissen und Wachstumsbedürfnissen:

- Grundlegend sind die *Defizitbedürfnisse*, also körperliche Erfordernisse wie Essen, Schlafen, Fortpflanzen. Danach folgen Sicherheitsbedürfnisse (Wohnung, Job, Gesundheit) und soziale Beziehungen (Freunde, Partner, Liebe). Zuerst müssen diese Grundbedürfnisse befriedigt sein, damit ein Mensch zufrieden ist.
- Darauf bauen die *Wachstumsbedürfnisse* auf, darunter soziale Anerkennung (Status, Geld, Macht) und Selbstverwirklichung. Diese Bedürfnisse sind allerdings nie zu befriedigen: Ein Künstler malt, um seine Kreativität auszuleben, nicht um hundert Bilder zu malen.

# Bedürfnispyramide nach Maslow



## Spornt mehr Geld langfristig an?

Diese Frage beschäftigt Ökonomen, Soziologen und Psychologen ebenfalls schon seit Jahrzehnten. Tatsächlich basieren die meisten Arbeitsstrukturen und Organisationen auf der Idee, dass monetäre Entschädigung eine wesentliche Motivation für Arbeitsleistung ist. Oder kurz gesagt: Je mehr man den Leuten bezahlt, desto mehr klotzen sie ran und desto bessere Ergebnisse erzielen sie. Theoretisch.

Heute wissen wir: Motivation ist nicht käuflich. Mehr noch: Gekaufte Motivation – also durch sogenannte extrinsische Faktoren wie Geld, Boni, Prämien – verdrängt mit der Zeit vorhandene intrinsische Motivation. Was man einst gemacht hat, weil man es liebt, macht man später nur noch, weil es genug einbringt. Es ist ein bisschen wie wenn

man sein Hobby zum Beruf macht: Es besteht immer die Gefahr, dass aus dem ursprünglichen Spaß ein ernstes Business wird.

Bestätigt wird das durch einige Umfragen. So sagte bei einer Umfrage der Hay Group etwa jede zweite Fach- und Führungskraft (47 Prozent) in Deutschland, dass sie sich durch eine Gehaltserhöhung nicht zusätzlich anspornen lassen würde. Variable, erfolgsabhängige Vergütungsanteile wie Prämien und Boni hatten für jeden Vierten keinerlei motivierenden Effekt. 56 Prozent der Fachkräfte gaben sogar an, sich ab einem variablen Gehaltsanteil von 30 Prozent unter Druck gesetzt zu fühlen.

Dazu passt auch das sogenannte *Easterlin-Paradox*. Als Richard Easterlin über einen Zeitraum von 25 Jahren die subjektive Lebenszufriedenheit der Amerikaner untersuchte, stellte er fest: Obwohl sich das Einkommen der Amerikaner zwischen 1946 und 1970 im Schnitt zwar nahezu verdoppelt hatte, waren sie keinesfalls zufriedener. Mehr noch: Menschen in ärmeren Ländern wie Puerto Rico oder Kolumbien erzielten seinerzeit ein deutlich geringeres Pro-Kopf-Einkommen als die Amerikaner, zeichneten sich aber durch eine mindestens vergleichbare Lebenszufriedenheit aus.

*Merke: Mehr Reichtum in einer Gesellschaft führt nicht automatisch zu mehr Lebenszufriedenheit.*

