

Gehaltserhöhung in nur *12 Schritten*



Wie Du als Angestellter
in 3 Monaten mindestens
20% mehr verdienst!

In 12 Schritten zu Deiner **Gehaltserhöhung**

Glückwunsch, dass Du Dich für diese PDF entschieden hast.

Denn mit ihr hältst Du die Anleitung in Deinen Händen, um in kurzer Zeit wenigstens 20% mehr zu verdienen (oft sogar mehr). Aus meiner jahrelangen Erfahrung weiß ich: Wenn Du mit dieser Anleitung arbeitest, wird sie Dir in weniger als 3 Monaten zu Deiner nächsten Gehaltserhöhung verhelfen. Wichtig ist allerdings, dass Du Dich Schritt für Schritt daran hältst und keinen der Schritte überspringst. Auch dann nicht, wenn er Dir unwichtig erscheint.

Bevor Du von den 12 Schritten erfährst

1. Das Erfolgsjournal

In meinen Coachings predige ich seit Jahrzehnten immer wieder, wie wichtig es ist, dass Du ein Erfolgs-Journal führst. Warum?

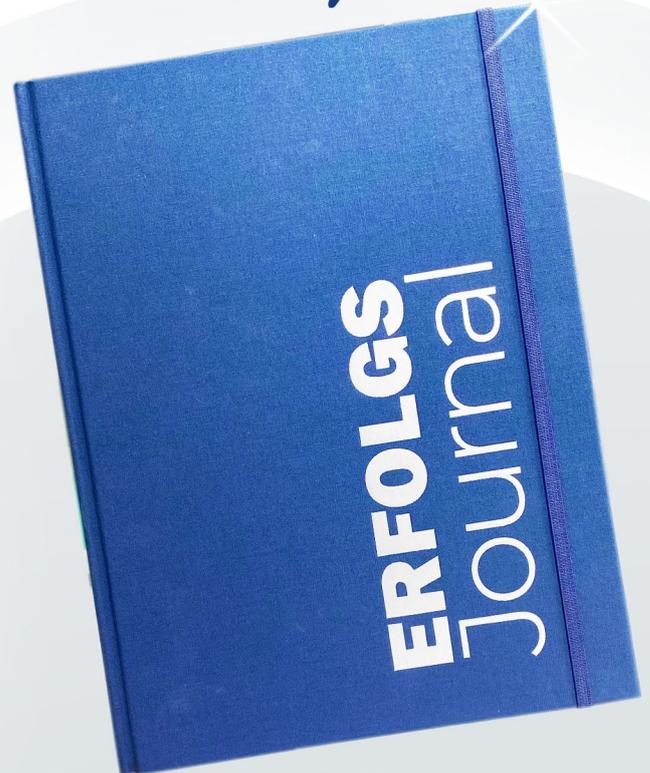
Um Dein Selbstvertrauen systematisch aufzubauen. Einkommen und Selbstvertrauen sind parallele Linien. Das bedeutet: **Steigt Dein Selbstvertrauen** wird sich auch immer Dein **Einkommen erhöhen**.

Im Idealfall führst Du bereits Dein Erfolgsjournal und notierst dort täglich mindestens fünf Dinge, die Dir gut gelungen sind. Bereits nach einigen Monaten wird das Dein Selbstvertrauen massiv erhöhen.

Tatsächlich ist ein starkes Selbstvertrauen **eine wichtige Voraussetzung**, um die folgenden 12 Schritte auch umzusetzen. Daher mein Rat: Wenn Du noch kein Erfolgsjournal führst, beginne damit heute.

Ein großes Selbstvertrauen führt aber nicht von allein zu einer Gehaltserhöhung. Außer Du hättest großes Glück. Aber darauf sollten wir uns im Leben nicht ausschließlich verlassen ...

