



## A2.41 Meinungen und Verhandlungen

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

|                          |                        |                                |                           |
|--------------------------|------------------------|--------------------------------|---------------------------|
| <b>Die Diskussion</b>    | <i>(Dyskusja)</i>      | <b>Negativ</b>                 | <i>(Negatywny)</i>        |
| <b>Das Angebot</b>       | <i>(Oferta)</i>        | <b>Diskutieren</b>             | <i>(Dyskutować)</i>       |
| <b>Die Meinung</b>       | <i>(Opinia)</i>        | <b>Verhandeln</b>              | <i>(Negocjować)</i>       |
| <b>Das Gegenargument</b> | <i>(Kontrargument)</i> | <b>Einverstanden sein</b>      | <i>(Być zgodnym)</i>      |
| <b>Der Kompromiss</b>    | <i>(Kompromis)</i>     | <b>Recht haben</b>             | <i>(Mieć rację)</i>       |
| <b>Die Verhandlung</b>   | <i>(Negocjacje)</i>    | <b>Meiner Meinung nach ...</b> | <i>(Moim zdaniem ...)</i> |
| <b>Positiv</b>           | <i>(Pozytywny)</i>     |                                |                           |

### 1. Zeskanuj kod QR, aby obejrzeć wideo, lub przeczytaj 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.

*W wielu sytuacjach **negocjowanie** jest ważne, na przykład w rodzinie lub w pracy. W koncepcji harwardzkiej nie chodzi o **stanowisko**, lecz o **kwestie merytoryczne** i **interesy**. Dzięki temu może powstać sytuacja win-win. Dwóch partnerów rozmawia o budżecie marketingowym: Jan chce oszczędzać, a Ida chce mieć dość pieniędzy na dobrą **jakość**. Na końcu oboje zauważają, że ich celem jest większa sprzedaż.*

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

1-a 2-a 3-c



## 2. Gramatyka: Nieregularny tryb rozkazujący („sei”, „hab”, „nimm”)

Niektóre czasowniki zmieniają swój temat w Imperativ, np. sein    sei, haben  
 hab, nehmen    nimm.

| <b>Infinitiv<br/>(bezokolicznik)</b> | <b>du (ty)</b>                                | <b>Sie (Pan/Pani)</b>  |
|--------------------------------------|---|--|
| sein ( <i>być</i> )                  | Sei ruhig! ( <i>Bądź spokojny/spokojna!</i> ) | Seien Sie bitte ruhig! ( <i>Proszę być spokojnym/spokojną!</i> ) |
| haben ( <i>mieć</i> )                | Hab Geduld! ( <i>Miej cierpliwość!</i> )      | Haben Sie Geduld! ( <i>Proszę mieć cierpliwość!</i> )            |
| nehmen ( <i>brać</i> )               | Nimm Platz! ( <i>Usiądź!</i> )                | Nehmen Sie Platz! ( <i>Proszę usiąść!</i> )                      |
| lesen ( <i>czytać</i> )              | Lies den Text! ( <i>Przeczytaj tekst!</i> )   | Lesen Sie den Text! ( <i>Proszę przeczytać tekst!</i> )          |
| sprechen ( <i>mówić</i> )            | Sprich deutlicher! ( <i>Mów wyraźniej!</i> )  | Sprechen Sie deutlicher! ( <i>Proszę mówić wyraźniej!</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

### Przepisz zwroty

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

\_\_\_\_\_  
*(Bądź cicho w poczekalni! / Proszę być cicho w poczekalni!)*

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

\_\_\_\_\_  
*(Miej cierpliwość! / Proszę mieć cierpliwość!)*

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

\_\_\_\_\_  
*(Usiądź tutaj z przodu! / Proszę usiąść tutaj z przodu!)*

### 3. Ćwiczenia



#### 1. Dopasuj elementy o powiązanim znaczeniu.

- |                       |                             |
|-----------------------|-----------------------------|
| 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. Ogłoszenie w intranecie: spotkanie zespołu dotyczące zasad pracy z domu (Audio dostępne w aplikacji)

