

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего профессионального образования  
«Кузбасский государственный технический университет  
имени Т. Ф. Горбачева»

Составитель  
Л. С. Зникина

## **ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

**Методические указания  
для практических занятий и самостоятельной работе**

Рекомендовано учебно-методической комиссией  
специальности 38.05.01 (080101.65) «Экономическая  
безопасность»

в качестве электронного издания  
для использования в учебном процессе

Кемерово 2015

Рецензенты:

Долгова Н. И. – ст. преподаватель кафедры иностранных языков  
Лубкова Э. М. – председатель учебно-методической комиссии  
специальности 38.05.01 (080101.65) «Экономическая безопасность»

**Зникина Людмила Степановна. Основные категории экономической безопасности:** методические указания к практическим занятиям и самостоятельной работе по дисциплине «Иностранный язык» [Электронный ресурс] для студентов специальности 38.05.01 (080101.65) «Экономическая безопасность» очной формы обучения / сост.: Л. С. Зникина. – Кемерово : КузГТУ, 2015. – Систем. требования : Pentium IV ; ОЗУ 8 Мб ; Windows XP ; мышь. – Загл. с экрана.

Представлены тексты с упражнениями в соответствии с рабочей программой дисциплины на 2 курсе: «Экономическая безопасность», «Риск-менеджмент», «Национальная экономическая безопасность», «Угрозы экономической безопасности». Предлагаются тексты по теме «Экономика, Экономическая среда», которые могут быть использованы в учебном процессе как для самостоятельной (внеаудиторной) работы студентов, так и практической работы под руководством преподавателя, создающего возможность творческой работы студентов.

© КузГТУ, 2015

© Зникина Л. С.,  
составление, 2015

## Предисловие

Методические рекомендации разработаны для студентов специальности 38.05.01 (080101.65) «Экономическая безопасность» по образовательной программе «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности», рекомендуются к использованию для аудиторной и самостоятельной работы студентов 2 курса по дисциплине «Иностранный язык».

**Целью** данной методической работы является обучение практическому владению языком специальности в сфере профессиональной коммуникации на основе компетентностного подхода. Предлагаемые тексты и комплекс заданий базируются на знаниях студентов, полученных по пройденной ранее на 1 и 2 курсах дисциплине «Экономическая безопасность», что предполагает возможность обучения на осознанном профессиональном восприятии принимаемой иноязычной информации.

Обучение на основе данных методических рекомендаций позволяет формировать у студентов общекультурные компетенции (ОК-11, ОК-14), являющиеся профессионально значимыми для специалистов:

способность адаптироваться к меняющимся условиям профессиональной деятельности и изменяющимся социокультурным условиям, повышать свой интеллектуальный и общекультурный уровень (ОК-11);

способность к деловому общению, профессиональной коммуникации на одном из иностранных языков (ОК-14).

Методические рекомендации состоят из 3 блоков (Teile): Блок (Teil) 1 представлен *текстами с упражнениями* в соответствии с рабочей программой дисциплины на 2 курсе: «Экономическая безопасность», «Риск-менеджмент», «Национальная экономическая безопасность», «Угрозы экономической безопасности». В блоке 2 предлагаются *тексты по теме «Экономика, Экономическая среда»*, которые могут быть использованы в учебном процессе как для самостоятельной (внеаудиторной) работы студентов, так и практической работы под руководством преподавателя, создающего возможность творческой работы студентов. 3 блок – *Малый лексикон (das*

*kleine Lexikon*), позволяющий выбрать коммуникативные стратегии в ситуациях общения.

## **Teil 1.**

### **Allgemeines über die Wirtschaftssicherheit**

#### **Thema 1. *Grundlagen der Wirtschaftssicherheit***

**1. Die folgenden Wörter sind die Hauptbegriffe zum Thema. Diese für Sie bekannten Begriffe sollen Ihnen helfen, den Text zu verstehen und zu interpretieren.**

экономическая безопасность, стабильный доход, достижение глобальных целей, инновационное развитие, конкурентные преимущества, экономическая стабильность, социальная защита, безопасность занятости, ухудшение положения, экономическое состояние, независимость экономических интересов, уровень жизни, качество жизни, внешние и внутренние угрозы, платежеспособность

**2. Finden Sie zu diesen Wörtern die deutschen Äquivalenten im Kasten nieder. Schreiben Sie diese Wortpaare in Ihre Arbeitshefte aus.**

der wirtschaftliche Zustand, externe und innere Bedrohungen, die wirtschaftliche Sicherheit, die Verschlechterung der Lage, das Niveau des Lebens, Unabhängigkeit der wirtschaftlichen Interessen von..., die Erreichung der globalen strategischen Ziele, der Zahlungsfähigkeit des Unternehmens, die ökonomische Stabilität, die Lebensqualität, die Arbeitsplatzsicherheit, stabiles Einkommen, innovative Entwicklung, soziale Verteidigung, die Konkurrenzvorteile

**3. Lesen Sie den Text. Beachten Sie die Definition der gegebenen Begriffe.**

Die *wirtschaftliche Sicherheit* (oder *die finanzielle Sicherheit, die Wirtschaftssicherheit*) ist ein Kennwert des wirtschaftlichen Zustandes eines Subjekts (einer Wirtschaftseinheit). Der wirtschaftliche Zustand des Unternehmens ist durch mehrere Faktoren bestimmt. Das sind: die Arbeitskräfte, die Produktionsqualität, die Rohstoffe, die Finanzpolitik des Betriebs, u.s.w. Nur das stabile Einkommen des Unternehmens kann das nötige Niveau der Lebensqualität der Menschen gewährleisten.

Die wirtschaftliche Sicherheit für den Staat bedeutet:

- Fähigkeit und Fertigkeit zur sozialen und politischen Verteidigung des Landes;
- innovative Entwicklung in allen Bereichen;
- starke Armee;
- Unabhängigkeit der wirtschaftlichen Interessen des Landes von potenziellen externen und inneren Bedrohungen.

Unter der Wirtschaftssicherheit bei einem konkreten Unternehmen versteht man auch:

- Bewahrung der Zahlungsfähigkeit des Unternehmens;
- Planung der künftigen Cashflows;
- richtige Finanz- und Personalpolitik des Unternehmens;
- Konkurrenzvorteile auf dem Markt;
- Arbeitsplatzsicherheit.

Die Sicherheit vom wirtschaftlichen Standpunkt aus kann erreicht werden, wenn das Niveau der Abhängigkeit von der herrschenden ökonomischen Struktur, sowie von der Verschlechterung der politischen, sozialen und wirtschaftlichen Lage den Verlust der nationalen Souveränität nicht bedroht.

Die wirtschaftliche Sicherheit bedeutet: keine deutliche Abschwächung der militärischen Macht, keine Verschlechterung der Lebensqualität der Menschen, keine innere und externe Hindernisse für die Erreichung der globalen strategischen Ziele des Landes.