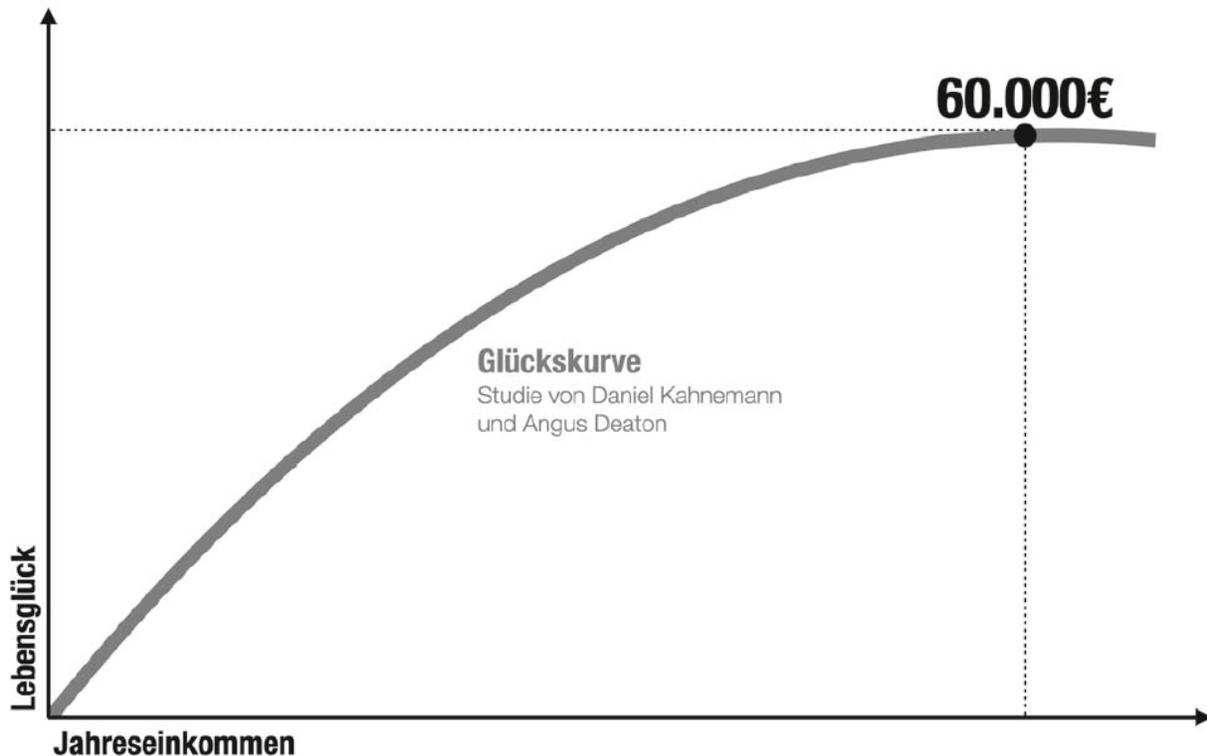
Genau das ist das Easterlin-Paradox: Geld macht Menschen zwar glücklicher. Aber nur jene, die wenig haben und damit gerade so über die Runden kommen (müssen). Und es macht auch nicht lange glücklich oder zufrieden.

# Das 60.000-Euro-Glück

Die Frage, ob Geld glücklich macht oder motiviert, ist nicht neu. Der schnöde Mammon kam schon in der Bibel nicht gut weg und die Beatles sangen einst: „Money can't buy me love“. Zahlreiche wissenschaftliche Studien haben den Zusammenhang von Geld und Glück, Motivation oder Zufriedenheit untersucht. Besonders beeindruckend ist aber der Grenznutzen des Geldes, den der Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften, Daniel Kahneman, ermittelt hat. Er liegt bei einem Jahreseinkommen von rund 60.000 Euro.

Bei dieser Summe erreicht unser Lebensglück eine Art Maximum - zumindest nach aktuellen Preisen und Lebenshaltungskosten. Mit 60.000 Euro brutto im Jahr können die meisten Menschen ein gutes Leben mit einigen Annehmlichkeiten führen. Danach erweitert mehr Geld vielleicht noch ein paar finanzielle Spielräume - glücklicher aber macht es nicht. Ab einem Jahreseinkommen zwischen 80.000 und 100.000 Euro lässt sich kaum noch ein Zusammenhang zwischen mehr Geld und Zufriedenheit messen. Ökonomen sprechen deshalb auch von einem „abnehmenden Grenznutzen“ des Geldes.

# Welches Gehalt macht maximal glücklich?



## **Fun Fact: Weniger Gehalt für Traumjob**

Knapp acht von zehn Beschäftigten in Deutschland (76 Prozent) wären bereit, für einen echten Traumjob Gehaltseinbußen in Kauf zu nehmen. Das hat eine Umfrage des Jobportals Monster ergeben. Natürlich gilt das aber nur für einen Traumjob, der Anerkennung und Erfüllung bringt.

## **Checkliste: Was motiviert Sie?**

Bevor wir zu Ihrem Gehalt und der Frage „Wie verdiene ich mehr Geld?“ kommen, ist mir wichtig, dass Sie sich