

A2.41.1 Gehaltsverhandlungen



In vielen Situationen ist **Verhandeln** wichtig, zum Beispiel in der Familie oder im Beruf. Beim Harvard-Konzept geht es nicht um die **Position**, sondern um die **Sachfragen** und die **Interessen**. So kann eine Win-Win-Situation entstehen. Zwei Partner sprechen über ein Marketingbudget: Jan will sparen, Ida will genug Geld für gute **Qualität**. Am Ende merken beide: Ihr Ziel ist mehr Umsatz.

1. Was ist die Hauptidee des Harvard-Konzepts?
 - a. Man verhandelt sachbezogen und stellt die Interessen in den Mittelpunkt.
 - b. Man gewinnt, indem man hart bleibt.
 - c. Man vermeidet Gespräche und schreibt nur E-Mails.
 - d. Man verhandelt nur über den Preis.
2. Warum ist positionsbezogenes Verhandeln oft nachteilig?
 - a. Man wird flexibler und findet schnell Lösungen.
 - b. Man denkt mehr an die Interessen der anderen.
 - c. Man verliert Flexibilität und verteidigt nur seine Meinung.
 - d. Man trennt Menschen und Sachfragen besser.
3. Worüber verhandeln Jan und Ida?
 - a. Über ein Marketingbudget.
 - b. Über das Ziel einer Schul-Kampagne.
 - c. Über die Qualität eines Produkts.
 - d. Über einen Urlaub mit der Familie.

1-a 2-c 3-a

2. Lesen Sie den Dialog und beantworten Sie die Fragen.

- Thomas** Guten Tag, ich würde gern über mein Gehalt sprechen.
- Bergmann:**
- Kathrin** Natürlich, danke, dass Sie das ansprechen. Was genau möchten Sie?
- Lauermann:**
- Thomas** Wegen meiner Leistungen im letzten Jahr hätte ich gern eine Erhöhung um 10 %.
- Bergmann:**
- Kathrin** Ich verstehe Ihre Sicht. Sie leisten gute Arbeit. Aber ich kann Ihnen nur 5 % anbieten.
- Lauermann:**
- Thomas** Das verstehe ich. Trotzdem halte ich 10 % wegen meiner Ergebnisse für gerechtfertigt.
- Bergmann:**
- Kathrin** Ich verstehe Ihr Argument, aber das Budget ist leider begrenzt.
- Lauermann:**
- Thomas** Dann schlage ich einen Kompromiss vor: 7 %. So berücksichtigen wir beide Seiten.
- Bergmann:**

Kathrin Das ist ein vernünftiger Vorschlag. Wenn Sie weiter so engagiert arbeiten, bin ich einverstanden.

Lauermann:

Thomas Danke für Ihr Entgegenkommen. Ich gebe weiterhin mein Bestes und will gute Ergebnisse erzielen.

Bergmann:

Kathrin Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.

Lauermann:

1. Auf welche Gehaltserhöhung einigen sich Thomas und Kathrin am Ende?
 - a. Auf 10 %
 - b. Auf 5 %
 - c. Auf 12 %
 - d. Auf 7 %
2. Warum nennt Kathrin zuerst nur 5 %?
 - a. Weil keine Verhandlung möglich ist
 - b. Weil sie seine Meinung nicht versteht
 - c. Weil das Budget begrenzt ist
 - d. Weil Thomas negativ gearbeitet hat

1-d 2-c