In der *Makroökonomie* ist die wirtschaftliche Sicherheit durch die intensive Entwicklung der Produktionsmittel und der Arbeitskräfte im Land gekennzeichnet. Dieser Prozess der wirtschaftlichen Entwicklung garantiert die von äußeren Faktoren unabhängige sozioökonomische Stabilität der Firma (*des Unternehmens, des Betriebs*).

Also, die wirtschaftliche Sicherheit umfasst eine Reihe von wirtschaftlichen, politischen, militärischen, wissenschaftlichen, technologischen und sozialen Aspekten, die zu den Determinanten der nationalen Sicherheit gehören.

**4. Sie können folgende Fragen beantworten:**

1. Nennen Sie die Faktoren, die die wirtschaftliche Sicherheit bestimmen.

2. Was bedeutet *die Wirtschaftssicherheit* für ein konkretes Unternehmen?

**5. Übersetzen Sie den folgenden Auszug ins Deutsche zuerst schriftlich mit Hilfe der gegebenen Wörter und dann mündlich ohne lexikalische Unterstützung.**

Для государства экономическая безопасность означает независимость системы хозяйства от внешних угроз, что позволяет достичь глобальных стратегических целей. Это высокое качество жизни людей и социо-экономическая стабильность.

Экономическая безопасность на конкретном предприятии обеспечивается, прежде всего, конкурентными преимуществами фирмы, её правильной финансовой и персональной политикой.

**Thema 2. *Die Faktoren, die die Wirtschaftssicherheit bestimmen***

**1. Die folgenden Wörter sind die Hauptbegriffe zum Thema. Diese für Sie bekannten Begriffe sollen Ihnen helfen, den Text zu verstehen und zu interpretieren.**

уровень экономической безопасности, политическая власть, мировой рынок, иметь стратегическое значение, влиять на что-либо, конкурентная позиция, перспективные научные исследования, важные хозяйственные отрасли, поддержка,
---

конкурентные преимущества, стратегическое сырьё.

**2. Finden Sie zu diesen Wörtern die deutschen Äquivalenten im Kasten nieder. Schreiben Sie diese Wortpaare in Ihre Arbeitshefte aus.**

etw. beeinflussen, die wichtigen Wirtschaftszweige, die Konkurrenzposition, perspektive Wissenschaftsforschungen, die strategischen Rohstoffe, die Konkurrenzvorteile, die politische Macht, das Niveau der wirtschaftlichen Sicherheit, die strategische Bedeutung haben, der Weltwirtschaftssmarkt, die Unterstützung.

**3. Lesen Sie den Text. Beachten Sie die Definition der gegebenen Begriffe.**

Das Niveau der wirtschaftlichen Sicherheit wird von folgenden Faktoren bedingt:

1. *Die geopolitischen und die wirtschaftlichen Faktoren* – die geographische Lage und die damit verbundene Verteilung der Arbeits- und Produktionskräfte des Landes, sowie die Möglichkeit für Zutritt zu den in- und ausländischen Rohstoffen und Ressourcen.

2. *Die wirtschaftlichen und die militärischen Faktoren* – die politische Macht des Landes und seine Konkurrenzposition auf dem Weltwirtschaftssmarkt in den strategisch wichtigen Bereichen der Entwicklung.

3. *Die Ausrichtung des institutionellen Systems des Staates* – die Unterstützung der Wirtschaftsbranchen des Landes, die das Niveau der nationalen Sicherheit bestimmen.

4. *Die Prioritäten der Wirtschaftspolitik des Staates* – die Entwicklung der nationalen Unternehmen, die die Konkurrenzvorteile auf dem Weltmarkt schaffen.

5. *Die Erreichung der Parameter des regionalen Bruttoprodukts*; die Entwicklung der Regionen, die die strategische Bedeutung für die nationale Sicherheit der Wirtschaft des Landes haben.

6. *Das ausreichende Vorhandensein von strategischen Reserven* der Rohstoffe und des materiellen Reichtums erster Ordnung, um die wirtschaftliche Sicherheit des Staates zu gewährleisten.

Es ist sehr wichtig, die Aspekte der Aktivitäten, die das effektive Niveau der wirtschaftlichen Sicherheit unmittelbar beeinflussen, zu nennen.

Also, dazu gehören:

- Erarbeitung und Erfüllung der Rechtsvorschriften für jedes Unternehmen; das ist besonders wichtig für die, die in den für das Land strategisch wichtigen Sektoren der realen Wirtschaft funktionieren;
- Überwachung der Ausführung des Budgets;
- Korruptionsbarriere auf allen Ebenen;
- Investitionen für neue High-Tech-Wirtschaftszweige und perspektive Wissenschaftsforschungen;
- Stärkung und Optimierung der Armee;
- Entwicklung und Optimierung des politischen und wirtschaftlichen Verwaltungssystems;
- ständige Analyse von Krisensituationen und Katastrophen; Erarbeitung der Konzepte der Prävention von solchen Situationen; schnelle Beseitigung der Folgen der möglichen Katastrophen.

**4. Übersetzen Sie den folgenden Auszug ins Deutsche zuerst schriftlich mit Hilfe der gegebenen Wörter und dann mündlich ohne lexikalische Unterstützung.**

Если мы даем понятие экономической безопасности государства, то нужно, прежде всего, отметить (*betonen*) факторы, которые определяют экономическую безопасность и влияют на её уровень. К ним относятся географическое положение, политическая система, конкурентные преимущества на рынке. Важными также являются такие аспекты, как развитие стратегически важных регионов, перспективных научных направлений, оптимизация хозяйственной системы.



### **Thema 3. *Struktur der Wirtschaftssicherheit***

**1. Die folgenden Wörter sind die Hauptbegriffe zum Thema. Diese für Sie bekannten Begriffe sollen Ihnen helfen, den Text zu verstehen und zu interpretieren.**

инвестиции, повышение квалификации, научные достижения, способность к саморазвитию, экономическая независимость, коррупционный барьер, профессиональные кадры, создание надежных финансовых условий для предпринимательства, экономическая стабильность, национальный уровень, конкурентоспособность, качество продуктов, международное разделение труда

**2. Finden Sie zu diesen Wörtern die deutschen Äquivalenten im Kasten nieder. Schreiben Sie diese Wortpaare in Ihre Arbeitshefte aus.**

die wirtschaftliche Unabhängigkeit, das nationale Niveau, die Qualität der Produkte, die Weiterbildung, die Konkurrenzfähigkeit, die wissenschaftlichen Errungenschaften, die Fähigkeit zur Selbst-Entwicklung, die beruflichen Arbeitskräfte, die internationale Arbeitsverteilung, die Schaffung der sicheren finanziellen Bedingungen für Unternehmung, die wirtschaftliche Stabilität, die Investitionen, die Korruptionsschwelle

**3. Lesen Sie den Text. Beachten Sie die Definition der gegebenen Begriffe.**

Die Definition des Begriffes „*die wirtschaftliche Sicherheit*“ wird in der Literatur in mehreren Aspekten betrachtet.

