

A2.41.1 Gehaltsverhandlungen

Negociación salarial



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.

*En muchas situaciones es importante **negociar**, por ejemplo en la familia o en el trabajo. En el método de Harvard no se trata de la **postura**, sino de los **temas de fondo** y los **intereses**. Así puede surgir una situación ganar-ganar. Dos socios hablan de un presupuesto de marketing: Jan quiere ahorrar e Ida quiere que haya suficiente dinero para una buena **calidad**. Al final, ambos se dan cuenta de que su objetivo es aumentar las ventas.*

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

1-d 2-d 3-a

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 Lauerermann:	Natürlich, danke, dass Sie das ansprechen. Was genau möchten Sie?	<i>(Por supuesto, gracias por plantearlo. ¿Qué es exactamente lo que le gustaría?)</i>
Thomas Bergmann:	Wegen meiner Leistungen im letzten Jahr hätte ich gern eine Erhöhung um 10 %.	<i>(Por mi desempeño el último año, me gustaría un aumento del 10 %.)</i>
Kathrin Lauerermann:	Ich verstehe Ihre Sicht. Sie leisten gute Arbeit. Aber ich kann Ihnen nur 5 % anbieten.	<i>(Entiendo su punto de vista. Hace un buen trabajo, pero solo puedo ofrecerle un 5 %.)</i>

Thomas	Das verstehe ich. Trotzdem halte ich 10 %	<i>(Lo entiendo. Aun así, considero que un 10 % está justificado por mis resultados.)</i>
Bergmann:	wegen meiner Ergebnisse für gerechtfertigt.	
Kathrin	Ich verstehe Ihr Argument, aber das Budget ist	<i>(Entiendo su argumento, pero, por</i>
Lauermann:	leider begrenzt.	<i>desgracia, el presupuesto es limitado.)</i>
Thomas	Dann schlage ich einen Kompromiss vor: 7 %. So	<i>(Entonces le propongo un compromiso: un</i>
Bergmann:	berücksichtigen wir beide Seiten.	<i>7 %. Así tenemos en cuenta ambas partes.)</i>
Kathrin	Das ist ein vernünftiger Vorschlag. Wenn Sie	<i>(Es una propuesta razonable. Si sigue</i>
Lauermann:	weiter so engagiert arbeiten, bin ich	<i>trabajando con tanto compromiso, estoy</i>
	einverstanden.	<i>de acuerdo.)</i>
Thomas	Danke für Ihr Entgegenkommen. Ich gebe	<i>(Gracias por su disposición. Seguiré dando</i>
Bergmann:	weiterhin mein Bestes und will gute Ergebnisse	<i>lo mejor de mí y quiero obtener buenos</i>
	erzielen.	<i>resultados.)</i>
Kathrin	Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.	<i>(Tengo muchas ganas de seguir</i>
Lauermann:		<i>colaborando.)</i>

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

1-d 2-a