

A2.41 Opinioni e negoziazioni



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

La discussione
Il discorso
Il disaccordo
Il compromesso
L'offerta
La controfferta
La negoziazione
Il risultato

Avere un'opinione
Condividere un'idea
Credere
Convincere
Persuasivo
Convincente
Rifiutare

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



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.

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

1-a 2-c 3-b

2. Grammatica: Il discorso indiretto con il passato prossimo



Si usa per riportare qualcosa avvenuta del passato.

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

Azione passata	Frases 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

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 (Audio disponibile nell'app)

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 _____ 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.

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

3. Ascolta il frammento audio e indica se le seguenti affermazioni sono vere o false.

- 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. Leggi il dialogo e rispondi alle domande

- 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?

2. Marco rifiuta l'offerta iniziale. Quale frase usa per rifiutare in modo gentile?

6. Rispondi alle domande usando il vocabolario di questo capitolo.

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?



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

Verbi importanti

Rifiutare (*rifiutare*)

Condizionale presente

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

Convincere (*convincere*)

Passato prossimo

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

Credere (*credere*)

Passato prossimo

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