

## 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. (QR: Audio)



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. Aumenta il coinvolgimento emotivo
  - b. Rende la voce più forte
  - c. Elimina le informazioni sbagliate
  - d. Impedisce di parlare
2. Quale di questi è uno strumento della comunicazione persuasiva?
  - a. Metafore
  - b. Un elenco prezzi
  - c. Silenzio prolungato
  - d. Traduzioni letterali

1-a 2-a

### 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 <b>dice che è stato</b> al mercato. (Marco dit qu'il est allé au marché.)
Giulia: "Ha convinto tutti." (Giulia : « Il/Elle a convaincu tout le monde. »)	Giulia <b>pensa che hai convinto</b> tutti. (Giulia pense que tu as convaincu tout le monde.)
Fabio: "Ho rifiutato l'offerta." (Fabio : « J'ai refusé l'offre. »)	Fabio <b>dice che ha rifiutato</b> 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 <b>dicono che hanno fatto</b> un compromesso. (Paolo et Maria disent que ils ont fait un compromis.)

- Il responsabile dice che \_\_\_\_\_ un compromesso con il cliente. (Le responsable dit qu'ils ont trouvé un compromis avec le client.)  
a. hanno fare    b. fanno    c. ha fatto    d. hanno fatto
- Giulia dice che \_\_\_\_\_ l'offerta perché non era conveniente. (Giulia dit qu'elle a refusé l'offre parce qu'elle n'était pas avantageuse.)  
a. rifiuta    b. ha rifiutato    c. ha rifiutare    d. è rifiutato

1. hanno fatto 2. ha rifiutato



### Réécrivez les phrases (QR: IA+)

- 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.)

1. Laura dice che ha inviato l'email al cliente. 2. Il responsabile dice che hanno cambiato l'orario della riunione. 3. Noi diciamo che siamo arrivati in ritardo al colloquio.

### 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 (QR: Audio)



**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 (1) \_\_\_\_\_ più chiaro e meno numeri all'inizio. (2) \_\_\_\_\_ che un esempio concreto renda la presentazione più (3) \_\_\_\_\_. Per me il (4) \_\_\_\_\_ migliore è mantenere i dati essenziali e ridurre il testo.

Ho ricevuto l' (5) \_\_\_\_\_ di aggiungere due soluzioni invece di una. Però non sono d'accordo su tutti i punti e propongo una (6) \_\_\_\_\_ : due versioni, una breve e una completa. Se non va bene, posso (7) \_\_\_\_\_ 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) discorso, (2) Credo, (3) convincente, (4) risultato, (5) offerta, (6) controfferta, (7) rifiutare*

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

---

### 3. Écoutez l'extrait audio et choisissez la bonne réponse. (QR: Audio)

- 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.

1-V 2-X 3-V

Vrai Faux

- 



### 4. Choisissez la bonne solution

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

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

### 5. Jeu de rôle - dialogues (QR: Audio)

#### Controfferta per l'affitto

**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 soumetts au propriétaire et je vous tiendrai informé du résultat.)*

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

---

## 6. Parler : traduire et répondre (QR: IA+)

*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. Écriture: WhatsApp (QR: IA+)

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

#### Rifiutare (refuser)

Condizionale presente  
 rifiuterei  
 rifiuteresti  
 rifiuterebbe  
 rifiuteremmo  
 rifiutereste  
 rifiuterebbero

#### Convincere (convaincre)

Passato prossimo  
 ho convinto  
 hai convinto  
 ha convinto  
 abbiamo convinto  
 avete convinto  
 hanno convinto

#### Crederne (croire)

Passato prossimo  
 ho creduto  
 hai creduto  
 ha creduto  
 abbiamo creduto  
 avete creduto  
 hanno creduto