

## A2.41.1 Gehaltsverhandlungen

### Gehaltsverhandlungen



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.

*In everyday life you often have to **negotiate**, for example at work or in the family. The Harvard concept is not only about a **position**, but about the **issues** and the **interests** behind them. This can create a **win-win situation**. Two partners are talking about a marketing budget and initially have different opinions. In the end they see: Both want the same goal, namely more revenue.*

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 nur dann verhandeln, wenn das Budget sehr groß ist.
  - d. Man soll sachbezogen verhandeln und die Interessen klären.
2. Warum ist positionsbezogenes Verhandeln oft schwierig?
  - a. Weil man immer eine Win-Win-Situation bekommt.
  - b. Weil man dann zu flexibel bleibt.
  - c. Weil Sachfragen dabei zu unwichtig werden.
  - d. Weil man sich verteidigt und Flexibilität verliert.

1-d 2-d

## 2. Read the dialogue and answer the questions.

### Die Gehaltsverhandlung

*The Salary Negotiation*

<b>Thomas</b>	Guten Tag, ich würde gern über mein Gehalt sprechen.	<i>(Good day, I would like to talk about my salary.)</i>
<b>Bergmann:</b>	Natürlich. Danke, dass Sie das ansprechen.	<i>(Of course. Thank you for bringing that up.)</i>
<b>Kathrin</b>	Was genau möchten Sie?	<i>(What exactly would you like?)</i>
<b>Lauer mann:</b>	Wegen meiner Leistungen im letzten Jahr hätte ich gern eine Erhöhung von 10 %.	<i>(Because of my performance last year, I would like a 10% raise.)</i>
<b>Thomas</b>	Ich verstehe Ihre Haltung. Sie leisten gute Arbeit, aber ich kann Ihnen nur 5 % anbieten.	<i>(I understand your position. You do good work, but I can only offer you 5%.)</i>
<b>Bergmann:</b>	Das verstehe ich. Trotzdem finde ich 10 % wegen meiner Ergebnisse gerechtfertigt.	<i>(I understand that. Still, I think 10% is justified because of my results.)</i>
<b>Kathrin</b>	Ich verstehe Sie, aber unser Budget ist leider begrenzt.	<i>(I understand you, but unfortunately our budget is limited.)</i>
<b>Lauer mann:</b>		

<b>Thomas</b>	Dann schlage ich einen Kompromiss von 7 % vor. So ist es für beide Seiten fair.	<i>(Then I suggest a compromise of 7%. That way it's fair for both sides.)</i>
<b>Bergmann:</b>		
<b>Kathrin</b>	Das ist ein vernünftiger Vorschlag. Wenn Sie weiter so engagiert arbeiten, bin ich einverstanden.	<i>(That is a reasonable suggestion. If you continue to work so committedly, I agree.)</i>
<b>Lauermann:</b>		
<b>Thomas</b>	Vielen Dank für Ihr Entgegenkommen. Ich gebe weiterhin mein Bestes und werde gute Ergebnisse liefern.	<i>(Thank you very much for your willingness to compromise. I will continue to do my best and deliver good results.)</i>
<b>Bergmann:</b>		
<b>Kathrin</b>	Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.	<i>(I look forward to our continued collaboration.)</i>
<b>Lauermann:</b>		

1. Welche Gehaltserhöhung bietet Kathrin am Anfang an? *(What salary increase does Kathrin offer at the beginning?)*
  - a. 10 %
  - b. 5 %
  - c. 7 %
  - d. 12 %
2. Welchen Kompromiss schlägt Thomas vor? *(What compromise does Thomas suggest?)*
  - a. Er möchte nur über seine Meinung sprechen, ohne Angebot.
  - b. Er schlägt 7 % als Kompromiss vor.
  - c. Er ist sofort mit 5 % einverstanden.
  - d. Er will erst einmal nicht mehr verhandeln.

**1-b 2-b**