



In 30 Minuten
wissen Sie
mehr!

30 MINUTEN

Martin Wehrle

Gehalts- erhöhung

GABAL

Martin Wehrle

30 Minuten

Gehaltserhöhung

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.

Umschlaggestaltung: die imprimatur, Hainburg
Umschlagkonzept: Martin Zech Design, Bremen
Lektorat: Diethild Bansleben
Satz: Zerosoft, Timisoara (Rumänien)
Druck und Verarbeitung: Salzland Druck, Staßfurt

© 2010 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
5., überarbeitete Auflage 2012

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Hinweis:

Das Buch ist sorgfältig erarbeitet worden. Dennoch erfolgen alle Angaben ohne Gewähr. Weder Autor noch Verlag können für eventuelle Nachteile oder Schäden, die aus den im Buch gemachten Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen.

Printed in Germany

ISBN 978-3-86936-320-2

In 30 Minuten wissen Sie mehr!

Dieses Buch ist so konzipiert, dass Sie in kurzer Zeit prägnante und fundierte Informationen aufnehmen können. Mithilfe eines Leitsystems werden Sie durch das Buch geführt. Es erlaubt Ihnen, innerhalb Ihres persönlichen Zeitkontingents (von 10 bis 30 Minuten) das Wesentliche zu erfassen.

Kurze Lesezeit

In 30 Minuten können Sie das ganze Buch lesen. Wenn Sie weniger Zeit haben, lesen Sie gezielt nur die Stellen, die für Sie wichtige Informationen beinhalten.

- Alle wichtigen Informationen sind blau gedruckt.
- Schlüsselfragen mit Seitenverweisen zu Beginn eines jeden Kapitels erlauben eine schnelle Orientierung: Sie blättern direkt auf die Seite, die Ihre Wissenslücke schließt.
- *Zahlreiche Zusammenfassungen innerhalb der Kapitel erlauben das schnelle Querlesen.*
- Ein Fast Reader am Ende des Buches fasst alle wichtigen Aspekte zusammen.
- Ein Register erleichtert das Nachschlagen.



Inhalt

Vorwort	6
1. Über Geld spricht man doch!	9
Bosse, die knurren, beißen nicht	9
Mehr Gehalt sichert Ihren Arbeitsplatz	11
2. Wert und Wertschätzung	15
Auf der Suche nach dem (verlorenen) Marktwert	15
Von Wertschätzung und Selbst-PR	17
Das Leistungs-Tagebuch, Ihr Freund und Verhandlungshelfer	20
3. Alternativen zum Grundgehalt	25
Die Hintertür zum Top-Verdienst	25
Prämien entzücken – und haben Tücken	27
Vom Bonus bis zur Provision	30
Fantasie macht sich verdient	33
4. Wie und wann – so packt man's an	39
Wie groß darf ein Gehaltssprung sein?	39
Der Zeitpunkt macht's	42
Die Drei-Ziele-Strategie	45
Wer nennt die erste Zahl?	48

5. Die Macht der Argumente	53
Ihr Chef ist Egoist – helfen Sie ihm!	53
Stumpf-Argumente	57
Trumpf-Argumente	61
Übung macht Verhandlungsmeister	66
6. Das Gehaltsgespräch	71
Sprache mit Tücken	71
Körper als Verräter	74
Killerphrasen kontern	77
Gehaltssprung im Vorstellungsgespräch	84
Professionell abschließen	88
Fast Reader	91
Der Autor	95
Register	96

Vorwort

Stellen Sie sich vor: Gleich beginnt Ihr Gehaltsgespräch. Sie klopfen an die Tür Ihres Chefs, treten ein, Sie nehmen Platz. Sein Blick fixiert Sie, jetzt geht es um die Wurst! Wie fühlen Sie sich bei dieser Vorstellung? Unbeschwert und locker? Oder spüren Sie förmlich, wie Ihr Herz galoppiert, der Hals sich zuschnürt? Kann es sein, dass Ihre Stimme dünn ist, der Kopf leer und dass Ihnen die besten Argumente erst dann wieder einfallen, wenn Sie den Raum verlassen haben?

