

Teil 1: Bevor es losgeht: kenne dich selbst!

macht-lars-persoendlich.de/teil-1-bevor-es-losgeht-kenne-dich-selbst/

larsschilsong

4. Juli 2016

Alle Teile der Reihe:

Teil 1: Kenne dich selbst

Teil 2: [Dein Lebens-, Karriere- und Wirtschaftsplan](#)

Teil 3: [Stellenausschreibungen und Unternehmen analysieren + Der erste Kontakt zum Unternehmen](#)

Teil 4: [Bewerbungsunterlagen: Angenehm anders auftreten als alle anderen = Das neue 08/15 ?](#)

Teil 5: [Punkten im Vorstellungsgespräch und Assessment Center \(AC\)](#)

Teil 6: [Gehaltsverhandlungen für Erfolgshungrige](#)

Teil 7: [Arbeite für dein Geld, aber lass dein Geld auch für dich arbeiten!](#)

„Welchen Weg soll ich nehmen?“

„Das kommt darauf an, wo du gerade stehst und wohin du möchtest.“

„Das weiß ich nicht.“

„Dann ist es auch egal, welchen Weg du nimmst.“

Dieser Dialog klingt, besonders wenn du ihn gerade völlig entspannt in deiner Komfortzone liest, ein wenig surreal. Dass er so oder ähnlich in Trainings, Beratungen und Coachings häufig vorkommt, stimmt. Warum? Weil ich es sage. Denn: Stimmt etwas nicht, sage ich es auch nicht.

Und nun Hand auf's Herz: Wie gut kennst du dich selbst wirklich? Beginnen wir doch am besten damit als **Schritt Nr. 1** auf dem gemeinsamen Weg durch die **strategische Woche** bei NUR OBEN IST PLATZ zum Thema **Bewerbung**.

Die richtige Selbsteinschätzung

Mittels unserer **Schnell-Selbstanalyse in ca. 2 Minuten** (→ [VIP-Lounge](#) von NUR OBEN IST PLATZ) lernst du heute, wie du dich auf einer Skala von 1-5 zu verschiedenen Begriffen selbst einschätzt. In den Trainings und auch beim Bearbeiten des PDF rate ich dir: Richtig oder Falsch gibt es nicht. Sei ehrlich zu dir selbst, um dich selbst besser kennen zu lernen. Am besten beginnst du sofort und liest danach hier weiter.

Die richtige Beschreibung

Es ist dir hoffentlich leicht gefallen über das Beste nachzudenken, das du hast: dich selbst. Schau dir nun einmal das Arbeitsblatt an und konzentriere dich auf die **drei bis sieben Begriffe**, bei denen du die niedrigsten / höchsten Werte angekreuzt hast. Daraus erarbeiten wir schrittweise **deine Stärken**. Nimm dir nun ein zweites Blatt und notiere dir, was genau du unter diesem Wort verstehst. Ich gebe dir ein Beispiel: Meine Kollegin Sonja Moreira Coutinho ([Link](#)) erklärt „*optimistisch*“ gern mit „Mein Leben war bisher voller Höhen und Tiefen. Dennoch habe ich niemals mein positives Denken verloren“. Das kannst du auch, richtig? Es geht nicht um die korrekte Definition, sondern um dein persönliches Verständnis dieses Begriffes.

Die richtigen Beispiele aus deinem Leben

Erledigt? Super, du bist nun einen großen Schritt weiter. Nimm dir nun ein weiteres Blatt und überlege dir, in welchen Situationen du warst, als du in deiner eigenen Welt und der Welt von Anderen etwas besser gemacht



hast. Um bei Sonjas Beispiel zu bleiben: „Ich bringe Lars nach einem Misserfolg wie einem unbeachteten Blogeintrag wieder auf andere Gedanken und wir können wieder mit Spaß weiter arbeiten.“ Auch das kannst du! Wenn du fertig bist, suche dir von den Begriffen mit deinen Definitionen und den Beispielen nun deine **vier Lieblinge** heraus.

Toll gemacht, für heute hast du es geschafft. Du hast nun den Vorteil, dass du über Stärken ganz anders reden kannst als die Meisten. Am besten übst du es heute einige Male, indem du es dir laut auf sagst:

*Begiff nennen
darunter verstehe ich...
ein Beispiel dafür ist...*

Das sollte wirklich sicher sitzen. Du sprichst über etwas, das du am besten kennen solltest: über dich selbst. Solltest du Schwierigkeiten haben, wende dich bitte direkt an Sonja! Sie kann dir mit einer ganzen Reihe an Hilfsmitteln rund um deine Persönlichkeit helfen.

Morgen geht es weiter, indem wir nun ausgehend von dir und deinen Stärken uns deinen Zielen und möglichen Wegen zu ihnen widmen.



Weiter geht es mit deinen persönlichen Definitionen.



Erinnere dich an Beispiele aus deinem Leben und notiere sie.

Teil 2: Es geht weiter: dein Lebens-, Karriere- und Wirtschaftsplan

macht-lars-persoendlich.de/teil-2-es-geht-weiter-dein-lebens-karriere-und-wirtschaftsplan/

larsschil song

5. Juli 2016



Alle Teile der Reihe:

Teil 1: [Kenne dich selbst](#)

Teil 2: Dein Lebens-, Karriere- und Wirtschaftsplan

Teil 3: [Stellenausschreibungen und Unternehmen analysieren + Der erste Kontakt zum Unternehmen](#)

Teil 4: [Bewerbungsunterlagen: Angenehm anders auftreten als alle anderen = Das neue 08/15 ?](#)

Teil 5: [Punkten im Vorstellungsgespräch und Assessment Center \(AC\)](#)

Teil 6: [Gehaltsverhandlungen für Erfolgshungrige](#)

Teil 7: [Arbeite für dein Geld, aber lass dein Geld auch für dich arbeiten!](#)

In Teil 2 geht es darum, wie du deine Ziele identifizierst, priorisierst und deinen Weg festlegst. Wir arbeiten dazu mit unserem Lebens-, Karriere- und Wirtschaftsplan, kurz LKW-Plan. **Arbeitsblatt für deinen LKW-Plan** findest du zum Ausdrucken in der [VIP-Lounge](#) von NUR OBEN IST PLATZ.

