

A2.43 Opiniones y negociaciones

Meningen en onderhandelingen

“El lenguaje no es un don genético, es un don social. Aprender un nuevo idioma es convertirse en miembro del club, la comunidad de hablantes de ese idioma.”
“Taal is geen genetische gave, het is een sociale gave. Een nieuwe taal leren is lid worden van de club – de gemeenschap van sprekers van die taal.”

Frank Smith

Objetivos de aprendizaje

Leerdoelen

- ? Situación : Exprésate / Situatie : Uit je zelf
- ? Situación : Aprende frases básicas para discutir puntos de vista / Situatie : Leer basiszinnen om standpunten te bespreken
- ? Cultura : ¿Existen jerarquías dentro de las empresas españolas? / Cultuur : Bestaan er hiërarchieën binnen Spaanse bedrijven?

🔗 Este folleto para estudiantes está disponible en múltiples traducciones.

Deze folder voor studenten is beschikbaar in meerdere vertalingen.

1. Gedeeltelijke downloads, audio en oefeningen beschikbaar op:
? <https://spaans.colanguage.nl/leerplan/a2/43>
2. Legende (beschikbaar op de website):
? Interactieve oefening. ? Audio met vertalingen.

Recapitulación y ejercicios de preparación

Samenvatting en voorbereidingsopdrachten

? <https://spaans.colanguage.nl/leerplan/a2/42>

? <https://spaans.colanguage.nl/leerplan/a2/43/leergeschiedenis>

A2.43 Vocabulario básico (13)

A2.43 Basiswoordenschat (13)

↗ <https://spaans.colanguage.nl/leerplan/a2/43>

Spaans

Creer

El cree que la granja es un lugar relajado.

El compromiso

El compromiso es fundamental en cualquier negociación exitosa.

Falso

Esa historia suena falsita y no me convence.

La contraoferta

Opino que la contraoferta es mejor para el negocio.

La negociación

Creo que la negociación es una oportunidad para llegar a un compromiso positivo.

La oferta

Creo que la oferta es muy buena para nuestro negocio.

Negativo

Creo que el resultado del experimento es negativo.

Negociar

Ellos negocian opiniones y propuestas creativas.

Opinar

Yo opino que es una oferta positiva.

Positivo

Su oferta fue positivísima para ambas partes.

Rechazar

Ellos rechazan enviar el correo electrónico.

Sin duda

Sin duda, la oferta que nos presentaron es muy positiva para el negocio.

Verdadero

Tu opinión es más verdadera que la mía sobre el contrato.

Nederlands

Geloven

Hij gelooft dat de boerderij een ontspannende plek is.

Het compromis

Compromis is fundamenteel bij elke succesvolle onderhandeling.

Vals

Dat verhaal klinkt nep en overtuigt me niet.

Het tegenbod

Ik ben van mening dat het tegenbod beter is voor de zaak.

De onderhandeling

Ik denk dat onderhandeling een kans is om tot een positieve overeenkomst te komen.

Het aanbod

Ik denk dat het aanbod erg goed is voor ons bedrijf.

Negatief

Ik denk dat het resultaat van het experiment negatief is.

Onderhandelen

Zij onderhandelen over meningen en creatieve voorstellen.

Meningen

Ik vind dat het een positief aanbod is.

Positief

Hun aanbod was uiterst positief voor beide partijen.

Afwijzen

Zij weigeren de e-mail te versturen.

Zonder twijfel

Zonder twijfel, het aanbod dat zij ons presenteerden is zeer positief voor de zaak.

Waar

Jouw mening is meer waar dan de mijne over het contract.

A2.43.1 Diálogo: Negociación de una oferta

A2.43.1 Dialoog: Onderhandeling over een aanbod

↗ <https://spaans.colanguage.nl/dialogen/negociacion-de-una-oferta>

Pedro y Ana negocian sobre una oferta.

