

A2.41.1 Gehaltsverhandlungen

Trattative salariali



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.

*Nella vita quotidiana spesso bisogna **negoziare**, per esempio sul lavoro o in famiglia. Nel metodo Harvard non si tratta solo di una **posizione**, ma delle **questioni di merito** e degli **interessi** che ci sono dietro. Così può nascere una **situazione win-win**. Due partner parlano di un budget di marketing e all'inizio hanno opinioni diverse. Alla fine vedono: entrambi vogliono lo stesso obiettivo, cioè più fatturato.*

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 sich verteidigt und Flexibilität verliert.
 - b. Weil man immer eine Win-Win-Situation bekommt.
 - c. Weil man dann zu flexibel bleibt.
 - d. Weil Sachfragen dabei zu unwichtig werden.

1-d 2-a

2. Leggi il dialogo e rispondi alle domande.

Die Gehaltsverhandlung

La trattativa sullo stipendio

Thomas Bergmann:	Guten Tag, ich würde gern über mein Gehalt sprechen.	<i>(Buongiorno, vorrei parlare del mio stipendio.)</i>
Kathrin Lauer mann:	Natürlich. Danke, dass Sie das ansprechen. Was genau möchten Sie?	<i>(Certamente. Grazie per averne parlato. Che cosa desidera esattamente?)</i>
Thomas Bergmann:	Wegen meiner Leistungen im letzten Jahr hätte ich gern eine Erhöhung von 10 %.	<i>(Per via delle mie prestazioni dell'anno scorso, vorrei un aumento del 10%.)</i>
Kathrin Lauer mann:	Ich verstehe Ihre Haltung. Sie leisten gute Arbeit, aber ich kann Ihnen nur 5 % anbieten.	<i>(Capisco la sua posizione. Lei fa un buon lavoro, ma posso offrirle solo il 5%.)</i>
Thomas Bergmann:	Das verstehe ich. Trotzdem finde ich 10 % wegen meiner Ergebnisse gerechtfertigt.	<i>(Lo capisco. Nonostante ciò, ritengo che il 10% sia giustificato in base ai miei risultati.)</i>
Kathrin Lauer mann:	Ich verstehe Sie, aber unser Budget ist leider begrenzt.	<i>(La capisco, ma purtroppo il nostro budget è limitato.)</i>

Thomas	Dann schlage ich einen Kompromiss von 7 % vor. So ist es für beide Seiten fair.	<i>(Allora propongo un compromesso del 7%. Così è equo per entrambe le parti.)</i>
Bergmann:		
Kathrin	Das ist ein vernünftiger Vorschlag. Wenn Sie weiter so engagiert arbeiten, bin ich einverstanden.	<i>(È una proposta ragionevole. Se continua a lavorare con lo stesso impegno, sono d'accordo.)</i>
Lauermann:		
Thomas	Vielen Dank für Ihr Entgegenkommen. Ich gebe weiterhin mein Bestes und werde gute Ergebnisse liefern.	<i>(La ringrazio per la sua disponibilità. Continuerò a dare il massimo e a ottenere buoni risultati.)</i>
Bergmann:		
Kathrin	Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.	<i>(Non vedo l'ora di continuare la collaborazione.)</i>
Lauermann:		

1. Welche Gehaltserhöhung bietet Kathrin am Anfang an? *(Quale aumento di stipendio offre Kathrin all'inizio?)*
 - a. 5 %
 - b. 10 %
 - c. 12 %
 - d. 7 %
2. Welchen Kompromiss schlägt Thomas vor? *(Quale compromesso propone Thomas?)*
 - a. Er möchte nur über seine Meinung sprechen, ohne Angebot.
 - b. Er will erst einmal nicht mehr verhandeln.
 - c. Er ist sofort mit 5 % einverstanden.
 - d. Er schlägt 7 % als Kompromiss vor.

1-a 2-d