

## A2.41 Opinioni e negoziazioni



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

La discussione	Avere un'opinione
Il discorso	Condividere un'idea
Il disaccordo	Crede
Il compromesso	Convincere
L'offerta	Persuasivo
La controfferta	Convincente
La negoziazione	Rifiutare
Il risultato	

### 1. Scansiona il codice QR per guardare il video o leggere il testo. (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.

- Che effetto ha la persuasione su chi ascolta?
  - Aumenta il coinvolgimento emotivo
  - Rende la voce più forte
  - Impedisce di parlare
  - Elimina le informazioni sbagliate
- Quale di questi è uno strumento della comunicazione persuasiva?
  - Un elenco prezzi
  - Traduzioni letterali
  - Metafore
  - Silenzio prolungato

1-a 2-c

### 2. Grammatica: Il discorso indiretto con il passato prossimo



Si usa per riportare qualcosa avvenuta del passato.

- La formula è: verbo + "che" + passato prossimo.

#### Azione passata

#### Frase indiretta

Marco: "Sono stato al mercato."

Marco **dice che è stato** al mercato.

Giulia: "Ha convinto tutti."

Giulia **pensa che hai convinto** tutti.

Fabio: "Ho rifiutato l'offerta."

Fabio **dice che ha rifiutato** l'offerta.

Paolo e Maria: "Abbiamo fatto un compromesso."

Paolo e Maria **dicono che hanno fatto** un compromesso.

1. Il responsabile dice che \_\_\_\_\_ un compromesso con il cliente.  
a. hanno fare      b. fanno      c. ha fatto      d. hanno fatto
2. 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



**Riscrivi le frasi (QR: IA+)**

1. Laura: "Ho inviato l'email al cliente."  
\_\_\_\_\_
2. Il responsabile: "Abbiamo cambiato l'orario della riunione."  
\_\_\_\_\_
3. Noi: "Siamo arrivati in ritardo al colloquio."  
\_\_\_\_\_

### 3. Esercizi

#### 1. Abbina gli elementi che hanno un significato correlato.

- |                      |                           |
|----------------------|---------------------------|
| 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 di lavoro: proposta e controfferta (QR: Audio)

**Compila gli spazi vuoti:** 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.

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

#### 3. Ascolta il frammento audio e scegli la risposta corretta. (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.

Vero Falso

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



#### 4. Scegli la soluzione corretta

1. Dopo la negoziazione, Luca dice che \_\_\_\_\_ il cliente con un'offerta chiara.  
a. ha convinto      b. convince      c. è convinto      d. ha convinta
  2. In ufficio, Anna racconta che \_\_\_\_\_ alla controfferta perché sembrava onesta.  
a. ha creduto      b. ha creduta      c. è creduto      d. credeva
  3. Alla fine della discussione, il responsabile dice che \_\_\_\_\_ 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. Role play - dialoghi (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.*
- Marco (inquilino):** *Capisco, ma ho un'opinione diversa: secondo me 900 è un po' alto per la zona.*
- Sara (agente immobiliare):** *Mi dica pure: qual è la sua controfferta? Così avviamo una piccola negoziazione.*
- Marco (inquilino):** *Posso offrire 820 euro e firmo subito. Se le spese restano 100, per me va bene.*
- Sara (agente immobiliare):** *Va bene, condivido l'idea: la proposta è convincente. La presento al proprietario e poi le comunico il risultato.*

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

#### 6. Parlare: traduci e rispondi (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. Scrittura: 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?



**Scrivi una risposta appropriata:** *Secondo me... / Io preferirei..., però capisco che... / Possiamo fare un compromesso: ...*

### Verbi importanti

#### Rifiutare (*rifiutare*)

Condizionale presente

rifiuterei

rifiuteresti

rifiuterebbe

rifiuteremmo

rifiutereste

rifiuterebbero

#### Convincere (*convincere*)

Passato prossimo

ho convinto

hai convinto

ha convinto

abbiamo convinto

avete convinto

hanno convinto

#### Crede (*credere*)

Passato prossimo

ho creduto

hai creduto

ha creduto

abbiamo creduto

avete creduto

hanno creduto