

A2.41 Meinungen und Verhandlungen



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

Das Angebot	<i>(the offer)</i>	Negativ	<i>(negative)</i>
Das Gegenargument	<i>(the counterargument)</i>	Diskutieren	<i>(to discuss)</i>
Die Diskussion	<i>(the discussion)</i>	Verhandeln	<i>(to negotiate)</i>
Die Meinung	<i>(the opinion)</i>	Recht haben	<i>(to be right)</i>
Der Kompromiss	<i>(the compromise)</i>	Einverstanden sein	<i>(to agree)</i>
Die Verhandlung	<i>(the negotiation)</i>	Meiner Meinung nach ...	<i>(in my opinion ...)</i>
Positiv	<i>(positive)</i>		

1. Scan the QR code to watch the video, or read the text. (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.

*In everyday life you often have to **negotiate**, for example at work or in the family. The Harvard concept is not only about a **position**, but about the **issues** and the **interests** behind them. This can create a **win-win situation**. Two partners are talking about a marketing budget and initially have different opinions. In the end they see: Both want the same goal, namely more revenue.*

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

1-d 2-c

2. Grammar: Irregular imperative ("sei", "hab", "nimm")

Some verbs change their stem in the Imperativ, e.g. sein sei, haben hab,
nehmen nimm.



Infinitiv (infinitive)	du (you (singular, informal))	Sie (you (formal))
sein (to be)	Sei ruhig! (Be quiet!)	Seien Sie bitte ruhig! (Please be quiet!)
haben (to have)	Hab Geduld! (Have patience!)	Haben Sie Geduld! (Have patience!)
nehmen (to take)	Nimm Platz! (Take a seat!)	Nehmen Sie Platz! (Take a seat!)
lesen (to read)	Lies den Text! (Read the text!)	Lesen Sie den Text! (Read the text!)
sprechen (to speak)	Sprich deutlicher! (Speak more clearly!)	Sprechen Sie deutlicher! (Speak more clearly!)

- _____ bitte ruhig, dann können wir das Angebot in Ruhe diskutieren. (Please be quiet, then we can discuss the offer in peace.)
 a. Sei(e) b. Bist c. Seien d. Sei
- _____ Geduld, wir finden gleich einen Kompromiss. (Be patient, we'll find a compromise in a moment.)
 a. Habe b. Hast c. Hab d. Habt

1. Sei 2. Hab

Rewrite the phrases (QR: AI+)



- Du bist bitte ruhig.

 (Be quiet, please! / Please be quiet!)
 - Du hast Geduld mit den neuen Kollegen.

 (Be patient with the new colleagues! / Be patient with the new colleagues!)
 - Du nimmst im Besprechungsraum Platz.

 (Take a seat in the meeting room! / Please take a seat in the meeting room!)
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. Exercises

1. Match the items that have a related meaning.

- | | |
|-----------------------|-----------------------------|
| 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. Internal memo: Date and rules for the team discussion (QR: Audio)



Fill in the gaps: 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.

On Thursday at 4 p.m. there will be a short team discussion about the new home office offer. Please read the summary beforehand and bring your opinion with you. The goal is a compromise: two days of home office per week or flexible working hours. Management asks for objective arguments, even if you react negatively.

If you have a counterargument, write it in the chat by Wednesday. During the negotiation, everyone should be allowed to finish speaking. Take a seat, stay calm, and speak clearly. At the end, management will decide which solution is best for the team.

(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. Listen to the audio fragment and choose the correct answer. (QR: Audio)

True False

- | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. Die Sprecherin findet den Preis gut, hat aber Probleme mit der Lieferzeit. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Die Kollegin meint, die Lieferung könne auch in zwei Wochen noch rechtzeitig sein. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Die Entscheidung ist noch nicht endgültig; der Chef soll morgen informiert werden. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



1-V 2-X 3-V

4. Choose the correct solution

- Meiner Meinung nach _____ wir das Angebot (In my opinion, we should clarify the offer in the discussion today.)
heute noch in der Diskussion klären.
a. sollten b. haben gesollt c. soll d. sollen
- Gestern _____ ich in der Verhandlung, dass (Yesterday, during the negotiation, I thought
ein Kompromiss möglich ist.
a. denken b. denke c. dachte d. habe gedacht
- _____ bitte Platz, dann können wir ruhig (Please take a seat, then we can calmly talk
über das Gegenargument sprechen.
a. Nimm b. Nimmst c. Nimmt d. Nehme

1. sollten 2. dachte 3. Nimm

5. Roleplay - dialogues (QR: Audio)



Miete verhandeln bei Besichtigung

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

(I really like the apartment, but in my opinion the rent is a bit too high.)

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

(I can understand that. But the offer is fair – the location is quiet and the kitchen is new.)

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

(The kitchen is definitely a positive. My counterargument is that I still have to paint; that costs time and money.)

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

(All right. Let's negotiate: If you take over the apartment as it is, I can reduce the rent by 30 euros.)

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

(That sounds like a good compromise. I agree if I can pay the deposit in two installments.)

- Was ist Laras Meinung zur Miete und warum?
-

6. Speaking: translate and respond (QR: AI+)



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. Writing: Email (QR: AI+)

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



Write an appropriate response: *Meiner Meinung nach ist ... besser, weil ... / Ich verstehe dein Gegenargument, aber ... / Können wir uns auf ... einigen?*

Important verbs

Sollen (to be supposed to)

Denken (to think)

	Perfekt	Präteritum
ich	habe gesollt	dachte
du	hast gesollt	dachtest
er/sie/es	hat gesollt	dachte
wir	haben gesollt	dachten
ihr	habt gesollt	dachtet
sie	haben gesollt	dachten