

A2.41 Opinions et négociations



- Exprimez votre opinion
- Apprenez des phrases de base pour discuter des points de vue

La situation	<i>(La situación)</i>	Convaincant (Convaincante)	<i>(Convincente)</i>
L'opinion (Une)	<i>(La opinión (Una))</i>	Respectueux (Respectueuse)	<i>(Respetuoso (Respetuosa))</i>
L'argument (Un)	<i>(El argumento (Uno))</i>	Convaincre	<i>(Convencer)</i>
La proposition	<i>(La propuesta)</i>	Négociier	<i>(Negociar)</i>
Le désaccord	<i>(El desacuerdo)</i>	Donner son avis	<i>(Dar su opinión)</i>
L'analyse (Une)	<i>(El análisis (Un))</i>	Partager son idée	<i>(Compartir su idea)</i>
Persuasif (Persuasive)	<i>(Persuasivo (Persuasiva))</i>		

1. Escanea el código QR para ver el vídeo, o lee el texto. (QR: Audio)



Quand quelqu'un a une forte **conviction**, donner trop d'arguments peut **créer l'effet opposé** : la personne résiste et défend encore plus son opinion. En psychologie, on peut **observer ce phénomène** : expliquer ses idées peut faire naître du doute. *À mon avis*, il est souvent préférable de poser des questions et d'écouter sans juger. Ainsi, l'autre peut **douter** et parfois **changer d'avis**.

*Quando alguien tiene una fuerte **convicción**, dar demasiados argumentos puede **crear el efecto contrario**: la persona se resiste y defiende aún más su opinión. En psicología, se puede **observar este fenómeno**: explicar sus ideas puede hacer nacer la duda. En mi opinión, a menudo es preferible hacer preguntas y escuchar sin juzgar. Así, el otro puede **dudar** y a veces **cambiar de opinión**.*

1. Pourquoi ce n'est pas utile de donner beaucoup d'arguments à une personne très convaincue ?
 - a. Parce qu'elle peut résister et défendre encore plus son opinion.
 - b. Parce qu'elle a déjà changé d'avis avant la discussion.
 - c. Parce qu'elle n'aime pas parler en public.
 - d. Parce qu'elle oublie toujours ses idées après deux minutes.
2. Quelle stratégie est conseillée pour parler avec quelqu'un qui n'est pas d'accord ?
 - a. Écrire une longue liste d'arguments et l'envoyer.
 - b. Répéter la même idée plus fort.
 - c. Couper la conversation rapidement.
 - d. Poser des questions et écouter avec curiosité.

1-a 2-d

2. Gramática: Expresar su opinión (je pense que, à mon avis)



Para expresar una opinión sencilla, se utiliza *je pense que*, *je crois que* y *à mon avis*.

Expression (Expresión)	Exemple (Ejemplo)
Je pense que ... (Pienso que...)	Je pense que cette proposition est utile. (Pienso que esta propuesta es útil.)
Je crois que ... (Creo que...)	Je crois que son argument est convaincant. (Creo que su argumento es convincente.)
À mon avis, ... (En mi opinión...)	À mon avis , le débat reste respectueux. (En mi opinión, el debate sigue siendo respetuoso.)
Selon moi, ... (Según yo...)	Selon moi , cette analyse est claire. (Según yo, este análisis es claro.)
Je pense que oui. (Creo que sí.)	La proposition est utile ? Je pense que oui. (¿La propuesta es útil? Creo que sí.)
Je ne pense pas. (No lo creo.)	Cet argument est bon? Je ne pense pas. (¿Este argumento es bueno? No lo creo.)

En la expresión oral, a menudo se omite el ne, por ejemplo "Je ne pense pas" en lo escrito se convierte en "Je pense pas".

3. Ejercicios

1. Relaciona los elementos que tienen un significado relacionado.

- | | |
|--------------------|---------------------------|
| a. Donner son avis | 1. Selon moi |
| b. À mon avis | 2. Ne pas être d'accord |
| c. Une proposition | 3. Dire ce que l'on pense |
| d. Un désaccord | 4. Une idée à proposer |

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



2. Correo interno: elección de un proveedor (QR: Audio)



Rellena los huecos: argument, avis

Bonjour,

Nous devons choisir un fournisseur pour le café et le thé du bureau. Trois offres sont possibles. Je pense que l'offre B est la meilleure : le prix est correct et la livraison est rapide. À mon avis, c'est aussi plus simple pour l'équipe. Si vous n'êtes pas d'accord, envoyez votre (1) _____ en expliquant un (2) _____.

