

VERDIENEN SIE SO VIEL, WIE SIE VERDIENEN?

Hier, im Cosmo-Gehalts-Check, finden Sie es ruck, zuck heraus!

START

Wie sieht Ihr Arbeitsplatz aus?

Ein Schreibtisch im Großraumbüro, ich mache das Beste daraus

Nettes Zweierbüro mit persönlicher Note

Kunst an der Wand, ein paar Designermöbel, das übliche Prestige-gedöns halt

Ich lasse mir erst mal einen Kaffee bringen...



Wie viel Geld ist am Ende des Monats übrig?



Ist doch egal, kommt ja am Ersten wieder genug (das gleicht den Dispo schon aus)



Was tun Sie morgens bei der Arbeit als Erstes?

Gemäß meiner Prioritätenliste die drei wichtigsten To-dos zuerst

1000 Aufgaben gleichzeitig erledigen - oft auch Anfragen von Kollegen, die ich noch unterstütze

Ab dem 15. fange ich spätestens an zu rechnen, was noch geht

Ach ja, ein bisschen sparen wäre wohl nicht schlecht...

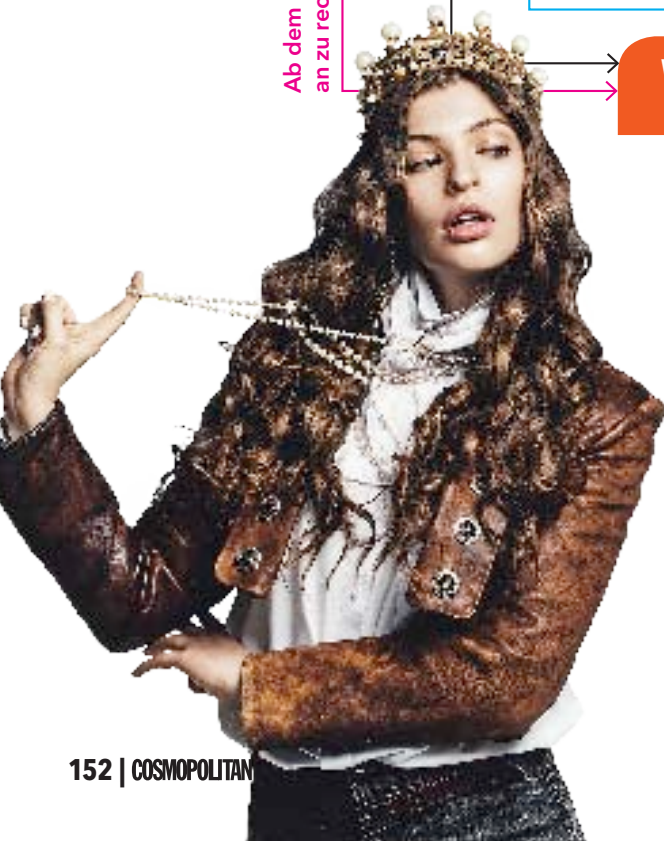


Wie lautet Ihr Jobmotto?

Gab natürlich wieder einen fetten Bonus!

Ohne Fleiß kein Preis

Er hat im Meeting danach vor allen meinen Namen erwähnt - bin ganz rot geworden



Work hard, play harder!

Erst die Arbeit, dann das Vergnügen!



Das besprechen wir wie üblich im Quartalsgespräch

Sie haben ein Projekt erfolgreich abgeschlossen. Wie reagiert Ihr Chef?



Was denken wohl Personaler, wenn Sie an deren Büro vorbeigehen?

Aaah, da laufen meine personalisierten Fixkosten



Nix

Gut und günstig, von der können wir noch eine einstellen!

Wie haben Sie Ihre Gehaltsvorstellungen bei Jobantritt berechnet?

Männergehälter für die Position erfragt und noch was draufgesetzt



Im Lohnspiegel nachgeschaut und die goldene Mitte der angebotenen Spanne genommen



Ich brauche ja nicht so viel, daher habe ich nur 10 Prozent auf mein vorheriges Gehalt aufgeschlagen

Wie hat Ihr Chef in der ersten Gehaltsverhandlung reagiert?



Sofort freudig zugestimmt

Fast vom Stuhl gekippt, aber irgendwann schnappatmend nachgegeben

Gequält geschaut und dann 10 Prozent weniger angesetzt



Wenn Sie im Büro einen ausgeben, dann...

...hole ich eine Torte beim Konditor

...gibt es Champagner und Kanapees - was sonst?!



...bringe ich was Selbstgemachtes mit

Jobangebote, die Sie über Xing oder LinkedIn bekommen...

...sind doppelt so hoch wie mein derzeitiges Gehalt

... sind etwa gleich bezahlt

... bieten nur halb so viel Kohle

OH JE...

Sie ahnen es (wahrscheinlich) schon lange selbst: Sie sind krass unterbezahlt! Höchste Zeit also, daran etwas zu ändern. Sie schaffen das. Sie haben es sich verdient!

