

## A2.41.1 Gehaltsverhandlungen

### Négociations salariales



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.

*Dans de nombreuses situations, la **négociation** est importante, par exemple en famille ou au travail. Avec le modèle de Harvard, il ne s'agit pas de la **position**, mais des **questions de fond** et des **intérêts**. Ainsi, une situation gagnant-gagnant peut naître. Deux partenaires parlent d'un budget marketing : Jan veut économiser, Ida veut suffisamment d'argent pour une bonne **qualité**. À la fin, tous deux se rendent compte que leur objectif est d'augmenter le chiffre d'affaires. /p>*

1. Was ist die Hauptidee des Harvard-Konzepts?
  - a. Man verhandelt nur über den Preis.
  - b. Man vermeidet Gespräche und schreibt nur E-Mails.
  - c. Man verhandelt sachbezogen und stellt die Interessen in den Mittelpunkt.
  - d. Man gewinnt, indem man hart bleibt.
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 einen Urlaub mit der Familie.
  - b. Über die Qualität eines Produkts.
  - c. Über das Ziel einer Schul-Kampagne.
  - d. Über ein Marketingbudget.

1-c 2-d 3-d

## 2. Lisez le dialogue et répondez aux questions.

### Die Gehaltsverhandlung

*La négociation salariale*

- Thomas Bergmann:** Guten Tag, ich würde gern über mein Gehalt sprechen. *(Bonjour, j'aimerais parler de mon salaire.)*
- Kathrin Lauer mann:** Natürlich, danke, dass Sie das ansprechen. Was genau möchten Sie? *(Bien sûr, merci d'aborder ce sujet. Qu'est-ce que vous souhaitez exactement ?)*
- Thomas Bergmann:** Wegen meiner Leistungen im letzten Jahr hätte ich gern eine Erhöhung um 10 %. *(Compte tenu de mes performances l'année dernière, j'aimerais une augmentation de 10 %.)*

<b>Kathrin</b>	Ich verstehe Ihre Sicht. Sie leisten gute Arbeit. Aber ich kann Ihnen nur 5 % anbieten.	<i>(Je comprends votre point de vue. Vous faites du bon travail. Mais je ne peux vous proposer que 5 %.)</i>
<b>Thomas</b>	Das verstehe ich. Trotzdem halte ich 10 % wegen meiner Ergebnisse für gerechtfertigt.	<i>(Je comprends. Pourtant, je considère que 10 % sont justifiés au vu de mes résultats.)</i>
<b>Kathrin</b>	Ich verstehe Ihr Argument, aber das Budget ist leider begrenzt.	<i>(Je comprends votre argument, mais le budget est malheureusement limité.)</i>
<b>Thomas</b>	Dann schlage ich einen Kompromiss vor: 7 %.	<i>(Alors je propose un compromis : 7 %. Ainsi, nous tenons compte des deux points de vue.)</i>
<b>Bergmann:</b>	So berücksichtigen wir beide Seiten.	
<b>Kathrin</b>	Das ist ein vernünftiger Vorschlag. Wenn Sie weiter so engagiert arbeiten, bin ich einverstanden.	<i>(C'est une proposition raisonnable. Si vous continuez à travailler avec autant d'engagement, je suis d'accord.)</i>
<b>Lauermann:</b>		
<b>Thomas</b>	Danke für Ihr Entgegenkommen. Ich gebe weiterhin mein Bestes und will gute Ergebnisse erzielen.	<i>(Merci pour votre ouverture. Je continuerai à donner le meilleur de moi-même et à obtenir de bons résultats.)</i>
<b>Bergmann:</b>		
<b>Kathrin</b>	Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.	<i>(Je me réjouis de la poursuite de notre collaboration.)</i>
<b>Lauermann:</b>		

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

**1-a 2-b**