

 karriere
bibel

JOCHEN MAI



ICH VERDIENE MEHR!

Erfolgreich verhandeln.
Clever argumentieren.
Mehr verdienen.

**Die beste Bibliothek
zum Thema Karriere**

BOOKS  SUCCESS

Jochen Mai
Ich verdiene mehr!



karriere
bibel

JOCHEN MAI

ICH VERDIENE MEHR!

Erfolgreich verhandeln.
Clever argumentieren.
Mehr verdienen.

Die beste Bibliothek
zum Thema Karriere

BOOKS  SUCCESS

Copyright 2023:
© Börsenmedien AG, Kulmbach

Gestaltung Cover: Daniela Freitag
Gestaltung, Satz und Herstellung: Timo Boethel
Vorlektorat: Claus Rosenkranz
Korrektorat: Elke Sabat
Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

ISBN 978-3-86470-870-1

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks,
der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken
oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

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.

BÖRSEN  MEDIEN
AKTIENGESELLSCHAFT

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach
Tel: +49 9221 9051-0 • Fax: +49 9221 9051-4444
E-Mail: info@plassen-buchverlage.de
www.books4success.de
www.facebook.com/plassenverlag
www.instagram.com/plassen_buchverlage

INHALT

Persönliches Vorwort + Video 9

Kapitel 1: Mehr Geld – wozu?

Wie wichtig ist ein gutes Gehalt?	15
Spornt mehr Geld langfristig an?	17
Checkliste: Was motiviert Sie?	20

Kapitel 2: Marktwert ermitteln – so geht’s

Die Basis: Ihr Jahresgehalt	27
Gehalt, Lohn, Sold: Was bedeutet was?	31
Vom Wunschgehalt zum Marktwert	32
Marktwert berechnen – in 6 + 1 Schritten	39
Parabel: Geh dorthin, wo man dich wertschätzt!	44

Kapitel 3: Klug verhandeln – die Harvard-Methode

Verhandeln mit doppeltem Gewinn	49
Immer trennen: Forderung und Motiv!	54
Quiz: Schon fit für die Gehaltsverhandlung?	59

Kapitel 4: Gehaltswunsch nennen – wann und wie?

Keine falsche Bescheidenheit!	69
Der Gehaltswunsch in der Bewerbung	71
Mehr Gehalt nach der Probezeit?	76
Gehaltssprung bei Beförderung?	79

Kapitel 5: Mehr herausholen – Tipps und Tricks	
Gut vorbereitet dank Leistungsmappe	85
15 wirkungsvolle Taktiken für mehr Geld	93
Die Körpersprache des Chefs deuten	110
Nicht vergessen: Die Gehaltsabrechnung!	111
Mehr Gehalt trotz Tarifvertrag?	113
Kapitel 6: Einwände parieren – clevere Antworten	
So entkräften Sie typische Gegenargumente	119
Phrasen, die Sie unbedingt vermeiden sollten	126
Kapitel 7: Gehaltsvergleich – was verdienen Kollegen?	
Vergleich ist normal, Gehaltsneid nicht	135
Gehaltstransparenz – was bringt das?	138
Kapitel 8: Erst Gehalt – dann finanzielle Freiheit	
Lebenseinkommen: Das alles verdienen Sie	145
Die 4-Prozent-Regel: Ausgaben unter Kontrolle	148
Die 50-30-20-Regel: Richtig Kapital aufbauen	154
Was ist Ihr Finanzziel?	162
Glossar: Was bedeuten die Abkürzungen in der Gehaltsabrechnung?	169
Weiterführende Literatur	174
Mehr Tipps von Karrierebibel im Internet	175

Persönliches Vorwort + Video

Mehr Geld bekommen, endlich verdienen, was man verdient – das will jeder. Ich genauso wie Sie. Deshalb war es auch die absolut richtige Entscheidung, zu diesem Buch zu greifen. Denn darin zeige ich Ihnen – basierend auf mehr als 15 Jahren Erfahrung mit dem Thema – zahlreiche bewährte Tricks und Strategien, wie Sie Ihre Gehaltsvorstellungen künftig besser durchsetzen und insgesamt mehr Geld für sich heraussholen.

Ich vermute jetzt mal frech: Mit Ihrem jetzigen Gehalt sind Sie nicht wirklich zufrieden – wie übrigens viele in diesem Land. Jeder Vierte ist mit seinem aktuellen Einkommen regelrecht unzufrieden; rund 47 Prozent sind allenfalls „eher zufrieden“. Im Großen und Ganzen aber glaubt die Mehrheit, dass sie nicht angemessen bezahlt wird und dass da noch was gehen sollte...

