



A2.41 Opinioni e negoziazioni

- Esprimi la tua opinione
- Impara frasi di base per discutere punti di vista

La discussione	<i>(Die Diskussion)</i>	Persuasivo	<i>(Überzeugend)</i>
Il disaccordo	<i>(Die Meinungsverschiedenheit)</i>	Convincente	<i>(Überzeugend)</i>
Il compromesso	<i>(Der Kompromiss)</i>	Avere un'opinione	<i>(Eine Meinung haben)</i>
L'offerta	<i>(Das Angebot)</i>	Condividere un'idea	<i>(Eine Idee teilen)</i>
La controfferta	<i>(Das Gegenangebot)</i>	Crede	<i>(Glauben)</i>
La negoziazione	<i>(Die Verhandlung)</i>	Convincere	<i>(Überzeugen)</i>
Il risultato	<i>(Das Ergebnis)</i>	Rifiutare	<i>(Ablehnen)</i>
Il discorso	<i>(Die Rede)</i>		

1. Scannen Sie den QR-Code, um das Video anzusehen, oder lesen Sie den Text.



La **comunicazione persuasiva** non è solo un trucco: è un modo di **comunicare** che fa leva sul **coinvolgimento emotivo**. Si usano metafore e suggestioni per rendere un **discorso** più chiaro e convincente, ma è importante restare onesti. Un collega ha detto *che ha organizzato* bene l'ordine delle **informazioni** in una riunione; poi ha sottolineato le conclusioni e ha parlato in modo vivido, così le persone hanno capito meglio.

Überzeugende Kommunikation ist nicht nur ein Trick: Sie ist eine Art zu **kommunizieren**, die auf **emotionale Einbindung** setzt. Man verwendet Metaphern und Suggestionen, um eine **Rede** klarer und überzeugender zu machen – dabei ist es aber wichtig, ehrlich zu bleiben. Ein Kollege hat gesagt, dass er in einer Besprechung die Reihenfolge der **Informationen** gut organisiert hat; anschließend hat er die Schlussfolgerungen betont und sehr anschaulich gesprochen, sodass die Leute es besser verstanden haben.

1. Che effetto ha la persuasione su chi ascolta?
 - a. Elimina le informazioni sbagliate
 - b. Rende la voce più forte
 - c. Aumenta il coinvolgimento emotivo
 - d. Impedisce di parlare
2. Quale di questi è uno strumento della comunicazione persuasiva?
 - a. Un elenco prezzi
 - b. Metafore
 - c. Traduzioni letterali
 - d. Silenzio prolungato
3. Qual è un consiglio pratico per un discorso persuasivo?
 - a. Cambiare argomento spesso
 - b. Usare parole molto difficili
 - c. Evitare di dire le conclusioni
 - d. Pianificare l'ordine delle informazioni

1-c 2-b 3-d



2. Grammatik: Die indirekte Rede mit dem Perfekt

Man verwendet sie, um etwas wiederzugeben, das in der Vergangenheit passiert ist.

1. Die Formel ist: Verb + "che" + passato prossimo.

Azione passata (Vergangene Handlung)	Frage indiretta (Indirekter Satz)
Marco: "Sono stato al mercato." (Marco: „Ich war auf dem Markt.“)	Marco dice che è stato al mercato. (Marco sagt, dass er auf dem Markt war.)
Giulia: "Ha convinto tutti." (Giulia: „Er/Sie hat alle überzeugt.“)	Giulia pensa che hai convinto tutti. (Giulia denkt, dass du alle überzeugt hast.)
Fabio: "Ho rifiutato l'offerta." (Fabio: „Ich habe das Angebot abgelehnt.“)	Fabio dice che ha rifiutato l'offerta. (Fabio sagt, dass er das Angebot abgelehnt hat.)
Paolo e Maria: "Abbiamo fatto un compromesso." (Paolo und Maria: „Wir haben einen Kompromiss gemacht.“)	Paolo e Maria dicono che hanno fatto un compromesso. (Paolo und Maria sagen, dass sie einen Kompromiss gemacht haben.)