Bodo Schäfer



2. Der Unterschied

Bei Gehaltserhöhungen lautet eine entscheidende Erkenntnis: Man bekommt sie nicht; man verdient sie sich und fordert sie. Hier übernehmen wir bewusst **Verantwortung**. Wir sind keine Opfer, die man beschenkt. Wir sind einflussreich und mutig genug, eine Gehaltserhöhung zu „erzielen“. Dieses Verständnis bildet die Grundlage für unseren Plan.

Hallo,

**mein Name ist Bodo Schäfer
und ich bin Europas Moneycoach #1.**

Ich habe Hunderttausende Menschen auf meinen Seminaren und persönlich gecoacht – die unterschiedlichsten Menschen:

Sehr viele von ihnen sind heute finanziell frei: Das heißt, sie können von den Zinsen ihres Geldes leben.

Heute setzen wir den Grundstein dafür, dass auch Du bald dazu gehörst. Wir starten damit, wie Du mehr verdienen kannst.

Es ist doch so: Die meisten Menschen hatten in ihrem Leben bereits einige Gehaltsverhandlungen. Doch in den wenigsten Fällen ist das Resultat daraus auch eine zufriedenstellende Gehaltserhöhung (von 20–30%).

Woran liegt das? Und wie kannst Du beim nächsten Gespräch endlich die Gehaltserhöhung erzielen, die Du Dir wünschst? Die genauen Werkzeuge dazu erhältst Du in dieser PDF.

Vielleicht hast Du sie auch nur heruntergeladen, weil Du skeptisch bist, ob es wirklich funktioniert?

Mögliche Einwände, die ich immer wieder in Coachings gehört habe:

- In meiner Firma kann ich nicht einfach zum Chef gehen und nach mehr Geld fragen... Ich werde nach Tarif bezahlt.
- Wenn ich nach einer Gehaltserhöhung frage, schmeißt mich mein Chef bestimmt raus.
- Meine Firma kann es sich aktuell nicht leisten mir mehr zu bezahlen.

Hast Du Dich wiedererkannt?

Dann kann ich Dich beruhigen. Auch ich habe früher so gedacht. Ich weiß also, wovon Du sprichst. Die Wahrheit ist: Jeder dieser Einwände ist ein Glaubenssatz. Und Glaubenssätze

können wir leicht verändern oder auflösen. Dazu möchte ich Dich einladen. Denn ich weiß aus jahrelanger Erfahrung: Es funktioniert immer – wenn Du Dich an diese 12 Schritte hältst!

Lass uns noch kurz darüber sprechen, warum regelmäßige Gehaltserhöhungen so wichtig sind.

Und zwar, indem wir die Frage stellen: Was passiert, wenn wir jahrelang keine Gehaltserhöhung bekommen?

Jetzt wirst Du sagen: „Ja ist doch klar, dann verdienen wir eben gleich viel. Weniger wird es ja auch nicht.“ Die Wahrheit aber ist: Wir verdienen nicht einfach gleich viel. Wir werden tatsächlich ärmer. Stück für Stück. Der Grund ist: Die Inflation. Jedes Jahr wird wegen ihr Dein Geld weniger wert. Aktuell ca. 10 % pro Jahr.

Du hast in einem Jahr zwar noch gleich viel, aber kannst Dir weniger dafür kaufen. Siehst Du, wo das Problem liegt? Allein deshalb ist es dringend notwendig, dass Du immer wieder Gehaltserhöhungen bekommst.

Und ich spreche hier nicht über Erhöhungen von 1–3%, wie sie in den meisten Firmen üblich sind. Das halte ich für unwürdig. Ich spreche über Gehaltserhöhungen von mindestens 20% oder sogar von 50%. Vorausgesetzt natürlich, dass Du sie verdienst.

Du siehst: Du brauchst dieses Wissen. Allein nur, um Deinen jetzigen Lebensstandard zu halten. Aber erst recht, wenn Du finanziell frei werden willst.

