

## A2.41 Opinioni e negoziazioni



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

<b>La discussione</b>	<i>(The discussion)</i>	<b>Persuasivo</b>	<i>(Persuasive)</i>
<b>Il disaccordo</b>	<i>(Disagreement)</i>	<b>Convincente</b>	<i>(Convincing)</i>
<b>Il compromesso</b>	<i>(Compromise)</i>	<b>Avere un'opinione</b>	<i>(To have an opinion)</i>
<b>L'offerta</b>	<i>(The offer)</i>	<b>Condividere un'idea</b>	<i>(To share an idea)</i>
<b>La controfferta</b>	<i>(The counteroffer)</i>	<b>Credere</b>	<i>(To believe)</i>
<b>La negoziazione</b>	<i>(Negotiation)</i>	<b>Convincere</b>	<i>(To convince)</i>
<b>Il risultato</b>	<i>(The outcome)</i>	<b>Rifiutare</b>	<i>(To refuse)</i>
<b>Il discorso</b>	<i>(The speech)</i>		

### 1. Scan the QR code to watch the video, or read the text.



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.

**Persuasive communication** is not just a trick: it is a way of **communicating** that relies on **emotional engagement**. Metaphors and suggestions are used to make a **speech** clearer and more convincing, but it's important to remain honest. A colleague said that he had organized the order of the **information** well in a meeting; then he highlighted the conclusions and spoke vividly, so people understood better.

1. Che effetto ha la persuasione su chi ascolta?
  - a. Rende la voce più forte
  - b. Impedisce di parlare
  - c. Elimina le informazioni sbagliate
  - d. Aumenta il coinvolgimento emotivo
2. Quale di questi è uno strumento della comunicazione persuasiva?
  - a. Traduzioni letterali
  - b. Metafore
  - c. Un elenco prezzi
  - d. Silenzio prolungato
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-d 2-b 3-c

### 2. Grammar: Indirect speech with the present perfect



It is used to report something that happened in the past.

1. The formula is: verb + "che" + passato prossimo.

**Azione passata** (*Past action*)**Frase indiretta** (*Indirect sentence*)

Marco: "Sono stato al mercato." (*Marco: "I went to the market."*)

Marco **dice che è stato** al mercato. (*Marco says that he went to the market.*)

Giulia: "Ha convinto tutti." (*Giulia: "He/She convinced everyone."*)

Giulia **pensa che hai convinto** tutti. (*Giulia thinks that you convinced everyone.*)

Fabio: "Ho rifiutato l'offerta." (*Fabio: "I refused the offer."*)

Fabio **dice che ha rifiutato** l'offerta. (*Fabio says that he refused the offer.*)

Paolo e Maria: "Abbiamo fatto un compromesso." (*Paolo and Maria: "We reached a compromise."*)

Paolo e Maria **dicono che hanno fatto** un compromesso. (*Paolo and Maria say that they reached a compromise.*)

- 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

**Rewrite the phrases**

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

(*Laura says that she sent the email to the client.*)

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

(*The manager says that they changed the meeting time.*)

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

(*We say that we arrived late for the interview.*)

### 3. Exercises



#### 1. Match the items that have a related meaning.

- |                      |                           |
|----------------------|---------------------------|
| 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. Work email: proposal and counteroffer (Audio available in app)

**Fill in the gaps:** 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.

*Subject: Proposal for tomorrow's presentation*

*Good morning, following yesterday's meeting I'm sending my proposal for the slides. I'd like a clearer narrative and fewer numbers at the start. I think a concrete example will make the presentation more persuasive. For me, the best result is to keep the essential data and shorten the text.*

*I received an offer to include two solutions instead of one. However, I don't agree with all the points and I propose a counteroffer: two versions, one brief and one full. If that's not acceptable, I can reject this idea and keep a single version. Please let me know your opinion by the end of today.*

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

---

**3. Listen to the audio fragment and indicate whether the following statements are true or 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.

**True False**

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



**4. Choose the correct solution**

- Dopo la negoziazione, Luca dice che \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ il cliente con un'offerta chiara. *(After the negotiation, Luca says he convinced the client with a clear offer.)*  
 a. ha convinto    b. convince    c. è convinto    d. ha convinta
  - In ufficio, Anna racconta che \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ alla controfferta perché sembrava onesta. *(At the office, Anna says she believed the counteroffer because it seemed honest.)*  
 a. ha creduto    b. ha creduta    c. è creduto    d. credeva
  - Alla fine della discussione, il responsabile dice che \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ l'offerta troppo bassa. *(At the end of the discussion, the manager says he rejected the offer because it was too low.)*  
 a. ha rifiutata    b. ha rifiutato    c. è rifiutato    d. rifiuta
1. ha convinto 2. ha creduto 3. ha rifiutato

**5. Read the dialogue and answer the questions**

**Sara (agente immobiliare):** Allora, per questo bilocale l'offerta del proprietario è 900 euro al mese, più 100 di spese.  
*(So, for this one-bedroom the owner's offer is €900 per month, plus €100 for utilities.)*

**Marco (inquilino):** Capisco, ma ho un'opinione diversa: secondo me 900 è un po' alto per la zona.  
*(I understand, but I have a different view: I think €900 is a bit high for this area.)*

**Sara (agente immobiliare):** Mi dica pure: qual è la sua controfferta? Così avviamo una piccola negoziazione.  
*(Tell me: what is your counteroffer? That way we can start a brief negotiation.)*

**Marco (inquilino):** Posso offrire 820 euro e firmo subito. Se le spese restano 100, per me va bene.  
*(I can offer €820 and I'll sign immediately. If the utilities stay at €100, that's fine with me.)*

**Sara (agente immobiliare):** Va bene, condivido l'idea: la proposta è convincente. La presento al proprietario e poi le comunico il risultato.  
*(Alright, I like the proposal: it's convincing. I'll present it to the owner and let you know the result.)*



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. Answer the questions using the vocabulary from this chapter.

*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?



**Write an appropriate response:** *Secondo me... / Io preferirei..., però capisco che... / Possiamo fare un compromesso: ...*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Important verbs

	<b>Rifiutare</b> (to refuse)	<b>Convincere</b> (to convince)	<b>Credere</b> (to believe)
	Condizionale presente	Passato prossimo	Passato prossimo
io	rifiuterei	ho convinto	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