

A2.41.1 Gehaltsverhandlungen

Salarisonderhandelingen



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 veel situaties is **onderhandelen** belangrijk, bijvoorbeeld in de familie of op het werk. Bij het Harvard-concept gaat het niet om de **positie**, maar om de **inhoudelijke kwesties** en de **belangen**. Zo kan een win-winsituatie ontstaan. Twee partners praten over een marketingbudget: Jan wil besparen, Ida wil genoeg geld voor goede **kwaliteit**. Uiteindelijk merken ze allebei: hun doel is meer omzet.*

1. Was ist die Hauptidee des Harvard-Konzepts?
 - a. Man verhandelt sachbezogen und stellt die Interessen in den Mittelpunkt.
 - b. Man verhandelt nur über den Preis.
 - c. Man gewinnt, indem man hart bleibt.
 - d. Man vermeidet Gespräche und schreibt nur E-Mails.
2. Warum ist positionsbezogenes Verhandeln oft nachteilig?
 - a. Man verliert Flexibilität und verteidigt nur seine Meinung.
 - b. Man denkt mehr an die Interessen der anderen.
 - c. Man wird flexibler und findet schnell Lösungen.
 - 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 ein Marketingbudget.
 - d. Über einen Urlaub mit der Familie.

1-a 2-a 3-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.	<i>(Natuurlijk, dank u dat u dat aankaart. Wat wilt u precies?)</i>
Thomas Bergmann:	Was genau möchten Sie?	
Thomas Bergmann:	Wegen meiner Leistungen im letzten Jahr hätte ich gern eine Erhöhung um 10 %.	<i>(Gezien mijn prestaties van het afgelopen jaar zou ik graag een salarisverhoging van 10% willen.)</i>
Kathrin Lauer mann:	Ich verstehe Ihre Sicht. 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	Das verstehe ich. Trotzdem halte ich 10 %	<i>(Dat begrijp ik. Toch vind ik 10% gezien mijn resultaten gerechtvaardigd.)</i>
Bergmann:	wegen meiner Ergebnisse für gerechtfertigt.	
Kathrin	Ich verstehe Ihr Argument, aber das Budget ist	<i>(Ik begrijp uw argument, maar het budget is helaas beperkt.)</i>
Lauermann:	leider begrenzt.	
Thomas	Dann schlage ich einen Kompromiss vor: 7 %.	<i>(Dan stel ik een compromis voor: 7%. Zo komen we beide kanten tegemoet.)</i>
Bergmann:	So berücksichtigen wir beide Seiten.	
Kathrin	Das ist ein vernünftiger Vorschlag. Wenn Sie	<i>(Dat is een redelijk voorstel. Als u zo betrokken blijft werken, ga ik akkoord.)</i>
Lauermann:	weiter so engagiert arbeiten, bin ich einverstanden.	
Thomas	Danke für Ihr Entgegenkommen. Ich gebe	<i>(Dank u voor uw tegemoetkoming. Ik blijf mijn best doen en wil goede resultaten behalen.)</i>
Bergmann:	weiterhin mein Bestes und will gute Ergebnisse erzielen.	
Kathrin	Ich freue mich auf die weitere	<i>(Ik kijk uit naar onze verdere samenwerking.)</i>
Lauermann:	Zusammenarbeit.	

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

1-d 2-d