Ich wünsche Dir viel Erfolg bei der Umsetzung.

Herzlichst, Dein

Bodo Schäfer





3) Deine Fähigkeiten

Lies jetzt noch einmal alle Deine Aufzeichnungen im Erfolgsjournal durch.

Finde heraus, welche Fähigkeiten Du eingesetzt hast, um die einzelnen Erfolge zu erzielen. Du erkennst dann recht deutlich, **welche Stärken und Fähigkeiten** von Dir regelmäßig zum Einsatz kommen. In der Folge wirst Du persönliche Erfolge nicht mehr als glückliche Umstände abtun, sondern sie als das würdigen, was sie sind: **Das Ergebnis Deiner systematischen Stärken.**

Deine Fähigkeit:

Dein Ergebnis:

Deine Fähigkeit:

Dein Ergebnis:

Deine Fähigkeit:

Dein Ergebnis:

Deine Fähigkeit:

Dein Ergebnis:

Außerdem kannst Du Deine Stärken auf diese Weise künftig bewusster in Dein persönliches Erfolgssystem integrieren.



4) Deine Erfolgs-Liste

Erstelle jetzt eine Liste von **mindestens 15 Gründen**, warum Du eine Gehaltserhöhung verdienst. Nachdem Du mindestens drei Monate lang das Erfolgsjournal geführt hast, wird Dir das problemlos gelingen.

Anmerkung: Wenn Du bisher das Journal nur sehr sporadisch oder gar nicht geführt hast, wird der hier beschriebene Plan für Dich jetzt noch nicht funktionieren.

Nimm Dir in diesem Fall doch bitte vor, in den nächsten drei Monaten **wirklich täglich das Journal zu führen** und Dir dann wieder diese PDF herauszunehmen, um wirklich eine Gehaltserhöhung zu bekommen.

Erspare Dir bitte eine Olympiade ohne Vorbereitung. Die Olympiade ist die Gehaltserhöhung und die Vorbereitung ist das dreimonatige tägliche Niederschreiben Deiner Erfolge.

Wer nur ein- bis dreimal wöchentlich übt, kann bei einer Olympiade keine Spitzenergebnisse erwarten.

Er würde frustriert werden.

15 gute Gründe für meine Gehaltserhöhung!

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____
- 6 _____
- 7 _____
- 8 _____
- 9 _____
- 10 _____
- 11 _____
- 12 _____
- 13 _____
- 14 _____
- 15 _____



6) Deine Alternativen

Schau Dich mit Deinem neuen Selbstbewusstsein einmal auf dem Markt um. Wo könntest Du noch arbeiten? (Aufschreiben) Wie wären die Arbeitsbedingungen und was wäre einem anderen Arbeitgeber Deine Arbeit wert?

Bitte führe diese Ermittlungen wirklich durch, denn ansonsten hast Du keine klare Vorstellung – Du kannst es nicht wissen, auch wenn Du denkst, dass Du es weißt. **Rede einmal mit anderen Arbeitgebern.** Finde heraus, wie die Arbeitsbedingungen wären.

Der Hintergrund: Oftmals vermeiden Menschen Gehaltsverhandlungen aus Unsicherheit und Angst, den jetzigen Arbeitgeber zu verprellen. Wenn Du aber einige Gespräche geführt hast, so gibt Dir das Sicherheit für das entscheidende Gespräch mit Deinem jetzigen Arbeitgeber.

Du hast außerdem dann eine Position der Stärke, weil Du erkennst, dass Du **nicht abhängig bist von Deinem derzeitigen Job.** Besonders dieser Punkt erfordert etwas Mühe. Du musst etwas tun, was zurzeit gar nicht wirklich nötig ist.

Erinnere Dich: *Erfolgreiche Menschen machen wichtige Dinge unglaublich dringend.*

Erfahrungsgemäß tun sich gerade mit diesem Punkt die meisten Menschen, anfangs schwer. Dennoch möchte ich Dich auffordern, es zu tun, denn Deine Gehaltserhöhung wird andernfalls nur bei 5 bis 10 Prozent liegen.

