

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.



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 immer die eigene Position hart verteidigen.
 - c. Man soll nur dann verhandeln, wenn das Budget sehr groß ist.
 - d. Man soll zuerst über Gefühle sprechen und erst dann über Zahlen.
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 dann zu flexibel bleibt.
 - d. Weil man sich verteidigt und Flexibilität verliert.
3. Worüber verhandeln Jan und Ida?
 - a. Über das Marketingbudget.
 - b. Über Sachfragen in der Politik.
 - c. Über die Qualität einer Kampagne.
 - d. Über die Position im Team.

1-a 2-d 3-a



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

- _____ bitte ruhig, dann können wir das Angebot in Ruhe diskutieren.
a. Sei(e) b. Bist c. Seien d. Sei
- _____ Geduld, wir finden gleich einen Kompromiss.
a. Habe b. Hast c. Hab d. Habt

1. Sei 2. Hab

Riscrivi le frasi

- 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!)

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 (Audio disponibile nell'app)

Compila gli spazi vuoti: Nehmen, Verhandlung, Meinung, Angebot, Lösung, Kompromiss, Gegenargument, negativ

Am Donnerstag um 16 Uhr findet eine kurze Teamdiskussion zum neuen Homeoffice- _____ statt. Bitte lesen Sie die Zusammenfassung vorher und bringen Sie Ihre _____ mit. Ziel ist ein _____ : zwei Tage Homeoffice pro Woche oder flexible Arbeitszeiten. Die Leitung bittet um sachliche Argumente, auch wenn Sie _____ reagieren.


Wenn Sie ein _____ haben, schreiben Sie es bis Mittwoch in den Chat. In der _____ sollen alle ausreden dürfen. _____ Sie Platz, seien Sie ruhig und sprechen Sie deutlich. Am Ende entscheidet die Leitung, welche _____ 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. Welche Lösung finden Sie besser: zwei Tage Homeoffice pro Woche oder flexible Arbeitszeiten, und warum?

3. Ascolta il frammento audio e indica se le seguenti affermazioni sono vere o false.

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

4. Scegli la soluzione corretta

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

1. sollten 2. dachte 3. Nimm

5. Leggi il dialogo e rispondi alle domande

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 Kaution in zwei Raten zahlen kann.

(Mi sembra un buon compromesso. Sono d'accordo, se posso pagare la cauzione in due rate.)

- Was ist Laras Meinung zur Miete und warum?

2. Welchen Kompromiss schlagen die beiden am Ende vor?

6. Rispondi alle domande usando il vocabolario di questo capitolo.

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. E-mail

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

Sollen (dovere)

Perfekt

ich habe gesollt

du hast gesollt

er/sie/es hat gesollt

wir haben gesollt

ihr habt gesollt

sie haben gesollt

Denken (denunciare)

Präteritum

ich dachte

du dachtest

er/sie/es dachte

wir dachten

ihr dachtet

sie dachten