

Inhalt

1	Warum ein Gehaltsverhandlungsratgeber für Frauen?	19
2	Frauen verdienen weniger – Status quo oder selbsterfüllende Prophezeiung?	24
	Die unbereinigte und die bereinigte Gender Pay Gap	24
	Das echte Leben	25
	Die selbsterfüllende Prophezeiung und das Rollenbild der Frau	27
	Wir können verhandeln – wenn wir wollen	29
3	Die Vorbereitung auf die Gehaltsverhandlung ist ein ganzheitlicher Prozess	31
	Der Aufbau des Buches und wie du es nutzen kannst	32
TEIL I: INFORMATIONEN HOLEN		35
4	Der eigene Marktwert – was ist das eigentlich?	37
	Hard Skills: Qualifikation, Erfahrung, Kenntnisse	37
	Soft Skills: Mit personalen und sozialen Kompetenzen glänzen	39
	Persönliche Werte und Antreiber	40
	Die berühmte Extrameile: Was macht mich aus?	44
5	Das Gehalt und die geldwerten Vorteile	46
	Informationen zu Gehältern recherchieren: Wer? Wo? Was? Und wie viel?	46

Größe, Lage und Branche entscheiden	47
Brutto ist nicht gleich Netto: Achtung, Steuerfalle!	48
Geldwerte und weitere Vorteile: Gesetzlich geregelt und nützlich, auch beim Verhandeln	49
Die Kinderbetreuung als Bonbon in der Verhandlungssituation	52
Vermögenswirksame Leistungen und AVWL	56
Die betriebliche Altersversorgung	59
Die betriebliche Altersversorgung als Bonbon in der Verhandlungssituation	60
Darf es ein bisschen mehr sein? Gratifikation, Bonus und Co.	61
Der Tarifvertrag: Die Eingruppierung und Einstufung verhandeln? Ja, bitte!	63
6 Der aktuelle oder der künftige Arbeitgeber: Passen wir zusammen?	72
Unternehmenskultur, Werte, Umgangsformen, Führungsstil	73
Talentmanagement, Aufstieg, Karrieremöglichkeiten	75
TEIL II: KLARHEIT GEWINNEN	77
7 Klarheit über die eigene Situation – denn Leben ist Veränderung	79
Der Berufseinstieg: Von Anfang an die Weichen für die Zukunft stellen	82
Die Gehaltserhöhung als Extra: Mehrarbeit, Sonderleistung? Mehr Gehalt!	85

Die Beförderung: Mehr Verantwortung ist mehr wert	87
Junge Wissenschaftlerin? Mit Köpfchen und Entschlossenheit ans Ziel!	88
Das gute alte Handwerk: Immer noch eine Männerdomäne oder eine Welt voller Möglichkeiten?	97
Der Jobwechsel: Gewohntes zurücklassen, Neues wagen, mehr verdienen!	102
Lücke im Lebenslauf oder Zickzackwerdegang?	
Die Frage ist, was du draus machst!	107
Der Wiedereinstieg nach der Kindererziehungszeit: Flexibel und belastbar – ein perfekter Krisenmanager!	112
Stolperstein Vereinbarkeit von Familie und Beruf – die Lösung liegt in der Kooperation!	116
Rosarote Brille? Bleibe dir treu, sonst droht Altersarmut!	122
Aussteigen, umsteigen – gründen!	124
Als Selbstständige den richtigen Preis finden	130
Als Selbstständige deinen Preis oder dein Honorar verhandeln	132
8 Strategisch vorankommen	143
Werde laut und sichtbar! Warum PR in eigener Sache sinnvoll ist	143
Netzwerken – es ist nie zu spät	152
Die eigenen Ziele ableiten: Aller guten Dinge sind drei!	155
Was wäre, wenn nicht? Immer einen Plan B in der Tasche haben	158

TEIL III: EINSTELLUNG ÜBERPRÜFEN	165
9 Die eigene Einstellung zu Geld: Bin ich es mir wert?	167
Das Geld und ich: Eine Beziehung fürs Leben	168
Die verborgenen Geld-Glaubenssätze ermitteln und auflösen	171
10 Die eigene Einstellung zu Autoritäten	174
Die Hemmung vor Autoritätspersonen	174
Vom Umgang mit der oder dem Vorgesetzten	177
11 Die eigene Einstellung zur Verhandlung	180
Ohne Verhandlung keine Entscheidung	180
Die Verhandlung gedanklich von ihrem Thron stoßen	182
TEIL IV: HALTUNG HABEN	183
12 Beim Bewerben den richtigen Ton treffen	185
Die Gehaltsvorstellung im Bewerbungsanschreiben	185
Heikle Punkte bei der Bewerbung	196
Die Gehaltsfrage im Bewerbungsgespräch	201
13 Mit der Haltung »Ganz oder gar nicht« in die Umsetzung	215
Den Termin der Termine vereinbaren	216
Der richtige Zeitpunkt	217
Wie erfolgt die Gesprächseröffnung im Gehaltsgespräch?	218
Bitte nicht: Tabus im Gehaltsgespräch	218

Die Kraft der unrunden Zahlen	219
Beim Verhandeln auf doppeltem Fundament aufbauen	220
14 Die Psychologie des Verhandelns	223
Position und Motiv: Nicht nur das Gehörte zählt	223
Das Ideal einer Verhandlung: Die Kooperation	227
Theorie versus Praxis: Unfaires Spiel?	231
Unser Denken macht es möglich: Tricks, Kniffe und Manipulation	235
Manipulation durchschauen und geschickt nutzen	249
»Killerphrasen« entkräften	264
15 Das Gesamtpaket entscheidet	267
Deine Körpersprache verrät mehr, als du denkst	267
Sprache und Sprechweise: Der Ton macht die Musik	271
Nicht nur Kleider machen immer noch Leute	273
Ganzheitlich punkten	274
Remote und Homeoffice: Wichtiges bei der Onlineverhandlung	276
Gedanken zum Mitnehmen	278
Susan als Coach, Sparringspartner oder Speaker	280
Glossar	281
Quellenverzeichnis	285
Weiterführende Literatur	291