

## A2.41.1 De kunst van het onderhandelen

*El arte de negociar*



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.

*En un buen debate es importante dar argumentos claros. Según yo ayuda pensar bien primero y después elegir unos cuantos puntos fuertes. Escucha también a tu oponente, para que puedas reaccionar con calma si no estás de acuerdo. A veces puedes rebatir un punto con un ejemplo mejor. Las frases cortas hacen que tu argumentación sea más fácil de entender.*

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

1-a 2-c

### 2. Lee el diálogo y responde a las preguntas.

Een internationaal team onder projectleider Hendrik overlegt over een nieuw projectplan

*Un equipo internacional bajo el liderazgo del jefe de proyecto Hendrik delibera sobre un nuevo plan de proyecto*

- Hendrik:** Ik wil morgen met het team debatteren over het projectplan. *(Quiero debatir mañana con el equipo sobre el plan del proyecto.)*
- Roos:** Goed idee, maar bedenk eerst sterke argumenten voor jouw standpunt. *(Buena idea, pero primero piensa en argumentos sólidos para tu postura.)*
- Hendrik:** Ik heb je mijn plan al verteld. Mijn voorstel is goedkoper en flexibeler; dat zal wel overtuigen. *(Ya te he contado mi plan. Mi propuesta es más barata y más flexible; eso debería convencer.)*
- Roos:** Daar ben ik het niet helemaal mee eens. Jouw plan kost ook veel tijd. *(No estoy del todo de acuerdo. Tu plan también lleva mucho tiempo.)*
- Hendrik:** Hmm, ik denk dat ik dat argument morgen wel kan weerleggen. *(Hmm, creo que mañana podré refutar ese argumento.)*
- Roos:** Dat is goed. Ik denk dat we zeker een compromis zullen vinden tussen de voorstellen. *(Está bien. Creo que seguro encontraremos un compromiso entre las propuestas.)*
- Hendrik:** Ja, juist. Soms is een klein compromis beter dan blijven discussiëren. *(Sí, exacto. A veces un pequeño compromiso es mejor que seguir discutiendo.)*
- Roos:** Ik denk dat het een interessant debat zal worden. *(Creo que será un debate interesante.)*

1. Waarom denkt Hendrik dat zijn voorstel het team kan overtuigen? (*¿Por qué piensa Hendrik que su propuesta puede convencer al equipo?*)
- a. Omdat Roos zonder twijfel al met hem eens is.      b. Omdat zijn voorstel goedkoper en flexibeler is.  
c. Omdat hij geen debat wil, maar alleen een      d. Omdat zijn plan meer tijd kost dan de andere  
onderhandeling.      plannen.
2. Wat verwacht Roos aan het einde van het gesprek? (*¿Qué espera Roos al final de la conversación?*)
- a. Dat Hendrik het debat wil stoppen en niets      b. Dat ze zeker geen compromis kunnen vinden.  
meer zegt.  
c. Dat ze een compromis zullen vinden tussen de      d. Dat het debat fout zal gaan en iedereen  
voorstellen.      negatief wordt.

**1-b 2-c**