

Inhalt

Vorwort

Spion an der Gehaltsfront	11
---------------------------------	----

Teil I

Auf dem Weg zum Gehaltsgespräch

Mut bringt Gehalt:

Überwinden Sie den inneren Schweinehund	17
Die Gehaltserhöhung – ein Weg zum Reichtum	17
Über Geld spricht man nicht? Tun Sie's doch!	19
Der Chef spart, indem er Ihr Gehalt erhöht!	21
Bosse, die knurren, geizen nicht	22
Wenn Frauen sich trauen	24
Persönliches Gehaltsthermometer:	
Bringen Sie es selbstbewusst über die Lippen?	26

Eigenlob stimmt

Streuen Sie die Saat für Ihre Gehaltserhöhung	29
Weiß Ihr Vorgesetzter, was Sie wert sind?	29
So wird der Chef im Leistungsgespräch Ihr Gönner ...	31
Eigenlob stimmt – der Alltag ist Ihre Bühne	33
Was die Kollegen Ihrem Chef so flüstern	36
Persönliches Gehaltsthermometer:	
Wie steht Ihr Kurs beim Chef?	39

Vergleich macht reich

Bekommen Sie, was Sie verdienen?	42
So finden Sie Ihren Marktwert heraus	42
Wie locker sitzt das Geld beim Chef?	45
Sprengen Sie die Fesseln des Tarifs	47
Persönliches Gehaltsthermometer:	
Kann Ihre Firma Geld lockermachen?	50

Prämie & Co.

Verdienen Sie durch die Hintertür	52
Was der Chef lieber rausrückt als Gehalt	52
Der Chef spendiert, das Finanzamt verliert!	58
Persönliches Gehaltsthermometer:	
Hört Ihr Chef auf dem Prämienohr?	66

Teil II

Das Gespräch zur Gehaltserhöhung

Der Anlauf

So bereiten Sie die Verhandlung vor	71
An welche Cheftür klopfen Sie?	71
Wie groß darf der Gehaltssprung sein?	73
Ideale Gelegenheiten: Dann fließt das Geld	75
Mit Coaching in den Gehaltswettkampf	78
Kennen Sie Ihre Schokoladenseiten?	81
Da staunt der Chef: Ihre Leistungsmappe	84
Terminwahl: Den Chef auf dem richtigen Fuß erwischen	86

Persönliches Gehaltsthermometer:	
Sind Sie vorbereitet für den Gehaltssprung?	88
Die Strategie	
Diese Argumente sind Ihr Geld wert	91
Was haben Sie Neues zu verkaufen?	91
Ihr Chef ist Egoist – helfen Sie ihm!	93
Stumpf-Argumente – und was sie beim Chef anrichten	96
Trum pf-Argumente – und was sie beim Chef bewirken	101
Spielen Sie Ihre Karten strategisch aus	114
Was hält der Chef wohl dagegen?	115
Probegespräch: Üben mit goldener Zunge	119
Sind Sie wirklich zum Äußersten bereit?	121
Persönliches Gehaltsthermometer:	
Haben Sie gute Argumente für mehr Geld?	123
Der Vorstoß	
Wie Sie sich im Gespräch teuer verkaufen	126
Aller Anfang ist leicht: Einstieg ins Gehaltsgespräch ...	126
Der Ton macht die Erfolgsmusik	128
Was Ihre Körpersprache dem Chef verrät	132
So öffnen Sie die Ohren des Chefs	140
Treten Sie nicht als Bittsteller auf	142
Die Trickfragen des Chefs – und kluge Antworten	145
Sie sollten es wagen, selbst zu fragen!	151
Drei Ziele stecken, eine Summe fordern	153

Bleiben Sie (fürs Erste) Ihrer Forderung treu	155
Warum sich der Chef nicht erpressen lässt	156
Persönliches Gehaltsthermometer: Können Sie mit goldener Zunge reden?	158

Der Widerstand

Knacken Sie die Abwehr Ihres Chefs	161
Der unfaire Schlag mit der Phrasenkeule	161
Die Cheftypen, ihre Abwehrmanöver – und wie Sie erfolgreich kontern!	164
Einmal bitte schwarz auf weiß	186
Persönliches Gehaltsthermometer: Können Sie die Abwehr des Chefs kontern?	188

Extra

Das Vorstellungsgespräch

Der Gehaltssprung Ihres Lebens	193
Pokern Sie hoch – es lohnt sich!	193
Auf den Jahresverdienst kommt es an	196
Dichtung und Wahrheit: Ihr altes Gehalt	199
Bieten Sie dem Chef, was er sucht	203
Von der Kunst, zwei Chefs zu überzeugen	207
Erreichen Sie die zweite Halbzeit!	209
»Was bedeutet Ihnen Geld?«	211
»Verhandeln Sie zurzeit auch mit anderen?«	213
Der Eiertanz um die Höhe des Gehalts	215
Streng geheim: Was Sie im Moment verdienen	217

Die Viertelstunde der Wahrheit:	
Gehaltsverhandlung	219
Schriftliches Angebot: Gong zur dritten Runde	222
Eine Verhandlung – zwei Gewinner	226
Persönliches Gehaltsthermometer:	
Pokern Sie geschickt im Bewerbungsgespräch?	228
Gehaltscoachings mit Martin Wehrle	231
Weiterführende Literatur	233
Register	234
Leseprobe	241