

## A2.41.1 Gehaltsverhandlungen

### Négociations salariales



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.

*Dans la vie quotidienne, on doit souvent **négoier**, par exemple au travail ou en famille. Avec le concept de Harvard, il ne s'agit pas seulement d'une **position**, mais des **questions de fond** et des **intérêts** qui se cachent derrière. Ainsi, une **situation gagnant-gagnant** peut naître. Deux partenaires parlent d'un budget marketing et ont d'abord des avis différents. À la fin, ils voient : tous deux veulent le même objectif, à savoir plus de chiffre d'affaires.*

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

1-a 2-a

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

### Die Gehaltsverhandlung

*La négociation salariale*

- Thomas** Guten Tag, ich würde gern über mein Gehalt sprechen. *(Bonjour, j'aimerais parler de mon salaire.)*
- Bergmann:** Natürlich. Danke, dass Sie das ansprechen. *(Bien sûr. Merci d'aborder le sujet. Que souhaitez-vous exactement ?)*
- Kathrin** Was genau möchten Sie? *(Compte tenu de mes performances l'an dernier, j'aimerais une augmentation de 10 %.)*
- Thomas** Wegen meiner Leistungen im letzten Jahr hätte ich gern eine Erhöhung von 10 %.
- Bergmann:** Ich verstehe Ihre Haltung. Sie leisten gute Arbeit, aber ich kann Ihnen nur 5 % anbieten. *(Je comprends votre position. Vous faites du bon travail, mais je ne peux vous proposer que 5 %.)*
- Kathrin** Das verstehe ich. Trotzdem finde ich 10 % wegen meiner Ergebnisse gerechtfertigt. *(Je comprends. Malgré tout, je trouve que 10 % est justifié au vu de mes résultats.)*
- Lauermann:**

<b>Kathrin</b>	Ich verstehe Sie, aber unser Budget ist leider begrenzt.	<i>(Je vous comprends, mais notre budget est malheureusement limité.)</i>
<b>Lauermann:</b>		
<b>Thomas</b>	Dann schlage ich einen Kompromiss von 7 % vor. So ist es für beide Seiten fair.	<i>(Alors je propose un compromis de 7 %. Ainsi, c'est équitable pour les deux parties.)</i>
<b>Bergmann:</b>		
<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>	Vielen Dank für Ihr Entgegenkommen. Ich gebe weiterhin mein Bestes und werde gute Ergebnisse liefern.	<i>(Merci beaucoup pour votre ouverture. Je continuerai à donner le meilleur de moi-même et à fournir de bons résultats.)</i>
<b>Bergmann:</b>		
<b>Kathrin</b>	Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.	<i>(Je me réjouis de poursuivre notre collaboration.)</i>
<b>Lauermann:</b>		

1. Welche Gehaltserhöhung bietet Kathrin am Anfang an? *(Quelle augmentation de salaire Kathrin propose-t-elle au début ?)*
  - a. 10 %
  - b. 7 %
  - c. 5 %
  - d. 12 %
2. Welchen Kompromiss schlägt Thomas vor? *(Quel compromis Thomas propose-t-il ?)*
  - a. Er will erst einmal nicht mehr verhandeln.
  - b. Er möchte nur über seine Meinung sprechen, ohne Angebot.
  - c. Er schlägt 7 % als Kompromiss vor.
  - d. Er ist sofort mit 5 % einverstanden.

1-c 2-c