- Il responsabile dice che _____ un compromesso con il cliente.
 a. hanno fare b. fanno c. ha fatto d. hanno fatto
- Giulia dice che _____ l'offerta perché non era conveniente.
 a. rifiuta b. ha rifiutato c. ha rifiutare d. è rifiutato

1. hanno fatto 2. ha rifiutato

Umschreiben Sie die Ausdrücke

- Laura: "Ho inviato l'email al cliente."

_____ (Laura sagt, dass sie die E-Mail an den Kunden geschickt hat.)

- Il responsabile: "Abbiamo cambiato l'orario della riunione."

_____ (Der Verantwortliche sagt, dass sie die Uhrzeit der Besprechung geändert haben.)

- Noi: "Siamo arrivati in ritardo al colloquio."

_____ (Wir sagen, dass wir zu spät zum Vorstellungsgespräch gekommen sind.)

3.Übungen



1. Ordne die Elemente mit verwandter Bedeutung zu.

- | | |
|----------------------|---------------------------|
| a. avere un'opinione | 1. non essere d'accordo |
| b. il disaccordo | 2. una soluzione di mezzo |
| c. il compromesso | 3. una proposta |
| d. l'offerta | 4. pensare qualcosa |

a-4 b-1 c-2 d-3

2. Geschäfts-E-Mail: Vorschlag und Gegenangebot (Audio in der App verfügbar)

Fülle die Lücken aus: rifiutare, risultato, convincente, Credo, controfferta, offerta, discorso

Oggetto: Proposta per la presentazione di domani

Buongiorno, dopo la riunione di ieri invio la mia proposta per le slide: vorrei un _____ più chiaro e meno numeri all'inizio. _____ che un esempio concreto renda la presentazione più _____. Per me il _____ migliore è mantenere i dati essenziali e ridurre il testo.

Ho ricevuto l' _____ di aggiungere due soluzioni invece di una. Però non sono d'accordo su tutti i punti e propongo una _____: due versioni, una breve e una completa. Se non va bene, posso _____ questa idea e mantenere una sola versione. Fatemi sapere la vostra opinione entro oggi.

Betreff: Vorschlag für die morgige Präsentation

Guten Morgen, nach der gestrigen Besprechung sende ich meinen Vorschlag für die Folien: Ich hätte gern eine klarere Ansprache und weniger Zahlen am Anfang. Ich denke, dass ein konkretes Beispiel die Präsentation überzeugender macht. Für mich ist das beste Ergebnis, die wesentlichen Daten beizubehalten und den Text zu reduzieren.

Ich habe das Angebot erhalten, zwei statt einer Lösung hinzuzufügen. Allerdings bin ich nicht mit allen Punkten einverstanden und schlage als Gegenangebot vor: zwei Versionen, eine kurze und eine ausführliche. Falls das nicht passt, kann ich diese Idee ablehnen und bei einer einzigen Version bleiben. Bitte gebt mir eure Rückmeldung noch heute.

1. Qual è l'idea principale dell'email e quale compromesso propone la persona?
-

3. Hören Sie sich das Audiofragment an und geben Sie an, ob die folgenden Aussagen wahr oder falsch sind.

La persona pensa che il prezzo proposto dal fornitore sia eccessivo.
Vuole rifiutare l'offerta e cambiare fornitore subito.
L'obiettivo è arrivare a un accordo e confermare l'ordine entro la fine della settimana.

