

A2.41 Meinungen und Verhandlungen



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

Die Diskussion	<i>(La discussione)</i>	Positiv	<i>(Positivo)</i>
Die Verhandlung	<i>(La trattativa)</i>	Negativ	<i>(Negativo)</i>
Das Angebot	<i>(L'offerta)</i>	Diskutieren	<i>(Discutere)</i>
Der Kompromiss	<i>(Il compromesso)</i>	Verhandeln	<i>(Negoziar(e))</i>
Die Meinung	<i>(L'opinione)</i>	Einverstanden sein	<i>(Essere d'accordo)</i>
Meiner Meinung nach ...	<i>(Secondo me ...)</i>	Recht haben	<i>(Avere ragione)</i>
Das Gegenargument	<i>(L'argomentazione contraria)</i>		

1. Scansiona il codice QR per guardare il video o leggere il testo. (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.

*Nella vita quotidiana spesso bisogna **negoziare**, per esempio sul lavoro o in famiglia. Nel metodo Harvard non si tratta solo di una **posizione**, ma delle **questioni di merito** e degli **interessi** che ci sono dietro. Così può nascere una **situazione win-win**. Due partner parlano di un budget di marketing e all'inizio hanno opinioni diverse. Alla fine vedono: entrambi vogliono lo stesso obiettivo, cioè più fatturato.*

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

1-a-2-d

2. Grammatica: Imperativo irregolare (sei, hab, nimm)

Alcuni verbi cambiano la loro radice nell'Imperativ, per esempio sein sei,
haben hab, nehmen nimm.



Infinitiv (infinito) du (tu)	Sie (Lei)
sein (<i>essere</i>) Sei ruhig! (<i>Stai tranquillo!</i>)	Seien Sie bitte ruhig! (<i>Stia tranquillo, per favore!</i>)
haben (<i>avere</i>) Hab Geduld! (<i>Abbi pazienza!</i>)	Haben Sie Geduld! (<i>Abbia pazienza!</i>)
nehmen (<i>prendere</i>) Nimm Platz! (<i>Siediti!</i>)	Nehmen Sie Platz! (<i>Si sieda!</i>)
lesen (<i>leggere</i>) Lies den Text! (<i>Leggi il testo!</i>)	Lesen Sie den Text! (<i>Legga il testo!</i>)
sprechen (<i>parlare</i>) Sprich deutlicher! (<i>Parla più chiaramente!</i>)	Sprechen Sie deutlicher! (<i>Parli più chiaramente!</i>)

- _____ bitte ruhig, dann können wir das Angebot in Ruhe diskutieren. (*Stai per favore in silenzio, così possiamo discutere l'offerta con calma.*)
 a. Sei(e) b. Bist c. Seien d. Sei
- _____ Geduld, wir finden gleich einen Kompromiss. (*Abbi pazienza, troveremo subito un compromesso.*)
 a. Habe b. Hast c. Hab d. Habt

1. Sei 2. Hab

Riscrivi le frasi (QR: IA+)



- Du bist bitte ruhig.

(*Sei bitte ruhig! / Seien Sie bitte ruhig!*)

- Du hast Geduld mit den neuen Kollegen.

(*Hab Geduld mit den neuen Kollegen! / Haben Sie Geduld mit den neuen Kollegen!*)

- Du nimmst im Besprechungsraum Platz.

(*Nimm im Besprechungsraum Platz! / Nehmen Sie im Besprechungsraum Platz!*)

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. Esercizi

1. Abbina gli elementi che hanno un significato correlato.

- | | |
|-----------------------|-----------------------------|
| 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. Comunicazione interna: data e regole per la discussione del team

(QR: Audio)

Compila gli spazi vuoti: 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.


Giovedì alle 16 si terrà una breve discussione di team sulla nuova offerta di home office. Si prega di leggere prima il riepilogo e di portare con sé la propria opinione. L'obiettivo è un compromesso: due giorni di home office a settimana oppure orari di lavoro flessibili. La direzione chiede argomenti oggettivi, anche se reagite negativamente.

Se avete un controargomento, scrivetelo entro mercoledì in chat. Durante la trattativa tutti devono poter parlare senza essere interrotti. Accomodatevi, restate calmi e parlate chiaramente. Alla fine decide la direzione quale soluzione è la migliore per il 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. Ascolta il frammento audio e scegli la risposta corretta. (QR: Audio)

- | | Vero | Falso | |
|---|--------------------------|--------------------------|--|
| 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. Scegli la soluzione corretta

- Meiner Meinung nach _____ wir das Angebot (Secondo me dovremmo chiarire l'offerta oggi
heute noch in der Diskussion klären. *stesso nella discussione.*)
a. sollten b. haben gesollt c. soll d. sollen
- Gestern _____ ich in der Verhandlung, dass (Ieri pensavo nella trattativa che fosse possibile
ein Kompromiss möglich ist. *un compromesso.*)
a. denken b. denke c. dachte d. habe gedacht
- _____ bitte Platz, dann können wir ruhig (Siediti per favore, così possiamo parlare con
über das Gegenargument sprechen. *calma della controargomentazione.*)
a. Nimm b. Nimmst c. Nimmt d. Nehme

1. sollten 2. dachte 3. Nimm

5. Role play - dialoghi (QR: Audio)

Miete verhandeln bei Besichtigung

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

(L'appartamento mi piace molto, ma secondo me l'affitto è un po' troppo alto.)

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

(Posso capirlo. Tuttavia l'offerta è equa: la zona è tranquilla e la cucina è nuova.)

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

(La cucina è sicuramente un punto positivo. La mia controargomentazione è che devo ancora tinteggiare; questo costa tempo e denaro.)

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

(Va bene. Mettiamoci a negoziare: se prende l'appartamento così com'è, posso ridurre l'affitto di 30 euro.)



Mieterin Lara: *Das klingt nach einem guten Kompromiss. Ich bin einverstanden, wenn ich die Kautions in zwei Raten zahlen kann.
(Mi sembra un buon compromesso. Sono d'accordo, se posso pagare la cauzione in due rate.)*

1. Was ist Laras Meinung zur Miete und warum?

6. Parlare: traduci e rispondi (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. Scrittura: 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



Scrivi una risposta appropriata: *Meiner Meinung nach ist ... besser, weil ... / Ich verstehe dein Gegenargument, aber ... / Können wir uns auf ... einigen?*

Verbi importanti

ich
du
er/sie/es
wir
ihr
sie

Sollen (*dovere*)

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

Denken (*denunciare*)

Präteritum
dachte
dachtest
dachte
dachten
dachtet
dachten