

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