

Soll jeder Lehrer das verdienen was er verdient?

Beitrag von „Wollsocken80“ vom 25. Oktober 2017 11:31

Zitat von anjaby

Eine SL hat dabei im schlimmsten Fall an die 100 Lehrer zu bewerten und das mit 3 Unterrichtsbesuchen in diversen Jahrgangsstufen.

Wieso macht das denn der SL alleine? Meine Chefin hat ja noch 3 Konrektoren, also sind die Mitarbeitergespräche + Unterrichtsbesuche unter 4 Personen aufgeteilt. Das macht pro Jahr etwa 25 MAG und zusätzlich jedes 2. Jahr 25 UB pro Person.

Zitat von anjaby

und der unguten Situation auch ältere Kollegen, befreundete Kollegen bewerten zu müssen. Die sensibleren unter den Lehrerkollegen fallen sofort wieder in ihre Referendarsmentalität zurück und ihr gesamtes Lehrerhandeln wird auf die Verwertbarkeit in der Beurteilung ausgerichtet.

Das ist jetzt aber ehrlich schon ein bisschen Kindergarten, oder? Wenn man unter Kollegen keine konstruktive Kritik mehr äussern darf, läuft wohl grundsätzlich auf mindestens einer Seite was falsch.

Zitat von anjaby

Es ist nur schade, dass Kollegen, von denen ich unterrichtstechnisch noch etwas lernen konnte und kann und die sehr kooperativ sind, die aber eher leise sind, meist wenig auffallen und sicher keine Führungspositionen einnehmen werden.

Vielleicht will jemand, der leise ist, auch gar nirgendwo hin aufsteigen? Ich habe z. B. absolut überhaupt keine Ambitionen auf irgendeine Art von Aufstieg innerhalb des Schulhauses. Kann man doch jetzt auch einfach mal so stehen lassen.

Zitat von Meike.

das Leistungsbelohnungssystem funktioniert in der Wirtschaft genauso wenig wie im öffentlichen Dienst.

Öh nee, das stimmt jetzt so pauschal nicht. Vertriebsmitarbeiter handeln z. B. pro Geschäftsjahr eine individuelle Zielvereinbarung aus. Wird diese erfüllt, wird der Bonus ausbezahlt, wird sie nicht erfüllt, bleibt es beim Fixgehalt. Meine Lebensgefährtin arbeitet seit nunmehr 6 Jahren und bei der mittlerweile dritten Firma (die erste mit Hauptsitz in Frankreich, die zweite eine schweizer und die dritte eine deutsche Firma) im Aussendienst und hat noch jedes Jahr den Bonus auch ausbezahlt bekommen, weil die Zielvereinbarung halt einfach erfüllt wurde. Sie ist übrigens besonders geschickt darin mit besonders wenig Rabatt, mitunter sogar zum Listenpreis zu verkaufen. Alles andere wäre auch geschäftsschädigend. So viel noch mal zum Thema "Erpressbarkeit", aber das schrieb ich vor einigen Seiten schon mal. Da Vertriebsmitarbeiter in der Regel stark vernetzt sind, kenne ich über meine Lebensgefährtin noch nen Haufen andere Vertriebsmitarbeiter und wage deshalb zu extrapolieren, dass das im Vertrieb bei so ziemlich jeder Firma so läuft.