

A2.41 Meinungen und Verhandlungen



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

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

1. Zeskanuj kod QR, aby obejrzeć wideo, lub przeczytaj tekst. (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.

*W codziennym życiu często trzeba **negocjować**, na przykład w pracy lub w rodzinie. W koncepcji harwardzkiej nie chodzi tylko o **pozycję**, lecz o **kwestie merytoryczne** i stojące za nimi **interesy**. Dzięki temu może powstać **sytuacja wygrana-wygrana**. Dwoje partnerów rozmawia o budżecie marketingowym i na początku ma różne opinie. Na końcu widzą: Oboje chcą tego samego celu, mianowicie większej sprzedaży.*

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 man immer eine Win-Win-Situation bekommt.
 - b. Weil man dann zu flexibel bleibt.
 - c. Weil man sich verteidigt und Flexibilität verliert.
 - d. Weil Sachfragen dabei zu unwichtig werden.

1-a 2-c

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

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



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

1. _____ bitte ruhig, dann können wir das Angebot in Ruhe diskutieren. (Bądź proszę cicho, wtedy możemy spokojnie omówić ofertę.)
a. Sei(e) b. Bist c. Seien d. Sei
2. _____ Geduld, wir finden gleich einen Kompromiss. (Miej cierpliwość, zaraz znajdziemy kompromis.)
a. Habe b. Hast c. Hab d. Habt

1. Sei 2. Hab

Przepisz zwroty (QR: A1+)



1. Du bist bitte ruhig.

(Bądź proszę cicho! / Proszę być cicho!)

2. Du hast Geduld mit den neuen Kollegen.

(Miej cierpliwość do nowych kolegów! / Proszę mieć cierpliwość do nowych kolegów!)

3. Du nimmst im Besprechungsraum Platz.

(Usiądź w sali konferencyjnej! / Proszę usiąść w sali konferencyjnej!)

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. Ćwiczenia

1. Dopasuj elementy o powiązanim znaczeniu.

- | | |
|-----------------------|-----------------------------|
| 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. Wewnętrzna wiadomość: termin i zasady dyskusji zespołu (QR: Audio)

Wypełnij luki: 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.

W czwartek o 16:00 odbędzie się krótka dyskusja zespołu na temat nowej oferty pracy zdalnej. Proszę wcześniej przeczytać podsumowanie i przynieść ze sobą swoją opinię. Celem jest kompromis: dwa dni pracy zdalnej w tygodniu albo elastyczne godziny pracy. Kierownictwo prosi o rzeczowe argumenty, nawet jeśli zareagują Państwo negatywnie.

Jeśli mają Państwo kontrargument, proszę napisać go do środy na czacie. W trakcie negocjacji wszyscy powinni mieć możliwość wypowiedzenia się do końca. Proszę usiąść, zachować spokój i mówić wyraźnie. Na końcu kierownictwo zdecyduje, które rozwiązanie jest najlepsze dla zespołu.

(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. Posłuchaj fragmentu audio i wybierz poprawną odpowiedź. (QR: Audio)

1. Die Sprecherin findet den Preis gut, hat aber Probleme mit der Lieferzeit.
2. Die Kollegin meint, die Lieferung könne auch in zwei Wochen noch rechtzeitig sein.
3. Die Entscheidung ist noch nicht endgültig; der Chef soll morgen informiert werden.

Prawda Fałsz



1-V 2-X 3-V

4. Wybierz poprawne rozwiązanie

1. Meiner Meinung nach _____ wir das Angebot (Moim zdaniem powinniśmy jeszcze dziś
heute noch in der Diskussion klären. *wyjaśnić ofertę podczas dyskusji.*)
a. sollten b. haben gesollt c. soll d. sollen
2. Gestern _____ ich in der Verhandlung, dass (Wczoraj podczas negocjacji myślałem, że
ein Kompromiss möglich ist. *kompromis jest możliwy.*)
a. denken b. denke c. dachte d. habe gedacht
3. _____ bitte Platz, dann können wir ruhig (Proszę, usiądź, wtedy możemy spokojnie
über das Gegenargument sprechen. *porozmawiać o kontrargumencie.*)
a. Nimm b. Nimmst c. Nimmt d. Nehme

1. sollten 2. dachte 3. Nimm

5. Odgrywanie ról - dialogi (QR: Audio)



Miete verhandeln bei Besichtigung

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

(Mieszkanie bardzo mi się podoba, ale moim zdaniem czynsz jest trochę za wysoki.)

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

(Rozumiem to. Jednak oferta jest uczciwa – okolica jest spokojna, a kuchnia jest nowa.)

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

(Kuchnia jest zdecydowanie na plus. Moim kontrargumentem jest to, że muszę jeszcze malować; to kosztuje czas i pieniądze.)

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

(W porządku. Negocjujemy: jeśli przejmie pani mieszkanie w takim stanie, mogę obniżyć czynsz o 30 euro.)

Mieterin Lara: *Das klingt nach einem guten Kompromiss. Ich bin einverstanden, wenn ich die Kaution in zwei Raten zahlen kann.*

(To brzmi jak dobry kompromis. Zgadzam się, jeśli będę mogła zapłacić kaucję w dwóch ratach.)

1. Was ist Laras Meinung zur Miete und warum?
-

6. Mówienie (QR: AI+)



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. Pisanie: E-mail (QR: AI+)

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



Napisz odpowiednią odpowiedź: *Meiner Meinung nach ist ... besser, weil ... / Ich verstehe dein Gegenargument, aber ... / Können wir uns auf ... einigen?*

Ważne czasowniki

Sollen (*być*)

	Perfekt
ich	habe gesollt
du	hast gesollt
er/sie/es	hat gesollt
wir	haben gesollt
ihr	habt gesollt
sie	haben gesollt

Denken (*denken*)

Präteritum
dachte
dachtest
dachte
dachten
dachtet
dachten