Schreibe dein Erfolgstagebuch

Wenn das Blatt vor dir liegt, ist der Anfang kinderleicht. Notiere dir links unten am Pfeil Geburtsdatum, -ort und deinen Namen. Hier beginnt dein Weg. Jetzt ziehst du eine gestrichelte, senkrechte Linie bei etwa 1/4 bis 1/3 des Pfeils, je nachdem wie alt du bist, und notierst dir am Pfeil das Datum von heute. Überlege dir nun jeweils zwei bis drei Highlights aus deinem Privatleben (z.B. Freunde, Familie, Hobbies...), deinem Berufsweg (z.B. Schule, Studium, Praktika, Ehrenamt...) und zwei bis drei erwähnenswerte Dinge, wie du bisher Geld ausgegeben hast. Diese Dinge trägst du links von der gestrichelten Linie ein. Das sollte nicht länger als 15 Minuten dauern. Schon hast du dein persönliches Erfolgstagebuch vor dir und kannst daraus eine attraktive Selbstpräsentation von etwa 60 Sekunden erstellen, die alle drei erwähnenswerte Teilbereiche beinhaltet. Wenn du Schwierigkeiten hast, wende dich bitte an uns. Wir helfen dir mit z.B. passenden Fragen, Rückfragen und auch, indem wir Dinge aus unterschiedlichen Blickwinkeln betrachten. Das Erfolgstagebuch ist wichtig, es bildet das Fundament deiner zukünftigen Erfolgsstory.

Schreibe deine zukünftige Erfolgsstory

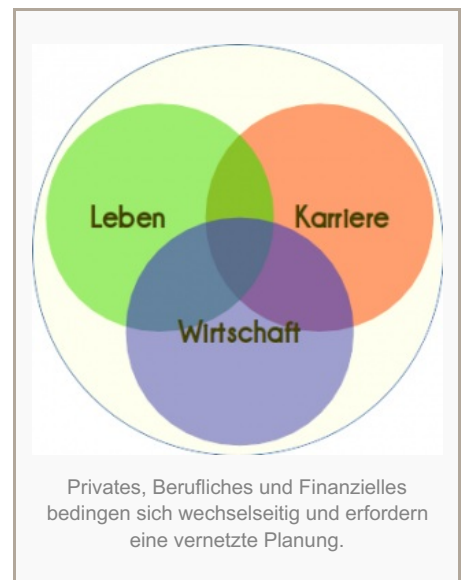
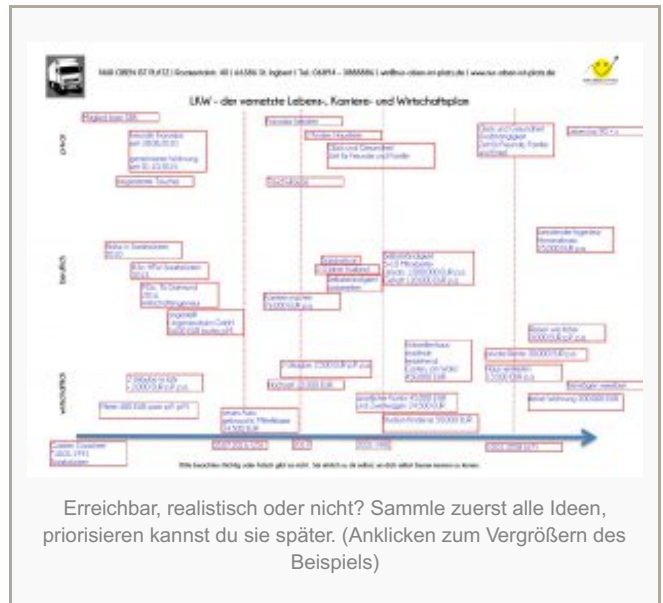
Jetzt wird es spannend! Wir schmieden nun Pläne. Trage dir ein paar weitere gestrichelte Linien ein, z.B. in zwölf Monaten, in fünf Jahren, in 10-15 Jahren, in 20 Jahren und mit 67 Jahren. Nun überlege gut, was in deinem Leben passieren soll. Den meisten Coachees fällt das **Private** am leichtesten. Wie und wo möchtest du leben? (Hochzeit ja/nein, Kinder ja/nein + Anzahl, was dir wichtig ist in den kommenden Jahren...) **Beruflich** ist es auch noch lösbar. Wo und wie möchtest du arbeiten? (Karriereverlauf, Führungsverantwortung ja/nein, Ausland ja/nein, Selbstständigkeit ja/nein, angestrebtes Gehalt und dessen Entwicklung...) **Wirtschaftlich** wird es jetzt auch leichter. Wie möchtest du dein Geld verteilen? (Hobbies, Reisen, Wohnen (Miete/Eigentum), Mobilität (Autos, Motorräder, Boote, Flugzeuge), Sparen, Rente, Familie, Studium Kinder...) Notiere dir auch, wie viel Geld das jeweils ist und woher es kommen soll. Du merkst vielleicht auch schon, dass die wenigsten Ziele sich ausschließlich einem Teilbereich zuordnen lassen. Insgesamt sind etwa 20 Minuten für die zukünftige Erfolgsstory angemessen.

Sortiere, priorisiere und visualisiere deine Ziele

Wir wissen, dass diese Planungen anspruchsvoll sind, aber Pläne sind flexibel. Wir raten dir genau deshalb die Ziele immer zu visualisieren, also hebe dir deinen LKW-Plan gut auf! Menschen, die Ziele vor Augen haben, verfolgen diese häufig konsequenter und gestalten ihr Leben aktiver statt von Zufällen abhängig zu sein und nur zu reagieren, weil sie besser den Sinn ihres Tuns erkennen. Es ist dein Leben, also ist es an dir deines Glückes Schmied zu sein. Unter Umständen fallen dir keine Ziele ein oder du merkst, dass du nicht alle Ziele erreichen kannst, weil Zeit und Geld in diesem Leben normalerweise begrenzt sind. Auch hier sind wir gern für dich da, denn wir verstehen uns darauf mit dir an den dir wichtigen privaten, beruflichen und finanziellen Zielen zu arbeiten.



Was war bisher gut? Was hat dich geprägt?
Notiere es in deinem Erfolgstagebuch!



Teil 3: Stellenausschreibungen und Unternehmen analysieren + Der erste Kontakt zum Unternehmen

 macht-lars-persoendlich.de/teil-3-stellenausschreibungen-und-unternehmen-analysieren-der-erste-kontakt-zum-unternehmen/

larsschil song

6. Juli 2016

Alle Teile der Reihe:

Teil 1: [Kenne dich selbst](#)

Teil 2: [Dein Lebens-, Karriere- und Wirtschaftsplan](#)

Teil 3: Stellenausschreibungen und Unternehmen analysieren + Der erste Kontakt zum Unternehmen

