



A2.41 Meinungen und Verhandlungen

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

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



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.

*En muchas situaciones es importante **negociar**, por ejemplo en la familia o en el trabajo. En el método de Harvard no se trata de la **postura**, sino de los **temas de fondo** y los **intereses**. Así puede surgir una situación ganar-ganar. Dos socios hablan de un presupuesto de marketing: Jan quiere ahorrar e Ida quiere que haya suficiente dinero para una buena **calidad**. Al final, ambos se dan cuenta de que su objetivo es aumentar las ventas.*

1. Was ist die Hauptidee des Harvard-Konzepts?
 - a. Man vermeidet Gespräche und schreibt nur E-Mails.
 - b. Man gewinnt, indem man hart bleibt.
 - c. Man verhandelt nur über den Preis.
 - d. Man verhandelt sachbezogen und stellt die Interessen in den Mittelpunkt.
2. Warum ist positionsbezogenes Verhandeln oft nachteilig?
 - a. Man denkt mehr an die Interessen der anderen.
 - b. Man verliert Flexibilität und verteidigt nur seine Meinung.
 - c. Man trennt Menschen und Sachfragen besser.
 - d. Man wird flexibler und findet schnell Lösungen.
3. Worüber verhandeln Jan und Ida?
 - a. Über das Ziel einer Schul-Kampagne.
 - b. Über ein Marketingbudget.
 - c. Über einen Urlaub mit der Familie.
 - d. Über die Qualität eines Produkts.

1-d 2-b 3-b



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

Algunos verbos cambian su raíz en el Imperativ, p. ej., 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>¡Toma asiento!</i>)	Nehmen Sie Platz! (<i>¡Tome asiento!</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, damit wir das Gegenargument hören.
a. Sei bitte b. Bist c. Seien d. Sei
- _____ Geduld, wir finden gleich einen Kompromiss.
a. Hast b. Habe c. Hab d. Habt

1. Sei 2. Hab

Reescribe las frases

- Du sollst im Wartezimmer ruhig sein. / Sie sollen im Wartezimmer ruhig sein.

_____ (*¡Estate tranquilo en la sala de espera! / ¡Esté tranquilo en la sala de espera, por favor!*)

- Du sollst Geduld haben. / Sie sollen Geduld haben.

_____ (*¡Ten paciencia! / ¡Tenga paciencia!*)

- Du sollst hier vorne Platz nehmen. / Sie sollen hier vorne Platz nehmen.

_____ (*¡Siéntate aquí delante! / ¡Siéntese aquí delante!*)

3.Ejercicios



1. Relaciona los elementos que tienen un significado relacionado.

- | | |
|-----------------------|-----------------------------|
| a. die Verhandlung | 1. eine Lösung für beide |
| b. einverstanden sein | 2. zustimmen |
| c. das Gegenargument | 3. ein Argument dagegen |
| d. der Kompromiss | 4. das Gespräch über Preise |

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

2. Aviso en el intranet: reunión del equipo sobre las normas de teletrabajo (Audio disponible en la aplicación)

Rellena los huecos: Meinung, Verhandlung, Technik, Kompromiss, Angebot, Diskussion, Gegenargumente

Im Intranet: Am Donnerstag um 14 Uhr gibt es eine kurze _____ zu den neuen Homeoffice-Regeln. Die Leitung stellt ein _____ vor: zwei Tage pro Woche zu Hause arbeiten. Mitarbeitende können ihre _____ per E-Mail bis Mittwoch senden und auch _____ nennen. Ziel ist ein _____, der für die Teams gut passt.

Bitte kommen Sie pünktlich und bringen Sie konkrete Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag mit. Wer nicht teilnehmen kann, schickt kurz eine Nachricht. In der _____ geht es auch um Erreichbarkeit, Kundentermine und _____. Am Ende wird ein Ergebnis an alle geschickt.

En el intranet: el jueves a las 14:00 habrá una breve discusión sobre las nuevas normas de teletrabajo. La dirección presenta una propuesta: trabajar desde casa dos días a la semana. Las personas empleadas pueden enviar su opinión por correo electrónico hasta el miércoles y también indicar contraargumentos. El objetivo es alcanzar un compromiso que funcione bien para los equipos.

Por favor, llegue puntualmente y traiga ejemplos concretos de su día a día laboral. Quien no pueda asistir, envíe un breve mensaje. En la negociación también se abordarán la disponibilidad, las citas con clientes y la tecnología. Al final se comunicará el resultado a todos.

