

A2.41 Opinioni e negoziazioni



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

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

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

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. 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. Traduzioni letterali
 - b. Metafore
 - c. Un elenco prezzi
 - d. Silenzio prolungato

1-a 2-b

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. (*The manager says that they made a compromise with the client.*)
 a. hanno fare b. fanno c. ha fatto d. hanno fatto
- Giulia dice che _____ l'offerta perché non era conveniente. (*Giulia says that she refused the offer because it wasn't convenient.*)
 a. rifiuta b. ha rifiutato c. ha rifiutare d. è rifiutato

1. hanno fatto 2. ha rifiutato

Rewrite the phrases (QR: AI+)

- 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.*)

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. 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 (QR: Audio)



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 (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.

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) 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. Listen to the audio fragment and choose the correct answer. (QR: Audio)

True False

- | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. La persona pensa che il prezzo proposto dal fornitore sia eccessivo. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Vuole rifiutare l'offerta e cambiare fornitore subito. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. L'obiettivo è arrivare a un accordo e confermare l'ordine entro la fine della settimana. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



1-V 2-X 3-V

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. Roleplay - 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.

(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.)

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

6. Speaking: translate and respond (QR: AI+)



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. Writing: WhatsApp (QR: AI+)

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

Rifiutare (to refuse)

Condizionale presente

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

Convincere (to convince)

Passato prossimo

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

Crede (to believe)

Passato prossimo

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