Die gute Nachricht: Da geht auch noch was! Tatsächlich haben die meisten Menschen Probleme damit, das Gehalt zu fordern, das ihnen zusteht. Besonders Frauen tun sich nach wie vor schwer damit. Erst im März 2022 sagten gerade einmal 47 Prozent der Frauen in einer Glassdoor-Umfrage, dass sie selbstbewusst in Verhandlungen gehen, bei den Männern waren es schon 66 Prozent. Der Unterschied wird als „Confidence Gap“ bezeichnet. Dabei lohnt sich Selbstbewusstsein enorm: Fragten die Arbeitnehmerinnen proaktiv nach einer Gehaltserhöhung, gab es in 83 Prozent der Fälle auch mehr Geld. Wieder andere stehen bei einer Beförderung oder einem Jobwechsel auf der

Bremse oder wissen schlicht nicht, wie und wie viel sie verlangen und verhandeln können.

Geht Ihnen das genauso? Nach der Lektüre dieses Buches nicht mehr – versprochen! In diesem praxisnahen Ratgeber unterstütze ich Sie Schritt für Schritt dabei, Ihren realistischen Marktwert zu finden, zu formulieren und schließlich mit überzeugenden Argumenten gegenüber Vorgesetzten oder Kunden durchzusetzen. Viele erprobte Tipps und geheime Tricks zeigen Ihnen, wie Sie Ihre nächste Gehaltsverhandlung clever vorbereiten und das Gehaltsgespräch so souverän führen, dass Sie mit Gewinn herausgehen. Lassen Sie sich nicht mit weniger abpeisen, als Sie verdienen – verhandeln Sie ab sofort besser!

Ihr Jochen Mai

PS: Vor Ihnen liegt ein sogenanntes *phygital* Buch. Bedeutet: Es ist ein Mix aus physischem Buch und digitalen Extras. Um Ihnen zusätzlichen Mehrwert zu bieten, finden Sie an einigen ausgewählten Stellen Links zu weiterführenden Artikeln auf Karrierebibel.de sowie QR-Codes, die Sie zu weiteren Videos, Interviews und nützlichen Tipps führen. Scannen Sie diese einfach mit Ihrer Smartphone-Kamera – schon bekommen Sie die kostenlosen Bonusinhalte ... Viel Spaß und Erfolg damit!



*Um Sie auf dieses phygitale Buch einzustimmen, habe ich einen persönlichen Gruß für Sie vorbereitet. Dann sehen Sie auch gleich, wer hier zu Ihnen spricht beziehungsweise schreibt: **<https://karrierebibel.de/gehalt-buch-vorwort/>***


PPS: In diesem Buch wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit das generische Maskulinum verwendet. Weibliche und anderweitige Geschlechteridentitäten werden dabei ausdrücklich mitgemeint, soweit es für die Aussage erforderlich ist.

Kapitel 1

MEHR GELD – WOZU?

**Was Sie in diesem
Kapitel erwartet:**

„Geld macht nicht glücklich, aber es beruhigt ungemein“, heißt es im Volksmund. Deshalb lohnt es sich, zunächst den Motiven fürs Geldverdienen auf den Grund zu gehen. Eine Checkliste zu Ihrer Motivation rundet das Kapitel ab.



„Die einzige Sache,
die zwischen dir und deinem
Ziel steht, sind die Bullshit-
Ausreden, die du dir ständig
selbst erzählst.“

**Leonardo DiCaprio als
Jordan Belfort („The Wolf
of Wall Street“)**

Wie wichtig ist ein gutes Gehalt?

Wissen Sie, wann man in Deutschland als „reich“ gilt? Eine Studie des Instituts der Deutschen Wirtschaft (IW) hat erst kürzlich ermittelt: Mit einem Nettoeinkommen von knapp 3.500 Euro im Monat zählen Sie hierzulande schon zu den Top-Verdienern! Das sind rund zwölf Prozent der Bevölkerung. Diese Zahl gilt allerdings für Singlehaushalte ohne Kinder. Wer mit einer zweiten Person in einem Haushalt lebt, also einen 2-Personen-Haushalt führt, erreicht das Attribut „reich“ schon früher: Dazu muss jeder Partner jeweils mindestens 2.500 Euro netto nach Hause bringen.

