

## A2.41.1 Gehaltsverhandlungen

### Negocjacje płacowe



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.

*W wielu sytuacjach **negocjowanie** jest ważne, na przykład w rodzinie lub w pracy. W koncepcji harwardzkiej nie chodzi o **stanowisko**, lecz o **kwestie merytoryczne** i **interesy**. Dzięki temu może powstać sytuacja win-win. Dwóch partnerów rozmawia o budżecie marketingowym: Jan chce oszczędzać, a Ida chce mieć dość pieniędzy na dobrą **jakość**. Na końcu oboje zauważają, że ich celem jest większa sprzedaż.*

1. Was ist die Hauptidee des Harvard-Konzepts?

- a. Man verhandelt nur über den Preis.
- b. Man verhandelt sachbezogen und stellt die Interessen in den Mittelpunkt.
- c. Man vermeidet Gespräche und schreibt nur E-Mails.
- d. Man gewinnt, indem man hart bleibt.

2. Warum ist positionsbezogenes Verhandeln oft nachteilig?

- a. Man verliert Flexibilität und verteidigt nur seine Meinung.
- b. Man trennt Menschen und Sachfragen besser.
- c. Man denkt mehr an die Interessen der anderen.
- d. Man wird flexibler und findet schnell Lösungen.

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-a 3-d

## 2. Przeczytaj dialog i odpowiedz na pytania.

### Die Gehaltsverhandlung

#### Negocjacje płacowe

<b>Thomas Bergmann:</b>	Guten Tag, ich würde gern über mein Gehalt sprechen.	<i>(Dzień dobry, chciałbym porozmawiać o moim wynagrodzeniu.)</i>
<b>Kathrin Lauer mann:</b>	Natürlich, danke, dass Sie das ansprechen. Was genau möchten Sie?	<i>(Oczywiście, dziękuję, że Pan to porusza. O co dokładnie chodzi?)</i>
<b>Thomas Bergmann:</b>	Wegen meiner Leistungen im letzten Jahr hätte ich gern eine Erhöhung um 10 %.	<i>(Ze względu na moje osiągnięcia w ubiegłym roku chciałbym podwyżkę o 10%.)</i>
<b>Kathrin Lauer mann:</b>	Ich verstehe Ihre Sicht. Sie leisten gute Arbeit. Aber ich kann Ihnen nur 5 % anbieten.	<i>(Rozumiem Pana punkt widzenia. Wykonuje Pan dobrą pracę, ale mogę zaproponować tylko 5%.)</i>

<b>Thomas</b>	Das verstehe ich. Trotzdem halte ich 10 %	<i>(Rozumiem. Mimo to uważam, że 10% jest uzasadnione ze względu na moje wyniki.)</i>
<b>Bergmann:</b>	wegen meiner Ergebnisse für gerechtfertigt.	
<b>Kathrin</b>	Ich verstehe Ihr Argument, aber das Budget ist	<i>(Rozumiem Pana argument, ale niestety budżet jest ograniczony.)</i>
<b>Lauermann:</b>	leider begrenzt.	
<b>Thomas</b>	Dann schlage ich einen Kompromiss vor: 7 %.	<i>(W takim razie proponuję kompromis: 7%. W ten sposób uwzględnimy interesy obu stron.)</i>
<b>Bergmann:</b>	So berücksichtigen wir beide Seiten.	
<b>Kathrin</b>	Das ist ein vernünftiger Vorschlag. Wenn Sie	<i>(To rozsądna propozycja. Jeśli nadal będzie Pan pracował tak zaangażowanie, zgadzam się.)</i>
<b>Lauermann:</b>	weiter so engagiert arbeiten, bin ich einverstanden.	
<b>Thomas</b>	Danke für Ihr Entgegenkommen. Ich gebe	<i>(Dziękuję za ustępstwo. Nadal będę dawał z siebie wszystko i chcę osiągać dobre wyniki.)</i>
<b>Bergmann:</b>	weiterhin mein Bestes und will gute Ergebnisse erzielen.	
<b>Kathrin</b>	Ich freue mich auf die weitere	<i>(Cieszę się na dalszą współpracę.)</i>
<b>Lauermann:</b>	Zusammenarbeit.	

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

**1-b 2-c**