

A2.41.1 De kunst van het onderhandelen

Die Kunst zu verhandeln



In een goed **debat** is het belangrijk om duidelijke **argumenten** te geven. *Volgens mij* helpt het om eerst goed na te denken en daarna een paar sterke punten te kiezen. Luister ook naar je **tegenstander**, zodat je rustig kunt reageren als je het niet eens bent. Soms kun je een punt **weerleggen** met een beter voorbeeld. Korte zinnen maken je **argumentatie** makkelijker te begrijpen.

*In einer guten **Debatte** ist es wichtig, klare **Argumente** zu geben. *Meiner Meinung nach* hilft es, *zuerst gut nachzudenken* und danach ein paar starke Punkte auszuwählen. Hör auch deinem **Gegner** zu, damit du ruhig reagieren kannst, wenn du nicht einverstanden bist. Manchmal kannst du einen Punkt mit einem besseren Beispiel **widerlegen**. Kurze Sätze machen deine **Argumentation** leichter verständlich.*

1. Wat is belangrijk bij debatteren?
 - a. Goede argumenten gebruiken
 - b. Alleen ja of nee zeggen
 - c. Altijd hetzelfde voorbeeld herhalen
 - d. Snel praten zonder pauzes
2. Wat moet je doen tijdens het debat, naast praten?
 - a. Goed luisteren
 - b. Steeds harder praten
 - c. De tegenstander onderbreken
 - d. Alleen naar jezelf luisteren

1-a 2-a

2. Lesen Sie den Dialog und beantworten Sie die Fragen.

Een internationaal team onder projectleider Hendrik overlegt over een nieuw projectplan

Ein internationales Team unter Projektleiter Hendrik berät über einen neuen Projektplan

- Hendrik:** Ik wil morgen met het team debatteren over het projectplan. *(Ich möchte morgen mit dem Team über den Projektplan debattieren.)*
- Roos:** Goed idee, maar bedenk eerst sterke argumenten voor jouw standpunt. *(Gute Idee, aber überlege dir zuerst starke Argumente für deinen Standpunkt.)*
- Hendrik:** Ik heb je mijn plan al verteld. Mijn voorstel is goedkoper en flexibeler; dat zal wel overtuigen. *(Ich habe dir meinen Plan schon erzählt. Mein Vorschlag ist günstiger und flexibler; das wird schon überzeugen.)*
- Roos:** Daar ben ik het niet helemaal mee eens. Jouw plan kost ook veel tijd. *(Da bin ich nicht ganz einverstanden. Dein Plan kostet auch viel Zeit.)*
- Hendrik:** Hmm, ik denk dat ik dat argument morgen wel kan weerleggen. *(Hmm, ich denke, dass ich dieses Argument morgen widerlegen kann.)*
- Roos:** Dat is goed. Ik denk dat we zeker een compromis zullen vinden tussen de voorstellen. *(Das ist gut. Ich denke, dass wir sicher einen Kompromiss zwischen den Vorschlägen finden werden.)*
- Hendrik:** Ja, juist. Soms is een klein compromis beter dan blijven discussiëren. *(Ja, genau. Manchmal ist ein kleiner Kompromiss besser, als weiter zu diskutieren.)*

Roos: Ik denk dat het een interessant debat zal worden. *(Ich denke, dass es eine interessante Debatte wird.)*

1. Waarom denkt Hendrik dat zijn voorstel het team kan overtuigen? *(Warum denkt Hendrik, dass sein Vorschlag das Team überzeugen kann?)*
 - a. Omdat Roos zonder twijfel al met hem eens is.
 - b. Omdat hij geen debat wil, maar alleen een onderhandeling.
 - c. Omdat zijn plan meer tijd kost dan de andere plannen.
 - d. Omdat zijn voorstel goedkoper en flexibeler is.
2. Wat verwacht Roos aan het einde van het gesprek? *(Was erwartet Roos am Ende des Gesprächs?)*
 - a. Dat het debat fout zal gaan en iedereen negatief wordt.
 - b. Dat Hendrik het debat wil stoppen en niets meer zegt.
 - c. Dat ze zeker geen compromis kunnen vinden.
 - d. Dat ze een compromis zullen vinden tussen de voorstellen.

1-d 2-d