



## A2.41 Opinioni e negoziazioni

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

<b>La discussione</b>	<i>(La discusión)</i>	<b>Avere un'opinione</b>	<i>(Tener una opinión)</i>
<b>Il discorso</b>	<i>(El discurso)</i>	<b>Condividere un'idea</b>	<i>(Compartir una idea)</i>
<b>Il risultato</b>	<i>(El resultado)</i>	<b>Credere</b>	<i>(Creer)</i>
<b>Il compromesso</b>	<i>(El compromiso)</i>	<b>Convincente</b>	<i>(Convincente)</i>
<b>L'offerta</b>	<i>(La oferta)</i>	<b>Persuasivo</b>	<i>(Persuasivo)</i>
<b>La controfferta</b>	<i>(La contraoferta)</i>	<b>Convincere</b>	<i>(Convencer)</i>
<b>La negoziazione</b>	<i>(La negociación)</i>	<b>Rifiutare</b>	<i>(Rechazar)</i>
<b>Il disaccordo</b>	<i>(El desacuerdo)</i>		

### 1. Escanea el código QR para ver el vídeo, o lee el texto.



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.

La **comunicación persuasiva** no es solo un truco: es una forma de **comunicar** que apela a la **implicación emocional**. Se usan metáforas y sugerencias para hacer un **discurso** más claro y convincente, pero es importante mantener la honestidad. Un colega dijo que organizó bien el orden de la **información** en una reunión; después destacó las conclusiones y habló de manera vívida, así la gente lo entendió mejor.

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

1-c 2-b 3-d

### 2. Gramática: El estilo indirecto con el pretérito perfecto



Se usa para reproducir algo ocurrido en el pasado.

1. La fórmula es: verbo + "che" + passato prossimo.

**Azione passata** (*Acción pasada*)**Frase indiretta** (*Frase indirecta*)

Marco: "Sono stato al mercato." (*Marco: "He estado en el mercado."*)

Marco **dice che è stato** al mercato. (*Marco dice que ha estado en el mercado.*)

Giulia: "Ha convinto tutti." (*Giulia: "Ha convencido a todos."*)

Giulia **pensa che hai convinto** tutti. (*Giulia piensa que has convencido a todos.*)

Fabio: "Ho rifiutato l'offerta." (*Fabio: "He rechazado la oferta."*)

Fabio **dice che ha rifiutato** l'offerta. (*Fabio dice que ha rechazado la oferta.*)

Paolo e Maria: "Abbiamo fatto un compromesso." (*Paolo y Maria: "Hemos llegado a un compromiso."*)

Paolo e Maria **dicono che hanno fatto** un compromesso. (*Paolo y Maria dicen que han hecho un compromiso.*)

- 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

**Reescribe las frases**

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

(*Laura dice que ha enviado el correo electrónico al cliente.*)

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

(*El responsable dice que han cambiado el horario de la reunión.*)

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

(*Nosotros decimos que hemos llegado tarde a la entrevista.*)

### 3.Ejercicios



#### 1. Relaciona los elementos que tienen un significado relacionado.

- |                      |                           |
|----------------------|---------------------------|
| 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. Correo laboral: propuesta y contraoferta (Audio disponible en la aplicación)

**Rellena los huecos:** 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.

*Asunto: Propuesta para la presentación de mañana*

*Buenos días. Tras la reunión de ayer, envío mi propuesta para las diapositivas: me gustaría un discurso más claro y menos números al principio. Creo que un ejemplo concreto hará la presentación más convincente. Para mí, lo mejor es mantener los datos esenciales y reducir el texto.*

*He recibido la oferta de añadir dos soluciones en lugar de una. Sin embargo, no estoy de acuerdo con todos los puntos y propongo una contraoferta: preparar dos versiones, una breve y otra completa. Si no resulta adecuada, puedo descartar esta idea y mantener una sola versión. Por favor, hacedme saber vuestra opinión hoy.*

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

---

### 3. Escucha el fragmento de audio e indica si las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas.

- 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.

Verdadero Falso

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



### 4. Elige la solución correcta

- Dopo la negoziazione, Luca dice che \_\_\_\_\_ il cliente con un'offerta chiara. *(Después de la negociación, Luca dice que convenció al cliente con una oferta clara.)*  
 a. ha convinto      b. convince      c. è convinto      d. ha convinto
  - In ufficio, Anna racconta che \_\_\_\_\_ alla controfferta perché sembrava onesta. *(En la oficina, Anna cuenta que creyó en la contraoferta porque parecía honesta.)*  
 a. ha creduto      b. ha creduta      c. è creduto      d. credeva
  - Alla fine della discussione, il responsabile dice che \_\_\_\_\_ l'offerta troppo bassa. *(Al final de la discusión, el responsable dice que rechazó la oferta por ser demasiado baja.)*  
 a. ha rifiutata      b. ha rifiutato      c. è rifiutato      d. rifiuta
1. ha convinto 2. ha creduto 3. ha rifiutato

### 5. Lee el diálogo y responde a las preguntas

- Sara (agente immobiliare):** Allora, per questo bilocale l'offerta del proprietario è 900 euro al mese, più 100 di spese. *(Bien, para este piso de dos habitaciones la oferta del propietario es 900 euros al mes, más 100 de gastos.)*
- Marco (inquilino):** Capisco, ma ho un'opinione diversa: secondo me 900 è un po' alto per la zona. *(Entiendo, pero tengo otra opinión: para mí 900 es un poco alto para la zona.)*
- Sara (agente immobiliare):** Mi dica pure: qual è la sua controfferta? Così avviamo una piccola negoziazione. *(Dígame: ¿cuál es su contraoferta? Así empezamos una pequeña negociación.)*
- Marco (inquilino):** Posso offrire 820 euro e firmo subito. Se le spese restano 100, per me va bene. *(Puedo ofrecer 820 euros y firmo de inmediato. Si los gastos se mantienen en 100, para mí está bien.)*
- Sara (agente immobiliare):** Va bene, condivido l'idea: la proposta è convincente. La presento al proprietario e poi le comunico il risultato. *(Está bien, me parece razonable: la propuesta es convincente. La presentaré al propietario y luego le comunico la respuesta.)*



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. Risponde a las preguntas usando el vocabulario de este capítulo.

*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?



**Escribe una respuesta adecuada:** *Secondo me... / lo preferirei..., però capisco che... / Possiamo fare un compromesso: ...*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Verbos importantes

#### Rifiutare (rechazar)

Condizionale presente

io	rifiuterei
tu	rifiuteresti
lui/lei	rifiuterebbe
noi	rifiuteremmo
voi	rifiutereste
loro	rifiuterebbero

#### Convincere (convencer)

Passato prossimo

ho convinto
hai convinto
ha convinto
abbiamo convinto
avete convinto
hanno convinto

#### Credere (creer)

Passato prossimo

ho creduto
hai creduto
ha creduto
abbiamo creduto
avete creduto
hanno creduto