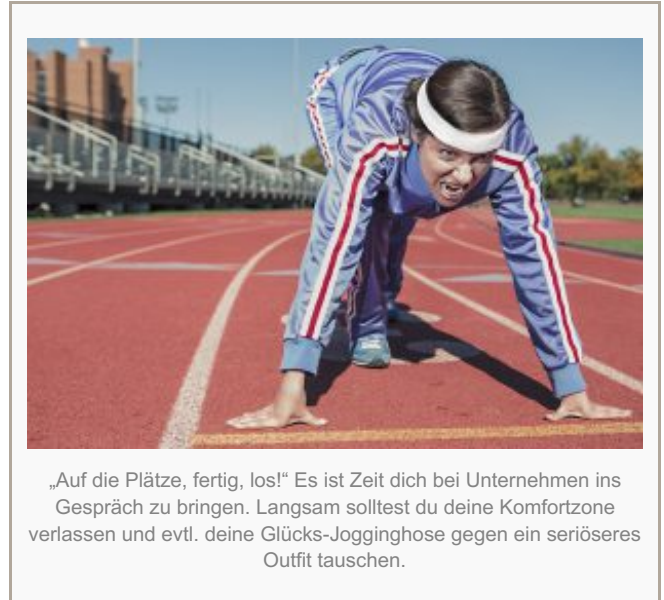
Teil 4: [Bewerbungsunterlagen: Angenehm anders auftreten als alle anderen = Das neue 08/15 ?](#)

Teil 5: [Punkten im Vorstellungsgespräch und Assessment Center \(AC\)](#)

Teil 6: [Gehaltsverhandlungen für Erfolgshungrige](#)

Teil 7: [Arbeite für dein Geld, aber lass dein Geld auch für dich arbeiten!](#)

*Vielleicht stellst du fest, dass dein Weg (hoffentlich!) noch relativ lang ist. Dir hilft also ein geeignetes Verkehrsmittel, wenn du vorankommen möchtest. Konzentrieren wir uns heute einmal darauf, **Geld zu verdienen als Mittel zum Zweck, deine Ziele zu verfolgen.***



Dein Ausgangspunkt, deine Ziele und mögliche Wege hast du in deiner eigenen Handschrift nun vor dir. Wenn die Seiten etwas durcheinander aussehen und/oder ein paar Korrekturen bzw. Durchgestrichenes enthalten, hast du bereits am Feintuning gearbeitet. Nimm dir jetzt kurz Zeit dich über das Erarbeitete zu freuen!

Wo findest du passende Stellen und passende Unternehmen?

Schau dir noch einmal deine **Stärken aus Teil 1** an und die Beispiele dazu! Kennst du schon ein Berufsbild, in dem du mit diesen erfolgreich sein kannst? Wirf auch einen Blick auf deinen **LKW-Plan!** Lassen sich auch deine **privaten und finanziellen Ziele mit diesem Beruf vereinbaren?** Bedenke, dass viele Menschen über 40 Jahre arbeiten müssen! Diese Zeit kann lang werden, wenn sie sich im falschen Job gefangen fühlen. Es kann auch sehr frustrierend sein, wenn du dich später (zu spät vielleicht) von deinen wichtigsten finanziellen Zielen trennen musst, weil deine Arbeit dir nicht das Geld dafür beschert. Gleichen deine privaten und beruflichen Ziele das aus?

Prioritäten kannst **nur du** setzen, weil es **dein Leben** ist. Wenn du nicht sicher bist, kannst du dich gern an [Sonja](#) wenden. Sie unterstützt dich gerne neutral und objektiv, z.B. mit einem Berufs- und Interessenstest und hilft dir bei deiner **beruflichen Standortbestimmung**. Sage ihr ruhig, dass du wegen der Strategiewoche anfragst, dann weiß sie, was du bis hier schon zur Vorbereitung gemacht hast. Und Grüße bitte!

Wenn du schon sicher bist, kannst du nun in Stellenausschreibungen und Unternehmensprofilen suchen, wo du das passende Puzzle-Teilchen des großen Gesamtbildes bist. Suche dir am besten gleich vier bis fünf mögliche neue Aufgabengebiete aus und markiere dir, was dir besonders gefällt. Im besten Fall hast du auch noch Fragen, die sich nicht aus der Stellenausschreibung beantworten lassen. Notiere dir diese, sie werden gleich noch einmal gebraucht. Mit unserer **Checkliste zur Analyse von Stellenausschreibungen** (→ [VIP-Lounge](#) von



NUR OBEN IST PLATZ) kannst du abgleichen, wie gut du und deine neue Aufgabe zueinander passen. Hast du jetzt eine Auswahl an Stellen und Unternehmen? Toll! Ordne sie nach deinem persönlichen Geschmack! Wenn Initiativbewerbungen nötig sind, bastelst du dir am besten selbst eine Stellenanzeige und hilfst so dem Unternehmen auf dich aufmerksam zu werden. Das Thema ist allerdings zu individuell und umfangreich für hier bzw. heute. Wir können es deshalb gerne persönlich besprechen.

Für den ersten Eindruck gibt es genau eine Chance!

Der erste Eindruck sollte ein sehr guter sein, wenn du beim Unternehmen anrufst oder dich am Messestand auf einer Jobmesse präsentierst. Beachte dabei, dass der Charakter stets der eines Vorstellungsgesprächs „light“ ist. Insbesondere auf der Jobmesse musst du wohl oder übel auf deine Glücks-Jogginghose verzichten, auch wenn du vielleicht manche sogar mit kurzen Hosen an den Ständen triffst... Mit dieser **Checkliste zum Erstkontakt** (-> [VIP-Lounge](#) von NUR OBEN IST PLATZ) kannst du prüfen, ob du auf dem richtigen Weg bist.

Sprich mit den richtigen Personen richtig über die richtigen Dinge!

In Teil 1 hast du an deiner attraktiven Selbstpräsentation gearbeitet. Deine bisherigen **Highlights aus Leben, Karriere und Wirtschaft** sowie deine Motivation, warum du auf das Unternehmen zugehst und was dadurch für es besser wird, sollten nicht mehr als **60 Sekunden** in Anspruch nehmen. Deine Geschichte sollte zudem **flüssig und abwechslungsreich** klingen, ohne großes Überlegen, so kannst du dich besser auf deinen Gesprächspartner konzentrieren. Auch hier können wir gern gemeinsam trainieren, wenn du nicht sicher bist, ob Freunde, Eltern oder Bekannte dich wirklich voll fordern und fördern. Zudem solltest du darauf achten, dass du im besten Fall mit **Entscheidern** sprichst und deine vorbereiteten, **sinnvollen Fragen** (s. oben) stellst. Zudem solltest du **klare Vereinbarungen** treffen, wie das weitere Vorgehen ist. Außerdem bietet sich ein **Messeflyer** („große Visitenkarte“) oder ein **Onepager** („Bewerbung auf einer Seite“, [Training #4](#)) als unterstützende Maßnahme an. Als Gast gehst du doch hoffentlich auch nicht mit leeren Händen zum Gastgeber, oder? Dies gibt dir zusätzliche Sicherheit das zu sagen, was du dir vornimmst. Als letzten Tipp, aber verrate mich deshalb bitte nicht, gebe ich dir die Idee mit auf den Weg mit dem Unternehmen zu beginnen, bei dem du am allerwenigsten arbeiten möchtest. Hier kannst du dich „aufwärmen“, bevor du bei deinen Favoriten anrufst oder deren Stände besuchst. Wenn es nicht gut läuft, hast du nichts verloren und wenn es direkt gut läuft, bekommst du im schlimmsten Fall ein Angebot, das du immer noch ablehnen kannst oder du bekommst einen ganz anderen, besseren Eindruck als du vorher von der Firma hattest.