Wahr Falsch



4. Wählen Sie die richtige Lösung

- Dopo la negoziazione, Luca dice che _____
_____ il cliente con un'offerta chiara. *(Nach der Verhandlung sagt Luca, dass er den Kunden mit einem klaren Angebot überzeugt hat.)*
a. ha convinto b. convince c. è convinto d. ha convinta
- In ufficio, Anna racconta che _____
_____ alla controfferta perché sembrava onesta. *(Im Büro erzählt Anna, dass sie dem Gegenangebot geglaubt hat, weil es ehrlich schien.)*
a. ha creduto b. ha creduta c. è creduto d. credeva
- Alla fine della discussione, il responsabile dice che _____
_____ l'offerta troppo bassa. *(Am Ende der Diskussion sagt der Verantwortliche, dass er das zu niedrige Angebot abgelehnt hat.)*
a. ha rifiutata b. ha rifiutato c. è rifiutato d. rifiuta

1. ha convinto 2. ha creduto 3. ha rifiutato

5. Lies den Dialog und beantworte die Fragen

- Sara (agente immobiliare):** Allora, per questo bilocale l'offerta del proprietario è 900 euro al mese, più 100 di spese.
(Also, für dieses Zweizimmerapartment liegt das Angebot des Eigentümers bei 900 Euro pro Monat, zuzüglich 100 Euro Nebenkosten.)
- Marco (inquilino):** Capisco, ma ho un'opinione diversa: secondo me 900 è un po' alto per la zona.
(Verstehe, aber ich sehe das anders: Meiner Meinung nach sind 900 für diese Gegend etwas hoch.)
- Sara (agente immobiliare):** Mi dica pure: qual è la sua controfferta? Così avviamo una piccola negoziazione.
(Sagen Sie ruhig: Wie lautet Ihr Gegenangebot? Dann starten wir eine kurze Verhandlung.)
- Marco (inquilino):** Posso offrire 820 euro e firmo subito. Se le spese restano 100, per me va bene.
(Ich kann 820 Euro anbieten und würde sofort unterschreiben. Wenn die Nebenkosten bei 100 bleiben, passt das für mich.)



Sara (agente immobiliare): *Va bene, condivido l'idea: la proposta è convincente. La presento al proprietario e poi le comunico il risultato.*
(Gut, ich finde das Angebot überzeugend. Ich präsentiere es dem Eigentümer und sage Ihnen dann Bescheid.)

1. Qual è l'offerta di Sara e qual è la controfferta di Marco?

2. Marco rifiuta l'offerta iniziale. Quale frase usa per rifiutare in modo gentile?

6. Beantworte die Fragen unter Verwendung des Vokabulars aus diesem Kapitel.

Secondo me..., ma capisco anche il tuo punto di vista. / Ho spiegato che avevo un'altra idea e ho proposto un compromesso. / Alla fine abbiamo trovato un accordo e ho accettato l'offerta.

1. In una riunione di lavoro hai un'opinione diversa da un collega: come esprimi il tuo punto di vista in modo cortese e chiaro?

2. Hai negoziato un prezzo o una condizione (per esempio un servizio, un affitto o un acquisto): quale offerta hai fatto e qual è stato il risultato?

7. WhatsApp

Ciao! Sono Laura

Per la cena di venerdì con il team, Marco ha proposto il ristorante **"Da Nino"** (carne). Io preferirei **"La Taverna Verde"** perché ci sono anche piatti vegetariani. Ieri Anna ha detto che **ha rifiutato** "Da Nino" perché è troppo caro.

Tu che ne pensi? Possiamo trovare un **compromesso** e decidere oggi?



Schreibe eine passende Antwort: *Secondo me... / Io preferirei..., però capisco che... / Possiamo fare un compromesso: ...*

Wichtige Verben

	Rifiutare (<i>ablehnen</i>)	Convincere (<i>überzeugen</i>)	Crederne (<i>glauben</i>)
io	Condizionale presente rifiuterei	Passato prossimo ho convinto	Passato prossimo ho creduto
tu	rifiuteresti	hai convinto	hai creduto
lui/lei	rifiuterebbe	ha convinto	ha creduto
noi	rifiuteremmo	abbiamo convinto	abbiamo creduto
voi	rifiutereste	avete convinto	avete creduto
loro	rifiuterebbero	hanno convinto	hanno creduto