Merci, La responsable des services généraux

Hola,

Debemos elegir un proveedor para el café y el té de la oficina. Tres ofertas son posibles. Creo que la oferta B es la mejor: el precio es correcto y la entrega es rápida. En mi opinión, también es más simple para el equipo. Si no estás de acuerdo, envía tu opinión explicando un argumento.

Gracias, La responsable de los servicios generales

(1) avis, (2) argument

1. Quelle offre choisirais-tu et pourquoi ? Donne ton avis et un argument.
-

3. Escucha el fragmento de audio y elige la respuesta correcta. (QR: Audio)

- | | Verdadero | Falso |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. Elle veut accepter le nouveau prix uniquement si le fournisseur peut livrer plus vite. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Le fournisseur accepte immédiatement sa proposition, sans désaccord. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Ils finissent par obtenir le même tarif que l'année précédente. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

1-V 2-X 3-V



4. Elige la solución correcta

1. À mon avis, nous _____ le (En mi opinión, hemos negociado el precio con el cliente ayer.)
a. avions négocié b. avons négocié c. sommes négocié
d. avons négociier
2. Je crois que tu _____ ton (Creo que has convencido a tu colega con un argumento claro.)
collègue avec un argument clair.
a. avais convaincu b. es convaincu c. as convaincre
d. as convaincu
3. Selon moi, ils _____ une (Según yo, ellos han negociado una propuesta más respetuosa esta mañana.)
proposition plus respectueuse ce matin.
a. ont négocié b. sont négocié c. ont négocié
d. ont négociaient
1. avons négocié 2. as convaincu 3. ont négocié

5. Juego de rol - diálogos (QR: Audio)



Négocié un abonnement internet

- Camille (cliente):** *Bonjour, je vous appelle parce que j'ai reçu votre devis pour la fibre et j'aimerais donner mon avis.*
(Hola, le llamo porque he recibido su presupuesto para la fibra y me gustaría dar mi opinión.)
- Nicolas (conseiller):** *Bonjour madame. Très bien, je regarde votre situation : vous avez l'offre à 39,99 € avec l'option TV.*
(Hola, señora. Muy bien, reviso su situación: tiene la oferta a 39,99 € con la opción de TV.)
- Camille (cliente):** *Oui, mais je ne suis pas d'accord avec ce prix. Mon argument, c'est que je télétravaille et je n'ai pas besoin de la TV.*
(Sí, pero no estoy de acuerdo con este precio. Mi argumento es que teletrabajo y no necesito la TV.)
- Nicolas (conseiller):** *Je comprends. Je vous propose ceci : on enlève la TV et je peux baisser à 34,99 € pendant six mois.*
(Lo entiendo. Le propongo esto: quitamos la TV y puedo bajar a 34,99 € durante seis meses.)
- Camille (cliente):** *Ça me paraît convaincant. Peut-on aussi discuter des frais d'installation, s'il vous plaît ?*
(Me parece convincente. ¿Podemos también hablar de los gastos de instalación, por favor?)

1. Quel est le problème de Camille et quelle proposition fait Nicolas pour y répondre ?
-

6. Hablar: traducir y responder (QR: IA+)



À mon avis, ... / Je pense que ... parce que ... / Je ne suis pas d'accord, mais on peut ...

1. Vous devez choisir une date pour une réunion avec un collègue, mais vous n'êtes pas d'accord. Quelle proposition faites-vous et pourquoi ?

2. Au travail, un collègue propose une solution différente de la vôtre. Comment donnez-vous votre avis et comment négociez-vous pour trouver un accord ?

7. Escritura: WhatsApp (QR: IA+)

Salut !

Pour samedi soir, on fait le dîner où ? Julie propose un restaurant italien près de chez elle. Moi, je préfère un petit bistrot vers République (moins cher). Tu en penses quoi ? Si on n'est pas d'accord, on peut **négocier** : italien mais dans le centre, ou bistrot mais avec un dessert.

Tu peux me dire ton **avis** avant 18h ?

Camille



Escribe una respuesta adecuada: À mon avis, ... / Je pense que c'est mieux de ... parce que ... / On peut proposer ... / On peut faire un compromis : ...

Verbos importantes	Convaincre (<i>convencer</i>)	Négocier (<i>negociar</i>)
je/j'	Passé composé ai convaincu	Passé composé ai négocié
tu	as convaincu	as négocié
il/elle/on	a convaincu	a négocié
nous	avons convaincu	avons négocié
vous	avez convaincu	avez négocié
ils/elles	ont convaincu	ont négocié