

A2.41.1 Gehaltsverhandlungen

Negociación salarial



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.

*En la vida cotidiana a menudo hay que **negociar**, por ejemplo en el trabajo o en la familia. En el método de Harvard no se trata solo de una **posición**, sino de las **cuestiones de fondo** y los **intereses** que hay detrás. Así puede surgir una **situación en la que todos ganan**. Dos socios hablan sobre un presupuesto de marketing y al principio tienen opiniones diferentes. Al final ven: Ambos quieren el mismo objetivo, es decir, más ventas. Vp>*

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

1-c 2-c

2. Lee el diálogo y responde a las preguntas.

Die Gehaltsverhandlung

La negociación salarial

Thomas Bergmann:	Guten Tag, ich würde gern über mein Gehalt sprechen.	<i>(Buenos días, me gustaría hablar sobre mi salario.)</i>
Kathrin Lauer mann:	Natürlich. Danke, dass Sie das ansprechen. Was genau möchten Sie?	<i>(Por supuesto. Gracias por mencionarlo. ¿Qué exactamente desea?)</i>
Thomas Bergmann:	Wegen meiner Leistungen im letzten Jahr hätte ich gern eine Erhöhung von 10 %.	<i>(Por mi rendimiento del año pasado, me gustaría un aumento del 10 %.)</i>
Kathrin Lauer mann:	Ich verstehe Ihre Haltung. Sie leisten gute Arbeit, aber ich kann Ihnen nur 5 % anbieten.	<i>(Entiendo su postura. Usted hace un buen trabajo, pero solo puedo ofrecerle un 5 %.)</i>
Thomas Bergmann:	Das verstehe ich. Trotzdem finde ich 10 % wegen meiner Ergebnisse gerechtfertigt.	<i>(Lo entiendo. Aun así, considero que el 10 % está justificado por mis resultados.)</i>
Kathrin Lauer mann:	Ich verstehe Sie, aber unser Budget ist leider begrenzt.	<i>(Lo entiendo, pero lamentablemente nuestro presupuesto es limitado.)</i>

Thomas	Dann schlage ich einen Kompromiss von 7 % vor. So ist es für beide Seiten fair.	<i>(Entonces propongo un compromiso del 7 %. Así es justo para ambas partes.)</i>
Bergmann:		
Kathrin	Das ist ein vernünftiger Vorschlag. Wenn Sie weiter so engagiert arbeiten, bin ich einverstanden.	<i>(Es una propuesta razonable. Si sigue trabajando con tanto compromiso, estoy de acuerdo.)</i>
Lauermann:		
Thomas	Vielen Dank für Ihr Entgegenkommen. Ich gebe weiterhin mein Bestes und werde gute Ergebnisse liefern.	<i>(Muchas gracias por su disposición. Seguiré dando lo mejor de mí y entregaré buenos resultados.)</i>
Bergmann:		
Kathrin	Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.	<i>(Espero con interés seguir colaborando.)</i>
Lauermann:		

1. Welche Gehaltserhöhung bietet Kathrin am Anfang an? *(¿Qué aumento salarial ofrece Kathrin al principio?)*
 - a. 10 %
 - b. 5 %
 - c. 12 %
 - d. 7 %
2. Welchen Kompromiss schlägt Thomas vor? *(¿Qué compromiso propone Thomas?)*
 - a. Er ist sofort mit 5 % einverstanden.
 - b. Er schlägt 7 % als Kompromiss vor.
 - c. Er will erst einmal nicht mehr verhandeln.
 - d. Er möchte nur über seine Meinung sprechen, ohne Angebot.

1-b 2-b