Wenn Du aber diesen Punkt auch umsetzt, wird sie **zwischen 20 und 50 Prozent** liegen oder sogar noch höher ausfallen. Glaubst Du nicht, dass dies die Mühe wert ist?

Anmerkung: Sag jetzt bitte nicht: „Bodo, wenn Du die Hierarchie bei uns in der Firma kennen würdest, würdest Du nicht einen solchen Quatsch erzählen.“ Und sag bitte auch nicht: „In unserer Firma ist so etwas nicht möglich.“

Meine Antwort ist ganz einfach: Wenn Du Dich an diese Tipps hältst, wird es funktionieren – oder aber Dein Wert wird in Deiner Firma so wenig zu schätzen gewusst, dass Du die Firma baldmöglichst verlassen solltest.

Im Übrigen kannst Du auch mehr Geld in Nebenjobs bekommen. Solltest Du also an Deiner jetzigen Firma hängen, obwohl Gehaltssteigerungen dort nur sehr schwer zu haben sind, so Ziehe einen Nebenjob in erwägung.

Nach meiner Erfahrung gilt Folgendes: In 99 Prozent aller Fälle, in denen Menschen eine Gehaltserhöhung für absolut unmöglich gehalten haben, haben sie eine solche trotzdem erzielt, sofern sie sich genau an diese Schritte gehalten haben. Dazu kann ich Dir unzählige Beispiele liefern.

Meine Ermittlungen

Das sagen zufriedene Kunden über die *12 Schritte*



Tímea Seel

Mir ist es gelungen mit der Anleitung 2x in 2 Jahren eine Gehaltserhöhung zu erhalten.

Die Branche ist der Weinbau und die Höhe der Gehaltserhöhung war einmal 50% und beim zweiten Mal 20%.

Tobias Ilmer

Ich arbeite als technischer Angestellter in einem Handelsunternehmen.

Ich habe es geschafft mit dem Inhalt mein Selbstbewusstsein zu steigern und somit Ende 2022 eine Gehaltserhöhung von 25% erzielt.



Patrick Zöllner

Bei mir läuft es seit März perfekt. 30% Lohnerhöhung, Sparquote auf 25% hochgeschraubt trotz Konsumschulden.

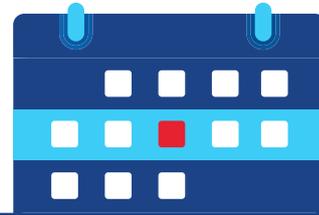
Spaßkonto auf 15% und mir bleibt Ende des Monats trotzdem noch reichlich über. Danke an Bodo Schäfer und sein Team. Ohne euch hätte ich das niemals geschafft.



7) Der Termin

Terminiere jetzt ein Gespräch mit dem Entscheidungsträger in Deiner Firma.

Sag ihm, dass Du über den Wert sprechen willst, den Du für die Firma darstellst.



Termin zur Gehaltserhöhung



8) Die Generalprobe

Übe das Gespräch, das Du führen willst, vor dem Spiegel oder mit einem guten Bekannten. Solltest Du einen gesprächs- oder verhandlungserfahrenen Menschen kennen, bitte ihn um zusätzliche Tipps.

Ein Beispiel für einen solchen Tipp: Eine Frau tat sich sehr schwer, eine Gehaltserhöhung zu fordern, weil sie wusste, dass dies zur Zeit der Krise kaum möglich sein würde. Sie wollte nicht zu gierig erscheinen. Ich habe ihr geraten, doch wenigstens den Ausgleich der wahren Inflation anzustreben (ca. drei bis fünf Prozent pro Jahr).

