

**Internationale Verhandlungswshops
Sprach-Coaching
Englisch**

Redeabsicht	Umsetzung /Adaption	Situation/Aussagewert
Davon bin ich (sehr) enttäuscht. Das machen wir nicht.	I am not happy with it (at all). We are just not happy with it.	...ist eine sehr starke Wertung im Englischen.
Also <u>das</u> geht nicht und zwar, weil	I am not happy with one aspect of it and that is because	...ist eine sehr starke Aussage im Englischen, mit Erläuterung des spezifischen Problems
Was mir Kopfzerbrechen an dieser Schache bereitet, ist dass,	What troubles me here is that,	...weniger stark. Drückt eher fachliche Bedenken als Autorität aus – gut zwischen gleichgestellten Verhandlungspartnern
Irgendwo macht das leider gar keinen Sinn.	I am afraid I don't understand.	...leicht ironisch – bzw. herablassend, aber in Englischen erlaubt. Zwingt den Andern sich Gedanken zu machen, bevor er sich äußert. Leichte Zurechtweisung.
Was mir noch nicht ganz einleuchtet ist warum/dass	What I don't entirely understand here is why/that	...weniger herablassend, da es Erklärung liefert. Kann auch echtes Bemühen um Verständnis signalisieren, je nach Tonlage und Gesichtsausdruck.
Unterbrechung der Diskussion – weil es zu langwierig wird – oder echter Wunsch nach Einzelgespräch	Could we meet later in my office to discuss details?	...je nach Ton eine autoritäre oder Geste oder Einladung zur Zusammenarbeit
„	Could I meet you later in	„

	your office to go over some details?	
Diese Leistungsmerkmale fanden wir wirklich gut, weil	The features we really liked were	...Lob aussprechen ist üblich, und wird begrüßt
Diese Leistungsmerkmale haben uns beeindruckt, weil	The features that really impressed us were...	”
So kommen wir nicht weiter.	This discussion is not really helpful.	Wenn man Kontrolle über die Diskussion zu verlieren droht.....
Name, Blickkontakt, sehr interessante Idee, find ich gut	Bob, very interesting idea, I like it!	...Lob aussprechen, stark
Danke, sehr interessant, nun zum Eigentlichen.	Pause... zögerlich "Interesting" Blickkontakt mit dem Sprecher vermeiden, freundlich / flüchtig in die Runde blicken, nach kurzer Pause das Wort ergreifen.	1. Man hat nichts kapiert, vom eben gesagten, aber es ist nicht wichtig. 2. Sehr lange ermüdende Ausführungen.

Verfasst von: Gisela Margarete Strauss
Kommunikations-Dienstleistungen
Finance, IT + Medien

<http://www.sepiaport.com>

Sepiaport@gmail.com

++ 49 0163.4203.154

82031 Grünwald/München

Steuer-ID: DE198621262

**Die Urheberin Gisela Margarete Strauss vergibt folgende
Creative Commons Lizenz für dieses Dokument:**

[Namensnennung-NichtKommerziell-KeineBearbeitung 2.5](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/)