

## A2.41.1 Gehaltsverhandlungen

### Negociações salariais



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.

*No dia a dia, muitas vezes é preciso **negociar**, por exemplo no trabalho ou na família. No conceito de Harvard, não se trata apenas de uma **posição**, mas das **questões factuais** e dos **interesses** por trás delas. Assim, pode surgir uma **situação ganha-ganha**. Dois parceiros falam sobre um orçamento de marketing e, no início, têm opiniões diferentes. No final, eles veem: ambos querem o mesmo objetivo, ou seja, mais vendas.*

1. Was empfiehlt das Harvard-Konzept beim Verhandeln?
  - a. Man soll sachbezogen verhandeln und die Interessen klären.
  - b. Man soll zuerst über Gefühle sprechen und erst dann über Zahlen.
  - c. Man soll immer die eigene Position hart verteidigen.
  - d. Man soll nur dann verhandeln, wenn das Budget sehr groß ist.
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-a 2-a

## 2. Leia o diálogo e responda às perguntas.

### Die Gehaltsverhandlung

*A negociação salarial*

<b>Thomas Bergmann:</b>	Guten Tag, ich würde gern über mein Gehalt sprechen.	<i>(Bom dia, eu gostaria de falar sobre o meu salário.)</i>
<b>Kathrin Lauer mann:</b>	Natürlich. Danke, dass Sie das ansprechen. Was genau möchten Sie?	<i>(Claro. Obrigada por trazer isso à tona. O que exatamente você gostaria?)</i>
<b>Thomas Bergmann:</b>	Wegen meiner Leistungen im letzten Jahr hätte ich gern eine Erhöhung von 10 %.	<i>(Devido ao meu desempenho no ano passado, eu gostaria de um aumento de 10%.)</i>
<b>Kathrin Lauer mann:</b>	Ich verstehe Ihre Haltung. Sie leisten gute Arbeit, aber ich kann Ihnen nur 5 % anbieten.	<i>(Entendo o seu ponto de vista. Você faz um bom trabalho, mas só posso oferecer 5%.)</i>
<b>Thomas Bergmann:</b>	Das verstehe ich. Trotzdem finde ich 10 % wegen meiner Ergebnisse gerechtfertigt.	<i>(Eu entendo. Mesmo assim, considero 10% justificado pelos meus resultados.)</i>
<b>Kathrin Lauer mann:</b>	Ich verstehe Sie, aber unser Budget ist leider begrenzt.	<i>(Eu entendo, mas nosso orçamento infelizmente é limitado.)</i>

<b>Thomas</b>	Dann schlage ich einen Kompromiss von 7 % vor. So ist es für beide Seiten fair.	<i>(Então proponho um compromisso de 7%. Assim fica justo para os dois lados.)</i>
<b>Bergmann:</b>		
<b>Kathrin</b>	Das ist ein vernünftiger Vorschlag. Wenn Sie weiter so engagiert arbeiten, bin ich einverstanden.	<i>(Essa é uma proposta razoável. Se você continuar trabalhando com esse empenho, eu concordo.)</i>
<b>Lauermann:</b>		
<b>Thomas</b>	Vielen Dank für Ihr Entgegenkommen. Ich gebe weiterhin mein Bestes und werde gute Ergebnisse liefern.	<i>(Muito obrigado pela sua abertura. Vou continuar dando o meu melhor e entregarei bons resultados.)</i>
<b>Bergmann:</b>		
<b>Kathrin</b>	Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit.	<i>(Estou ansiosa para continuar a nossa colaboração.)</i>
<b>Lauermann:</b>		

1. Welche Gehaltserhöhung bietet Kathrin am Anfang an? *(Que aumento salarial a Kathrin oferece no início?)*
  - a. 12 %
  - b. 7 %
  - c. 10 %
  - d. 5 %
2. Welchen Kompromiss schlägt Thomas vor? *(Que compromisso o Thomas propõe?)*
  - a. Er will erst einmal nicht mehr verhandeln.
  - b. Er möchte nur über seine Meinung sprechen, ohne Angebot.
  - c. Er schlägt 7 % als Kompromiss vor.
  - d. Er ist sofort mit 5 % einverstanden.

**1-d 2-c**