



ÉPREUVES D'ADMISSION

en 3^{ème} ANNÉE

11 juin 2011

ALLEMAND

Durée : 2H00

REDIGEZ SUR 2 COPIES DIFFERENTES :

- **LA TRADUCTION**
- **LE THEME**

AUCUN DOCUMENT N'EST AUTORISE

**N'OUBLIEZ PAS D'INSCRIRE SUR CHACUNE DE VOS
COPIES LE NUMERO D'IDENTIFIANT INDIQUE SUR
VOTRE CONVOCATION.**

NE PAS CACHER LES COPIES D'EXAMEN

TRADUCTION

Titre du document : Wer kooperiert, bekommt mehr

Date de parution : 16/12/2010

Nom de l'auteur : Tina Groll

Source : www.zeit.de

Wer kooperiert, bekommt mehr

Es muss kein Nachteil sein, weich zu verhandeln – vorausgesetzt, man versteht das Gegenüber.

Worauf es bei erfolgreichen Verhandlungen ankommt.

Daniela Hausmann fühlte sich in Verhandlungen stets unwohl. Die 32-Jährige arbeitet in einer Marketingagentur und muss häufig mit Kunden verhandeln. Obwohl ihre Verhandlungen meist mit einem zufriedenstellenden Ergebnis enden, war Hausmann unsicher.

Bis sie an einem Verhandlungstraining teilnahm. Im Coaching lernte Hausmann Verhandlungstechniken und analysierte ihren Stil. Dabei kam heraus: "Ich bin eher weich und kompromissbereit, habe in dem Training aber gelernt, dass es gar nicht so schwer ist, bei den wirklich wichtigen Punkten hart zu bleiben", sagt Hausmann.

"Erfolgreich verhandeln kann man lernen", sagt der Verhandlungstrainer Rasmus Tenbergen. Tatsächlich ist Verhandlungsführung eine eigene wissenschaftliche Disziplin. "Das Prinzip ist es, dass das zu erzielende Ergebnis über persönlichen Befindlichkeiten stehen soll und der größtmögliche Nutzen für beide Partner im Vordergrund steht", sagt Tenbergen.

In vielen Verhandlungstechniken geht es darum, den größtmöglichen Nutzen für beide Partner zu erreichen. In der Wissenschaft ist das Orangen-Beispiel bekannt: "Zwei Kinder streiten sich um eine Orange. Die Mutter schlichtet den Streit mit einem Kompromiss und teilt die Frucht in zwei Hälften. Erst als jedes Kind eine Hälfte hat, stellt sich heraus, dass das eine Kind die Orange essen will – und das andere mit der Schale backen", erklärt Tenbergen. Der Kompromiss war also nicht die beste Lösung. Jedes Kind hätte mehr bekommen, wenn vorher die Absicht klar gewesen wäre.

ADMISSION 3^{ÈME} ANNÉETHÈME

Titre du document : Berlin – L’eldorado des fêtards

Date de parution : 03/2011

Nom de l’auteur : Anne Mailliet

Source : ParisBerlin 03/2011

BERLIN - L'ELDORADO DES FÊTARDS¹

Chaque année, ils sont des milliers à venir tenter leur chance dans la capitale allemande. Que cherchent ces jeunes Français qui quittent leur pays pour Berlin?

Nicolas fait partie des quelque 9 000 Français qui se sont installés l’année dernière dans la capitale allemande. À 26 ans, il occupe un appartement de 70 m² et travaille comme caméraman free-lance. Ce qui l’a attiré ici ? Le « Berlin Spirit » : un mélange de musique électronique, de scène culturelle alternative et de *dolce vita*. « Il y a une scène tellement riche, plein d’endroits intéressants », raconte Nicolas qui ne regrette pas un instant ses années parisiennes. « Tu peux y trouver des petits endroits² que personne ne connaît et qui sont mieux que les meilleures boîtes de Paris. En plus, il n’y a jamais d’embrouilles³. »

Contrairement à de nombreux Français qui débarquent à Berlin, Nicolas est venu avec une perspective d’emploi, mais « la plupart veulent vraiment tenter l’aventure berlinoise », constate Ronan Le Gleut, le président de l’Union des Français de l’étranger⁴ à Berlin. Rien de très étonnant, Berlin a l’attrait culturel d’une capitale, ses infrastructures, mais les prix d’une ville de province reculée⁵, alors forcément la qualité de vie y est agréable. (...)

¹ der Partytiger, s/-, der Partyfreak, s/s

² *ici* : das Lokal, s/e

³ *ici*: der Radau, s (*sing*)

⁴ *ne pas traduire*

⁵ abgelegen (*adj*)