

Verhandlungs-Ratgeber : falls Sie mehr Lohn wollen ...

Autor(en): **Tobel, Urs von**

Objektyp: **Article**

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

Band (Jahr): **131 (2005)**

Heft 9

PDF erstellt am: **29.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-606385>

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.

Falls Sie mehr Lohn wollen ...

Urs von Tobel

Die Arbeitgeber sitzen am längeren Hebel. Und die geben den Untergebenen nicht gerne mehr Geld; sie behalten es lieber selber. In diesem Sinne informieren sie alle Abteilungschefs und -chefinnen (auch die gibt's, selbst wenn es wenige sind). Und nun kommen Sie als Untergebener und fordern mehr Lohn. Richtig, Sie weisen auf Ihre Leistungen hin. Doch darauf ist der Chef gefasst und hat sein Verteidigungs-Dispositiv aufgebaut. Gehen Sie darum listenreich vor; bauen Sie auf die beiden grundlegen-

den Erkenntnisse, die da lauten: Vorgesetzte sind Machtmenschen und Machtmenschen wollen geliebt werden. Lassen Sie den Chef darum im Glauben, die Lohnerhöhung sei ein Gnadenakt. Die Zuneigung gilt es subtil auszudrücken. Am Besten, Sie loben seinen Lebensstil, der für Sie Vorbildcharakter hat. Hier eine (unvollständige) Cheftypologie mitsamt Gebrauchsanweisung für lohngierige Männer. Tipps für Frauen erübrigen sich; sie spüren selbst am besten, was angebracht ist.

49

Nebelpalter
November 2005

Der Playboy als Chef

Jedermann weiss, dass der Chef über seine Verhältnisse lebt. Sein Luxushaus ist bis unters Dach mit Hypotheken belastet, sein Sportwagen ist geleast und neben seiner berufstätigen Frau unterhält er noch jede Menge anderer Beziehungen. Sein Cüpli nach Arbeitsschluss in der schweineteuren Bar ist ein unverzichtbares Ritual. Ganz klar, dass auch Sie vor der Lohnverhandlung Stammgast in diesem Inlokal sind. Natürlich tragen Sie Designer-Anzüge – allerdings in etwas tieferer Preisklasse als der Chef. In dieser Atmosphäre verkünden Sie unaufdringlich Ihre Lebensphilosophie: 150-prozentiger Einsatz bei der Arbeit, 200-prozentiger Genuss der Früchte der Arbeit – auch im Nachtleben. Vergessen Sie nicht, an der Theke den Spruch «Das hab ich von dir gelernt» fallen zu lassen. Klar, dass auch Ihre Frau daran ist, die nächste Karrierenstufe zu nehmen. Die Lohnfrage wird zur Formsache. Einem Verbündeten gewährt der Bonvivant gerne einen Vorteil.

Der Familienpatriarch

Der Chef führt eine traditionelle Versorgung. Er bringt den Stutz nach Hause und die Frau sorgt für die rückwärtigen Dienste inklusive Kindererziehung. Lassen Sie durchblicken, dass dies die höchste Form familiären Seins ist. Wohl verdient Ihre Frau noch wacker dazu, doch stellen Sie klar, dass dies eine vorübergehende Erscheinung ist. Würden es die Mittel erlauben, wäre Ihre Gattin liebend gerne nur Familienfrau. Von Ihrem Einsatz für die Firma sollen in erster Linie

Frau und Kind profitieren. Mit einem Zustupf könnte sogar der Traum vom Eigenheim wahr werden – als ideale Voraussetzung für das Gedeihen Ihrer Lieben. Der Patriarch hat ja auch ein Herz, der monetäre Gnadenakt dürfte folgen.

Die studierte Chefin

Als Studentin und Assistentin hat sie alle männlichen Kollegen in den Schatten gestellt. Doch zog sie die Praxis dem Elfenbeinturm der Wissenschaft vor und erklomm dank ihrer Intelligenz bald eine Spitzenposition. Sie handelt volkswirtschaftlich verantwortungsvoll: Lohnerhöhungen sind nicht sinnvoll, denn Arbeitnehmer sparen die Lohnerhöhung statt sie auszugeben und tun damit nichts für den Aufschwung. Diskutieren Sie mit ihr vor der Lohnrunde bereits das Problem des Aufschwungs. Bar jedes Vorgesetztendünkels spricht sie ja mit jedem Mitarbeiter, vorausgesetzt, er argumentiert scharfsinnig. Allein Ihr Interesse an ökonomischen Problemen wirkt positiv. Erzählen Sie, dass Sie neben der internen Weiterbildung auch Seminare über Konjunkturzyklen und Finanzderivate besuchen. Das kostete leider – komme aber der Volkswirtschaft wie dem Unternehmen zu Gute. Wenn Sie die Chefin überzeugen können, wird sie auch handeln.

Der frustrierte Chef

Die Lebenspartnerin des Chefs ist eine erfolgreiche CEO und hat's damit bis in die Zeitschrift Gala gebracht, während er sein Arbeitsleben wohl im mittleren Kapitel beschlossen wird. An Tagungen hört

er auch mal «Das ist der Mann unserer CEO ...», was ihn jedes Mal empfindlich trifft. Stellen Sie bei den Lohnverhandlungen die Leistungen seiner Abteilung in den Vordergrund, die nun endlich einmal von höchster Stelle honoriert werden sollten. «Es ist einfach nicht in Ordnung, dass Sie sich für die Firma zerreißen und die Spitze nimmt das als Selbstverständlichkeit hin», lautet etwa eine beiläufige Bemerkung. Eine Lohnerhöhung wird ihm wenigstens von Ihnen Anerkennung eintragen. Diese seltene Gelegenheit wird er wahrnehmen.

Das Ekel als Chef

Ihr Chef ist ein ungehobelter Kerl, ein wahres Ekel. Spürt er auch nur den Hauch einer Lohnforderung, schwillt seine Zornesader an. Eher erhalten Sie von Dagobert Duck einen Taler (Entenhausener Währung) als von diesem Ekel eine Lohnaufbesserung. Verlangen Sie trotzdem mehr Lohn, am besten im unverschämten Ausmass. Er wird sich masslos ärgern – womit Sie ihm etwas davon zurückgeben, was Sie übers Jahr einstecken mussten. Wenn schon kein Geld, dann doch eine Genugtuung.

Der perfekte Vorgesetzte

Er oder sie ist fachlich unschlagbar und menschlich einwandfrei. Auch bei Auseinandersetzungen bleiben sie Vorbilder. Sie fördern ihre Mitarbeiter nach Kräften. Vorbereitungen auf die Lohnrunde erübrigen sich. Sie erhalten, was ihnen zusteht. Ist dies nicht der Fall, drängt sich für die nächste Lohnrunde eine neue Einschätzung auf (siehe oben).