Die Ältesten von uns kennen noch Telefone, die nur telefonieren konnten. Auch die Geräte von heute bieten diese Funktion.



Begrüßen, Vorstellen, Zuhören, Fragen und Notizen machen – auch hier heißt es üben, üben, üben...

Teil 4: Bewerbungsunterlagen: Angenehm anders auftreten als alle anderen = Das neue 08/15 ?

macht-lars-persoendlich.de/teil-4-bewerbungsunterlagen-angenehm-anders-auftreten-als-alle-anderen-das-neue-0815/

larsschilsong

7. Juli 2016

Alle Teile der Reihe:

Teil 1: [Kenne dich selbst](#)

Teil 2: [Dein Lebens-, Karriere- und Wirtschaftsplan](#)

Teil 3: [Stellenausschreibungen und Unternehmen analysieren + Der erste Kontakt zum Unternehmen](#)

Teil 4: Bewerbungsunterlagen: Angenehm anders auftreten als alle anderen=Das neue 08/15 ?

Teil 5: [Punkten im Vorstellungsgespräch und Assessment Center \(AC\)](#)

Teil 6: [Gehaltsverhandlungen für Erfolgshungrige](#)

Teil 7: [Arbeite für dein Geld, aber lass dein Geld auch für dich arbeiten!](#)

Es vergeht fast kein Tag, an dem ich nicht über irgendwelche Muster, die „angenehm anders“ (und die Steigerungen davon) sind, zum kostenlosen Herunterladen stolpere. Genauso gruselt es mir vor Ratschlägen, die aus einer längst vergangenen Zeit sind, das Nebulöse eines Horoskops haben oder mit einer Selbstverständlichkeit tausendfach wiederholt werden („... so viele Fliegen können nicht irren!“), als machte sie das besser. Versteht mich bitte richtig, richtig oder falsch gibt es meistens nicht, nur passend oder nicht. Doch sei dir im Klaren, dass **Muster-Lebensläufe** aus dem Netz und die beliebten **Vorlagen** aus dem **Textverarbeitungsprogramm** mehr als nur einmal von den strengen Augen der Personaler begutachtet werden. Mit der **Individualität** ist es dann schnell **vorbei**. Also: das sind Beispiele, keine Muster. **Sie sollten dich inspirieren, nicht du sie kopieren**. Hier verzichte ich deshalb ganz darauf, nicht zuletzt weil sich meine Lieblingsbeispiele auf den Rechnern meiner Klienten befinden.

Gib den „sehr geehrten Damen und Herren“ einen Namen!

Wenn du Teil 3 beherzigt hast, weißt du, welche strategische Bedeutung in meiner Bewerbungsidee der (telefonische) Erstkontakt hat. Hier wirken intelligente Menschen aufeinander und legen den weiteren Bewerbungsprozess fest. Individueller geht es nicht. Zudem ist dein Eindruck aus den Unterlagen um die **Tonspur**, deine Stimme, ergänzt, ein Sinneskanal mehr, um zu punkten... Gleichzeitig lassen sich Art und Umfang der Bewerbung (siehe **Checkliste für deine Bewerbungsunterlagen / Bewerbungsmappe** → [VIP-Lounge](#) von NUR OBEN IST PLATZ) individuell auf den Leser abstimmen, sein Name erfragen und sich im ersten Satz für das angenehme, aufschlussreiche, interessante usw. Telefonat bedanken. Der **erste Abschnitt im Anschreiben** kann so leicht sein und **mit einem eingelösten Versprechen enden**, wenn du es anstrebst.

Nur noch einmal zur Sicherheit, ich richte mich an den erfolgshungrigen Menschen in dir. Wer Mittelmaß ist und



Appetit machen: Die Hauptaufgabe deiner Bewerbungsunterlagen



„Jeder Mensch wird als Original geboren, aber die meisten sterben als Kopie.“ (Kaspar Schmidt 1806-1856)

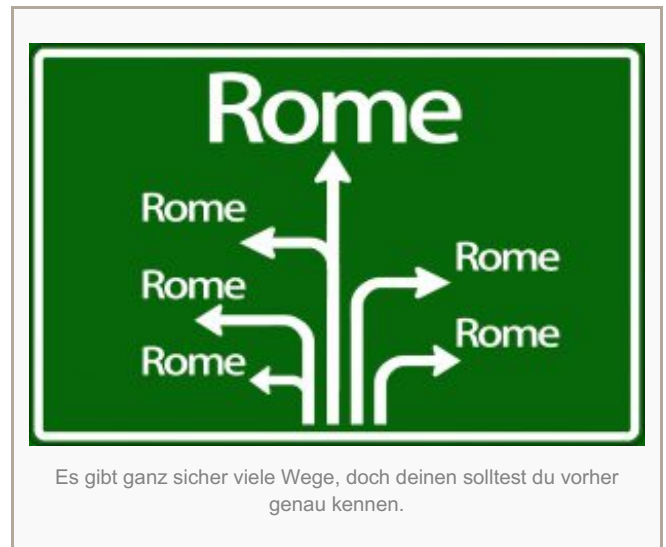


Dass du in einem Unternehmen mit über 130.000 Mitarbeitern in der Personalabteilung Niemanden telefonisch erreichst, ist nur ein Gerücht. Es gibt dort sogar viele sehr nette Menschen mit Telefonen.

bewusst Mittelmaß abliefern möchte, sollte sich unbedingt auch mittelmäßig bewerben statt (zu) mutig nach vorne zu spielen und im weiteren Verlauf dann deshalb zu scheitern oder unglücklich zu werden. Es gibt wie betont nicht richtig oder falsch, es gibt nur passend oder nicht. Selbst wir Trainer, Berater und Coaches haben unterschiedliche Auffassungen und können dir nichts garantieren, selbst wenn jemand gerne so tut.

Bewerbungsunterlagen: Neugier wecken – mehr gibt es später persönlich.

Bewerbungsunterlagen stellen nur die **erste Hürde** dar, nicht mehr, aber auch nicht weniger. Dein **Deckblatt** mit deinem **professionellen und hochwertigen Foto** reicht dem Leser sprichwörtlich die Hand zur Begrüßung und bietet ihm kurz Zeit sich gedanklich neu zu sortieren. Dein **Anschreiben** liest sich in 30 Sekunden, erklärt kurz: „Ich bin, ich kann, ich werde für SIE. Bitte blättern Sie deshalb weiter.“ Dein **Lebenslauf** ist die leserfreundliche Bilanz deines bisherigen Lebens (→ Bilanzen werden unterschrieben!). Dein **Onepager** (→ [s. Training #4](#)) rundet deine Bewerbung zusammenfassend ab und zeigt dich noch einmal von einer anderen Seite – auch auf dem Foto.



