



## A2.41 Opinioni e negoziazioni

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

<b>La discussione</b>	<i>(La discussion)</i>	<b>Avere un'opinione</b>	<i>(Avoir une opinion)</i>
<b>Il discorso</b>	<i>(Le discours)</i>	<b>Condividere un'idea</b>	<i>(Partager une idée)</i>
<b>Il risultato</b>	<i>(Le résultat)</i>	<b>Credere</b>	<i>(Croire)</i>
<b>La negoziazione</b>	<i>(La négociation)</i>	<b>Convincente</b>	<i>(Convaincant)</i>
<b>Il compromesso</b>	<i>(Le compromis)</i>	<b>Persuasivo</b>	<i>(Persuasif)</i>
<b>L'offerta</b>	<i>(L'offre)</i>	<b>Convincere</b>	<i>(Convaincre)</i>
<b>La controfferta</b>	<i>(La contre-offre)</i>	<b>Rifiutare</b>	<i>(Refuser)</i>
<b>Il disaccordo</b>	<i>(Le désaccord)</i>		

### 1. Scannez le code QR pour regarder la vidéo, ou lire le texte.



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 **communication persuasive** n'est pas seulement une astuce : c'est une manière de **communiquer** qui s'appuie sur l'**implication émotionnelle**. On utilise des métaphores et des suggestions pour rendre un **discours** plus clair et plus convaincant, mais il est important de rester honnête. Un collègue a dit qu'il avait organisé correctement l'ordre des **informations** lors d'une réunion ; ensuite, il a mis en évidence les conclusions et il a parlé de façon vivante, si bien que les personnes ont mieux compris.

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

1-c 2-c 3-c

### 2. Grammaire: Le discours indirect avec le passé composé

On l'utilise pour rapporter quelque chose qui s'est passé dans le passé.



1. La formule est : verbe + "che" + passato prossimo.

**Azione passata****Frase indiretta**

Marco: "Sono stato al mercato." (*Marco* : « *Je suis allé au marché.* ») Marco **dice che è stato** al mercato. (*Marco dit qu'il est allé au marché.*)

Giulia: "Ha convinto tutti." (*Giulia* : « *Il/Elle a convaincu tout le monde.* ») Giulia **pensa che hai convinto** tutti. (*Giulia pense que tu as convaincu tout le monde.*)

Fabio: "Ho rifiutato l'offerta." (*Fabio* : « *J'ai refusé l'offre.* ») Fabio **dice che ha rifiutato** l'offerta. (*Fabio dit que il a refusé l'offre.*)

Paolo e Maria: "Abbiamo fatto un compromesso." (*Paolo et Maria* : « *Nous avons fait un compromis.* ») Paolo e Maria **dicono che hanno fatto** un compromesso. (*Paolo et Maria disent que ils ont fait un compromis.*)

- 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

**Réécrivez les phrases**

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

(*Laura dit qu'elle a envoyé l'e-mail au client.*)

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

(*Le responsable dit qu'ils ont changé l'horaire de la réunion.*)

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

(*Nous disons que nous sommes arrivés en retard à l'entretien.*)

### 3. Exercices



#### 1. Associez les éléments qui ont un sens lié.

- |                      |                           |
|----------------------|---------------------------|
| 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. Email professionnel : proposition et contre-offre (Audio disponible dans l'application)

**Remplissez les lacunes:** 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.

*Objet : Proposition pour la présentation de demain*

*Bonjour, suite à la réunion d'hier, je vous envoie ma proposition pour les diapositives : j'aimerais un discours plus clair et moins de chiffres au début. Je crois qu'un exemple concret rendra la présentation plus convaincante. Pour moi, le meilleur résultat est de conserver les données essentielles et de réduire le texte.*

*J'ai reçu la proposition d'ajouter deux solutions au lieu d'une. Cependant, je ne suis pas d'accord sur tous les points et je propose une contre-offre : deux versions, une courte et une complète. Si cela ne convient pas, je peux refuser cette idée et garder une seule version. Faites-moi savoir votre avis d'ici aujourd'hui.*

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

---

### 3. Écoutez le fragment audio et indiquez si les affirmations suivantes sont vraies ou fausses.

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.

Vrai Faux

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



### 4. Choisissez la bonne solution

- Dopo la negoziazione, Luca dice che \_\_\_\_\_ il cliente con un'offerta chiara. *(Après la négociation, Luca dit qu'il a convaincu le client avec une offre claire.)*  
a. ha convinto    b. convince    c. è convinto    d. ha convinto
  - In ufficio, Anna racconta che \_\_\_\_\_ alla controfferta perché sembrava onesta. *(Au bureau, Anna raconte qu'elle a cru à la contre-offre parce qu'elle semblait honnête.)*  
a. ha creduto    b. ha creduta    c. è creduto    d. credeva
  - Alla fine della discussione, il responsabile dice che \_\_\_\_\_ l'offerta troppo bassa. *(À la fin de la discussion, le responsable dit qu'il a refusé l'offre, trop basse.)*  
a. ha rifiutata    b. ha rifiutato    c. è rifiutato    d. rifiuta
1. ha convinto 2. ha creduto 3. ha rifiutato

### 5. Lisez le dialogue et répondez aux questions

**Sara (agente immobiliare):** Allora, per questo bilocale l'offerta del proprietario è 900 euro al mese, più 100 di spese.  
*(Alors, pour ce deux-pièces l'offre du propriétaire est de 900 euros par mois, plus 100 euros de charges.)*

**Marco (inquilino):** Capisco, ma ho un'opinione diversa: secondo me 900 è un po' alto per la zona.  
*(Je comprends, mais j'ai un avis différent : selon moi 900 euros, c'est un peu élevé pour le quartier.)*

**Sara (agente immobiliare):** Mi dica pure: qual è la sua controfferta? Così avviamo una piccola negoziazione.  
*(Dites-moi : quelle est votre contre-offre ? Ainsi nous pouvons lancer une petite négociation.)*

**Marco (inquilino):** Posso offrire 820 euro e firmo subito. Se le spese restano 100, per me va bene.  
*(Je peux proposer 820 euros et je signe tout de suite. Si les charges restent à 100 euros, pour moi c'est bon.)*



**Sara (agente immobiliare):** *Va bene, condivido l'idea: la proposta è convincente. La presento al proprietario e poi le comunico il risultato.*  
*(Très bien, je trouve la proposition convaincante. Je la soumets au propriétaire et je vous tiendrai informé du résultat.)*

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. Répondez aux questions en utilisant le vocabulaire de ce chapitre.

*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?



**Rédigez une réponse appropriée:** *Secondo me... / Io preferirei..., però capisco che... / Possiamo fare un compromesso: ...*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Verbes importants

	<b>Rifiutare</b> ( <i>refuser</i> )	<b>Convincere</b> ( <i>convaincre</i> )	<b>Credere</b> ( <i>croire</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