Die wirtschaftliche Sicherheit als Struktur ist eine vielseitige und komplexe Kategorie der Wirtschaftswissenschaft. Sie enthält drei wichtige Komponenten:

➤ *Wirtschaftliche Unabhängigkeit.* Nach den Kriterien der modernen Weltwirtschaft kann die wirtschaftliche Unabhängigkeit keinen *absoluten* Charakter haben. Und das ist klar: internationale Arbeitsverteilung macht die Wirtschaftssysteme der Länder voneinander abhängig. So bedeutet *die wirtschaftliche Unabhängigkeit* nach diesen Kriterien, die Fähigkeit auf dem nationalen Niveau die Ressource des Landes zu kontrollieren. Die Folge: die Produktionseffizienz und die Qualität der Produkte bilden die Konkurrenzfähigkeit, garantieren einen gleichberechtigten Teil am Welthandel, ermöglichen den Austausch von wissenschaftlichen und technologischen Errungenschaften.

➤ *Stabilität und Festigkeit der Volkswirtschaft.* Diese Faktoren versorgen den Schutz des Eigentums in allen Formen. Eine wichtige Aufgabe der Macht ist die Schaffung der sicheren finanziellen Bedingungen für Unternehmung, die Schaffung der Korruptionsschwelle in allen Strukturen der Wirtschaft. Von besonderer Bedeutung ist die sozial gerechte Einkommensverteilung. Sonst können die sozialen Umwälzungen entstehen.

➤ *Fähigkeit zur Selbst-Entwicklung.* Dieser Faktor ist von besonderer Bedeutung. Man kann sagen, dass die Selbst-Entwicklung der Fortschritt in der heutigen dynamischen Welt ist, weil die Schaffung eines geeigneten Klimas für Investitionen und Innovationen, ständige Modernisierung der Produktion, Weiterbildung der beruflichen Arbeitskräfte wichtige nationale Kriterien für die Stabilität und Festigkeit der Wirtschaft sind.

Also, die wirtschaftliche Sicherheit ist eine Reihe von Bedingungen und Grundlagen, die die Unabhängigkeit der Wirtschaft des Staates, die Stabilität und Festigkeit des Wohlstandes, die Kapazität für ständige Erneuerung und Selbst-Vervollkommnung gewährleisten.

#### **4. Sie können folgende Fragen beantworten:**

1. Was versteht man unter der wirtschaftlichen Unabhängigkeit?

2. Welche soziale Umwälzungen können infolge der Unstabilität der Volkswirtschaft entstehen?

**5. Übersetzen Sie den folgenden Auszug ins Deutsche zuerst schriftlich mit Hilfe der gegebenen Wörter und dann mündlich ohne lexikalische Unterstützung.**

Как структуру экономическую безопасность можно представить в трех компонентах: экономическая самостоятельность, экономическая стабильность и способность к саморазвитию.

Если мы говорим об экономической самостоятельности, то в критериях мирового хозяйства это означает эффективное производство и конкурентоспособность.

Экономическая стабильность связана с созданием условий для эффективной предпринимательской деятельности.

Под способностью к саморазвитию понимается возможность модернизации производства, инвестиций в современные технологии, профессиональное образование.

#### **Thema 4. *Bedrohungen der Wirtschaftssicherheit***

**1. Die folgenden Wörter sind die Hauptbegriffe zum Thema. Diese für Sie bekannten Begriffe sollen Ihnen helfen, den Text zu verstehen und zu interpretieren.**

уменьшать, угроза для безопасности предприятия, принимать решение, экономический риск, экономическая выгода, коммерческая деятельность предприятия, избегать, способ функционирования предприятия.

**2. Finden Sie zu diesen Wörtern die deutschen Äquivalenten im Kasten nieder. Schreiben Sie diese Wortpaare in Ihre Arbeitshefte aus.**

eine Entscheidung treffen, etw. vermeiden, die Funktionsweise eines Unternehmens, etw. verringern, das Wirtschaftsrisiko, die Geschäftstätigkeit des Unternehmens, die Bedrohung für die Sicherheit des Unternehmens, der wirtschaftliche Gewinn.

### **3. Lesen Sie den Text. Beachten Sie die Definition der gegebenen Begriffe.**

Zur Zeit gibt es mehrere Definitionen des wirtschaftlichen Begriffs „Bedrohung“: *wirtschaftliche Bedrohung; Bedrohung für die Sicherheit der Wirtschaft; Bedrohung für die Sicherheit des Unternehmens*. Alle Definitionen haben die ähnliche Bedeutung.

Hier sind einige erweiterte Interpretationen der Definition *die Bedrohung*:

- ein Konflikt der wirtschaftlichen Ziele mit den äußeren Umständen oder mit der inneren Struktur der Funktionsweise eines Unternehmens oder mit den Algorithmen dieser Funktionsweise;
- reale oder potenziell mögliche Handlungen oder Bedingungen, die die absichtlichen oder zufälligen Verstöße gegen das Funktionieren des Unternehmens provozieren;
- Aktionen, die zu den finanziellen Verlusten führen;
- Aktionen, die zu den moralischen, körperlichen oder materiellen Schäden führen.

Es ist die Definition *die Bedrohung* mit der Kategorie *das Wirtschaftsrisiko* zu vergleichen.

Das Wirtschaftsrisiko ist eine ökonomische Kategorie, die qualitativ und quantitativ die Unsicherheit in der geplanten Geschäftstätigkeit des Unternehmens (als Grad des wirtschaftlichen Erfolgs oder des Rückschlages) zum Ausdruck bringt.

In anderen Fällen deutet man diese Kategorie als *wirtschaftliches Risiko*. Es gibt folgende Definition: „Das wirtschaftliche Risiko ist eine Weise der Wirtschaftsführung in den unvorhergesehenen Umständen. Die besonderen Entscheidungen des Unternehmers ermöglichen, die negativen Auswirkungen der stochastischen

Bedingungen auf die Funktionierung des Betriebs zu vermeiden und zu verringern. Noch mehr, das Unternehmen kann unter diesen Umständen sogar Gewinn schaffen.

Also, *das Risiko* ist die Wirtschaftsführung in den unvorhergesehenen Umständen; man kann auch sagen, das ist die Unbestimmtheit der Bedingungen und der Ergebnisse der Unternehmung. *Die Bedrohung* ist eine negative Entwicklung der wirtschaftlichen Ereignisse in den schon bekannten Umständen. In anderen Worten: die Bedrohung ist ein nach dem unerwünschten Szenario entwickeltes Risiko, oder bereits ein bekanntes Szenario von negativen Nebenwirkungen. Es ist zu betonen, dass die ideologische Ähnlichkeit der Begriffe *Risiko* und *Bedrohung* die Verteilung der Tätigkeitsbereiche der Abteilungen bei der Firma fordert.

#### **4. Sie können folgende Fragen beantworten:**

1. Was versteht man unter dem Begriff *die wirtschaftliche Bedrohung*?

2. Gibt es den Unterschied zwischen Definitionen *die wirtschaftliche Bedrohung* und *das wirtschaftliche Risiko*?

#### **5. Übersetzen Sie den folgenden Auszug ins Deutsche zuerst schriftlich mit Hilfe der gegebenen Wörter und dann mündlich ohne lexikalische Unterstützung.**

Экономическая угроза – это возможность негативного развития экономических событий в уже известных условиях. Это развитие может привести к финансовым потерям.