- Pedro:** ¿Qué opinas de la **oferta**?
- Ana:** Mi opinión es bastante **positiva** pero tenemos que negociar.
- Pedro:** **Sin duda**, pero ¿es buena o mala la oferta?
- Ana:** Es buena pero podemos hacer una **contraoferta**.
- Pedro:** Sí, **opino** que es una buena idea.
- Ana:** ¿Tú crees que el **compromiso** es fuerte?
- Pedro:** Sí, pero la parte **negativa** es el precio. Es muy alto.
- Ana:** Entonces **rechazamos** la primera oferta.
- Pedro:** Sí, vamos a **negociar** un poco y presentar nuestra idea.
- Ana:** ¡Perfecto! ¡Prepárate, empezamos la nueva **negociación** ahora!
-

Pedro en Ana onderhandelen over een aanbod.

- Pedro:** *Wat vind je van de **aanbieding**?*
- Ana:** *Mijn mening is behoorlijk **positief**, maar we moeten onderhandelen.*
- Pedro:** ***Zonder twijfel**, maar is het aanbod goed of slecht?*
- Ana:** *Het is goed maar we kunnen een **tegenbod** doen.*
- Pedro:** *Ja, ik vind dat het een goed idee is.*
- Ana:** *Denk je dat de **toewijding** sterk is?*
- Pedro:** *Ja, maar het **negatieve** deel is de prijs. Die is heel hoog.*
- Ana:** *Toen **wezen we af** het eerste aanbod.*
- Pedro:** *Ja, laten we een beetje **onderhandelen** en ons idee presenteren.*
- Ana:** *Perfect! Maak je klaar, we beginnen nu met de nieuwe **onderhandeling**!*

A2.43.1 Negociación de una oferta

A2.43.1 Onderhandeling van een aanbod

🔗 <https://spaans.colanguage.nl/dialogen/negociacion-de-una-oferta>

? **Ejercicio 1:** Preguntas de debate

Instrucción: Debatir las preguntas después de escuchar el audio o leer el texto.

1. ¿Qué opina Ana sobre la oferta?
2. ¿Cuál es la parte negativa de la oferta según Pedro?
3. ¿Qué deciden hacer Pedro y Ana al final?
4. ¿Cómo expresas tu opinión en español? Da un ejemplo.
5. ¿Qué es más importante para ti en una negociación: el precio o el compromiso?

A2.43.1 Negociación de una oferta

A2.43.1 Onderhandeling van een aanbod

🔗 <https://spaans.colanguage.nl/dialogen/negociacion-de-una-oferta>

? Ejercicio 2:

Instrucción: Vul het juiste woord in.

negociar, compromiso, Sin duda, negociación, positiva

1., pero ¿es buena o mala la oferta?
2. Sí, vamos a un poco y presentar nuestra idea.
3. Mi opinión es bastante pero tenemos que negociar.
4. ¿Tú crees que el es fuerte?
5. ¡Perfecto! ¡Prepárate, empezamos la nueva ahora!

Oplossingen:

1. Sin duda 2. negociar 3. positiva 4. compromiso 5. negociación

A2.43.1 Negociación de una oferta

A2.43.1 Onderhandeling van een aanbod

🔗 <https://spaans.colanguage.nl/dialogen/negociacion-de-una-oferta>

? **Ejercicio 3:** Ordena el texto

Instrucción: Numera las oraciones en el orden correcto y léelas en voz alta.

- ... Sin duda, pero ¿es buena o mala la oferta?
- ... Sí, vamos a negociar un poco y presentar nuestra idea.
- ... Mi opinión es bastante positiva pero tenemos que negociar.
- ... Sí, opino que es una buena idea.
- ... Sí, pero la parte negativa es el precio. Es muy alto.
- 10 ¡Perfecto! ¡Prepárate, empezamos la nueva negociación ahora!
- ... ¿Tú crees que el compromiso es fuerte?
- ... Es buena pero podemos hacer una contraoferta.
- 1 ¿Qué opinas de la oferta?
- ... Entonces rechazamos la primera oferta.