Sie hatte drei Jahre keine Gehaltserhöhung bekommen und in der Zeit war ihr gleich blei-

bendes Gehalt im Verhältnis zur Kaufkraft also um ca. fünfzehn Prozent gesunken. Um diese fünfzehn Prozent zu bekommen, habe ich sie gebeten, fünfundzwanzig Prozent zu fordern. Leider hat sie das nicht getan und tatsächlich nur den Inflationsausgleich angesprochen – und bekommen. Immerhin. Jetzt führt sie regelmäßig das Erfolgsjournal und ganz andere Dinge sind möglich. Das spürt sie jetzt.

Übrigens: *Schon wegen der Inflation musst Du eine Gehaltserhöhung fordern, sonst verdienst Du ja von Jahr zu Jahr weniger.*

Auswirkungen von steigender Inflation bei gleichbleibendem Gehalt



Bitte mache Dir bewusst: Alle diese Tipps nutzen nur etwas, wenn Du diese auch umsetzt!



9) Das Gespräch

Zeige während des Gesprächs Deinem Chef auf, warum Du eine Gehaltserhöhung verdienst.

Vergiss nicht: Nicht was Du brauchst, interessiert die Firma, sondern was Du verdienst. Es interessiert allein der Wert, den Du für die Firma darstellst. Ich wiederhole die Sätze noch einmal, weil sie so wichtig sind:

Nicht was Du brauchst interessiert Deinen Chef, sondern ausschließlich das, was Du verdienst. Versuch es nicht mit der menschlichen Tour. Du erwirkst dann keine Gehaltserhöhung, sondern nur Mitleid. **Zeige, was Du leistest.** Dann bekommst Du **Respekt** und **mehr Geld**. Sprich über den Wert, den Du für die Firma darstellst. Stelle Dein Licht nicht unter den Scheffel. Oft weiß der Entscheidungsträger gar nichts von Deinen Leistungen und Deinen Verdiensten um die Firma. Dafür hast Du ja die Liste (Schritt 4) zusammengestellt.

Bescheidenheit ist keine Zier, wenn es darum geht, eine Gehaltserhöhung durchzusetzen. Du musst lernen, **Geld zu fordern**. Auch wenn Dir das schwer fallen sollte.

Ein kluger Chef wird es sogar schätzen, wenn Du Deine Gehaltsvorstellung mit Überzeugung und Selbstbewusstsein vorträgst und vertrittst.



10) Der Ausblick

Bring für dieses Gespräch eine weitere Liste mit: Was kannst Du in Zukunft für Deine Firma tun? Der Grund für diese Liste ist: Kein vernünftiger Manager oder Unternehmer gibt Dir deutlich mehr Gehalt als „Dankeschön“ für geleistete Dienste in der Vergangenheit; **mehr Geld** wird Dir gezahlt, weil man annimmt, dass Du **in Zukunft wertvoll sein** wirst. Diese dritte Liste wird aber nur glaubhaft erscheinen, wenn Du Dich bereits in der Vergangenheit um die Firma verdient gemacht hast.

Womit kann ich in der Zukunft alles Punkten?



11) Der Ablauf

Für den Gesprächsaufbau mit dem Entscheider kannst Du Dich an folgenden Ablauf halten:

- 1** **Erkläre**, warum Du gern für die Firma und Deinen Chef arbeitest. Bedanke Dich.
- 2** **Frage**, wie Dein Chef Deine Arbeit einschätzt. Bedanke Dich für Lob.
- 3** **Ergänze** die Einschätzung, wenn wesentliche Stärken und Fähigkeiten nicht angesprochen wurden. Zeige Selbstbewusstsein, ohne arrogant zu wirken. Bringe, falls nötig, Deine wichtigsten Verdienste für die Firma zur Sprache.
- 4** **Zeige** anschließend auf, was Du darüber hinaus in Zukunft für das Unternehmen tun kannst.
- 5** **Bringe** das Thema auf Deinen Wunsch, mehr zu verdienen. Bitte um einen Vorschlag.

