

# Autorität

Autor(en): **Stauber, Jules**

Objektyp: **Illustration**

Zeitschrift: **Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin**

Band (Jahr): **105 (1979)**

Heft 32

PDF erstellt am: **21.05.2024**

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

## Ratschläge für unterbezahlte Manager

Viele Manager sind unterbezahlt. Dies hat eine Studie der CEPEC ergeben, wonach in Unternehmen von 500 bis 800 Angestellten die Führungskräfte folgende Durchschnittslöhne erhalten: höheres Kader 91 500 Franken, mittleres Kader 61 900 Franken und unteres Kader 49 600 Franken.

Wer solchermaßen unterbezahlt ist, sollte sofort Lohnverhandlungen mit seinem Vorgesetzten führen. Das hier veröffentlichte 7-Punkte-Programm hilft bei solchen Verhandlungen. Fassen Sie Mut, klopfen Sie an die Tür Ihres Vorgesetzten. Er wird sich freuen, wenn Sie spontan bei ihm hereinschauen und zum Beispiel sagen: «Guten Tag, Herr Direktor. Wie geht's? Ich habe soeben gesehen, dass Sie niemanden drin haben, und da ich mehr Lohn brauche, dachte ich, ich könne die Gelegenheit zu einem kurzen Plauderstündchen nutzen...» Damit haben Sie das Eis gebrochen. Lassen Sie sich jetzt nicht abweisen. Schlagen Sie sofort einen kameradschaftlichen Ton an («Aber mit mir doch nicht, Herr Direktor, wir haben zusammen auch die schlechten Zeiten durchgestanden...»). Danach müssen Sie sich unbedingt an das 7-Punkte-Programm halten:

1. Heben Sie in Ihrer Lohnverhandlung Ihre Leistungen hervor. Zögern Sie nicht, die Leistungen anderer schlechtzumachen. Ihr Chef muss wissen, was er an Ihnen hat.
2. Weisen Sie auf die zusätzlichen Aufgaben hin, die Sie übernommen haben. Zum Beispiel: «Ich kontrolliere jeden Morgen, ob meine Mitarbeiter rechtzeitig und sauber gewaschen am Arbeitsplatz erscheinen» oder: «Seit die Putzfrau, diese Schlampe, den Papierkorb nur noch einmal wöchentlich leert, kippe ich seinen Inhalt jeden Abend eigenhändig in den Sammelsack.»
3. Lassen Sie sich unter keinen Umständen abweisen, wenn Ihr Chef das Lohngespräch plötzlich abbrechen will. Zeigen Sie ihm, dass Sie ein beharrlicher Manager mit grossem Durchsetzungsvermögen sind.
4. Nennen Sie Fortschritte, die Sie im vergangenen Jahr gemacht haben. Wenn Ihnen nach langem Studieren keine einfallen sollten, so weisen Sie auf den Fortschritt Ihres Alters und die damit vergrösserte Erfahrung hin.
5. Betonon Sie hauptsächlich diejenigen Tätigkeiten, von denen Ihre Firma am meisten profitiert. Schmücken Sie sich dabei ruhig mit fremden Federn, denn das Genie stiehlt! Ohne Ihre Leitung und Aufmunterung hätten Ihre Untergebenen sowieso nur Zeitung gelesen und Kaffee getrunken.
6. Machen Sie deutlich, dass zahlreiche Tätigkeiten von Ihren Kollegen nicht übernommen werden können (denn Zeit zum Einarbeiten eines Stellvertreters können Sie sich – auf Grund Ihrer Arbeitsüberlastung – nicht freimachen).
7. Appellieren Sie an die Menschlichkeit. Die kranke Frau im Spital und der zahlreiche Familiennachwuchs wecken Mitgefühl. Das hilft Ihnen über die Runden.

Die hier vorgeschlagene Verhandlungs-Strategie führt garantiert zum Erfolg. Jetzt, wo Sie wissen wie, sollten Sie unbedingt eine Lohnverhandlung führen. Oder wollen Sie weiterhin unterbezahlt bleiben?



Autorität



Depression