Экономический риск – это способ ведения хозяйства, когда условия могут быть неизвестны, но их можно прогнозировать. Более того, принятие особых решений может уменьшить экономические потери и даже принести выгоду.

## **Thema 5. Klassifizierung der Bedrohungen der Wirtschaftssicherheit**

**1. Die folgenden Wörter sind die Hauptbegriffe zum Thema. Diese für Sie bekannten Begriffe sollen Ihnen helfen, den Text zu verstehen und zu interpretieren.**

несоблюдение условий договора, предписания, преступные деяния в хозяйствующей структуре, внутренние угрозы, нарушение установленного режима, нелегальные действия, возможные ущербы на предприятии, экономический прогноз, негативные воздействия, руководящие силы, внешние угрозы, коммерческая тайна, безопасность на рабочем месте.

**2. Finden Sie zu diesen Wörtern die deutschen Äquivalenten im Kasten nieder. Schreiben Sie diese Wortpaare in Ihre Arbeitshefte aus.**

die Verstöße gegen die Regeln der Ordnung, Führungskräfte, die kriminalen Handlungen in der Wirtschaftsstruktur, die Wirtschaftsprognose, die Sicherheit am Arbeitsplatz, die Nichteinhaltung der Vertragsbedingungen, externe Bedrohungen, das Geschäftsgeheimnis, die Vorschriften, interne Bedrohungen, illegale Handlungen, die möglichen Schäden im Betrieb, negative Auswirkungen.

**3. Lesen Sie den Text. Beachten Sie die Definition der gegebenen Begriffe.**

Zu Grunde der Klassifizierung von Bedrohungen ist ihre Aufteilung in *externe* (äussere) und *interne* (innere) gelegt.

Externe Bedrohungen umfassen eine breite Palette von negativen Auswirkungen.

Die erste Gruppe von Bedrohungen kommt von den Verordnungen und Vorschriften der Regierung (der Zentralbank der Russischen Föderation, des Ministeriums für Steuern usw.).

Die zweite Gruppe der externen Bedrohungen ergibt sich als Folge der Nichteinhaltung von Partnern, Kunden, Lieferanten ihrer Zahlungsverpflichtungen, Vertragsbedingungen, Warenlieferung usw. In diesem Fall entsteht die Bedrohung durch falsche Wirtschaftsprognose über die möglichen Schäden und negativen Auswirkungen.

Die dritte Gruppe der Bedrohungen ist durch innere Konflikte im Team oder in den Führungskräften des Unternehmens bedingt. Die kriminalen Handlungen in der Wirtschaftsstruktur ist das höchste Niveau der Bedrohungen im Unternehmen.

Zu den internen Sicherheitsbedrohungen gehören:

- illegale und andere negative Handlungen des Personals im Unternehmen;
- Verletzung der etablierten Regime der Sicherheitsinformation, die ein Geschäftsgeheimnis für das Unternehmen bedeutet;
- Verletzung der Ordnung der Nutzung der technischen Mitteln;
- andere Verstöße gegen die Regeln der Ordnung und Bewahrung der Sicherheit am Arbeitsplatz;
- Schaffung der Voraussetzungen für die kriminellen Handlungen.

#### **4. Sie können folgende Fragen beantworten:**

1. Wie werden die Sicherheitsbedrohungen klassifiziert?
2. Auf welche Weise ergeben sich die externen Bedrohungen?
3. Was gehört zu den internen Sicherheitsbedrohungen?

#### **5. Übersetzen Sie den folgenden Auszug ins Deutsche zuerst schriftlich mit Hilfe der gegebenen Wörter und dann mündlich ohne lexikalische Unterstützung.**

Различаются внутренние и внешние угрозы экономической безопасности предприятия. На этом строится их классификация. Внешние и внутренние угрозы характеризуются конкретными признаками (факторами). Например: к внешним угрозам

относится отношение между деловыми партнерами и возможные проблемы в процессе работы – *продажи, покупки, планирование совместной работы, условия контракта, качество товаров и т.д.*

Внутренние угрозы связаны с внутрифирменной ситуацией. Это *коррупция, нелегальная экономическая деятельность, нарушение порядка и режима безопасности на предприятии.*

## **Teil 2.**

### **Texte für Lesetraining**

#### ***Text 1. Soziale Marktwirtschaft***

Die Wurzeln der marktwirtschaftlichen Ordnung liegen fast 300 Jahre zurück. Man kann hier die Quellen für die vier Grundprinzipien finden, aus denen sich letztlich das System der Marktwirtschaft entwickelte:

- Das *Prinzip des Individualismus und Skeptizismus*, das auf J. Locke, D. Hume und I. Kant zurückgeht und die Autonomie des Menschen gegenüber Autoritäten und der Natur herausstellt. Es ist die gemeinsame Grundlage von Demokratie und liberaler Wirtschaftsordnung.
- Das *Harmonieprinzip*, die „harmonia praestabilata“, von der G.W. Leibniz sagt, daß sie als natürliche, gottgewollte Ordnung im menschlichen Leben existiert. Es ist von A. Smith als Grundlage des Marktes übernommen worden.
- Das *Prinzip des Utilitarismus* eines J. Bentham, der in dem Streben des Einzelnen nach Erfolg und Glück (Leistungsprinzip) die Grundlage für den größten Erfolg einer Gemeinschaft sah.
- Das *Selektionsprinzip*, das in den biologischen Analysen eines C. Darwin zwar erst später publiziert wurde, jedoch als Auslese im Wettbewerb durchaus auch vorher bekannt war.

Aus diesen Quellen entwickelten die klassischen Nationalökonomien, mit Adam Smith (1723 – 1790) und seinem wichtigsten Werk „An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations“, 1776 die Grundkonzeption der Marktwirtschaft. Als die beiden wichtigsten Merkmale dieser kapitalistischen



Wirtschaftsordnung kann man das individuelle, private Eigentum (auch an Produktionsmitteln) und den Leistungswettbewerb ansehen. Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis, die Art und die Menge der produzierten Güter. Das setzt allerdings voraus, daß eine Vielzahl von Produzenten vorhanden ist, die sich im Konkurrenzkampf gegenüberstehen.

Mit der *sozialen Marktwirtschaft* wird versucht, den negativen Begleiterscheinungen eines solchen Wirtschaftssystems entgegenzuwirken und Ungerechtigkeiten der Marktwirtschaft zu vermeiden. Die meisten Merkmale der freien Marktwirtschaft werden zwar übernommen; doch erfolgt eine nicht allgemeingültig festgelegte Veränderung, Ergänzung, Abwandlung mit drei Zielsetzungen:

1. Wettbewerbspolitische Ziele: Da der Wettbewerb die Tendenz hat „sich selbst zu vernichten“ (wenn ständig Wettbewerber im Leistungskampf ausscheiden und keine neuen nachkommen), muß der Staat für eine Aufrechterhaltung des Wettbewerbs und eine Sicherung der Stellung der systembedingt schwächeren Verbraucher sorgen.

