

Inhaltsverzeichnis

Teil I Die Psychologie der Gehaltsverhandlung

1	Warum die Gehaltsverhandlung wichtig ist und worauf du achten solltest	3
1.1	Einführung	3
1.2	Dein Mindset – Wie deine Einstellung deine Gehaltsverhandlungen beeinflusst	6
1.2.1	Die Macht der Gedanken	7
1.2.2	Die Gedankenspirale und der Einfluss auf unsere Denkmuster und unser Handeln	8
1.2.3	Worauf du in deiner Gehaltsverhandlung achten musst	12
1.2.4	Ein positives Mindset ist die Grundlage zum Erfolg	13
	Literatur	14
2	Unterschiedliche Verhandlungsstrategien – unterschiedliche Vorgehensweisen	15
2.1	Intuitive Verhandlungsstrategie	16
2.2	Kompromissorientierte Verhandlungsstrategie	20

2.3	Zusammenarbeitende oder Win-win-Verhandlungsstrategie	24
2.4	Unsere Empfehlung	28
3	Was du über deine Verhandlung wissen solltest	31
3.1	Die erste Herausforderung – Dein Selbst-Profiling	33
3.2	Die zweite Herausforderung – Deine Emotionen	37
3.3	Die dritte Herausforderung – Deine Angst vor Ablehnung	39
3.4	Auch aus Ablehnungen kannst du lernen	42

Teil II Die Verhandlungsvorbereitung

4	Die Vorbereitung und ihre Bedeutung	47
5	Was für die Vorbereitung deiner Gehaltsverhandlung wichtig ist	51
5.1	Jetzt geht es um dich	51
5.2	Recherchiere deinen Marktwert	54
5.3	Berücksichtige Veränderungen in deiner Branche	57
5.4	Gehaltsvergleiche müssen sein	58
5.5	Deine Netzwerkkontakte können auch sehr hilfreich sein	59
5.6	Arbeitgeber/Firmeninformationen	60
5.7	Zusatzleistungen sind immer eine mögliche Alternative	62
5.8	Die Auswirkung von Erfahrung und Qualifikation in Gehaltsverhandlungen	63
5.9	Berücksichtige auch die aktuelle wirtschaftliche Situation	64
6	Die Fragenkataloge	67
6.1	Gehaltsverhandlungs- und Karriereentwicklungsfragebogen	69
6.1.1	Zielbereich 1 – Gehaltsanpassung und finanzielle Ziele	70

6.1.2	Zielbereich 2 – Karriereentwicklung und berufliche Ziele	73
6.1.3	Zielbereich 3 –Arbeitsbedingungen und Wohlbefinden	75
6.2	Fragebogen zur Markwertanalyse	77
6.3	Fragebogen zur Selbstwertanalyse für Gehaltsverhandlungen	79
6.4	Fragebogen zu beruflichen Qualifikationen für die Gehaltsverhandlung	82
6.5	Fragebogen zur Zielbestimmung für die Gehaltsverhandlung	83
6.6	Fragebogen zur Definition von Alternativen und Optionen	86
6.7	Du musst nicht alle Fragebögen nutzen	88
7	Ein wichtiges Werkzeug – Erfolgstagebuch vs. Erfolgsportfolio	91
7.1	Warum ein Erfolgstagebuch wichtig für deine Verhandlung ist	92
7.2	Das Erfolgsportfolio ist genauso wichtig	96
8	Wann ist der passende Zeitpunkt für deine Verhandlung?	101

Teil III Kommunikation und die Macht der Worte

9	Wie Sprachmuster Gehaltsverhandlungen beeinflussen	109
9.1	Eine Einführung	110
9.2	Die Macht der klaren Kommunikation	111
9.2.1	Das konjunktive Sprachmuster und weshalb es nicht für eine Gehaltsverhandlung geeignet ist	112
9.2.2	Auch ein diplomatisches Sprachmuster bringt dich weiter	114

9.3	Techniken für erfolgreiches Verhandeln deines Gehalts	118
9.4	Das PAR-Prinzip	119
9.5	Die nutzenorientierte Argumentation	123
9.5.1	Beispiele nutzenorientierter Argumentationen für Projektmanager und Sachbearbeiter	126
9.5.2	Beispiele nutzenorientierter Argumentationen für Assistenten, Buchhalter und kaufmännische Angestellte	128
9.6	Der Nutzen dieser Argumentationsform	131
9.7	Die zukunftsorientierte Argumentation – eine weitere Technik	132
9.7.1	Der Nutzen dieser Argumentationsform	133
9.7.2	Die Macht selbstbewusster Aussagen	135
9.7.3	Der Nutzen selbstbewusster Aussagen	136
10	Damit musst du immer rechnen – Gründe, dir eine Gehaltsanpassung zu verweigern	139
10.1	So kannst du dich auf die Ablehnung vorbereiten	141
10.2	Ein erster Rahmen für deine Gesprächsstruktur	151
10.3	So vermittelst du deine Forderung	154
10.3.1	Die Wunschzahl	156
10.3.2	Die Gehaltsspanne	157
10.3.3	Die Ankertechnik	158
10.3.4	Unsere Empfehlung: die Methode Gehaltsspanne – Ankertechnik	161
Teil IV Tipps und Anregungen zur praktischen Umsetzung		
11	Begründungen für eine Gehaltsanpassung, die du unbedingt vermeiden solltest	165

12 Auch auf deinen Gesprächspartner solltest du dich vorbereiten	175
12.1 Eine Einführung in das Thema Persönlichkeitsmerkmale	176
12.2 Unterschiedliche Persönlichkeitsmodelle	177
12.2.1 Der dominante Typ	178
12.2.2 Der initiative Typ	182
12.2.3 Der stetige Typ	186
12.2.4 Der gewissenhafte Typ	190
Literatur	193
13 Noch drei wichtige Tipps	195
13.1 Achte auf den richtigen Zeitpunkt	195
13.2 Geduld und Ausdauer	196
13.3 Schriftliche Vereinbarungen	197
14 Sieben Regeln zum Abschluss	199
15 Unsere Anmerkung zur geschlechterspezifischen Thematik im Verhandlungsumfeld	203
16 Anleitungen zur Umsetzung	211
16.1 Anleitung zur Umsetzung des ersten Teils	211
16.2 Anleitung zur Umsetzung des zweiten Teils	212
16.3 Anleitung zur Umsetzung des dritten Teils	214
16.4 Anleitung zur Umsetzung des Kap. 11	215
16.5 Anleitung zur Umsetzung des Kap. 12	216
16.6 Anleitung zur Umsetzung des Kap. 13	218
16.7 Anleitung zur Umsetzung des Kap. 14	218
Weiterführende Literatur	221