Deine Bewerbung ist meiner Meinung nach übrigens dann zu dir passend, wenn du dich in ihr selbst wiedererkennst und ein gutes Gefühl hast bei dem Gedanken, dass sie ein Fremder liest, den du überzeugen möchtest. Bringe also mit Stil deine persönliche Note ein, bleibe immer du selbst, übertreibe es nicht, lass dir bei Fragen und Schwierigkeiten von echten Profis helfen und hebe dir noch ein paar Dinge für das **Vorstellungsgespräch** auf. Mit diesem geht es dann in Teil 5 weiter.

Teil 5: Punkten im Vorstellungsgespräch und Assessment Center (AC)

macht-lars-persoendlich.de/teil-5-punkten-im-vorstellungsgespraech-und-assessment-center-ac/

larsschil song

8. Juli 2016

Alle Teile der Reihe:

Teil 1: [Kenne dich selbst](#)

Teil 2: [Dein Lebens-, Karriere- und Wirtschaftsplan](#)

Teil 3: [Stellenausschreibungen und Unternehmen analysieren + Der erste Kontakt zum Unternehmen](#)

Teil 4: [Bewerbungsunterlagen: Angenehm anders auftreten als alle anderen = Das neue 08/15 ?](#)

Teil 5: Punkten im Vorstellungsgespräch und Assessment Center (AC)

Teil 6: [Gehaltsverhandlungen für Erfolgshungrige](#)

Teil 7: [Arbeite für dein Geld, aber lass dein Geld auch für dich arbeiten!](#)

Die erste Hürde ist genommen und du bist eingeladen, damit du und das Unternehmen einander besser kennenlernen könnt. Möglicherweise bist du auch zu einem Auswahlverfahren (Assessment Center, AC) eingeladen und darfst etwa 1-2 Tage lang beweisen, was du kannst. In jedem Fall ist das deine Chance, dich von deinen Mitbewerbern abzuheben!

Die richtige Vorbereitung

Mit unserer **Checkliste für dein Vorstellungsgespräch / Interview** (→ [VIP-Lounge](#) von NUR OBEN IST PLATZ) kannst du prüfen, wie gut du für den Tag X gerüstet bist. Die Vorbereitung ist **das A und O für die erfolgreiche Durchführung. Nimm dich selbst und das Gespräch ernst!** Ansonsten solltest du natürlich dafür sorgen, dass du sowohl **pünktlich, angemessen gekleidet** sowie **körperlich und geistig fit** bist. Mache am Abend davor etwas Angenehmes und denke wenig an das Gespräch. Nur zur Sicherheit: Exzesse und Orgien solltest du vermeiden. Wir haben uns gewundert, dass es bei wikiHow einen Artikel zum Thema „Vorstellungsgespräch mit Kater“ gibt, deshalb der Einwurf.

Das Vorstellungsgespräch / Interview

Menschen wählen eher Menschen für den weiteren gemeinsamen Weg aus, wenn sie einander **sympathisch** sind. Manche spielen leider eine Rolle, von der sie glauben, dass sie diese einnehmen müssen, um dem Gesprächspartner zu gefallen. Dieser ist jedoch in der Regel intelligent und gut geschult. Er kann sehr schnell erkennen, ob du ihm etwas vorspielst. Diese peinliche Situation kannst du von Anfang an vermeiden. Am leichtesten präsentierst du dich, **wenn du so gut wie möglich bist wie du bist**. Es geht um eine **angenehme Atmosphäre**, in der sich **beide Seiten vorstellen** und gegenseitig **Fragen** beantworten, um sich zu entscheiden, ob sie zueinander passen. Du siehst, auch du solltest **sinnvolle und vorher vorbereitete offene Fragen** stellen und kritisch prüfen, ob das



Unternehmen zu dir passt. Sei **besonnen, freundlich, halte Blickkontakt und sprich deinen Gesprächspartner gelegentlich mit seinem (richtigen) Namen an!** Wenn du gut trainiert in das Gespräch gehen möchtest, kannst du anhand **Ausgewählter Übungsfragen für dein Vorstellungsgespräch / Interview** üben. (→ [VIP-Lounge](#) von NUR OBEN IST PLATZ) Natürlich sind wir gern auch darüber hinaus für dich da. Am Ende sollte ein **positiver Ausklang** stehen, die **Verabredung, wie es weitergeht** und du darfst dich **bedanken**, wenn das Gespräch dir gut gefallen hat. Lege am besten auch fest, **wer sich wann bei wem meldet** und was passiert, wenn nicht. Dann kannst du nach Ablauf der vereinbarten Zeit leichter nachfragen und dich auf die eingehaltene Vereinbarung beziehen statt wieder wie ein „Bittsteller“ nachfragen zu müssen, das ist professioneller. Manchmal steht in „Ratgebern“ ein Dankeschreiben nach dem Gespräch. Das empfehlen wir dir nicht. Wenn du unsere Philosophie kennst, weißt du, dass du selbstbewusst genug sein darfst, um zu wissen, dass das Unternehmen dich für seine Zukunft genauso braucht wie du es. Das **Gespräch beginnt und endet übrigens mit dem Betreten und Verlassen des Firmengeländes**. Sei also auch freundlich und aufgeschlossen am Empfang und Menschen gegenüber, die dir begegnen. Sie könnten gefragt werden, wie du aufgetreten bist...

Das Auswahlverfahren, Assessment Center (AC)

In einem AC stehst du permanent unter **Beobachtung mehrerer Augen**. Du wirst z.B. dich **selbst präsentieren**, wie du es in Teil 1 und 2 schon gelernt hast, an **Gruppendiskussionen** teilnehmen, **Rollenspiele** durchführen, **Tests zu Allgemeinwissen, Logik, Mathematik** etc. absolvieren, **Fallstudien** abarbeiten, ein **Vorstellungsgespräch** führen usw. Das Feedback kann sofort, aber auch später, erfolgen. Theoretisch klingt das leichter als es in der Praxis ist, weil du in einer **fremden Umgebung mit fremden Menschen und ungewohnten Aufgaben** bist. Doch bleibe mutig! Das Ungewohnte kannst du durch **Training** ändern. Neben der individuellen Vorbereitung bieten wir auch regelmäßig Gruppentrainings an. Unter [Aktuell](#) findest du z.B. die Termine. Natürlich finden wir auch einen Termin, wenn du mit ein paar Teilnehmern üben möchtest, die du mitbringst, z.B. weil du in einer Fachschaft bist oder dein Jahrgang sich gut untereinander versteht. Wir sind gern für dich da.



