

## A2.41.1 Gehaltsverhandlungen

### Trattative salariali



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 molte situazioni è importante **negoziare**, per esempio in famiglia o sul lavoro. Nel modello di Harvard non conta la **posizione**, ma le **questioni di merito** e gli **interessi**. Così può nascere una situazione win-win. Due partner parlano di un budget di marketing: Jan vuole risparmiare, Ida vuole abbastanza soldi per una buona **qualità**. Alla fine entrambi se ne accorgono: il loro obiettivo è aumentare il fatturato.*

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 wird flexibler und findet schnell Lösungen.
  - b. Man verliert Flexibilität und verteidigt nur seine Meinung.
  - c. Man denkt mehr an die Interessen der anderen.
  - d. Man trennt Menschen und Sachfragen besser.
3. Worüber verhandeln Jan und Ida?
  - a. Über das Ziel einer Schul-Kampagne.
  - b. Über die Qualität eines Produkts.
  - c. Über einen Urlaub mit der Familie.
  - d. Über ein Marketingbudget.

1-b 2-b 3-d

## 2. Leggi il dialogo e rispondi alle domande.

### Die Gehaltsverhandlung

*La trattativa sullo stipendio*

<b>Thomas Bergmann:</b>	Guten Tag, ich würde gern über mein Gehalt sprechen.	<i>(Buongiorno, vorrei parlare del mio stipendio.)</i>
<b>Kathrin Lauerermann:</b>	Natürlich, danke, dass Sie das ansprechen. Was genau möchten Sie?	<i>(Certamente, grazie per aver sollevato la questione. Che cosa vorrebbe, di preciso?)</i>
<b>Thomas Bergmann:</b>	Wegen meiner Leistungen im letzten Jahr hätte ich gern eine Erhöhung um 10 %.	<i>(Visti i miei risultati dell'ultimo anno, vorrei un aumento del 10%.)</i>
<b>Kathrin Lauerermann:</b>	Ich verstehe Ihre Sicht. Sie leisten gute Arbeit. Aber ich kann Ihnen nur 5 % anbieten.	<i>(Capisco il suo punto di vista. Sta facendo un buon lavoro, però posso offrirle solo il 5%.)</i>

<b>Thomas</b>	Das verstehe ich. Trotzdem halte ich 10 %	<i>(Capisco. Tuttavia ritengo che il 10% sia giustificato dai miei risultati.)</i>
<b>Bergmann:</b>	wegen meiner Ergebnisse für gerechtfertigt.	
<b>Kathrin</b>	Ich verstehe Ihr Argument, aber das Budget ist	<i>(Capisco la sua argomentazione, ma purtroppo il budget è limitato.)</i>
<b>Lauermann:</b>	leider begrenzt.	
<b>Thomas</b>	Dann schlage ich einen Kompromiss vor: 7 %.	<i>(Allora le propongo un compromesso: 7%.</i>
<b>Bergmann:</b>	So berücksichtigen wir beide Seiten.	<i>Così troviamo un punto d'incontro.)</i>
<b>Kathrin</b>	Das ist ein vernünftiger Vorschlag. Wenn Sie	<i>(È una proposta ragionevole. Se continuerò</i>
<b>Lauermann:</b>	weiter so engagiert arbeiten, bin ich	<i>a lavorare con lo stesso impegno, sono d'accordo.)</i>
	einverstanden.	
<b>Thomas</b>	Danke für Ihr Entgegenkommen. Ich gebe	<i>(Grazie per la sua disponibilità. Continuerò</i>
<b>Bergmann:</b>	weiterhin mein Bestes und will gute Ergebnisse	<i>a dare il meglio e a ottenere buoni risultati.)</i>
	erzielen.	
<b>Kathrin</b>	Ich freue mich auf die weitere	<i>(Sono felice di continuare la collaborazione.)</i>
<b>Lauermann:</b>	Zusammenarbeit.	

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

**1-c 2-b**