2. Stabilitätspolitische Ziele: Da das Wirtschaftssystem bei der marktwirtschaftlichen Selbststeuerung längere Phasen von höherer Arbeitslosigkeit mit sich bringen kann, muß der Staat vorsorgend eingreifen, um den Wirtschaftsablauf zu verstetigen.

3. Sozialpolitische Ziele: Da das Wirtschaftssystem leistungsbetont ist und sein muß, wenn es funktionieren soll, kann es zu nicht hinnehmbaren Härten für Leistungsschwache kommen, die bei Vorrang des Subsidiaritätsprinzips durch den Staat korrigiert werden müssen. Dazu trägt insbesondere das System der progressiven Besteuerung bei, bei dem die besonders Leistungsfähigen die Hauptlast tragen, während die wenig oder nicht Leistungsfähigen nicht zu den staatlichen Leistungen beitragen müssen, sondern Transferzahlungen erhalten.

Der Begriff „*Soziale Marktwirtschaft*“ wurde wohl erstmals 1946 gebraucht.

Vertreten wurde er in einer zunächst kontroversen Diskussion von A. Müller-Armack, dem geistigen Führer der Erneuerung des Wirtschaftssystems in der Bundesrepublik Deutschland nach dem 2. Weltkrieg. Ludwig Erhard, Wirtschaftsminister und später auch Bundeskanzler, füllte diesen Begriff mit praktischen und politischen

Inhalten. Dabei sollte man aber nicht vergessen, daß schon in der Zeit der hiderschen Zentralverwaltungswirtschaft in Deutschland eine Gruppe von Wissenschaftlern der „Freiburger Schule“, unter ihnen Franz Böhm und Walter Eucken, die Idee einer Wirtschaftsordnung entwarfen, die zwar freiheitlich angelegt, aber staatlich ausgestaltet und sozial verpflichtend sein sollte.

Die Initiatoren sahen in der Sozialen Marktwirtschaft einen dritten Weg zwischen unkontrolliertem Liberalismus und totalitärem Zentralismus.

Die Soziale Marktwirtschaft kann als eine Ordnung definiert werden, deren Ziel es ist, auf der Basis der Wettbewerbswirtschaft die freie Initiative mit einem gerade durch die marktwirtschaftliche Leistung gesicherten sozialen Fortschritt zu verbinden. Auf der Grundlage einer marktwirtschaftlichen Ordnung kann ein vielgestaltiges und vollständiges System sozialen Schutzes errichtet werden. Zu den wichtigen Wesensmerkmalen einer sozialen Marktwirtschaft kann man rechnen:

### ***Persönliche Freiheit***

Die persönliche Freiheit der Menschen erstreckt sich auch auf die wirtschaftliche Freiheit, d.h. Produktionsfreiheit, Handelsfreiheit, Gewerbefreiheit, freie Berufswahl, freie Arbeitsplatzwahl, Konsumfreiheit u.a.m. Dabei ist zu beachten, daß die Freiheiten nicht zum Schaden anderen Menschen ausgenutzt werden dürfen.

### ***Soziale Sicherheit***

Die soziale Sicherheit der Menschen wird gewährleistet. Der Staat soll dort helfen, wo einzelne oder eine Gruppe nicht oder nur schwer überlebensfähig sind.

### ***Wirtschaftliches Wachstum***

Dieses drückt sich vor allem in einer Zunahme des Inlandsprodukts aus, das dazu beitragen muß, die Lebensqualität in der Gesellschaft zu verbessern.

Die soziale Marktwirtschaft kann nur als Prozeß und nicht als abgeschlossenes Regelungssystem angesehen werden. Sie soll in der sich ständig wandelnden Gesellschaft immer wieder optimale Lösungen im Spannungsfeld von individueller Freiheit und sozialer Bindung finden.

## ***Text 2. Preispolitik***

Unter Preispolitik werden alle Maßnahmen und Entscheidungen verstanden, durch die der Markt über die Gestaltung der Preise im Interesse der Unternehmensziele beeinflusst werden soll. Neben der Werbung und der Produktqualität gehört der Preis sicher zu den wichtigsten Instrumenten, um das Marktgeschehen zu beeinflussen. Die Praxis zeigt allerdings, dass die Preispolitik sehr zurückhaltend eingesetzt wird. Preiskämpfe sind eher die Ausnahme als die Regel. Das bedeutet aber nicht, dass Preispolitik von untergeordneter Bedeutung ist; eher ist das Gegenteil der Fall: Sie ist außerordentlich leicht zu handhaben und daher in vielen Fällen ein „gefährliches“ Instrument, weil die Wettbewerber sehr viel rascher auf preispolitische Maßnahmen reagieren als bei anderen marktpolitischen Aktionen.

Wichtig für die Gestaltung der Preispolitik sind zunächst die Unternehmensziele, denn preispolitische Aktionen müssen sich aus ihnen, d.h. aus der Marketingkonzeption der Unternehmung, ableiten. Dementsprechend müssen sich preispolitische Maßnahmen danach ausrichten, ob das Unternehmen etwa mit dem Ziel

- Eindringen in neue Märkte die „Verärgerung“ des Marktführers scheut oder nicht,
- Erhaltung eines guten Rufes den Eindruck hochwertiger Produkte erzeugen will,
- zur Verbesserung der Liquidität notfalls auch nicht kostendeckende Preis in Kauf nimmt,
- zur Erhöhung des Marktanteils vor aggressiven Strategien nicht zurückschreckt,
- für die langfristige Gewinnsicherung den optimalen Preis sucht.

In der Praxis sind viele Gesichtspunkte für die Art und Weise der Preispolitik ausschlaggebend; je nachdem, welche Kombination der folgenden drei Orientierungsrichtungen angestrebt wird:

*Kostenorientierung*

*Kundenorientierung*

*Konkurrenzorientierung*

## 1. Kostenorientierung

Sie bedeutet, dass durch die Preispolitik die Abdeckung der entstandenen betrieblichen Kosten sichergestellt werden soll. Die Selbstkosten bilden praktisch die untere „Auffanglinie“. Die Kalkulation sieht in diesem Fall so aus, dass ein mehr oder weniger hoher Zuschlag auf die Selbstkosten erfolgt, um die Preisforderung zu ermitteln.

Diese Art von Preispolitik lässt sich meist nur bei einer starken Marktstellung und in Marktnischen durchhalten. Sie weist entscheidende Nachteile auf, weil die Wettbewerbssituation und die Kostenentwicklung nicht beachtet werden. Die Höhe der Selbstkosten eines Produkts ist – weil es fast immer fixe Kosten gibt, die sich bei steigender oder sinkender Produktion und bei Veränderung des Absatzes nicht verändern – gar nicht zu ermitteln

### ***Beispiel:***

Das Ladenlokal kostet mit einer Mitarbeiterin pro Monat 5.000 Euro. Wir verkaufen pro Monat 10.000 Tafeln Schokolade, die wir für 0,5 Euro/Stück einkaufen. Unsere Kalkulation ergibt 10.000 Euro Kosten, d.h. 1 Euro je Tafel. Verstärkt sich die Konkurrenz und geht unser Absatz auf 8.000 Tafeln Schokolade zurück, dann wären die Kosten 9.000 Euro, d. h. 1,13 Euro je Tafel. Die Preiserhöhung würde dazu führen, dass wir im Wettbewerb noch weiter zurückfallen und u.U. bei dem Absatz von 5.000 Tafeln und Gesamtkosten von 7.500 Euro nur mit einem Preis von 1,50 Euro noch unsere Kosten decken könnten.

