

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>	Einverstanden sein	<i>(To agree)</i>
Der Kompromiss	<i>(The compromise)</i>	Meiner Meinung nach ...	<i>(In my opinion ...)</i>
Die Verhandlung	<i>(The negotiation)</i>	Recht haben	<i>(To be right)</i>
Positiv	<i>(Positive)</i>		

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



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.

*In many situations, **negotiating** is important—for example, in the family or at work. The Harvard Concept is not about the **position** but about the **issues** and the **interests**. This can create a win-win situation. Two partners are talking about a marketing budget: Jan wants to save money, and Ida wants enough money for good **quality**. In the end, both realize that their goal is higher sales.*

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

1-c 2-d 3-b

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

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



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

Rewrite the phrases

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

(Be quiet in the waiting room! / Please be quiet in the waiting room!)

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

(Be patient! / Please be patient!)

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

(Take a seat up front here! / Please take a seat up front here!)

3. Exercises

1. Match the items that have a related meaning.

- | | |
|-----------------------|-----------------------------|
| 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. Intranet notice: Team meeting about working-from-home rules (Audio available in app)

Fill in the gaps: 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.

On the intranet: This Thursday at 2:00 PM there will be a short discussion about the new working-from-home rules. Management will present a proposal: two days per week of working from home. Employees can send their opinions by email until Wednesday and may also list counterarguments. The aim is to reach a compromise that works well for the teams.

Please be punctual and bring concrete examples from your everyday work. If you cannot attend, please send a brief message. The discussion will also cover availability, customer appointments and technical issues. A decision will be sent to everyone at the end.

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

3. Listen to the audio fragment and indicate whether the following statements are true or false.

- Der Kunde fand den Preis am Anfang zu hoch.
 Die Sprecherin hält das Angebot insgesamt für negativ.
 Am Ende einigen sie sich darauf, die Wartung jeden Monat zu machen.

True False

-



4. Choose the correct solution

- Meiner Meinung nach _____ du das Angebot noch einmal in Ruhe lesen, bevor du antwortest. *(In my opinion, you should read the offer again calmly before you reply.)*
 a. solltest b. solltestest c. solltet d. sollst
- In der Diskussion _____ ich, dass sein Gegenargument für den Kompromiss wichtig sein könnte. *(In the discussion, I thought that his counterargument could be important for reaching a compromise.)*
 a. dachte b. denke c. gedacht d. dachtest
- _____ bitte ruhig, damit wir die Verhandlung konzentriert weiterführen können. *(Please be quiet so that we can continue the negotiation with focus.)*
 a. Sei b. Bist c. Seid d. Seien

1. solltest 2. dachte 3. Sei

5. Read the dialogue and answer the questions

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

(I have a question about your offer: 25 GB for €29.99. I think that's quite expensive.)

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

(I understand. The positives are: you get 5G and an EU flat rate. What's most important to you?)

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

(I need a lot of data, but I want to pay less. My counterargument is: another provider charges €24.99.)

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

(Okay — I'll try to negotiate: If you sign a 24-month contract, I can give you a €5 discount.)

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

(That sounds good. So I'll pay €24.99 and get 25 GB — a compromise. I agree.)

1. Warum ist Mara mit dem Angebot nicht zufrieden?

2. Welche Lösung ist am Ende der Kompromiss?



6. Answer the questions using the vocabulary from this chapter.

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



Write an appropriate response: *Meiner Meinung nach ist ... besser, weil ... / Ich bin (nicht) einverstanden, denn ... / Vielleicht ist ein Kompromiss möglich: ...*

Important verbs

ich
du
er/sie/es
wir
ihr
sie

Sollen (to be supposed to)

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

Denken (to think)

Präteritum
dachte
dachtest
dachte
dachten
dachtet
dachten