Oplossingen:

3, 9, 2, 5, 7, 10, 6, 4, 1, 8

A2.43.2 Cuento: El juego de la negociación

A2.43.2 Verhaal: Het spel van de onderhandeling

↗ <https://spaans.colanguage.nl/kortverhalen/el-juego-de-la-negociacion>

Carlos y Ana negocian sobre el precio de un coche, expresando sus opiniones y llegando a un acuerdo.

Carlos y Ana **negocian** el precio de un coche.

Él cree que la **oferta** de Ana es baja.

Entonces ofrece una **contraoferta**.

Ana opina que es un compromiso **verdadero**.

Sin duda ella acepta la contraoferta.

Pero después **creo** que el precio es demasiado alto.

Decide **rechazar** la oferta.

Él le muestra el coche de nuevo y ahora ella **opina** que el precio es bueno.

Al final Carlos y Ana encuentran una solución **positiva** para los dos.

Han hecho un buen trabajo de negociación sin decir cosas **falsas**.

Carlos en Ana onderhandelen over de prijs van een auto, waarbij ze hun meningen uiten en tot een overeenkomst komen.

Carlos en Ana **onderhandelen** over de prijs van een auto.

Hij denkt dat het **bod** van Ana laag is.

Dan doet hij een **tegenbod**.

Ana vindt dat het een **echte** overeenkomst is.

Zonder twijfel accepteert zij het tegenbod.

Maar daarna **denkt** ze dat de prijs te hoog is.

Ze besluit om de aanbieding te **weigeren**.

Hij laat haar de auto opnieuw zien en nu **vindt** zij dat de prijs goed is.

Uiteindelijk vinden Carlos en Ana een **positieve** oplossing voor hen beiden.

Ze hebben goed werk geleverd in de onderhandelingen zonder **valse** dingen te zeggen.

A2.43.2 El juego de la negociación

A2.43.2 Het spel van de onderhandeling

γ <https://spaans.colanguage.nl/kortverhalen/el-juego-de-la-negociacion>

? **Ejercicio 1:** Preguntas de debate

Instrucción: Debatir las preguntas después de escuchar el audio o leer el texto.

1. ¿Qué están negociando Carlos y Ana?
2. ¿Qué hace Carlos después de recibir la oferta de Ana?
3. ¿Por qué Ana rechaza la oferta?
4. ¿Alguna vez has negociado algo? ¿Cómo fue la experiencia?
5. ¿Crees que es importante llegar a un compromiso en una negociación?

A2.43.2 El juego de la negociación

A2.43.2 Het spel van de onderhandeling

🔗 <https://spaans.colanguage.nl/kortverhalen/el-juego-de-la-negociacion>

? Ejercicio 2:

Instrucción: Vul het juiste woord in.

opina, falsas, verdadero, oferta, Sin duda, negocian

1. Él le muestra el coche de nuevo y ahora ella que el precio es bueno.
2. Carlos y Ana el precio de un coche.
3. Él cree que la de Ana es baja.
4. ella acepta la contraoferta.
5. Han hecho un buen trabajo de negociación sin decir cosas
6. Ana opina que es un compromiso

Oplossingen:

1. opina 2. negocian 3. oferta 4. Sin duda 5. falsas 6. verdadero

A2.43.3 Cultura: ¿Existen jerarquías dentro de las empresas españolas?

A2.43.3 Cultuur: Bestaan er hiërarchieën binnen Spaanse bedrijven?

γ <https://spaans.colanguage.nl/cultuur/jerarquias-empresas-espanolas>

Descubre cómo funcionan las jerarquías en las empresas españolas y cómo expresar tu opinión de manera respetuosa en el trabajo.