Was hindert so viele Mitarbeiter daran, über mehr Geld zu sprechen? In meinen Gehaltscoachings höre ich vor allem zwei Antworten:

1. „Ich will mich nicht wie ein Bettler fühlen.“
2. „Der Chef soll mein Gehalt von sich aus erhöhen.“

Ein Bettler ist jemand, der Almosen ohne Gegenleistung will. Trifft diese Beschreibung auf Sie zu? Wohl kaum! Nicht aus Gutmütigkeit überweist Ihr Chef Ihnen ein Gehalt, sondern weil er kalkuliert hat, dass Sie mehr bringen als kosten. Sie pflegen zu ihm keine Liebesbeziehung, sondern ein Geschäftsverhältnis. Er ist der Abnehmer Ihrer Arbeitsleistung, Sie sind der Anbieter. Mit der Zeit bauen Sie als engagierter Mitarbeiter Ihre Leistung aus. Arbeiten schneller, tragen mehr Verantwortung, steigern Ihre Qualifikation. Der Nutzen für die Firma steigt, davon wollen Sie profitieren. Mit gutem

Recht! Begegnen Sie Ihrem Chef also auf einer Augenhöhe, als Geschäftspartner – und nicht als Bettler im Kriechgang.

Und dass Ihr Chef aus eigener Initiative erhöht? Ein frommer Wunsch! Solange Ihr Vorgesetzter nichts von Ihnen hört, darf er annehmen, Sie sind mit Ihrem Gehalt zufrieden. Gefördert wird nur, wer fordert. Sehen Sie es sportlich: Eine Gehaltserhöhung durchzusetzen, das ist gar nicht so schwer. Wenn Sie gut trainieren, Ihre Argumente und Ihren Auftritt vorbereiten, dann starten Sie beim „Verhandlungs-Wettkampf“ durch! Dieser Ratgeber macht Sie in jedem Fall zum Gewinner: Wer mit guten Argumenten eine Gehaltserhöhung fordert, erinnert seinen Chef daran, wie wertvoll er für die Firma ist. Wer dagegen nie verhandelt, setzt sich dem bösen Verdacht aus, seine Leistung biete keinen Anlass dazu. Gerne lasse ich Sie von meiner Erfahrung als „Deutschlands renommiertester Gehaltscoach“ („Wirtschaftswoche“) zusätzlich durch eine individuelle Beratung profitieren, auch per Telefon:

Martin Wehrle

Tel. 04162/91 23 58

E-Mail: info@gehaltscoach.de

Homepage: www.gehaltscoach.de

(weitere Gehaltstricks, kostenloser Newsletter)



30 MINUTEN

Bosse, die knurren, beißen nicht
Seite 9

**Mehr Gehalt sichert Ihren
Arbeitsplatz**

Seite 11

1. Über Geld spricht man doch!

Haben Sie schon mal überlegt, dass es Ihrem Chef gefallen könnte, wenn Sie mehr Gehalt fordern? Immerhin geben Sie eine Kostprobe Ihrer rhetorischen Fähigkeiten, besonders Ihres Verhandlungsgeschicks. Wenn Ihr Chef sieht, dass Sie Ihre eigenen Interessen mit Bravour vertreten, weiß er auch: Sie lassen sich bei Verhandlungen im Auftrag der Firma nicht so schnell über den Tisch ziehen. Außerdem zeigen Sie Initiativgeist und handeln unternehmerisch. Solche Mitarbeiter sind ihren passiven Kollegen meist einen Schritt voraus, auch beim Erkennen und Anpacken der Arbeit.

1.1 Bosse, die knurren, beißen nicht

Doch Jubel wird Ihre Gehaltsforderung nicht auslösen, selbst wenn Ihr Chef heimlich denkt: „Hut ab!“ In der Gehaltsverhandlung spielt er eine Rolle. Er führt sich auf als Verteidiger des Gehaltsetats. Dabei arbeitet er mit Theaterdonner. Er tut überrascht, auch wenn er es