Achtung: Nenne niemals als Erster eine konkrete Summe. Zum einen willst Du erfahren, wie Dein Chef Deinen Wert bemisst (das kannst Du ihm auch sagen, wenn er Dich drängt, einen ersten Vorschlag zu machen).

Zum anderen gilt: Wer den ersten Vorschlag macht, verliert. Lasse Dich möglichst auf nicht weniger als eine zwanzigprozentige Erhöhung ein.



12) Das Verhandeln

Lerne die Grundsätze des erfolgreichen Verhandelns. Diese Fähigkeit braucht man im Leben immer wieder.

Je unwohler Du Dich bei dem Gedanken fühlst, umso wichtiger ist es für Dich. Hier ein Grundsatz: Wer als Erster einen Kompromiss anbietet, verliert. Angenommen, Du verdienst im Moment 2.500 Euro und Dein Chef bietet Dir an, künftig 10 Prozent mehr zu zahlen, was dann 2.750 Euro wären. Du willst aber **mindestens 20 Prozent**. Um dies zu erreichen, forderst Du zunächst mehr, nämlich 25 Prozent.

Sagen wir, Dein Chef erhöht daraufhin auf 15 Prozent, so nimmst Du nun seinen Vorschlag als feste Größe an und erwidert: „Okay, Du bietest also 15 Prozent, ich hätte gerne 25 Prozent. Da ich gerne weiter hier arbeiten würde, schlage ich vor, wir treffen uns in der Mitte bei 20 Prozent.“

Der Vorteil: Gedanklich ist Dein Chef nun schon bereit, 15 Prozent mehr zu zahlen. Bis zu den 20 Prozent ist es jetzt nicht mehr so weit.

Wenn Du diese Strategie nicht kennst und Du den ersten Kompromiss vorschlägst, dann wird die Verhandlung wahrscheinlich ganz anders ausgehen: Du willst 20 Prozent, der Chef bietet 10 Prozent. Du bietest nun an, Dich in der Mitte auf 15 Prozent zu einigen, woraufhin er einen Gegenvorschlag machen wird, der bei 12 bis 13 Prozent liegen wird. Nun hättest Du keine guten Argumente mehr – schließlich willst Du ja kompromissbereit erscheinen.

Du wirst solche Strategien brauchen, denn Dein Chef ist wahrscheinlich erfahrener im Verhandeln als Du. Außerdem hat er seine Position. Lass Dich nicht erschrecken: Er braucht Dich!

Die 6 Schlüssel für Wohlstand und Glück

Die meisten von uns haben nie ein Geld- und Wohlstandcoaching bekommen. Sie sind auch nicht in einer reichen Familie aufgewachsen. Und wenn wir in unserem Leben nicht gelernt haben mit Geld umzugehen, dann verursacht das viele andere Probleme.

Es ist fast unmöglich, dass wir uns erfolgreich und sicher fühlen, wenn wir Geldprobleme haben. Wir fühlen uns dann nicht attraktiv, wir fühlen uns nicht kraftvoll, wir fühlen uns nicht erfolgreich. Im Gegenteil. Wir können erst dann unser wahres Potential erkennen, wenn wir das Thema Geld gemeistert haben.

Mehr zu verdienen ist nur einer von insgesamt 6 Schlüsseln zur finanziellen Freiheit. Eine Gehaltserhöhung ist zwar ein erster wichtiger Schritt in die richtige Richtung. Langfristig wirst Du aber nur vermögender, wenn Du alle 6 Schlüssel kennst und in Deinem Alltag einbaust.

Bist du neugierig, welche 6 Schlüssel das sind? Dann lade ich Dich ein zu meinem kostenlosen Webinar „**Wohlstand mit System - Wie Du in nur 15 Monaten 10.000 € aufbauen kannst**“.