En las empresas españolas las **jerarquías** son importantes y siguen un modelo tradicional. Los jefes toman las decisiones más importantes. **Sin duda** los empleados también pueden expresar sus opiniones pero lo hacen con respeto. Para esto la gente usa frases como "En mi opinión..." o "**Creo** que...". La cultura de trabajo española **valora** mucho el respeto por la autoridad pero también es abierta a escuchar ideas nuevas. Para subir en la jerarquía se necesitan tiempo y trabajo duro. Hoy en algunas empresas modernas la comunicación es más abierta.

Ontdek hoe hiërarchieën in Spaanse bedrijven werken en hoe je op respectvolle wijze je mening kunt uiten op het werk.

*In de Spaanse bedrijven zijn **hiërarchieën** belangrijk en volgen ze een traditioneel model. De bazen nemen de belangrijkste beslissingen. **Zonder twijfel** kunnen de werknemers ook hun mening uiten, maar ze doen dit met respect. Hiervoor gebruiken mensen zinnen zoals "Naar mijn mening..." of "**Ik denk** dat...". De Spaanse werkcultuur **waardeert** het respect voor autoriteit enorm, maar staat ook open voor het luisteren naar nieuwe ideeën. Om in de hiërarchie te stijgen, zijn tijd en hard werken nodig. Vandaag de dag is de communicatie in sommige moderne bedrijven opener.*

A2.43.3 ¿Existen jerarquías dentro de las empresas españolas?

A2.43.3 Bestaan er hiërarchieën binnen Spaanse bedrijven?

γ <https://spaans.colanguage.nl/cultuur/jerarquias-empresas-espanolas>

? **Ejercicio 1:** Preguntas de debate

Instrucción: Debatir las preguntas después de escuchar el audio o leer el texto.

1. ¿Cómo se puede expresar la opinión en el trabajo?
2. ¿Es común subir en la jerarquía rápidamente en España?
3. ¿Cómo es la comunicación en algunas empresas españolas hoy?
4. ¿Te gustan debates de opinión?
5. ¿Crees que la estructura de jerarquías de empresas en España todavía está bien o hay que cambiar algo?

A2.43 Deberes / ejercicios

A2.43 Huiswerk / oefeningen

<https://spaans.colanguage.nl/leerplan/a2/43>

? **Ejercicio 1:** Traduce y usa en una oración

Instrucción: Elige una palabra, tradúcela y utiliza la palabra en una frase o diálogo.

1. Verdadero

.....

2. El compromiso

.....

3. Falso

.....

4. Negativo

.....

5. Rechazar

.....

Oplossingen:

1. Waar 2. Het compromis 3. Vals 4. Negatief 5. Afwijzen

A2.43 Deberes / ejercicios

A2.43 Huiswerk / oefeningen

↗ <https://spaans.colanguage.nl/leerplan/a2/43>

A2.43 Tablas de conjugación verbal

A2.43 Werkwoordsvervoegingstabellen

↗ <https://spaans.colanguage.nl/leerplan/a2/43>

Ser *zijn* Pretérito imperfecto

Spaans	Nederlands
yo era	ik was
tú eras	jij was
él/ella era	hij/zij was
nosotros/nosotras éramos	wij waren
vosotros/vosotras erais	jullie waren
ellos/ellas eran	zij waren

Creer *geloven* Pretérito imperfecto

Spaans	Nederlands
yo creía	ik geloofde
tú creías	jij geloofde
él/ella creía	hij geloofde
nosotros/nosotras creíamos	wij geloofden
vosotros/vosotras creíais	jullie geloofden
ellos/ellas creían	zij geloofden

Responder *antwoorden* Pretérito imperfecto

Spaans	Nederlands
yo respondía	ik antwoordde
tú respondías	jij antwoordde
él/ella respondía	hij/zij antwoordde
nosotros/nosotras respondíamos	wij antwoordden
vosotros/vosotras respondíais	jullie antwoordden
ellos/ellas respondían	zij antwoordden

A2.43 Ejercicio de conjugación verbal

A2.43 Oefening in werkwoordvervoeging

