



## A2.41 Meinungen und Verhandlungen

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

|                                |                               |                           |                        |
|--------------------------------|-------------------------------|---------------------------|------------------------|
| <b>Die Diskussion</b>          | <i>(A discussão)</i>          | <b>Der Kompromiss</b>     | <i>(O compromisso)</i> |
| <b>Das Gegenargument</b>       | <i>(O contra-argumento)</i>   | <b>Die Verhandlung</b>    | <i>(A negociação)</i>  |
| <b>Die Meinung</b>             | <i>(A opinião)</i>            | <b>Diskutieren</b>        | <i>(Discutir)</i>      |
| <b>Meiner Meinung nach ...</b> | <i>(Na minha opinião ...)</i> | <b>Verhandeln</b>         | <i>(Negociar)</i>      |
| <b>Positiv</b>                 | <i>(Positivo)</i>             | <b>Einverstanden sein</b> | <i>(Concordar)</i>     |
| <b>Negativ</b>                 | <i>(Negativo)</i>             | <b>Recht haben</b>        | <i>(Estar certo)</i>   |
| <b>Das Angebot</b>             | <i>(A oferta)</i>             |                           |                        |

### 1. Digitalize o código QR para ver o vídeo, ou leia o texto. (QR: Áudio)



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.

*No dia a dia, muitas vezes é preciso **negociar**, por exemplo no trabalho ou na família. No conceito de Harvard, não se trata apenas de uma **posição**, mas das **questões factuais** e dos **interesses** por trás delas. Assim, pode surgir uma **situação ganha-ganha**. Dois parceiros falam sobre um orçamento de marketing e, no início, têm opiniões diferentes. No final, eles veem: ambos querem o mesmo objetivo, ou seja, mais vendas.*

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

1-d 2-a

### 2. Gramática: Imperativo irregular ("sei, hab, nimm")

Alguns verbos mudam o seu radical no Imperativ, por exemplo: sein    sei,  
haben    hab, nehmen    nimm.



| <b>Infinitiv (infinitivo)</b>    | <b>du (tu)</b>                                      | <b>Sie (o(a) senhor(a))</b>                                  |
|----------------------------------|---|--|
| sein ( <i>ser/estar</i> )        | Sei ruhig! ( <i>Fica calmo(a)!</i> )                | Seien Sie bitte ruhig! ( <i>Por favor, fique calmo(a)!</i> ) |
| haben ( <i>ter</i> )             | Hab Geduld! ( <i>Tenha paciência!</i> )             | Haben Sie Geduld! ( <i>Tenha paciência!</i> )                |
| nehmen<br>( <i>pegar/tomar</i> ) | Nimm Platz! ( <i>Senta-te!</i> )                    | Nehmen Sie Platz! ( <i>Sente-se!</i> )                       |
| lesen ( <i>ler</i> )             | Lies den Text! ( <i>Lê o texto!</i> )               | Lesen Sie den Text! ( <i>Leia o texto!</i> )                 |
| sprechen ( <i>falar</i> )        | Sprich deutlicher! ( <i>Fala mais claramente!</i> ) | Sprechen Sie deutlicher! ( <i>Fale mais claramente!</i> )    |

- \_\_\_\_\_ bitte ruhig, dann können wir das Angebot in Ruhe diskutieren. (*Fique em silêncio, por favor, assim podemos discutir a oferta com calma.*)  
 a. Sei(e)    b. Bist    c. Seien    d. Sei
- \_\_\_\_\_ Geduld, wir finden gleich einen Kompromiss. (*Tenha paciência, vamos encontrar um compromisso já já.*)  
 a. Habe    b. Hast    c. Hab    d. Habt

1. Sei 2. Hab

### Rewrite the phrases (QR: IA+)



- Du bist bitte ruhig.

\_\_\_\_\_

(*Sê, por favor, calmo! / Seja, por favor, calmo!*)

- Du hast Geduld mit den neuen Kollegen.

\_\_\_\_\_

(*Tem paciência com os novos colegas! / Tenha paciência com os novos colegas!*)

- Du nimmst im Besprechungsraum Platz.

\_\_\_\_\_

(*Senta-te na sala de reuniões! / Sente-se na sala de reuniões!*)

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.Exercícios

#### 1. Associe os itens que têm um significado relacionado.

- |                       |                             |
|-----------------------|-----------------------------|
| 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. Comunicado interno: data e regras para a discussão da equipa (QR: Áudio)



**Preencha as lacunas:** 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.

*Na quinta-feira, às 16h, terá lugar uma breve discussão da equipa sobre a nova oferta de home office. Por favor, leia o resumo previamente e traga a sua opinião. O objetivo é um compromisso: dois dias de home office por semana ou horários de trabalho flexíveis. A direção pede argumentos objetivos, mesmo que reaja de forma negativa.*

*Se tiver um contra-argumento, escreva-o no chat até quarta-feira. Na negociação, todos devem poder terminar de falar. Sente-se, mantenha-se calmo e fale com clareza. No final, a direção decide qual é a melhor solução para a equipa.*

*(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. Ouça o fragmento de áudio e escolha a resposta correta. (QR: Áudio)

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.

Verdadeiro Falso

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



1-V 2-X 3-V

### 4. Escolha a solução correta

1. Meiner Meinung nach \_\_\_\_\_ wir das Angebot heute noch in der Diskussion klären. *(Na minha opinião, deveríamos esclarecer a proposta ainda hoje na discussão.)*  
a. sollten      b. haben gesollt      c. soll      d. sollen
2. Gestern \_\_\_\_\_ ich in der Verhandlung, dass ein Kompromiss möglich ist. *(Ontem pensei na negociação que um compromisso é possível.)*  
a. denken      b. denke      c. dachte      d. habe gedacht
3. \_\_\_\_\_ bitte Platz, dann können wir ruhig über das Gegenargument sprechen. *(Sente-se, por favor, depois podemos falar calmamente sobre o contra-argumento.)*  
a. Nimm      b. Nimmst      c. Nimmt      d. Nehme

1. sollten 2. dachte 3. Nimm

### 5. Roleplay - diálogos (QR: Áudio)

#### Miete verhandeln bei Besichtigung

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

*(Eu gostei muito do apartamento, mas, na minha opinião, o aluguel está um pouco alto demais.)*

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

*(Eu entendo. Mas a oferta é justa — a localização é tranquila e a cozinha é nova.)*

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

*(O ponto positivo é, sem dúvida, a cozinha. Meu contra-argumento é que eu ainda preciso pintar; isso custa tempo e dinheiro.)*

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

*(Tudo bem. Vamos negociar: se você assumir o apartamento como está, eu posso reduzir o aluguel em 30 euros.)*



**Mieterin Lara:** *Das klingt nach einem guten Kompromiss. Ich bin einverstanden, wenn ich die Kautions in zwei Raten zahlen kann.  
(Isso parece um bom compromisso. Eu concordo, se eu puder pagar o depósito em duas parcelas.)*

1. Was ist Laras Meinung zur Miete und warum?

---

## 6. Falar: traduzir e responder (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. Escrita: 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



**Escreva uma resposta apropriada:** *Meiner Meinung nach ist ... besser, weil ... / Ich verstehe dein Gegenargument, aber ... / Können wir uns auf ... einigen?*

---



---



---

**Verbos importantes****Sollen** (*sollen*)

Perfekt

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

**Denken** (*deneiro*)

Präteritum

|          |
|----------|
| dachte   |
| dachtest |
| dachte   |
| dachten  |
| dachtet  |
| dachten  |