SCHON OKAY

Ihr Gehalt scheint alles in allem ganz angemessen zu sein, aber da ist in jedem Fall noch Luft nach oben! Das sollten Sie ausnutzen, Sprünge anvisieren und konkret planen.

CHAPEAU!

Wirkt, als hätten Sie alles richtig gemacht. Fragt sich nur, ob Sie genug Zeit haben, Ihr Gehalt auszugeben. Trotzdem noch unzufrieden? Dann blättern Sie doch mal um...

Tipps für jeden Typ gibt's auf der nächsten Seite >

→ **UND DAS KÖNNEN SIE, JE NACH TYP, FÜR MEHR GEHALT TUN:**

TYP: „OH JE...“

RAN ANS SELBSTWERT-GEFÜHL

„Machen Sie sich zuerst eine Liste mit all Ihren Fähigkeiten“, rät Claudia Kimich, Verhandlungsexpertin. Auch mit denjenigen, die für Sie selbstverständlich sind. Etwa: „Bin kreativ“ oder „Excel-Listen-Queen“. So sehen Sie, was Sie alles leisten. Nächster Schritt: Notieren Sie Ihre beruflichen Projekte mit Ihrem Anteil und dem Gewinn für das Unternehmen. Mit diesen Fakten gehen Sie zum Chef und verlangen mehr Geld. Keine Scheu, es steht Ihnen zu!

Allerdings wird es bei großer Differenz zwischen Ihrem Können und Verdienst schwierig, innerhalb einer Firma große Sprünge hinzulegen, weiß die Expertin. Ihr Rat daher: „Überlegen Sie, ob Sie wirklich bleiben wollen oder ob Sie nicht lieber den Sprung ins große Gehaltsbecken machen und den Job wechseln.“

In jedem Fall empfiehlt die Verhandlungsfachfrau, mindestens fünf Bewerbungen an Firmen zu schicken, zu denen Sie nicht wollen, etwa weil der Standort oder die Branche nicht stimmen. Aber genau deshalb gehen Sie trotzdem zum Vorstellungsgespräch und verlangen eiskalt das Doppelte Ihres jetzigen Gehalts. Sie haben schließlich nichts zu verlieren! Die Gefahr ist höchstens, dass Sie ein so attraktives Angebot bekommen, dass Sie den Job plötzlich doch wollen und zuschlagen.

Falls nicht, ist das Ganze erstens eine Super-Übung für wirklich ernst gemeinte Bewerbungen, zweitens eine Mega-Spritze fürs Selbstwert-Gefühl, und drittens helfen Angebote beim Verhandeln in der eigenen Firma. Bleiben Sie in jedem Fall hartnäckig und präsentieren Sie Ihrem Chef auch immer wieder Ihre Erfolge - bis er endlich Geld hinblättert.

TYP: „SCHON OKAY“

KEINE KOMPROMISSE MEHR! Alles, was im linken Kasten zu Typ „Oh je...“ steht, gilt als Basis auch für Sie. Darüber hinaus rät Verhandlungsexpertin Claudia Kimich dazu, besondere Ereignisse und Erfolge zu nutzen, die Ihre Kompetenz und Fähigkeiten unterstreichen. „Sorgen Sie dafür, dass Vorgesetzte davon erfahren, sprechen Sie Chefs drauf an und fragen Sie, wie sich das in Ihrem Gehalt widerspiegelt! Nutzen Sie jede Chance, sich zu zeigen, damit Ihre Arbeit und Leistung gesehen werden.“

Wenn Ihr Gegenüber Sie runterhandeln will, bleiben Sie glaubwürdig! Heißt: Geben Sie nie Nachlass ohne Gegenleistung! Wenn Sie erst Gehalt X verlangen und sich dann doch auf weniger einlassen, wirkt das, als stünden Sie nicht hinter Ihrer Forderung. Verlangen Sie als Ausgleich weniger Stunden, mehr Urlaub, Weiterbildungen, Zuschüsse zur Kinderbetreuung, einen Dienstwagen. Nur so bleiben Sie in Verhandlungen auf Augenhöhe und werden auch anschließend im Job ernst genommen.

Sie bekommen ein anderes Angebot, aber der Job gefällt Ihnen nicht uneingeschränkt? Dann überlegen Sie sich genau, welche Aspekte Sie mögen und welche nicht. Verlangen Sie für die weniger angenehmen Dinge entsprechende Mehr-Entlohnung, etwa wenn Sie viel oder weit reisen müssen und unter Umständen arbeiten sollen, die für Sie unangenehm sind. Claudia Kimich selbst etwa verlangt bei Klienten, die Termine vor zehn Uhr morgens wollen, den doppelten Honorarsatz. Als eine Art Schmerzensgeld, weil sie ungern früh aufsteht. Nehmen Sie sich ein Beispiel daran!

TYP: „CHAPEAU!“

SCHNAUZE.



GEHALTS-TANZ
Step by Step zu mehr Lohn mit Claudia Kimichs „Verhandlungstango“ (C. H. Beck, 19,80 €)