**Wypełnij luki:** 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.

*W intranecie: W czwartek o godz. 14 odbędzie się krótka dyskusja na temat nowych zasad pracy z domu. Kierownictwo przedstawi propozycję: pracować z domu dwa dni w tygodniu. Pracownicy mogą przesyłać swoją opinię e-mailem do środy i podawać ewentualne kontrargumenty. Celem jest wypracowanie kompromisu, który będzie odpowiadał zespołom.*

*Prosimy o punktualne przybycie i przyniesienie konkretnych przykładów z codziennej pracy. Kto nie może uczestniczyć, niech krótko wyśle wiadomość. W negocjacjach poruszane będą także kwestie dostępności, spotkań z klientami i spraw technicznych. Na koniec wynik zostanie przekazany wszystkim.*

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

---

### 3. Posłuchaj fragmentu audio i zaznacz, czy poniższe stwierdzenia są prawdziwe czy fałszywe.

Der Kunde fand den Preis am Anfang zu hoch.

**Prawda** **Falsz**

Die Sprecherin hält das Angebot insgesamt für negativ.

Am Ende einigen sie sich darauf, die Wartung jeden Monat zu machen.



### 4. Wybierz poprawne rozwiązanie

- Meiner Meinung nach \_\_\_\_\_ du das Angebot noch einmal in Ruhe lesen, bevor du antwortest. *(Moim zdaniem powinieneś jeszcze raz spokojnie przeczytać ofertę, zanim odpowiesz.)*  
 a. solltest      b. solltestest      c. solltet      d. sollst
- In der Diskussion \_\_\_\_\_ ich, dass sein Gegenargument für den Kompromiss wichtig sein könnte. *(W trakcie dyskusji pomyślałem, że jego kontrargument mógłby być ważny dla osiągnięcia kompromisu.)*  
 a. dachte      b. denke      c. gedacht      d. dachtest
- \_\_\_\_\_ bitte ruhig, damit wir die Verhandlung konzentriert weiterführen können. *(Bądź proszę cicho, żebyśmy mogli prowadzić negocjacje dalej w skupieniu.)*  
 a. Sei      b. Bist      c. Seid      d. Seien

1. solltest 2. dachte 3. Sei

### 5. Przeczytaj dialog i odpowiedz na pytania

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

*(Mam pytanie dotyczące Państwa oferty: 25 GB za 29,99 euro. Moim zdaniem to dość drogo.)*

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

*(Rozumiem. Plusem jest to, że ma Pani 5G i nielimitowane rozmowy w UE. Co jest dla Pani najważniejsze?)*

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

*(Potrzebuję dużo danych, ale chciałabym płacić mniej. Moim kontrargumentem jest to, że u innego dostawcy kosztuje to 24,99 euro.)*

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

*(Dobrze, to szybko coś wynegocjuję: jeśli weźmie Pani umowę na 24 miesiące, mogę dać 5 euro rabatu.)*

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

*(Brzmi dobrze. W takim razie zapłacę 24,99 euro i dostanę 25 GB – kompromis. Zgadzam się.)*



1. Warum ist Mara mit dem Angebot nicht zufrieden?

---

2. Welche Lösung ist am Ende der Kompromiss?

---

## 6. Odpowiedz na pytania, używając słownictwa z tego rozdziału.

*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



**Napisz odpowiednią odpowiedź:** *Meiner Meinung nach ist ... besser, weil ... / Ich bin (nicht) einverstanden, denn ... / Vielleicht ist ein Kompromiss möglich: ...*

---

---

---

**Ważne czasowniki**

ich  
du  
er/sie/es  
wir  
ihr  
sie

**Sollen** (*być*)

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

**Denken** (*denken*)

Präteritum  
dachte  
dachtest  
dachte  
dachten  
dachtet  
dachten