



A2.41 Opinioni e negoziazioni

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

La discussione	<i>(La discusión)</i>	Avere un'opinione	<i>(Tener una opinión)</i>
Il discorso	<i>(El discurso)</i>	Condividere un'idea	<i>(Compartir una idea)</i>
Il risultato	<i>(El resultado)</i>	Credere	<i>(Creer)</i>
Il compromesso	<i>(El compromiso)</i>	Convincente	<i>(Convincente)</i>
L'offerta	<i>(La oferta)</i>	Persuasivo	<i>(Persuasivo)</i>
La controfferta	<i>(La contraoferta)</i>	Convincere	<i>(Convencer)</i>
La negoziazione	<i>(La negociación)</i>	Rifiutare	<i>(Rechazar)</i>
Il disaccordo	<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 vivida, así la gente lo entendió mejor.

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. Metafore
 - b. Traduzioni letterali
 - c. Un elenco prezzi
 - d. Silenzio prolungato
3. Qual è un consiglio pratico per un discorso persuasivo?
 - a. Cambiare argomento spesso
 - b. Usare parole molto difficili
 - c. Pianificare l'ordine delle informazioni
 - d. Evitare di dire le conclusioni

1-c 2-a 3-c

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. Responde 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