

A2.41.1 Gehaltsverhandlungen

Gehaltsverhandlungen



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.

*In many situations, **negotiating** is important—for example, in the family or at work. The Harvard Concept is not about the **position** but about the **issues** and the **interests**. This can create a win-win situation. Two partners are talking about a marketing budget: Jan wants to save money, and Ida wants enough money for good **quality**. In the end, both realize that their goal is higher sales.*

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

1-b 2-a 3-a

2. Read the dialogue and answer the questions.

Die Gehaltsverhandlung

The salary negotiation

- Thomas Bergmann:** Guten Tag, ich würde gern über mein Gehalt sprechen. *(Good day, I would like to talk about my salary.)*
- Kathrin Laueremann:** Natürlich, danke, dass Sie das ansprechen. *(Of course, thank you for bringing that up. What exactly would you like?)*
- Thomas Bergmann:** Was genau möchten Sie? *(Because of my performance last year, I would like a 10% raise.)*
- Kathrin Laueremann:** Wegen meiner Leistungen im letzten Jahr hätte ich gern eine Erhöhung um 10 %. *(I understand your point of view. You do good work. But I can only offer you 5%.)*
- Thomas Bergmann:** Ich verstehe Ihre Sicht. Sie leisten gute Arbeit. Aber ich kann Ihnen nur 5 % anbieten. *(I understand that. Still, I think 10% is justified because of my results.)*
- Thomas Bergmann:** Das verstehe ich. Trotzdem halte ich 10 % wegen meiner Ergebnisse für gerechtfertigt.

Kathrin	Ich verstehe Ihr Argument, aber das Budget	<i>(I understand your argument, but unfortunately</i>
Lauermann:	ist leider begrenzt.	<i>the budget is limited.)</i>
Thomas	Dann schlage ich einen Kompromiss vor: 7 %.	<i>(Then I suggest a compromise: 7%. That way,</i>
Bergmann:	So berücksichtigen wir beide Seiten.	<i>we take both sides into account.)</i>
Kathrin	Das ist ein vernünftiger Vorschlag. Wenn Sie	<i>(That is a reasonable suggestion. If you</i>
Lauermann:	weiter so engagiert arbeiten, bin ich	<i>continue to work with such commitment, I</i>
	einverstanden.	<i>agree.)</i>
Thomas	Danke für Ihr Entgegenkommen. Ich gebe	<i>(Thank you for your willingness to meet me</i>
Bergmann:	weiterhin mein Bestes und will gute	<i>halfway. I will continue to do my best and want</i>
	Ergebnisse erzielen.	<i>to achieve good results.)</i>
Kathrin	Ich freue mich auf die weitere	<i>(I am looking forward to our continued</i>
Lauermann:	Zusammenarbeit.	<i>collaboration.)</i>

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

1-b 2-b