1. Welche Meinung haben Sie zu zwei Tagen Homeoffice pro Woche und welches Gegenargument könnten andere im Team haben?

3. Escucha el fragmento de audio e indica si las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas.

Der Kunde fand den Preis am Anfang zu hoch.

Verdadero Falso

Die Sprecherin hält das Angebot insgesamt für negativ.

Am Ende einigen sie sich darauf, die Wartung jeden Monat zu machen.



4. Elige la solución correcta

1. Meiner Meinung nach _____ du das Angebot noch einmal in Ruhe lesen, bevor du antwortest. *(En mi opinión deberías leer la oferta otra vez con calma antes de responder.)*
a. solltest b. solltestest c. solltet d. sollst
2. In der Diskussion _____ ich, dass sein Gegenargument für den Kompromiss wichtig sein könnte. *(En la discusión pensé que su contraargumento podría ser importante para llegar a un compromiso.)*
a. dachte b. denke c. gedacht d. dachtest
3. _____ bitte ruhig, damit wir die Verhandlung konzentriert weiterführen können. *(Por favor, guarda silencio para que podamos continuar la negociación con concentración.)*
a. Sei b. Bist c. Seid d. Seien

1. solltest 2. dachte 3. Sei

5. Lee el diálogo y responde a las preguntas

Kundin (Mara): *Ich habe eine Frage zu Ihrem Angebot: 25 GB für 29,99 Euro. Meiner Meinung nach ist das ziemlich teuer.*

(Tengo una pregunta sobre su oferta: 25 GB por 29,99 euros. En mi opinión eso es bastante caro.)

Verkäufer (Herr König): *Ich verstehe. Positiv ist: Sie haben 5G und eine EU-Flat. Was ist Ihnen am wichtigsten?*

(Entiendo. Lo positivo es que tiene 5G y una tarifa plana para la UE. ¿Qué es lo más importante para usted?)

Kundin (Mara): *Ich brauche viel Daten, aber ich möchte weniger zahlen. Mein Gegenargument ist: Bei einem anderen Anbieter kostet es 24,99 Euro.*

(Necesito muchos datos, pero quiero pagar menos. Mi contraargumento es que con otro proveedor cuesta 24,99 euros.)

Verkäufer (Herr König): *Okay, dann verhandle ich kurz: Wenn Sie einen 24-Monatsvertrag nehmen, kann ich Ihnen 5 Euro Rabatt geben.*

(Vale, entonces negocié rápido: si toma un contrato de 24 meses, puedo darle 5 euros de descuento.)

Kundin (Mara): *Das klingt gut. Dann zahle ich 24,99 Euro und bekomme 25 GB – ein Kompromiss. Ich bin einverstanden.*

(Eso suena bien. Entonces pago 24,99 euros y recibo 25 GB – un compromiso. Estoy de acuerdo.)



1. Warum ist Mara mit dem Angebot nicht zufrieden?

2. Welche Lösung ist am Ende der Kompromiss?

6. Responde a las preguntas usando el vocabulario de este capítulo.

Meiner Meinung nach ist das Angebot fair, weil ... / Ich verstehe Ihr Gegenargument, aber ... / Ich bin offen für einen Kompromiss.

1. Sie möchten mit Ihrem Chef über mehr Gehalt sprechen: Was schlagen Sie vor und warum ist das gerecht?

2. Ihr Chef ist nicht einverstanden und nennt ein Gegenargument: Wie reagieren Sie, und welchen Kompromiss würden Sie akzeptieren?

7. Correo electrónico

Betreff: Catering fürs Team-Meeting am Donnerstag

Hallo,

wir brauchen für Donnerstag ein kleines Catering. Es gibt zwei **Angebote**:

- **Angebot A:** belegte Brötchen + Kaffee (9 € pro Person)
- **Angebot B:** Salatboxen + Wasser (12 € pro Person)

Ich finde B besser, aber es ist teurer. Was ist **deine Meinung**? Hast du ein **Gegenargument** zu B oder einen **Kompromiss**? Bitte antworte heute bis 16 Uhr.

Viele Grüße

Laura



Escribe una respuesta adecuada: *Meiner Meinung nach ist ... besser, weil ... / Ich bin (nicht) einverstanden, denn ... / Vielleicht ist ein Kompromiss möglich: ...*

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