Dem 2013 verstorbenen Publizisten Marcel Reich-Ranicki wird das Zitat zugeschrieben: „Geld allein macht nicht glücklich, aber es ist besser, in einem Taxi zu weinen als in der Straßenbahn.“ Zu wissen, dass man für seine Arbeit angemessen bezahlt wird und sich etwas leisten darf, sich Wünsche erfüllen kann und dafür nicht jeden Euro umdrehen muss – das ist ein beruhigender Gedanke. Sicher, ohne ein Existenzminimum geht es nicht und ein faires Grundeinkommen muss gewährleistet sein, damit die Arbeit dauerhaft Spaß macht. Finanzielle Freiheit und Unabhängigkeit ist deshalb ein erstrebenswertes Ziel.

Aber arbeiten Sie vor allem für Geld? Das wäre ein Fehler! Obwohl Geldverdienen und ein möglichst hohes Gehalt häufig die treibenden Kräfte hinter der Berufswahl oder hinter zusätzlicher Leistung sind, gibt es eine zweite Seite der Medaille: Die meisten Menschen sind zugleich davon überzeugt, dass Geld nicht glücklich macht.

Besser gesagt: Geld *allein* macht nicht glücklich. Die Motivation für das Geldverdienen setzt sich natürlich aus mehreren Bausteinen zusammen. An dieser Stelle hilft ein Blick auf die sogenannte Bedürfnispyramide, die der Verhaltensforscher Abraham Maslow schon in den 70er-Jahren entwickelte. Sie verdeutlicht, dass Menschen Motive mit unterschiedlichem Rang verfolgen.

Die Bedürfnispyramide unterscheidet Motive von Menschen nach Defizitbedürfnissen und Wachstumsbedürfnissen:

- Grundlegend sind die *Defizitbedürfnisse*, also körperliche Erfordernisse wie Essen, Schlafen, Fortpflanzen. Danach folgen Sicherheitsbedürfnisse (Wohnung, Job, Gesundheit) und soziale Beziehungen (Freunde, Partner, Liebe). Zuerst müssen diese Grundbedürfnisse befriedigt sein, damit ein Mensch zufrieden ist.
- Darauf bauen die *Wachstumsbedürfnisse* auf, darunter soziale Anerkennung (Status, Geld, Macht) und Selbstverwirklichung. Diese Bedürfnisse sind allerdings nie zu befriedigen: Ein Künstler malt, um seine Kreativität auszuleben, nicht um hundert Bilder zu malen.

Bedürfnispyramide nach Maslow



Spart mehr Geld langfristig an?

Diese Frage beschäftigt Ökonomen, Soziologen und Psychologen ebenfalls schon seit Jahrzehnten. Tatsächlich basieren die meisten Arbeitsstrukturen und Organisationen auf der Idee, dass monetäre Entschädigung eine wesentliche Motivation für Arbeitsleistung ist. Oder kurz gesagt: Je mehr man den Leuten bezahlt, desto mehr klotzen sie ran und desto bessere Ergebnisse erzielen sie. Theoretisch.

Heute wissen wir: Motivation ist nicht käuflich. Mehr noch: Gekaufte Motivation – also durch sogenannte extrinsische Faktoren wie Geld, Boni, Prämien – verdrängt mit der Zeit vorhandene intrinsische Motivation. Was man einst gemacht hat, weil man es liebt, macht man später nur noch, weil es genug einbringt. Es ist ein bisschen wie wenn man sein Hobby zum Beruf macht: Es besteht immer die Gefahr, dass aus dem ursprünglichen Spaß ein ernstes Business wird.

Bestätigt wird das durch einige Umfragen. So sagte bei einer Umfrage der Hay Group etwa jede zweite Fach- und Führungskraft (47 Prozent) in Deutschland, dass sie sich durch

eine Gehaltserhöhung nicht zusätzlich anspornen lassen würde. Variable, erfolgsabhängige Vergütungsanteile wie Prämien und Boni hatten für jeden Vierten keinerlei motivierenden Effekt. 56 Prozent der Fachkräfte gaben sogar an, sich ab einem variablen Gehaltsanteil von 30 Prozent unter Druck gesetzt zu fühlen.

Dazu passt auch das sogenannte *Easterlin-Paradox*. Als Richard Easterlin über einen Zeitraum von 25 Jahren die subjektive Lebenszufriedenheit der Amerikaner untersuchte, stellte er fest: Obwohl sich das Einkommen der Amerikaner zwischen 1946 und 1970 im Schnitt zwar nahezu verdoppelt hatte, waren sie keinesfalls zufriedener. Mehr noch: Menschen in ärmeren Ländern wie Puerto Rico oder Kolumbien erzielten seinerzeit ein deutlich geringeres Pro-Kopf-Einkommen als die Amerikaner, zeichneten sich aber durch eine mindestens vergleichbare Lebenszufriedenheit aus.

