

A2.41 Meinungen und Verhandlungen



- Äußere deine Meinung
- Lerne grundlegende Ausdrücke, um Standpunkte zu diskutieren

Die Diskussion	<i>(La discusión)</i>	Negativ	<i>(Negativo)</i>
Das Angebot	<i>(La oferta)</i>	Diskutieren	<i>(Discutir)</i>
Die Meinung	<i>(La opinión)</i>	Verhandeln	<i>(Negociar)</i>
Das Gegenargument	<i>(El contraargumento)</i>	Recht haben	<i>(Tener razón)</i>
Der Kompromiss	<i>(El compromiso)</i>	Einverstanden sein	<i>(Estar de acuerdo)</i>
Die Verhandlung	<i>(La negociación)</i>	Meiner Meinung nach ...	<i>(En mi opinión ...)</i>
Positiv	<i>(Positivo)</i>		

1. Escanea el código QR para ver el vídeo, o lee el texto. (QR: Audio)



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.

*En la vida cotidiana a menudo hay que **negociar**, por ejemplo en el trabajo o en la familia. En el método de Harvard no se trata solo de una **posición**, sino de las **cuestiones de fondo** y los **intereses** que hay detrás. Así puede surgir una **situación en la que todos ganan**. Dos socios hablan sobre un presupuesto de marketing y al principio tienen opiniones diferentes. Al final ven: Ambos quieren el mismo objetivo, es decir, más ventas. Vp>*

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 Sachfragen dabei zu unwichtig werden.
 - c. Weil man immer eine Win-Win-Situation bekommt.
 - d. Weil man dann zu flexibel bleibt.

1-a 2-a

2. Gramática: Imperativo irregular („sei, hab, nimm“)

Algunos verbos cambian su raíz en el Imperativ, por ejemplo: sein sei,
 haben hab, nehmen nimm.



Infinitiv	du	Sie
sein (<i>ser / estar</i>)	Sei ruhig! (<i>¡Estate tranquilo/a!</i>)	Seien Sie bitte ruhig! (<i>¡Esté tranquilo/a, por favor!</i>)
haben (<i>tener</i>)	Hab Geduld! (<i>¡Ten paciencia!</i>)	Haben Sie Geduld! (<i>¡Tenga paciencia!</i>)
nehmen (<i>tomar</i>)	Nimm Platz! (<i>¡Siéntate!</i>)	Nehmen Sie Platz! (<i>¡Siéntese!</i>)
lesen (<i>leer</i>)	Lies den Text! (<i>¡Lee el texto!</i>)	Lesen Sie den Text! (<i>¡Lea el texto!</i>)
sprechen (<i>hablar</i>)	Sprich deutlicher! (<i>¡Habla más claro!</i>)	Sprechen Sie deutlicher! (<i>¡Hable más claro!</i>)

- _____ bitte ruhig, dann können wir das Angebot in Ruhe diskutieren. (*Por favor, mantente en silencio, así podremos discutir la oferta tranquilamente.*)
 a. Sei(e) b. Bist c. Seien d. Sei
- _____ Geduld, wir finden gleich einen Kompromiss. (*Ten paciencia, enseguida encontramos un compromiso.*)
 a. Habe b. Hast c. Hab d. Habt

1. Sei 2. Hab

Reescribe las frases (QR: IA+)



- Du bist bitte ruhig.

(*¡Estate tranquilo, por favor! / ¡Esté usted tranquilo, por favor!*)

- Du hast Geduld mit den neuen Kollegen.

(*¡Ten paciencia con los nuevos colegas! / ¡Tenga usted paciencia con los nuevos colegas!*)

- Du nimmst im Besprechungsraum Platz.

(*¡Toma asiento en la sala de reuniones! / ¡Tome usted asiento en la sala de reuniones!*)

1. Sei bitte ruhig! / Seien Sie bitte ruhig! 2. Hab Geduld mit den neuen Kollegen! / Haben Sie Geduld mit den neuen Kollegen!
 3. Nimm im Besprechungsraum Platz! / Nehmen Sie im Besprechungsraum Platz!

3.Ejercicios

1. Relaciona los elementos que tienen un significado relacionado.

- | | |
|-----------------------|-----------------------------|
| a. Das Angebot | 1. damit einverstanden sein |
| b. Das Gegenargument | 2. ein Argument dagegen |
| c. Die Verhandlung | 3. ein Gespräch über Preise |
| d. Einverstanden sein | 4. der Vorschlag |



a-4 b-2 c-3 d-1

2. Comunicado interno: fecha y normas para la discusión del equipo

(QR: Audio)



Rellena los huecos: Nehmen, Verhandlung, Meinung, Angebot, Lösung, Kompromiss, Gegenargument, negativ

Am Donnerstag um 16 Uhr findet eine kurze Teamdiskussion zum neuen Homeoffice- (1) _____ statt. Bitte lesen Sie die Zusammenfassung vorher und bringen Sie Ihre (2) _____ mit. Ziel ist ein (3) _____ : zwei Tage Homeoffice pro Woche oder flexible Arbeitszeiten. Die Leitung bittet um sachliche Argumente, auch wenn Sie (4) _____ reagieren.

Wenn Sie ein (5) _____ haben, schreiben Sie es bis Mittwoch in den Chat. In der (6) _____ sollen alle ausreden dürfen. (7) _____ Sie Platz, seien Sie ruhig und sprechen Sie deutlich. Am Ende entscheidet die Leitung, welche (8) _____ für das Team am besten ist.

