



A2.41 Meinungen und Verhandlungen

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

Die Diskussion	<i>(De discussie)</i>	Positiv	<i>(Positief)</i>
Die Verhandlung	<i>(De onderhandeling)</i>	Negativ	<i>(Negatief)</i>
Der Kompromiss	<i>(Het compromis)</i>	Diskutieren	<i>(Discussiëren)</i>
Das Angebot	<i>(Het aanbod)</i>	Verhandeln	<i>(Onderhandelen)</i>
Das Gegenargument	<i>(Het tegenargument)</i>	Einverstanden sein	<i>(Het eens zijn)</i>
Die Meinung	<i>(De mening)</i>	Recht haben	<i>(Gelijk hebben)</i>
Meiner Meinung nach ...	<i>(Naar mijn mening ...)</i>		

1. Scan de QR-code om de video te bekijken, of lees de tekst.



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 veel situaties is **onderhandelen** belangrijk, bijvoorbeeld in de familie of op het werk. Bij het Harvard-concept gaat het niet om de **positie**, maar om de **inhoudelijke kwesties** en de **belangen**. Zo kan een win-winsituatie ontstaan. Twee partners praten over een marketingbudget: Jan wil besparen, Ida wil genoeg geld voor goede **kwaliteit**. Uiteindelijk merken ze allebei: hun doel is meer omzet.*

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

1-d 2-c 3-d



2. Grammatica: Onregelmatige Imperatief („sei, hab, nimm“)

Sommige werkwoorden veranderen hun stam in de Imperativ, bijv. sein
sei, haben hab, nehmen nimm.

Infinitiv (infinitief)	du (jij)	Sie (u)
sein (<i>zijn</i>)	Sei ruhig! (<i>Wees rustig!</i>)	Seien Sie bitte ruhig! (<i>Wees alstublieft rustig!</i>)
haben (<i>hebben</i>)	Hab Geduld! (<i>Heb geduld!</i>)	Haben Sie Geduld! (<i>Hebt u geduld!</i>)
nehmen (<i>nemen</i>)	Nimm Platz! (<i>Neem plaats!</i>)	Nehmen Sie Platz! (<i>Neemt u plaats!</i>)
lesen (<i>lezen</i>)	Lies den Text! (<i>Lees de tekst!</i>)	Lesen Sie den Text! (<i>Leest u de tekst!</i>)
sprechen (<i>spreken</i>)	Sprich deutlicher! (<i>Spreek duidelijker!</i>)	Sprechen Sie deutlicher! (<i>Spreekt u duidelijker!</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

Herschrijf de zinnen

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

(*Wees in de wachtkamer rustig! / Wees alstublieft rustig in de wachtkamer!*)

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

(*Heb geduld! / Hebt u geduld!*)

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

(*Neem hier vooraan plaats! / Neemt u hier vooraan plaats!*)

3.Oefeningen



1. Koppel de items die een verwante betekenis hebben.

- | | |
|-----------------------|-----------------------------|
| 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. Mededeling op het intranet: teamvergadering over thuiswerkregels (Audio beschikbaar in de app)

Vul de lege plekken in: 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.

Op het intranet: donderdag om 14.00 uur is er een korte bespreking over de nieuwe regels voor thuiswerken. De leiding doet een voorstel: twee dagen per week thuiswerken. Medewerkers kunnen hun mening per e mail tot woensdag doorgeven en ook tegenargumenten noemen. Het doel is een compromis dat goed bij de teams past.

Kom alstublieft op tijd en breng concrete voorbeelden uit uw dagelijkse werk mee. Wie niet kan deelnemen, stuurt even een bericht. In de onderhandeling gaat het ook over bereikbaarheid, klantafspraken en techniek. Aan het einde wordt het resultaat naar iedereen gestuurd.

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

3. Luister naar het audiofragment en geef aan of de volgende uitspraken waar of onwaar zijn.

- 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.

Waar Onwaar

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



4. Kies de juiste oplossing

1. Meiner Meinung nach _____ du das Angebot noch einmal in Ruhe lesen, bevor du antwortest. *(Naar mijn mening zou je het aanbod nog eens rustig moeten lezen voordat je antwoordt.)*
a. solltest b. solltestest c. solltet d. sollst
2. In der Diskussion _____ ich, dass sein Gegenargument für den Kompromiss wichtig sein könnte. *(In de discussie dacht ik dat zijn tegenargument voor het compromis belangrijk zou kunnen zijn.)*
a. dachte b. denke c. gedacht d. dachtest
3. _____ bitte ruhig, damit wir die Verhandlung konzentriert weiterführen können. *(Wees alsjeblieft stil, zodat we de onderhandeling geconcentreerd kunnen voortzetten.)*
a. Sei b. Bist c. Seid d. Seien

1. solltest 2. dachte 3. Sei

5. Lees de dialoog en beantwoord de vragen

Kundin (Mara): *Ich habe eine Frage zu Ihrem Angebot: 25 GB für 29,99 Euro. Meiner Meinung nach ist das ziemlich teuer.*
(Ik heb een vraag over uw aanbieding: 25 GB voor €29,99. Naar mijn idee is dat best duur.)

Verkäufer (Herr König): *Ich verstehe. Positiv ist: Sie haben 5G und eine EU-Flat. Was ist Ihnen am wichtigsten?*
(Ik begrijp het. Positief is: u krijgt 5G en een EU-flatrate. Wat vindt u het belangrijkste?)

Kundin (Mara): *Ich brauche viel Daten, aber ich möchte weniger zahlen. Mein Gegenargument ist: Bei einem anderen Anbieter kostet es 24,99 Euro.*
(Ik heb veel data nodig, maar ik wil minder betalen. Mijn tegenargument is dat het bij een andere aanbieder €24,99 kost.)

Verkäufer (Herr König): *Okay, dann verhandle ich kurz: Wenn Sie einen 24-Monatsvertrag nehmen, kann ich Ihnen 5 Euro Rabatt geben.*
(Oké, dan overleg ik even: als u een contract van 24 maanden afsluit, kan ik u €5 korting geven.)

Kundin (Mara): *Das klingt gut. Dann zahle ich 24,99 Euro und bekomme 25 GB – ein Kompromiss. Ich bin einverstanden.*
(Dat klinkt goed. Dan betaal ik €24,99 en krijg ik 25 GB — een compromis. Ik ga akkoord.)

1. Warum ist Mara mit dem Angebot nicht zufrieden?
2. Welche Lösung ist am Ende der Kompromiss?



6. Beantwoord de vragen met het vocabulaire uit dit hoofdstuk.

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



Schrijf een passende reactie: *Meiner Meinung nach ist ... besser, weil ... / Ich bin (nicht) einverstanden, denn ... / Vielleicht ist ein Kompromiss möglich: ...*

Belangrijke werkwoorden

ich
du
er/sie/es
wir
ihr
sie

Sollen (zullen)

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

Denken (denken)

Präteritum
dachte
dachttest
dachte
dachten
dachtet
dachten