Merke: Mehr Reichtum in einer Gesellschaft führt nicht automatisch zu mehr Lebenszufriedenheit.

Genau das ist das Easterlin-Paradox: Geld macht Menschen zwar glücklicher. Aber nur jene, die wenig haben und damit gerade so über die Runden kommen (müssen). Und es macht auch nicht lange glücklich oder zufrieden.

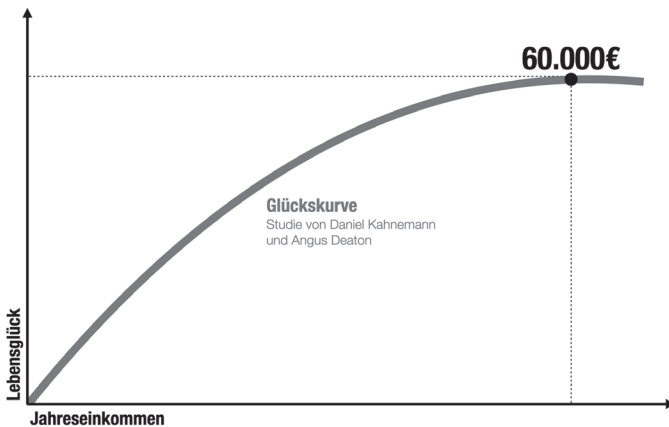
Das 60.000-Euro-Glück

Die Frage, ob Geld glücklich macht oder motiviert, ist nicht neu. Der schnöde Mammon kam schon in der Bibel nicht gut weg und die Beatles sangen einst: „Money can't buy me love“.

Zahlreiche wissenschaftliche Studien haben den Zusammenhang von Geld und Glück, Motivation oder Zufriedenheit untersucht. Besonders beeindruckend ist aber der Grenznutzen des Geldes, den der Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften, Daniel Kahneman, ermittelt hat. Er liegt bei einem Jahreseinkommen von rund 60.000 Euro.

Bei dieser Summe erreicht unser Lebensglück eine Art Maximum – zumindest nach aktuellen Preisen und Lebenshaltungskosten. Mit 60.000 Euro brutto im Jahr können die meisten Menschen ein gutes Leben mit einigen Annehmlichkeiten führen. Danach erweitert mehr Geld vielleicht noch ein paar finanzielle Spielräume – glücklicher aber macht es nicht. Ab einem Jahreseinkommen zwischen 80.000 und 100.000 Euro lässt sich kaum noch ein Zusammenhang zwischen mehr Geld und Zufriedenheit messen. Ökonomen sprechen deshalb auch von einem „abnehmenden Grenznutzen“ des Geldes.

Welches Gehalt macht maximal glücklich?



Fun Fact: Weniger Gehalt für Traumjob

Knapp acht von zehn Beschäftigten in Deutschland (76 Prozent) wären bereit, für einen echten Traumjob Gehaltseinbußen in Kauf zu nehmen. Das hat eine Umfrage des Jobportals Monster ergeben. Natürlich gilt das aber nur für einen Traumjob, der Anerkennung und Erfüllung bringt.

Checkliste: Was motiviert Sie?

Bevor wir zu Ihrem Gehalt und der Frage „Wie verdiene ich mehr Geld?“ kommen, ist mir wichtig, dass Sie sich darüber bewusst werden, was Sie wirklich glücklich macht und **WARUM** Sie mehr Geld wollen.

Ich kann mich noch gut an die Worte meines Mentors erinnern, der meinte: „Wer für 20 Euro in der Stunde seinen Job nicht gut macht, wird ihn für 80 Euro die Stunde nicht besser machen. Vielleicht hasst er ihn danach sogar noch mehr, weil er auf die 80 Euro nicht mehr verzichten kann oder will.“ Mein Rat: Machen Sie sich von Geld nicht abhängig – schon gar nicht Ihre Berufung (im Wortsinn) und Ihr Glück. Viel Geld zu verdienen ist toll und schenkt einem enorme Freiheiten. Aber verkaufen Sie sich dabei nicht selbst – Ihre Zufriedenheit, Ihre Werte, Ihre Träume.

Geld ist nicht alles. Auch wenn dieses Buch davon handelt, will ich das eingeordnet und gewichtet wissen. Natürlich sage ich das komplett wertfrei und auch nicht moralinsauer. Was und wie viel Ihnen Geld bedeutet, entscheiden Sie ganz allein. Und das ist dann auch immer richtig, für Sie ganz persönlich. Nur möchte ich nicht, dass Sie etwas hinterherjagen, nur um

hernach festzustellen, dass es Sie weder langfristig noch insgesamt glücklicher gemacht hat. „Mehr Geld“ hat eben mitunter auch einen Preis.