WOHLSTAND MIT SYSTEM



Im Webinar kannst Du lernen ...

- ✓ ... wie Du auf der Reichtums-Pyramide Stück für Stück nach oben kletterst.
- ✓ ... warum der eine finanzielle Sorgen hat – und der andere vermögend wird.
- ✓ ... wie Du mithilfe der 6 Schlüssel, die JEDER Reiche nutzt, wohlhabend und glücklich wirst.



Im Webinar holen wir das nach, was die Schule versäumt hat: Du bekommst ein Geld- und Wohlstandcoaching – kostenfrei!

Eine augenöffnende Erfahrung! Denn dadurch werden sich für Dich völlig neue Chancen ergeben. Finanziell und privat.

Zusammengefasst: Das Webinar kann für Dich der Schlüssel zu fast grenzenlosen Möglichkeiten sein. Ich spreche nicht nur von Wohlstand. Ich spreche über dauerhaften wahren Wohlstand und Glück.

Du musst natürlich selbst entscheiden, ob Du wirklich finanziell frei werden willst. Falls ja, brauchst Du dieses Webinar.

<https://aktion.bodoschaefer.de/wohlstand>



Nachwort von Mir

Vielleicht sagst Du: Aber es kann doch nicht allein am Selbstbewusstsein liegen. So leicht kann es doch nicht sein.

Meine Antwort: Ich kann Dir versichern, dass es nicht einfach sein wird. Es ist zwar leicht zu verstehen, aber nicht einfach umzusetzen. Denn zunächst einmal erfordert es die **Disziplin**, jeden Tag 5 Minuten früher aufzustehen und **fünf Eintragungen in das Erfolgsjournal vorzunehmen**.

Auch hängt der Erfolg nicht allein vom Selbstbewusstsein ab. Denn Dein Selbstbewusstsein ist nur der Auslöser für eine ganze Kette von Dingen, die letztendlich die Gehaltserhöhung bewirken. Aber es ist eben der Auslöser.

Eine zweite Anmerkung: Vielleicht bist Du Arbeitgeber und sagst Dir jetzt: Diese PDF darf nie in die Hände meiner Angestellten fallen. In diesem Fall würde ich Dir zu Deinen Gedanken nicht wirklich gratulieren wollen. Denn was gibt es Schöneres als starke Mitarbeiter, die konstant lernen und wachsen und immer wertvoller werden für die Firma. Ich denke, solche Mitarbeiter belohnen wir gern. Aber eben auch nur genau solche.

Dazu folgende Überlegung: Herausragende Firmen wie Microsoft zahlen weit über dem Durchschnitt. Sie haben allerdings auch ganz klar überdurchschnittliche Mitarbeiter. Engagierte Mitarbeiter. Mitarbeiter, die sich ständig weiterentwickeln und lernen.

Das Wichtigste zum Schluss: Es geht gar nicht in erster Linie um eine Gehaltserhöhung. Überrascht Dich das? **Es geht um das Wachstum Deiner Persönlichkeit;** darum, dass Du **stärker, besser und größer wirst**. Mehr zu dem Menschen wirst, der Du sein kannst.

Im Verlauf dieses Prozesses wirst Du selbstbewusster, sicherer und wertvoller. Und erst jetzt kommt die Belohnung ins Spiel. Wenn Du mehr Wert hast (wertvoller bist), so ist es auch nur richtig, wenn Du auch besser bezahlt wirst.

Es geht also keineswegs darum, mit Tricks und schlaunen Strategien mehr Geld einzuheimsen. Was wir anstreben, ist **Wachstum**. Mehr Geld ist nur eine Nebenwirkung – freilich eine äußerst angenehme – und absolut berechnete. Es wäre kein Win-Win-Verhältnis mehr, wenn Du unterbezahlt wärst.

**Wahrer Wohlstand ist
unser Geburtsrecht.**

**Herzlichst,
Dein Bodo Schäfer**