Man kann sich also aus dem Markt selbst herauskalkulieren. Umgekehrt ist es möglich, dass der Markt durchaus höhere Preise zulässt und diese Preise für eine Regulierung der starken Nachfrage sorgen. Das starre Festhalten an der Kostenkalkulation verhindert dann die Marktanpassung.

## 2. Kundenorientierung

Hierbei stehen die Nachfrageverhältnisse im Mittelpunkt der Preispolitik. Marktforschung muss dazu beitragen, die Situation zu analysieren:

- Welche Handelsspannen fordert der Groß- und Einzelhandel, um mein Produkt in das Sortiment aufzunehmen?
- Welchen Preis ist der Käufer bereit zu zahlen?
- Mit welchen Reaktionen der Wettbewerber ist zu rechnen?
- Welche Preislage ist für mein Angebot am günstigsten, um

dem Wettbewerb möglichst aus dem Wege zu gehen? Dabei spielt die Produktqualität und das Image meiner Marke eine wichtige Rolle.

Natürlich lässt man auch bei dieser Strategie die Kosten nicht aus dem Blick, denn letztlich müssen diese natürlich gedeckt werden. Entscheidend ist jedoch nicht, ob jedes Produkt seine vollen Kosten deckt und ob dies zu jeder Zeit so ist. Am obigen Beispiel orientiert: Der Einkaufspreis muss gedeckt sein, aber der Anteil an den Kosten des Ladenlokals kann dem einen Nachfrager in höherem Maße angelastet werden als dem anderen und er kann auch zu schlechten Zeiten einmal unzureichend und zu anderen dafür umso höher sein. Meine Preisuntergrenze ist der Einkaufspreis (variable Kosten), nach oben hin nutze ich die Marktlage aus, so gut es geht. Dies allerdings professionell geplant, damit auch langfristig die Kosten des Ladenlokals gedeckt sind (fixe Kosten).

### **3. Konkurrenzorientierung**

Bei ihr geben wir von einem Leitpreis aus, der entweder vom Marktführer vorgegeben ist oder ein üblicher Preis der Branche ist. Dabei muss man sich darüber im Klaren sein,

- dass der Preis u.U. unabhängig von den Kosten festgelegt ist;
- dass u.U. keine Beziehung zur Nachfragesituation gegeben ist;
- dass auf eine aktive Preispolitik verzichtet wird und u.U. potentielle Marktchancen nicht wahrgenommen werden.

Eine derartige Preispolitik kann man oft sehr anschaulich an Wochenmärkten beobachten, wenn die einzelnen Anbieter zu Marktbeginn ihre „Erkundungsspaziergänge“ machen, um die Angebote der Konkurrenz zu testen. Andererseits erlebt man hier auch zu Ende des Markttages die nachfrageorientierte Strategie, wenn durch Sonderangebote Schleuderpreise zustande kommen, meist, nachdem die fixen Kosten ohnehin schon abgedeckt sind und es nur darum geht, entweder wenig oder gar nichts mehr für die Ware zu erhalten.

### ***Text 3. Der Feind in meinem Büro***

#### **BLEIB MIR VOM HALS**

Heizung und Radio an oder aus, penetrantes Parfüm, schrille Stimme, Nase hochziehen, Teeküche komplett eingesaut – wo Kollegen ein Büro teilen, schwelen in jeder Ecke Konfliktherde. Der

Psychologe Johannes Ruppel erklärt das mit dem natürlichen Distanzbedürfnis: Dringt etwas in unser Hoheitsgebiet, reagieren wir empfindlich. Das Hinundhergerissensein zwischen Ich-bin-ja-nichtkleinkariert und Das-nervt-aber-wirklich macht alles noch schlimmer. In diesem Ambivalenzkonflikt, wie der Psychologe sagt, wählen die meisten die schlechteste Alternative und schweigen. „Auch wenn man Toleranz üben soll: Sich selbst übergehen und den Kontakt zum Kollegen ablehnen, ist keine Lösung“, erklärt Johannes Ruppel.

Stumme kleben Rabattmarken für jedes neue Vergehen. Bis sie explodieren. Gefühle, die nicht akzeptiert oder ausgesprochen werden, sind wie Eiterbeulen. Dabei wäre es leichter, ein frisches Problem anzupacken, als langsam gewucherte Verwicklungen zu entwirren.

Kurt Faller schlichtet als ausgebildeter Mediator zwischen Kollegen und ist Dozent für Konfliktmanagement an der Uni Bochum. Auf einer Streitskala unterscheidet er Härtegrade von eins bis neun. Bis zu einem Wert von zwei oder drei handelt es sich noch um einen Sachkonflikt. „Dann kippt der Streit auf die persönliche Ebene und es heißt: ‚Du immer und überhaupt und nur du ...‘ Die Leute haben vergessen, um welche Kleinigkeit es vielleicht ursprünglich ging“.

### **HEISSER KRIEG, KALTER KRIEG**

Ärger aussprechen, ohne zu verletzen, von sich selbst reden, statt Du-Botschaften abfeuern, miteinander statt übereinander reden und bei heiklen Themen wie Körpergeruch eventuell einen vertrauenswürdigen Botschafter einschalten – bei Psycho-Dramen ist das Taktgefühl des Einzelnen gefragt.

Doch nicht immer tragen die Streitenden die Alleinschuld für ihr Problem. „In jedem Unternehmen herrscht eine eigene Konfliktkultur. Je nach Umfeld kann sich ein- und dieselbe Person ganz unterschiedlich verhalten“, weiß Kurt Faller aus der Beraterpraxis. So seien Werbeagenturen oder Softwarehäuser klassische Kandidaten für eine heiße Konfliktkultur. Die Symptome sind lauter Zoff und eine hohe Personalfluktuation. In Kirchen und Ämtern dagegen das andere Extrem: Kalte Konfliktkulturen sind Nährboden für verdeckte Kleinkriege. Hier ist ein hoher Krankenstand die verräterische Kennziffer.



Konfliktkosten ergeben sich für Arbeitgeber so oder so. Streitprofi Faller erzählt von Verwaltungen, in denen die Feinde im Büro 20 bis 30 Prozent ihrer Arbeitszeit für Psychokriege aufwenden. Oder von einer Druckerei, wo ein Widersacher seinem ahnungslosen Gegenüber täglich sämtliche Einstellungen am technischen Gerät veränderte. Sabotage-Handgriffe, die sich zu Tausenden Euro Verlust summieren.