El jueves a las 16:00 tendrá lugar una breve discusión del equipo sobre la nueva oferta de teletrabajo. Por favor, lea el resumen antes y traiga su opinión. El objetivo es un compromiso: dos días de teletrabajo por semana o horarios de trabajo flexibles. La dirección pide argumentos objetivos, incluso si reacciona de forma negativa.

Si tiene un contraargumento, escríbalo en el chat antes del miércoles. En la negociación, todos deben poder terminar de hablar. Tome asiento, mantenga la calma y hable con claridad. Al final, la dirección decide qué solución es la mejor para el equipo.

(1) Angebot, (2) Meinung, (3) Kompromiss, (4) negativ, (5) Gegenargument, (6) Verhandlung, (7) Nehmen, (8) Lösung

1. Welche Lösung finden Sie besser: zwei Tage Homeoffice pro Woche oder flexible Arbeitszeiten, und warum?

3. Escucha el fragmento de audio y elige la respuesta correcta. (QR: Audio)

1. Die Sprecherin findet den Preis gut, hat aber Probleme mit der Lieferzeit.
2. Die Kollegin meint, die Lieferung könne auch in zwei Wochen noch rechtzeitig sein.
3. Die Entscheidung ist noch nicht endgültig; der Chef soll morgen informiert werden.

Verdadero Falso

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



1-V 2-X 3-V

4. Elige la solución correcta

1. Meiner Meinung nach _____ wir das Angebot heute noch in der Diskussion klären. *(En mi opinión, deberíamos aclarar la oferta hoy todavía en la discusión.)*
 a. sollten b. haben gesollt c. soll d. sollen
2. Gestern _____ ich in der Verhandlung, dass ein Kompromiss möglich ist. *(Ayer pensé en la negociación que era posible un compromiso.)*
 a. denken b. denke c. dachte d. habe gedacht
3. _____ bitte Platz, dann können wir ruhig über das Gegenargument sprechen. *(Siéntate, por favor, entonces podemos hablar tranquilamente sobre el contraargumento.)*
 a. Nimm b. Nimmst c. Nimmt d. Nehme

1. sollten 2. dachte 3. Nimm

5. Juego de rol - diálogos (QR: Audio)



Miete verhandeln bei Besichtigung

Mieterin Lara: Die Wohnung gefällt mir sehr, aber die Miete ist meiner Meinung nach etwas zu hoch.

(El piso me gusta mucho, pero en mi opinión el alquiler es un poco demasiado alto.)

Vermieter Herr Seidel: Das kann ich verstehen. Das Angebot ist aber fair – die Lage ist ruhig und die Küche ist neu.

(Lo puedo entender. Sin embargo, la oferta es justa: la zona es tranquila y la cocina es nueva.)

Mieterin Lara: Positiv ist die Küche auf jeden Fall. Mein Gegenargument ist, dass ich noch streichen muss; das kostet Zeit und Geld.

(Lo positivo es la cocina, sin duda. Mi contraargumento es que todavía tengo que pintar; eso cuesta tiempo y dinero.)

Vermieter Herr Seidel: In Ordnung. Lassen Sie uns verhandeln: Wenn Sie die Wohnung so übernehmen, kann ich die Miete um 30 Euro senken.

(De acuerdo. Negociemos: si se queda el piso tal como está, puedo bajar el alquiler en 30 euros.)

Mieterin Lara: *Das klingt nach einem guten Kompromiss. Ich bin einverstanden, wenn ich die Kaution in zwei Raten zahlen kann.
(Eso suena a un buen compromiso. Estoy de acuerdo si puedo pagar la fianza en dos plazos.)*

1. Was ist Laras Meinung zur Miete und warum?

6. Hablar: traducir y responder (QR: IA+)

Meiner Meinung nach ist das wichtig/negativ. / Ich bin nicht ganz einverstanden, aber ich habe ein Gegenargument. / Können wir einen Kompromiss finden?



1. Sie haben in einem Meeting eine andere Meinung als Ihre Kollegin. Was sagen Sie kurz, und wie schlagen Sie einen Kompromiss vor?

2. Sie bekommen ein Angebot für zusätzliche Aufgaben, aber das Gehalt bleibt gleich. Was sagen Sie, und was möchten Sie in der Verhandlung erreichen?

7. Escritura: Correo electrónico (QR: IA+)

Hallo,
wir brauchen eine neue Kaffeemaschine für die Küche. Ich habe zwei **Angebote** gefunden:

- Modell A: 89 €, einfach, nur Filterkaffee
- Modell B: 159 €, mit Milchaufschäumer, aber teurer

Meiner Meinung nach ist Modell B **positiv**, weil wir oft Gäste haben. Tom findet den Preis **negativ** und möchte Modell A.

Was meinst du? Können wir einen **Kompromiss** finden? Bitte antworte bis morgen.

Viele Grüße

Jana



Escribe una respuesta adecuada: *Meiner Meinung nach ist ... besser, weil ... / Ich verstehe dein Gegenargument, aber ... / Können wir uns auf ... einigen?*

Verbos importantes

	Sollen (<i>ser</i>)
	Perfekt
ich	habe gesollt
du	hast gesollt
er/sie/es	hat gesollt
wir	haben gesollt
ihr	habt gesollt
sie	haben gesollt

Denken (*pensar*)

	Präteritum
	dachte
	dachtest
	dachte
	dachten
	dachtet
	dachten