

A2.41 Meinungen und Verhandlungen



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

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

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



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.

*Dans de nombreuses situations, la **négociation** est importante, par exemple en famille ou au travail. Avec le modèle de Harvard, il ne s'agit pas de la **position**, mais des **questions de fond** et des **intérêts**. Ainsi, une situation gagnant-gagnant peut naître. Deux partenaires parlent d'un budget marketing : Jan veut économiser, Ida veut suffisamment d'argent pour une bonne **qualité**. À la fin, tous deux se rendent compte que leur objectif est d'augmenter le chiffre d'affaires. Vp>*

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

1-d 2-a 3-b



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, 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

Réécrivez les phrases

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

(*Sois calme dans la salle d'attente ! / Soyez calme dans la salle d'attente, s'il vous plaît !*)

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

(*Aie de la patience ! / Ayez de la patience !*)

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

(*Assieds-toi ici devant ! / Asseyez-vous ici devant !*)

3.Exercices



1. Associez les éléments qui ont un sens lié.

- | | |
|-----------------------|-----------------------------|
| 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. Note sur l'intranet : réunion d'équipe concernant les règles du télétravail (Audio disponible dans l'application)

Remplissez les lacunes: 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.

Sur l'intranet : jeudi à 14 h, il y aura une courte discussion sur les nouvelles règles du télétravail. La direction présente une proposition : travailler à domicile deux jours par semaine. Les collaborateurs et collaboratrices peuvent envoyer leur avis par e-mail jusqu'à mercredi et indiquer aussi des contre-arguments. L'objectif est de trouver un compromis adapté aux équipes.

Veillez arriver à l'heure et apporter des exemples concrets tirés de votre quotidien professionnel. Ceux qui ne peuvent pas participer doivent envoyer un bref message. La négociation portera également sur la disponibilité, les rendez-vous clients et les aspects techniques. À la fin, une décision sera communiquée à tous.

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

3. Écoutez le fragment audio et indiquez si les affirmations suivantes sont vraies ou fausses.

Der Kunde fand den Preis am Anfang zu hoch.

Vrai Faux

Die Sprecherin hält das Angebot insgesamt für negativ.

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



4. Choisissez la bonne solution

1. Meiner Meinung nach _____ du das Angebot noch einmal in Ruhe lesen, bevor du antwortest. *(À mon avis, tu devrais relire l'offre calmement une fois de plus avant de répondre.)*

- a. solltest b. solltestest c. solltet d. sollst

2. In der Diskussion _____ ich, dass sein Gegenargument für den Kompromiss wichtig sein könnte. *(Pendant la discussion, je pensais que son contre-argument pourrait être important pour parvenir à un compromis.)*

- a. dachte b. denke c. gedacht d. dachtest

3. _____ bitte ruhig, damit wir die Verhandlung konzentriert weiterführen können. *(Sois calme, s'il te plaît, afin que nous puissions poursuivre la négociation de façon concentrée.)*

- a. Sei b. Bist c. Seid d. Seien

1. solltest 2. dachte 3. Sei

5. Lisez le dialogue et répondez aux questions

Kundin (Mara): *Ich habe eine Frage zu Ihrem Angebot: 25 GB für 29,99 Euro. Meiner Meinung nach ist das ziemlich teuer. (J'ai une question concernant votre offre : 25 Go pour 29,99 €. À mon avis, c'est assez cher.)*



Verkäufer (Herr König): *Ich verstehe. Positiv ist: Sie haben 5G und eine EU-Flat. Was ist Ihnen am wichtigsten? (Je comprends. Le point positif : vous avez la 5G et une forfaits UE. Qu'est-ce qui compte le plus pour vous ?)*

Kundin (Mara): *Ich brauche viel Daten, aber ich möchte weniger zahlen. Mein Gegenargument ist: Bei einem anderen Anbieter kostet es 24,99 Euro. (J'ai besoin de beaucoup de données, mais je voudrais payer moins. Mon contre-argument est : chez un autre opérateur, c'est 24,99 €.)*

Verkäufer (Herr König): *Okay, dann verhandle ich kurz: Wenn Sie einen 24-Monatsvertrag nehmen, kann ich Ihnen 5 Euro Rabatt geben. (D'accord, je vais négocier rapidement : si vous prenez un contrat sur 24 mois, je peux vous accorder 5 € de réduction.)*

Kundin (Mara): *Das klingt gut. Dann zahle ich 24,99 Euro und bekomme 25 GB – ein Kompromiss. Ich bin einverstanden. (Ça me convient. Donc je paie 24,99 € et j'obtiens 25 Go – un compromis. Je suis d'accord.)*

1. Warum ist Mara mit dem Angebot nicht zufrieden?

2. Welche Lösung ist am Ende der Kompromiss?

6. Répondez aux questions en utilisant le vocabulaire de ce chapitre.

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. E-Mail

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



Rédigez une réponse appropriée: *Meiner Meinung nach ist ... besser, weil ... / Ich bin (nicht) einverstanden, denn ... / Vielleicht ist ein Kompromiss möglich: ...*

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