Beim Bundesverband Mediation in Wirtschaft und Arbeitswelt, zu dem sich 200 Profi-Schlichter zusammengeschlossen haben, melden sich immer mehr Arbeitgeber, die ein betriebliches Konfliktmanagement aufbauen wollen.



Bei Siemens etwa gilt: Wenn Mitarbeiter einen Streit nicht unter sich ausmachen können, wenden sie sich an einen Vorgesetzten oder als nächste Instanz an einen Schlichter in der Personal- oder Rechtsabteilung. Mediatoren-Verbände oder Industrie- und Handelskammern bilden Vermittler in 100- bis 200-stündigen Sitzungen aus. Rund tausend zertifizierte Mediatoren gibt es zurzeit mit Schwerpunkten wie Personal, Wirtschaft oder Scheidung.

## DER GROSSE ABWASCH

Andrea und Claudia sind ihre eigenen Chefinnen. Nach ein paar Jahren hat sich das gute IOTA aus der Bürogemeinschaft der Grafikerinnen verzogen. Andrea wird zur passionierten Nichtraucherin, Kettenraucherin Claudia rennt gern mit Zigarette durch Andreas Durchgangszimmer. Andrea braucht zum Arbeiten Ruhe. Claudia schafft am meisten bei Trubel. Dass Andrea neuerdings mit Kopfhörer am Schreibtisch sitzt, empfindet Claudia als persönliche Zurückweisung. Ach so läuft das jetzt? Gut, dann hat sie eben auch keine Zeit, wenn Andrea mit ihr über Projekte sprechen will.

„Irgendwann hatte ich keine Lust mehr, beleidigt zu sein“, erzählt Andrea. Sie überredet ihre Geschäftspartnerin zu einer Mediation bei der Rechtsanwältin und Streitschul-Gründerin Simone Pöhlmann. Das Sechs-Augen-Gespräch fördert mehr zu Tage als Zoff



um Zigaretten. Andrea nervt, dass Claudia sie oft nicht zu Wort kommen lässt. Claudia

glaubt, dass Andrea nur „schöne“ Aufträge annimmt und sie dafür verachtet, schnöde, lukrative Arbeiten zu erledigen.

Für Simone Pöhlmann keine Überraschung: „Wenn man in Ruhe bespricht, um was es den Kontrahenten wirklich geht, kommen oft erstaunliche Dinge heraus“. Mittlerweile wissen Andrea und Claudia, dass sie völlig verschiedene Kommunikationsstile und -bedürfnisse haben und üben, sofort zu sagen, wenn ihnen etwas nicht passt. Außerdem suchen sie ein neues Büro. Eins ohne Durchgangszimmer. Simone Pöhlmann kennt noch eine andere praktische Wunderwaffe, die jeder Kollege regelmäßig zücken kann. „Die Zwischenfrage ‚*Stör ich dich*‘ ist oft mehr als die halbe Miete“. Scheren und Schimpfwörter können dann in der Schublade bleiben.

Liane Borghardt

(Markt- Lexikon // Markt. № 32. Goethe-Institut. 2004).

### **Teil 3. Das kleine Lexikon der Gesprächsstrategien**

#### **Liebe Freunde,**

Sie möchten in Ihrem Beruf erfolgreich arbeiten? Auch in der Fremdsprache Deutsch? Sie möchten Ihre Ideen, Ihre Vorschläge, Ihre Wünsche Kollegen und Geschäftspartnern so übermitteln, dass Sie verstanden, akzeptiert und respektiert werden?

**Im Unterricht können Sie trainieren, was in der beruflichen Kommunikation am Arbeitsplatz von Ihnen gefordert wird:**

- Sie erhalten Informationen und Sie möchten sicherstellen, dass Sie alles korrekt verstehen,
- Sie haben Rückfragen,
- Sie stimmen Ihrem Gesprächspartner zu oder Sie widersprechen,

- Sie suchen im Gespräch, in der Diskussion der verschiedenen Möglichkeiten, eine für alle Beteiligten akzeptable Lösung,
- und vieles mehr

Dieses kleine Lexikon der Gesprächsstrategien bietet Ihnen Formulierungen, mit deren Hilfe Sie Ihre Gespräche erfolgreich führen können.

## ***1. Sie möchten sich am Gespräch beteiligen***

### **1.1 Sie bitten um das Wort:**

- „Entschuldigung, ich möchte dazu gern etwas sagen: ... ”
- „Darf ich dazu etwas sagen: ... ”
- „Ich würde (zu diesem Punkt) gern Folgendes sagen: ... ”

### **1.2 Sie möchten sicherstellen, dass Sie den Gesprächspartner korrekt verstanden haben:**

- „Ich glaube, ich habe das nicht ganz verstanden.
- Würden Sie das bitte noch mal wiederholen. ”
- „Ich bin nicht sicher, ob ich Sie richtig verstanden habe - würden Sie das bitte noch mal erläutern. ”
- „Habe ich Sie richtig verstanden? ”
- „Wenn ich Sie richtig verstanden habe, meinen Sie, dass ... - Ist das korrekt? ”
- „Sie sagten gerade: ... Würden Sie das bitte erläutern! ”
- „Was verstehen Sie genau unter ...? ”
- „Es ist mir noch nicht klar, was Sie meinen, wenn Sie sagen,... ”

### **1.3 Sie möchten nachfragen:**

- „Eine Frage bitte: ...? ”
- „Darf ich bitte kurz nachfragen: ...? ”
- „Darf ich (direkt) dazu eine Frage stellen: ...? ”
- „Eine kurze Zwischenfrage bitte: ...? ”

#### **1.4 Sie möchten einen Gesprächspartner unterbrechen:**

- „Entschuldigung, darf ich Sie kurz unterbrechen - ...”
- „Entschuldigen Sie bitte, wenn ich Sie unterbreche - ...”
- „Darf ich dazu bitte etwas sagen!”
- „Darf ich ...!”
- „Darf ich da ganz kurz einhaken: ...”
- „Direkt dazu: ...”

#### **1.5 Sie möchten zustimmen:**

- „Das sehe ich ganz genauso!”
- „Ich teile Ihre Meinung voll und ganz.”
- „Ich bin ganz Ihrer Meinung! ”
- „Ich kann dem nur voll zustimmen.”
- „Ja, genau!”

#### **1.6 Sie möchten Zweifel anmelden**

- „Ich bin nicht so ganz sicher, ob ...”
- „Ich habe da schon noch einige Zweifel: ...”
- „Einerseits ja, andererseits: ...”

#### **1.7 Sie möchten höflich widersprechen:**

- „Ich bin da nicht sicher – ...”
- „Tut mir Leid, aber ich sehe das doch etwas anders.”
- „Also, ich kann dem so nicht zustimmen.”
- „Ich sehe da schon ein Problem: ...”

#### **1.8 Sie möchten massiv widersprechen:**

- „Entschuldigung, aber das sehe ich ganz anders.”
- „Tut mir Leid, aber da bin ich ganz anderer Meinung.”
- „Das überzeugt mich nicht.”
- „Da muss ich Ihnen widersprechen: ...”

