

## A2.41.1 Gehaltsverhandlungen



Im Alltag muss man oft **verhandeln**, zum Beispiel im Beruf oder in der Familie. Beim Harvard-Konzept geht es nicht nur um eine **Position**, sondern um die **Sachfragen** und die **Interessen** dahinter. So kann eine **Win-Win-Situation** entstehen. Zwei Partner sprechen über ein Marketingbudget und haben zuerst verschiedene Meinungen. Am Ende sehen sie: Beide wollen dasselbe *Ziel*, nämlich mehr Umsatz.

1. Was empfiehlt das Harvard-Konzept beim Verhandeln?
  - a. Man soll zuerst über Gefühle sprechen und erst dann über Zahlen.
  - b. Man soll nur dann verhandeln, wenn das Budget sehr groß ist.
  - c. Man soll immer die eigene Position hart verteidigen.
  - d. Man soll sachbezogen verhandeln und die Interessen klären.
2. Warum ist positionsbezogenes Verhandeln oft schwierig?
  - a. Weil Sachfragen dabei zu unwichtig werden.
  - b. Weil man immer eine Win-Win-Situation bekommt.
  - c. Weil man sich verteidigt und Flexibilität verliert.
  - d. Weil man dann zu flexibel bleibt.

1-d 2-c

### 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 von 10 %.
- Bergmann:**
- Kathrin** Ich verstehe Ihre Haltung. Sie leisten gute Arbeit, aber ich kann Ihnen nur 5 % anbieten.
- Lauermann:**
- Thomas** Das verstehe ich. Trotzdem finde ich 10 % wegen meiner Ergebnisse gerechtfertigt.
- Bergmann:**
- Kathrin** Ich verstehe Sie, aber unser Budget ist leider begrenzt.
- Lauermann:**
- Thomas** Dann schlage ich einen Kompromiss von 7 % vor. So ist es für beide Seiten fair.
- Bergmann:**
- Kathrin** Das ist ein vernünftiger Vorschlag. Wenn Sie weiter so engagiert arbeiten, bin ich einverstanden.
- Lauermann:**
- Thomas** Vielen Dank für Ihr Entgegenkommen. Ich gebe weiterhin mein Bestes und werde gute Ergebnisse liefern.
- Bergmann:**

**Kathrin**

Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.

**Lauermann:**

1. Welche Gehaltserhöhung bietet Kathrin am Anfang an?
  - a. 7 %
  - b. 5 %
  - c. 12 %
  - d. 10 %
2. Welchen Kompromiss schlägt Thomas vor?
  - a. Er will erst einmal nicht mehr verhandeln.
  - b. Er schlägt 7 % als Kompromiss vor.
  - c. Er ist sofort mit 5 % einverstanden.
  - d. Er möchte nur über seine Meinung sprechen, ohne Angebot.

**1-b 2-b**