Die Nachbereitung

Wenn du dich gut präsentiert hast, darfst du dich mit einer Kleinigkeit **belohnen**. Du hast etwas gemeistert, vor dem Viele Angst haben, weil du gut vorbereitet warst. Lasse deinen **Termin noch einmal Revue passieren** und überlege dir, was du evtl. **optimieren** könntest. Notiere dir im Kalender, bis wann ihr vereinbart habt, wieder voneinander zu hören, damit du im Anschluss nachfassen kannst. Meist ist dies nach zwei bis drei Wochen. Langsam wird es auch Zeit sich mit den **weiteren Aspekten deiner Karriereplanung** zu befassen, z.B. dem Gehalt. Damit geht es hier in Teil 6 weiter.

Teil 6: Gehaltsverhandlungen für Erfolgshungrige

macht-lars-persoendlich.de/teil-6-gehaltsverhandlungen-fuer-erfolgshungrige/

larsschil song

9. Juli 2016



Alle Teile der Reihe:

Teil 1: [Kenne dich selbst](#)

Teil 2: [Dein Lebens-, Karriere- und Wirtschaftsplan](#)

Teil 3: [Stellenausschreibungen und Unternehmen analysieren + Der erste Kontakt zum Unternehmen](#)

Teil 4: [Bewerbungsunterlagen: Angenehm anders auftreten als alle anderen = Das neue 08/15 ?](#)

Teil 5: [Punkten im Vorstellungsgespräch und Assessment Center \(AC\)](#)

Teil 6: Gehaltsverhandlungen für Erfolgshungrige

Teil 7: [Arbeite für dein Geld, aber lass dein Geld auch für dich arbeiten!](#)

„Über Geld spricht man nicht.“ Aus vielfacher Erfahrung weiß ich, dass in dieser Benimmregel schon der erste Fehler liegt. Viele warten deshalb artig auf die monetäre Anerkennung durch Vorgesetzte. Heute liest du von ein paar Ideen, wann und wie du richtig über Geld sprichst und wie Gehaltsverhandlungen zu einem Spiel werden.

Warum verhandeln?

Sich Stück für Stück zu billig herzugeben kann unangenehm sein. Also Kopf in den Sand und damit trösten, dass z.B. ein tolles Betriebsklima, ein sicherer Arbeitsplatz, nette Kollegen usw. wichtiger sind? Klar, Geld alleine macht natürlich nicht glücklich. Mittlerweile ergänze ich diese „Weisheit“ gerne mit „...es weint sich aber stilvoller in einem teuren Sportwagen.“ Als **erfolgshungriger** Mensch, der du die bisherigen fünf Teile durchgearbeitet hast, kannst du genug über dich und deinen Wert für Unternehmen sowie Gesellschaft erzählen und hast gute Gründe über Geld zu sprechen. **Du verdienst, was du wert bist!** Alles beginnt also mit deiner eigenen Einstellung zu dir selbst. Im zweiten Schritt solltest du also bestmöglich deinen persönlichen Wert auf dem Arbeitsmarkt ermitteln (lassen).



Wann verhandeln?

Je nachdem, ob du im **Anschreiben** schon dein Gehalt nennen möchtest (dazu habe ich übrigens meine ganz eigene Meinung...), im **Vorstellungsgespräch** nach deinen Gehaltsvorstellungen gefragt wirst oder einen **separaten Termin** vereinbart hast, stehst du vor unterschiedlichen Herausforderungen. Generell bietet sich jede Änderung für eine Verhandlung an: **neuer Job, Probezeit über den Erwartungen gemeistert, Mitarbeitergespräch, mehr Verantwortung, mehr Arbeitsinhalte...** Natürlich gibt es einmal mehr und einmal weniger Spielraum. Sei aber fair und gib deinem Gesprächspartner ebenso Gelegenheit sich vorzubereiten. Kommuniziere dein Anliegen also bitte rechtzeitig!



Wie verhandeln?

Als **früherer Automobilverkäufer** mit einem ganzen Supermarkt-Parkplatz voller verkaufter Autos im Jahr werde ich dazu irgendwann ein ganzes Buch schreiben. Heute beschränke ich mich nur darauf, dass das Gehalt dann zum Thema wird, wenn **grundsätzlich Einigkeit** darüber besteht, miteinander arbeiten zu wollen. Somit interpretiere ich die **Gehaltsverhandlung als Spiel**, das du gerne **gewinnen** darfst und gerne auch hoch. Wichtig ist der **partnerschaftliche Umgang** miteinander, z.B. in einer **angenehmen, freundlichen Atmosphäre**, durch Konzentration auf das **gemeinsame Ziel**, mittels Anführen von gut vorbereiteter **Fakten** und Verzicht auf Neid und Mitleid. Es gibt noch viel mehr zu beachten, aus meiner Erfahrung heraus sind das jedoch die wichtigsten Eckpfeiler. Es muss auch nicht alles im ersten Termin passieren. Dein Wert kann steigen, wenn du ab einem bestimmten Zeitpunkt ein zweites Gespräch anstrebst. Das Nennen deiner jährlichen Gehaltsvorstellung erlaubt dir übrigens die größte Flexibilität. Aber auch das führe ich gern an anderer Stelle konkreter aus.



Deine bisherigen Erfolge

Nimm dir unser Arbeitsblatt für **deine bisherigen Erfolge und Highlights** (→ [VIP-Lounge](#) von NUR OBEN IST PLATZ) und Zeit zum Sammeln, was du bisher gut gemacht hast. Hierbei helfen dir unsere Teile 1 und 2 ein großes Stück weiter. Erwähne **für jedes berufliche, studentische oder schülerische Highlight** bitte mindestens auch ein **privates** (Freunde, Familie, Hobbies, Ehrenämter, Auslandsaufenthalte, Auszeichnungen, erfolgreich gemeisteter Kulturwandel...)! Oft konzentrieren sich Kandidaten nur auf Fachliches. **Meistens ist das allerdings austauschbar, eher langweilig und erfasst nicht den Menschen als Individuum.** Nimm dir gern ein Extrablatt. Wahrscheinlich können dir auch Menschen helfen, die dich gut kennen, und natürlich auch wir.



Streichen kannst du am Ende immer noch. Du solltest am Ende mindestens vier **Erfolge klar benennen** und deren **Nutzen für Andere beschreiben** können. Wichtig ist auch der Ausblick in die Zukunft: **Inwiefern wird die Welt dadurch besser?**

2-3-4-1: Die richtige Ordnung ist der halbe Erfolg

Nicht alle Erfolge sind gleichbedeutend und bestimmt hast du Lieblinge. Mit einem weiteren Arbeitsblatt für die **richtige Reihenfolge in der Argumentation** (→ [VIP-Lounge](#) von NUR OBEN IST PLATZ) kannst du sie in die richtige Reihenfolge bringen und noch einmal an der konkreten Nutzenargumentation feilen. Was bietest du an, um den **Erfolg noch weiter auszubauen**? Was könnte dein Gesprächspartner im schlimmsten Fall sagen, um dir den **Wind aus den Segeln** zu nehmen? Wie kannst du das dann **kontern**?