- „Für mich stellt sich das anders dar: ...“

### **1.9 Sie möchten ergänzen/differenzieren:**

- „Ich würde dazu gern noch etwas ergänzen: ...“
- „Darf ich dazu Folgendes ergänzen: ...“
- „Ich möchte Folgendes hinzufügen: ...“
- „Ich denke, da müssen wir Folgendes unterscheiden: ...“
- „Ich würde das gern etwas genauer erläutern: ...“
- „Das scheint mir zu wenig differenziert.“

### **1.10 Sie möchten etwas besonders betonen:**

- „Ich finde Folgendes ganz entscheidend: ...“
- „Ich finde diesen Punkt ganz wichtig.“
- „Es erscheint mir dabei besonders wichtig, ...“
- „Ich möchte unbedingt unterstreichen, was ...eben/vorhin gesagt hat: ...“
- „Eines möchte ich unterstreichen: ...“
- „Das Wichtigste für mich ist Folgendes: ...“
- „Ich würde gern auf einen Punkt eingehen, der mir besonders wichtig ist: ...“

### **1.11 Sie möchten sich auf einen Gesprächspartner / auf vorher Gesagtes beziehen:**

- „Ich möchte gern noch einmal auf das zurückkommen, was Sie vorhin gesagt haben: ...“
- „Darf ich noch einmal auf... zurückkommen: ...“
- „Ich würde gern noch mal auf etwas eingehen, was Sie vorher gesagt haben: ...“
- „Wir haben neulich/vorhin Folgendes gesagt: ...“

### **1.12 Sie möchten sich korrigieren:**

- „Ich möchte etwas korrigieren. Ich habe vorhin gesagt, dass ... Ich habe mich da vielleicht missverständlich ausgedrückt. ”
- „Ich meine Folgendes: ... ”
- „Ich habe mich da vielleicht nicht klar ausgedrückt. Was ich meine, ist Folgendes: ... ”
- „Ich wollte damit eigentlich Folgendes sagen:... ”
- „Ich möchte das noch einmal anders formulieren: ... ”
- „Darf ich etwas richtig stellen: ... ”
- „Ich glaube, ich habe da einen Fehler gemacht. Was ich eigentlich sagen wollte, ist Folgendes: ... ”

### **1.13 Sie möchten zu einem anderen Punkt überleiten:**

- „Ich möchte noch etwas anderes sagen. ”
- „Ich habe noch einen ganz anderen Punkt. ”
- „Ich würde gern noch einen anderen Punkt ansprechen: ... ”
- „Darf ich noch auf etwas anderes kommen: ... ”

### **1.14 Sie möchten sich auf eine Quelle beziehen:**

- „Ich zitiere: <...>”
- „Hier, in diesem Memo vom ... steht: <...>”
- „Ich beziehe mich auf die Gesprächsnotiz vom ... ”

### **1.15 Sie möchten sich gegen eine Unterbrechung wehren:**

- „Darf ich das bitte erst mal zu Ende führen. ”
- „Einen Augenblick bitte, darf ich das abschließen. ”
- „Einen Moment bitte, ich bin gleich fertig. ”
- „Gleich, bitte noch einen Moment. ”
- „Geben Sie mir bitte noch ... Minuten. ”

### **1.16 Sie sind mit dem Gesprächsverlauf nicht zufrieden und möchten einen Vorschlag zum Verfahren machen:**

- „Ich glaube, so kommen wir nicht weiter. Ich schlage Folgendes vor: ... ”
- „Ich meine, wir sind da in eine Sackgasse geraten. Ich hätte folgenden Vorschlag: ... ”
- „Vielleicht sollten wir zunächst klären, ... ”

### **1.17 Sie möchten einen etwas längeren Gesprächsbeitrag strukturieren:**

- „Ich möchte einiges zum Thema ... sagen: ... ”
- „Ich will zu ... Punkten etwas sagen: ... ”
- „Ich beginne mit ... ”
- „Ich komme dann zu ... ”
- „Ich will etwas ausführlicher eingehen auf... ”
- „Ganz kurz behandeln will ich ... ”
- „Zum Schluss will ich dann noch ... ”

## ***2. Sie moderieren ein Gespräch***

### **2.1 Sie leiten das Gespräch ein:**

- „Wir wollen uns heute mit... befassen. ”
- „Unser Thema heute ist: ... ”
- „Unsere Tagesordnung: ... ”
- „Gibt es weitere Vorschläge zur Tagesordnung? ”
- „Wir wollen uns für heute Folgendes vornehmen: ... ”
- „Ziel unseres Gespräches ist: ... ”
- „Wir haben... Stunden Zeit; ich schlage folgendes Verfahren vor: ... ”

### **2.2 Sie erteilen das Wort:**

- „Wer möchte beginnen? ”
- „Frau ... / Herr ... dann ... ”

- „Jemand direk dazu?“
- „Dürfen wir Ihre Frage einen Moment zurückstellen, wir kommen gleich darauf.“

### **2.3 Sie strukturieren das Gespräch:**

- „Kommen wir bitte noch mal zurück zu unserer Frage: ...“
- „Ich glaube, wir verlieren uns jetzt zu sehr in Details – ich schlage vor: ...“
- „Ich denke, wir sind etwas vom Thema abgekommen; die Frage war: ...“
- „Darf ich an den Zeitplan erinnern, auf den wir uns geeinigt hatten.“
- „Ich würde jetzt gern zum nächsten Punkt kommen.“
- „Wenn es dazu jetzt keine weiteren Fragen gibt, schlage ich vor, ...“
- „Es ist jetzt...; wir haben noch ungefähr ... Stunde/n Zeit.“
- „Können wir dazu jetzt eine Entscheidung treffen?“
- „Wir kommen zum Schluss: ...“

### **2.4 Sie fassen die Ergebnisse zusammen:**

- „Ich fasse die Ergebnisse unseres Gesprächs zusammen: ...“
- „Wir hatten uns für heute vorgenommen, ... – Wir haben erreicht: ...“
- „Ich halte die Ergebnisse unseres Gesprächs fest: ...“

### **2.5 Sie schließen das Gespräch ab:**

- „Damit sind wir am Ende. Ich denke, wir haben unsere Ziele für heute erreicht. Ich danke Ihnen für ...“
- „Ja, das war's dann für heute. Vielen Dank.“

### **Источники:**

1. Markt- Lexikon // Markt. № 33. Goethe-Institut. 2005.
2. Markt- Lexikon // Markt. № 32. Goethe-Institut. 2004.
3. Der kleine Duden. Der passende Ausdruck. Dudenverlag, Mannheim-Leipzig, 2004. 409 S.
4. Грунин О. Экономическая безопасность: учебник / О. Грунин, А. Макаров, Л. Михайлов, А. Михайлов. Москва: Дрофа. 2010. 272 с.

### **Ссылки:**

5. <http://www.wikipedia.org/>
6. <http://www.goethe.de/markt/>
7. <http://www.bmpravo.ru/>