Bevor Sie also in die nächste Gehaltsverhandlung gehen, machen Sie sich bitte Ihre Motivation bewusst: Was ist Ihnen im Job wirklich wichtig? Worüber können Sie noch verhandeln (statt über Gehalt)? Wo wollen Sie künftig Ihre Schwerpunkte setzen? Was bringt Sie Ihren persönlichen Lebenszielen wirklich näher? Die folgenden sechs Punkte helfen, den eigenen Wünschen auf den Grund zu kommen.

1. Sinnvolle Arbeit

Das Gefühl, nur ein unbedeutendes Rädchen im Getriebe zu sein, lähmt auf Dauer jeden Arbeitseifer. Jeder Mensch will wissen, dass seine Arbeit Mehrwert schafft, dass sie wichtig und unverzichtbar ist. Woran messen Sie das?

Meine Arbeit ist sinnvoll, wenn _____

2. Teamarbeit

Der Begriff ist heute leider schon etwas überstrapaziert. Aber er trifft die Sache genau: Menschen sind soziale Wesen und Unternehmen soziale Organisationen. Auch wenn man eine Zeit lang für sich wurschtelt – Kooperation, Zusammenarbeit sowie Anerkennung und Ermutigung durch andere (kurz:

Teamgeist) ist das, was wir im Job neben einer sinnvollen Arbeit oft suchen. Wer diesen Faktor findet, leistet gern mehr. Was spornt Sie dabei an?

Am besten arbeite ich im Team _____

3. Fairness

Apropos Teamgeist: Dieser schließt mit ein, dass sämtliche Gratifikationen – Gehalt, Prämien, Lob – transparent, nachvollziehbar und gerecht erfolgen. Nichts ist der Motivation im Job abträglicher als Vetternwirtschaft oder ungerechte Bezahlung. Woran machen Sie Fairness fest?

Ich finde es gerecht, wenn _____

4. Anerkennung

Dieser Punkt hängt stark mit dem ersten zusammen, verdient aber eine besondere Beachtung. Geld ist zwar der Mühe Lohn, es kompensiert aber niemals fehlende Anerkennung! Egal, was einer kreiert oder produziert – jeder Mensch möchte, dass das Kollegen oder Kunden registrieren und goutieren. Gerade bei

echten Leistungsträgern kann man gar nicht genug Brimborium um ihre Verdienste machen. So werden sie sogar zum Vorbild und Ansporn für andere. Bekommen Sie genug Lob?

Anerkennung erhalte ich _____

5. Wachstum

Das geflügelte Wort vom „lebenslangen Lernen“ klingt manchmal fordernd, dabei liegt es in unserem ureigenen Interesse: Wir wollen uns weiterentwickeln, im Job wachsen, mehr Verantwortung übernehmen und Gestaltungsspielräume erarbeiten. Nur dort, wo Menschen das können, gedeiht Leidenschaft. Gläserne Decken und fehlende Entwicklungsperspektiven sind echte Motivationskiller – und nicht selten ein Grund, den Job zu wechseln. Wo können Sie aktuell noch wachsen?

Ich möchte mich entwickeln im Bereich _____

6. Autonomie

Für die meisten Unternehmer war es der Hauptwunsch, sich selbstständig zu machen: Sie wollten unabhängiger werden –

in ihren Entscheidungen, in ihrem Schaffen und in ihrem Arbeitsalltag. Angestellte wollen das auch. Und tatsächlich sind Freiheit und Selbstbestimmung enorme Antriebskräfte. Erarbeiten Sie sich Schaffensräume, wo immer Sie können. Die kann man nicht kaufen – aber verhandeln. So wecken Sie Ihre Leidenschaft erneut. Was möchten Sie künftig umsetzen oder bewirken?

Mein Ziel ist, _____

Das Wichtigste in Kürze

- Motivation ist nicht käuflich. Eine Gehaltserhöhung spornt nicht langfristig an, sie kann sogar intrinsische Motivation verdrängen.
- Mehr Reichtum in einer Gesellschaft führt nicht automatisch zu mehr Lebenszufriedenheit (Easterlin-Paradox).
- Ab einem Jahreseinkommen von 60.000 Euro erreicht unser Lebensglück eine Art Maximum. Ein höheres Einkommen macht nicht zufriedener.
- Mehr Geld hat seinen Preis. Bevor Sie in eine Gehaltsverhandlung gehen, fragen Sie sich, was Sie wirklich motiviert und glücklich macht.