

A2.41.1 Gehaltsverhandlungen

Salarisonderhandelingen



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 het dagelijks leven moet je vaak **onderhandelen**, bijvoorbeeld op het werk of in het gezin. Bij het Harvard-concept gaat het niet alleen om een **positie**, maar om de **inhoudelijke kwesties** en de **belangen** daarachter. Zo kan een **win-winsituatie** ontstaan. Twee partners spreken over een marketingbudget en hebben eerst verschillende meningen. Aan het einde zien ze: Beiden willen hetzelfde doel, namelijk meer omzet.*

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

1-a 2-c

2. Lees de dialoog en beantwoord de vragen.

Die Gehaltsverhandlung

De salarisonderhandeling

Thomas Bergmann:	Guten Tag, ich würde gern über mein Gehalt sprechen.	<i>(Goedendag, ik zou graag over mijn salaris willen praten.)</i>
Kathrin Lauer mann:	Natürlich. Danke, dass Sie das ansprechen. Was genau möchten Sie?	<i>(Natuurlijk. Dank u dat u dat ter sprake brengt. Wat precies wilt u?)</i>
Thomas Bergmann:	Wegen meiner Leistungen im letzten Jahr hätte ich gern eine Erhöhung von 10 %.	<i>(Vanwege mijn prestaties van het afgelopen jaar zou ik graag een verhoging van 10% willen.)</i>
Kathrin Lauer mann:	Ich verstehe Ihre Haltung. Sie leisten gute Arbeit, aber ich kann Ihnen nur 5 % anbieten.	<i>(Ik begrijp uw standpunt. U levert goed werk, maar ik kan u slechts 5% aanbieden.)</i>
Thomas Bergmann:	Das verstehe ich. Trotzdem finde ich 10 % wegen meiner Ergebnisse gerechtfertigt.	<i>(Dat begrijp ik. Toch vind ik 10% gerechtvaardigd gezien mijn resultaten.)</i>
Kathrin Lauer mann:	Ich verstehe Sie, aber unser Budget ist leider begrenzt.	<i>(Ik begrijp u, maar ons budget is helaas beperkt.)</i>

Thomas	Dann schlage ich einen Kompromiss von 7 % vor. So ist es für beide Seiten fair.	<i>(Dan stel ik een compromis van 7% voor. Zo is het voor beide partijen eerlijk.)</i>
Bergmann:		
Kathrin	Das ist ein vernünftiger Vorschlag. Wenn Sie weiter so engagiert arbeiten, bin ich einverstanden.	<i>(Dat is een redelijk voorstel. Als u zo betrokken blijft werken, ga ik akkoord.)</i>
Lauermann:		
Thomas	Vielen Dank für Ihr Entgegenkommen. Ich gebe weiterhin mein Bestes und werde gute Ergebnisse liefern.	<i>(Hartelijk dank voor uw tegemoetkoming. Ik blijf mijn best doen en goede resultaten leveren.)</i>
Bergmann:		
Kathrin	Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.	<i>(Ik kijk uit naar de verdere samenwerking.)</i>
Lauermann:		

1. Welche Gehaltserhöhung bietet Kathrin am Anfang an? *(Welke salarisverhoging biedt Kathrin in het begin aan?)*
 - a. 5 %
 - b. 10 %
 - c. 7 %
 - d. 12 %
2. Welchen Kompromiss schlägt Thomas vor? *(Welk compromis stelt Thomas voor?)*
 - a. Er will erst einmal nicht mehr verhandeln.
 - b. Er schlägt 7 % als Kompromiss vor.
 - c. Er ist sofort mit 5 % einverstanden.
 - d. Er möchte nur über seine Meinung sprechen, ohne Angebot.

1-a 2-b