Zwischen Schritt 4 und 1 kommt übrigens deine Gehaltsvorstellung. Im „**Sandwich**“ **geschützt** ist es schwieriger sofort deine Zahl zu attackieren, vor allem, wenn nach ihr dein **Top-Argument** kommt. Was einfach klingt ist im Ernstfall richtig schwer. Ich rate dir dringend das zu üben, laut und mit einem „Gegenspieler“. Danach darfst du dich mit **26 beispielhaften Kontern von A-Z** (→ [VIP-Lounge](#) von NUR OBEN IST PLATZ) belohnen.

Verhandeln ist, wie du vielleicht ahnst, ein echtes Steckenpferd von mir (geworden). Es ist ein Wettbewerb, ein Spiel. Am Ende ist es aber immer die Ernte der Früchte, die du gesät hast, deine Be**LOHN**ung. In Teil 7 erfährst du, wie nicht nur du für dein Geld arbeitest, sondern wie du es auch für dich arbeiten lassen kannst.



Profi-Tipp: Runde Zahlen wirken wie gewürfelt und geschätzt, „krumme“ Zahlen wirken kalkuliert.

Teil 7: Arbeite für dein Geld, aber lass dein Geld auch für dich arbeiten!

macht-lars-persoendlich.de/teil-7-arbeite-fuer-dein-geld-aber-lass-dein-geld-auch-fuer-dich-arbeiten/

larsschil song

10. Juli 2016



„Sechs Tage sollst du arbeiten, aber am siebten Tag sollst du ruhen.“ Am siebten und letzten Tag der Strategiewoche erfährst du, wie dein Geld stattdessen für dich arbeiten kann.

Alle Teile der Reihe:

Teil 1: [Kenne dich selbst](#)

Teil 2: [Dein Lebens-, Karriere- und Wirtschaftsplan](#)

Teil 3: [Stellenausschreibungen und Unternehmen analysieren + Der erste Kontakt zum Unternehmen](#)

Teil 4: [Bewerbungsunterlagen: Angenehm anders auftreten als alle anderen = Das neue 08/15 ?](#)

Teil 5: [Punkten im Vorstellungsgespräch und Assessment Center \(AC\)](#)

Teil 6: [Gehaltsverhandlungen für Erfolgshungrige](#)

Teil 7: **Arbeite für dein Geld, aber lass dein Geld auch für dich arbeiten!**

Geschafft! Den Job hast du in der Tasche und das passende Gehalt fließt endlich. Du fühlst dich wohl, hast Spaß an der Arbeit und belohnst dich.

Geschafft? Hast du wirklich an alles gedacht? Wie war das noch mit Steuern, Sozialabgaben, Versicherungen, Miete, Inflation, Zinsen und sparen für die finanziellen Ziele aus deinem LKW-Plan? Bleib gelassen, als Experte für Finanzen gebe ich dir hier auch noch eine kurze Orientierung.

Netto = Brutto – Steuern – Sozialabgaben

Steuern & Co. sind immer Aufgabe deines **Steuerberaters**. Von mir bekommst du deshalb nur **Impulse**, die du mit ihm durchsprechen kannst. Normalerweise ist bei einem neuen Job oder einer Gehaltserhöhung die Bundesrepublik Deutschland der erste Gratulant mit **Lohnsteuer**, **Solidaritätszuschlag** und meistens **Kirchensteuer**. Gleich danach folgen ihre mehr oder weniger hübschen Schwestern **Krankenversicherung**, **Pflegepflichtversicherung**, **Rentenversicherung** und **Arbeitslosenversicherung**. Am Ende kommst erst du, das kann ganz schön wehtun. Dein Arbeitgeber leidet übrigens mit. Auch er gibt einiges an Geld ab, das du auf der Verdienstbescheinigung nicht siehst. Beamte haben es auf den ersten Blick etwas besser, aber nur wegen der geringeren Abgaben diese Laufbahn zu wählen, ist eine schlechte Idee.

Netto = Brutto-Steuern-Sozialversicherungen			Steuern und Sozialabgaben (gesamt)
Beträge in EUR	monatlich	jährlich	
Brutto	3.600,00	43.200,00	
Lohnsteuer	603,92	7.247,00	
Solidaritätszuschlag	35,22	398,59	1.435,79 EUR pro Monat 17.229,42 EUR pro Jahr
Kirchensteuer	54,35	652,23	(bestenfalls vom Arbeitgeber abgeführt)
Krankenversicherung	302,40	3.628,80	
Pflegeversicherung	51,30	615,60	
Rentenversicherung	336,60	4.039,20	
Arbeitslosenversicherung	54,00	648,00	
Netto	2.144,21	25.870,59	

Steuernklasse I, Vollzeitarbeit, Steuerlohn, gesetzl. Krankenkasse 22,7%, Rentenversicherung 18,7%, Kirchensteuer, Stand 2016
Quelle: <http://www.geldrat.de/lexikon/netto-brutto-rechner>

Was bleibt übrig vom ausgehandelten Gehalt? (Anklicken zum Vergrößern des Beispiels)

Mit dem Rest, deinem **Netto**, versuchen wir nun deine **finanziellen Ziele** und die **wichtigsten Versicherungen** zu bedienen.

