

A2.41 Meinungen und Verhandlungen



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

Das Angebot	(L'offre)	Negativ	(Négatif)
Das Gegenargument	(L'argument contraire)	Meiner Meinung nach ...	(À mon avis ...)
Die Diskussion	(La discussion)	Einverstanden sein	(Être d'accord)
Die Meinung	(L'opinion)	Diskutieren	(Discuter)
Der Kompromiss	(Le compromis)	Verhandeln	(Négocier)
Die Verhandlung	(La négociation)	Recht haben	(Avoir raison)
Positiv	(Positif)		

1. Scannez le code QR pour regarder la vidéo, ou lire le texte. (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.

*Dans la vie quotidienne, on doit souvent **négoier**, par exemple au travail ou en famille. Avec le concept de Harvard, il ne s'agit pas seulement d'une **position**, mais des **questions de fond** et des **intérêts** qui se cachent derrière. Ainsi, une **situation gagnant-gagnant** peut naître. Deux partenaires parlent d'un budget marketing et ont d'abord des avis différents. À la fin, ils voient : tous deux veulent le même objectif, à savoir plus de chiffre d'affaires.*

1. Was empfiehlt das Harvard-Konzept beim Verhandeln?
 - a. Man soll immer die eigene Position hart verteidigen.
 - b. Man soll sachbezogen verhandeln und die Interessen klären.
 - c. Man soll zuerst über Gefühle sprechen und erst dann über Zahlen.
 - d. Man soll nur dann verhandeln, wenn das Budget sehr groß ist.
2. Warum ist positionsbezogenes Verhandeln oft schwierig?
 - a. Weil Sachfragen dabei zu unwichtig werden.
 - b. Weil man immer eine Win-Win-Situation bekommt.
 - c. Weil man dann zu flexibel bleibt.
 - d. Weil man sich verteidigt und Flexibilität verliert.

1-b 2-d

2. Grammaire: Impératif irrégulier (« sei », « hab », « nimm »)

Certains verbes changent de radical à l'Impératif, par ex. sein sei, haben
hab, nehmen nimm.



Infinitiv (infinitif) du (tu)**Sie (vous)**

sein (<i>être</i>)	Sei ruhig! (<i>Sois calme !</i>)	Seien Sie bitte ruhig! (<i>Soyez calme, s'il vous plaît !</i>)
haben (<i>avoir</i>)	Hab Geduld! (<i>Sois patient !</i>)	Haben Sie Geduld! (<i>Soyez patient !</i>)
nehmen (<i>prendre</i>)	Nimm Platz! (<i>Assieds-toi !</i>)	Nehmen Sie Platz! (<i>Asseyez-vous !</i>)
lesen (<i>lire</i>)	Lies den Text! (<i>Lis le texte !</i>)	Lesen Sie den Text! (<i>Lisez le texte !</i>)
sprechen (<i>parler</i>)	Sprich deutlicher! (<i>Parle plus clairement !</i>)	Sprechen Sie deutlicher! (<i>Parlez plus clairement !</i>)

- _____ bitte ruhig, dann können wir das Angebot in Ruhe diskutieren. (*Sois s'il te plaît silencieux, alors nous pourrions discuter de l'offre tranquillement.*)
 a. Sei(e) b. Bist c. Seien d. Sei
- _____ Geduld, wir finden gleich einen Kompromiss. (*Aie patience, nous trouverons tout de suite un compromis.*)
 a. Habe b. Hast c. Hab d. Habt

1. Sei 2. Hab

Réécrivez les phrases (QR: IA+)

- Du bist bitte ruhig.

(*Sois calme, s'il te plaît ! / Soyez calme, s'il vous plaît !*)

- Du hast Geduld mit den neuen Kollegen.

(*Aie de la patience avec les nouveaux collègues ! / Ayez de la patience avec les nouveaux collègues !*)

- Du nimmst im Besprechungsraum Platz.

(*Assieds-toi dans la salle de réunion ! / Asseyez-vous dans la salle de réunion !*)

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. Exercices

1. Associez les éléments qui ont un sens lié.

- | | |
|-----------------------|-----------------------------|
| 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. Note interne : date et règles pour la discussion d'équipe (QR: Audio)



Remplissez les lacunes: 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.

Jeudi à 16 h aura lieu une courte discussion d'équipe sur la nouvelle offre de télétravail. Veuillez lire le résumé au préalable et apporter votre avis. L'objectif est un compromis : deux jours de télétravail par semaine ou des horaires de travail flexibles. La direction demande des arguments factuels, même si vous réagissez négativement.

Si vous avez un contre-argument, écrivez-le dans le chat d'ici mercredi. Lors de la négociation, chacun doit pouvoir finir de parler. Prenez place, restez calme et parlez clairement. À la fin, la direction décide quelle solution est la meilleure pour l'équipe.

(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. Écoutez l'extrait audio et choisissez la bonne réponse. (QR: Audio)

Vrai Faux

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



1-V 2-X 3-V

4. Choisissez la bonne solution

1. Meiner Meinung nach _____ wir das Angebot heute noch in der Diskussion klären. *(À mon avis, nous devrions clarifier l'offre aujourd'hui encore dans la discussion.)*
a. sollten b. haben gesollt c. soll d. sollen
2. Gestern _____ ich in der Verhandlung, dass ein Kompromiss möglich ist. *(Hier, pendant la négociation, je pensais qu'un compromis était possible.)*
a. denken b. denke c. dachte d. habe gedacht
3. _____ bitte Platz, dann können wir ruhig über das Gegenargument sprechen. *(Veuillez vous asseoir, ensuite nous pourrons parler calmement du contre-argument.)*
a. Nimm b. Nimmst c. Nimmt d. Nehme

1. sollten 2. dachte 3. Nimm

5. Jeu de rôle - dialogues (QR: Audio)



Miete verhandeln bei Besichtigung

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

(L'appartement me plaît beaucoup, mais le loyer est, à mon avis, un peu trop élevé.)

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

(Je peux le comprendre. L'offre est toutefois équitable – l'emplacement est calme et la cuisine est neuve.)

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

(La cuisine est un point positif, sans aucun doute. Mon contre-argument, c'est que je dois encore peindre ; cela coûte du temps et de l'argent.)

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

(D'accord. Négociations : si vous reprenez l'appartement tel quel, je peux baisser le loyer de 30 euros.)

Mieterin Lara: *Das klingt nach einem guten Kompromiss. Ich bin einverstanden, wenn ich die Kaution in zwei Raten zahlen kann.*

(Cela ressemble à un bon compromis. Je suis d'accord si je peux payer la caution en deux fois.)

1. Was ist Laras Meinung zur Miete und warum?
-

6. Parler : traduire et répondre (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. Écriture: E-mail (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



Rédigez une réponse appropriée: *Meiner Meinung nach ist ... besser, weil ... / Ich verstehe dein Gegenargument, aber ... / Können wir uns auf ... einigen?*

Verbes importants

ich
du
er/sie/es
wir
ihr
sie

Sollen (sollen)

Perfekt
habe gesollt
hast gesollt
hat gesollt
haben gesollt
habt gesollt
haben gesollt

Denken (penser)

Präteritum
dachte
dachtest
dachte
dachten
dachtet
dachten