Budgetplanung am Beispiel der „goldenen“ Finanzregel

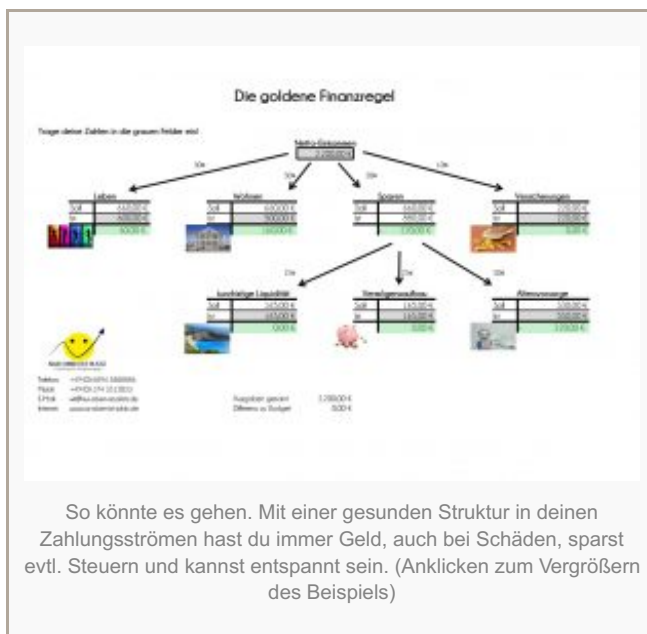
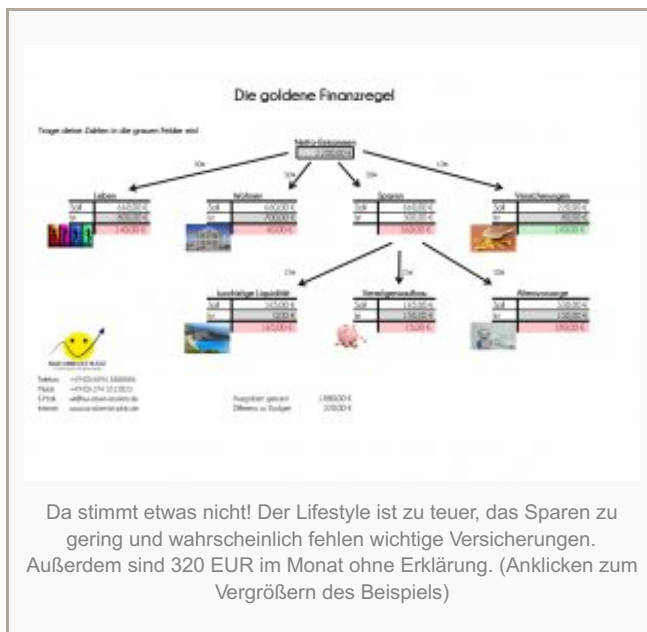
Für die meisten Menschen ist die richtige finanzielle Planung unglaublich schwer. Sie geben arglos Geld aus als gäbe es kein morgen oder übermorgen. Schaust du dir ihre Art zu **leben, wohnen, reisen, essen, trinken, telefonieren** und ihren **Kleidungsstil** an, kannst du es dir wahrscheinlich denken, dass das richtig teuer ist. Sie haben sich **abhängig** gemacht von ihrem **Konsum**. Sklavisch arbeiten sie dafür, sich weiter diesen Lifestyle leisten zu können, ohne ihn wirklich zu genießen oder sich dessen bewusst zu sein. Sie denken nicht daran genug zu sparen oder an Risiken. Irgendwann haben sie vielleicht einmal **ohne Rücksicht auf ihren LKW-Plan (Teil 2)** ein **Finanzprodukt** gekauft, das ihnen bis heute ein meist **trügerisches Gefühl von Sicherheit** gibt.

Bleibe also gelassen, wenn sie sich für clever halten, dir das nächste sündhaft teure Projekt vorstellen und dir gleichzeitig Halbwissen vermitteln wollen! Der große Nachteil ist, dass du **deine eigenen finanziellen Ziele mit Disziplin verfolgen** musst, wenn sie dir wichtig sind. Oft kannst du damit nicht angeben. Wenn DU vielleicht irgendwann später angeben könntest oder wolltest, haben die Angeber von heute vielleicht keine Zeit dir zuzuhören, weil sie möglicherweise hungrig in **Mülltonnen nach etwas Essbarem suchen**. Das klingt hart? Dann stell dir vor, wie hart dieses Leben wirklich sein muss, wenn du vorher verschwenderisch gelebt hast. Auch wenn es oft schwerfällt: du hast es selbst in der Hand: Herr oder Sklave deiner Finanzen? Heute bekommst du ein paar Ideen von mir. Mit dem kleinen **Excel-Planungstool für deinen ersten Budget-Schnellcheck** (→ [VIP-Lounge](#) von NUR OBEN IST PLATZ) kannst du in deine Zahlen schon einmal eine grobe Ordnung bringen. Es ist aber nur eine erste Orientierung. Wir arbeiten aktuell auch an einer **Checkliste „Welche Ausgabe gehört in welche Kategorie?“**

Finanzielle Selbstverteidigung im Umgang mit Produktverkäufern

Wir haben Geld, fahren Auto, machen Fotos usw. Wir glauben, uns damit auszukennen. Meistens bleibt es ein Hobby, kein Beruf. Doch auch nicht jeder „Profi“ ist automatisch gut in dem, was er tut. Gerade im Bereich Finanzen wollen viele **als „Berater“ getarnte Produktverkäufer** nur dein Bestes, dein Geld. Sie versprechen **Wachstum und Sicherheit**. Sie verraten dir nicht, dass sie dabei zuerst einmal den eigenen Kontostand meinen und sind auf den schnellen Umsatz aus.

Du bist **so einzigartig wie dein Fingerabdruck**, also bilden dich keine Beispiele und Muster ab. Auch hier gibt es wieder nicht richtig oder falsch, sondern nur passend zu dir. Wenn du dich beraten lässt, sollte die Beratung also genauso einzigartig sein wie du, bevor du etwas unterschreibst und dich **für viele Jahre zu etwas verpflichtest**. Es kann sich für dich rechnen, **viele Jahre dein Geld arbeiten zu lassen** und **möglichst früh damit anzufangen**, vor allem, wenn es sonst niedrige Zinsen gibt und du noch **möglichst jung und gesund** bist. Alles muss aber genauso zu dir und dem Rest deiner privaten, beruflichen und finanziellen Ziele aus



deinem LKW-Plan passen.

Ein Berater, der noch in vielen Jahren mit dir arbeiten möchte, spricht mit dir über **Vor- und Nachteile**, fordert dich auch einmal mit **schwierigen Fragen** und **unbequemen Wahrheiten**. Außerdem versucht er dich **regelmäßig** zu sehen, um zu prüfen, ob alles noch rund läuft, genauso wie du dein Fahrzeug zum Service und zum TÜV bringst. Spaß macht das sicher nicht immer, allerdings bist du dann bei einem echten **Profi** in guten Händen.

Ich kenne die Situation aus der Perspektive eines solchen Beraters. In **sechs Schritten** hast du so viel dafür getan, dass du **richtig für das richtige Geld** arbeitest. Wenn du so kurz vor dem Ziel auch den **siebten Schritt** machen möchtest, um auch **dein Geld richtig für dich arbeiten zu lassen**, helfe ich dir gerne dabei, dass du fit im Umgang mit Produktverkäufern wirst. Mehr dazu findest du auf meiner Seite und natürlich in der [Speisekarte](#). (-> Menü 3: Wirtschaft)

Mit Teil 7 endet die als inspirierend geplante Strategiewoche bei NUR OBEN IST PLATZ zum Thema Bewerbung im richtigen Zusammenhang mit deinen Zielen. Ich freue mich auf Fragen, Anregungen, Kommentare und natürlich Buchungsanfragen. Dir viel Erfolg auf deinem langen Weg zu dir selbst und deinen Zielen! Mit etwas Glück legen wir vielleicht ein Stück davon gemeinsam zurück.

