

## A2.41 Opinioni e negoziazioni



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

<b>La discussione</b>	<i>(De discussie)</i>	<b>Avere un'opinione</b>	<i>(Een mening hebben)</i>
<b>Il disaccordo</b>	<i>(Het meningsverschil)</i>	<b>Condividere un'idea</b>	<i>(Een idee delen)</i>
<b>Il discorso</b>	<i>(De toespraak)</i>	<b>Crede</b>	<i>(Geloof)</i>
<b>Il risultato</b>	<i>(Het resultaat)</i>	<b>Persuasivo</b>	<i>(Overtuigend)</i>
<b>Il compromesso</b>	<i>(Het compromis)</i>	<b>Convincente</b>	<i>(Convincerend)</i>
<b>L'offerta</b>	<i>(Het aanbod)</i>	<b>Convincere</b>	<i>(Overtuigen)</i>
<b>La controfferta</b>	<i>(Het tegenvoorstel)</i>	<b>Rifiutare</b>	<i>(Afwijzen)</i>
<b>La negoziazione</b>	<i>(De onderhandeling)</i>		

### 1. Scan de QR-code om de video te bekijken, of lees de tekst.



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.

**Overtuigende communicatie** is niet alleen een truc: het is een manier van **communiceren** die inspeelt op **emotionele betrokkenheid**. Je gebruikt metaforen en suggesties om een **toespraak** duidelijker en overtuigender te maken, maar het is belangrijk om eerlijk te blijven. Een collega zei dat hij in een vergadering de volgorde van de **informatie** goed had georganiseerd; daarna benadrukte hij de conclusies en sprak hij levendig, waardoor mensen het beter begrepen.

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

**1-b 2-b 3-b**

### 2. Grammatica: De indirecte rede met de voltooid tegenwoordige tijd

Je gebruikt dit om iets te vertellen dat in het verleden is gebeurd.



1. De formule is: werkwoord + "che" + passato prossimo.

**Azione passata** (*Actie in het verleden*)

**Frase indiretta** (*Indirecte zin*)

Marco: "Sono stato al mercato." (*Marco: "Ik ben naar de markt geweest."*)

Marco **dice che è stato** al mercato. (*Marco zegt dat hij naar de markt is geweest.*)

Giulia: "Ha convinto tutti." (*Giulia: "Hij/zij heeft iedereen overtuigd."*)

Giulia **pensa che hai convinto** tutti. (*Giulia denkt dat jij iedereen hebt overtuigd.*)

Fabio: "Ho rifiutato l'offerta." (*Fabio: "Ik heb het aanbod geweigerd."*)

Fabio **dice che ha rifiutato** l'offerta. (*Fabio zegt dat hij het aanbod heeft geweigerd.*)

Paolo e Maria: "Abbiamo fatto un compromesso." (*Paolo en Maria: "We hebben een compromis gesloten."*)

Paolo e Maria **dicono che hanno fatto** un compromesso. (*Paolo en Maria zeggen dat ze een compromis hebben gesloten.*)

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

**Herschrijf de zinnen**

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

(*Laura zegt dat ze de e-mail naar de klant heeft gestuurd.*)

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

(*De verantwoordelijke zegt dat ze het tijdstip van de vergadering hebben veranderd.*)

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

(*Wij zeggen dat we te laat op het sollicitatiegesprek zijn aangekomen.*)

### 3.Oefeningen



#### 1. Koppel de items die een verwante betekenis hebben.

- |                      |                           |
|----------------------|---------------------------|
| 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. Werkmail: voorstel en tegenvoorstel (Audio beschikbaar in de app)

**Vul de lege plekken in:** 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.

*Onderwerp: Voorstel voor de presentatie van morgen*

*Goedemorgen, na de vergadering van gisteren stuur ik mijn voorstel voor de slides: ik wil een duidelijker verhaal en minder cijfers aan het begin. Ik denk dat een concreet voorbeeld de presentatie overtuigender maakt. Voor mij is het beste resultaat de essentiële gegevens te behouden en de tekst te verkorten.*

*Ik heb het aanbod gekregen om twee oplossingen in plaats van één toe te voegen. Maar ik ben het niet met alle punten eens en stel een tegenvoorstel voor: twee versies, één korte en één volledige. Als dat niet lukt, kan ik dit idee afwijzen en één versie behouden. Laat me vandaag jullie mening weten.*

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

---

### 3. Luister naar het audiofragment en geef aan of de volgende uitspraken waar of onwaar zijn.

La persona pensa che il prezzo proposto dal fornitore sia eccessivo.

Waar Onwaar

Vuole rifiutare l'offerta e cambiare fornitore subito.

L'obiettivo è arrivare a un accordo e confermare l'ordine entro la fine della settimana.



### 4. Kies de juiste oplossing

1. Dopo la negoziazione, Luca dice che \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ il cliente con un'offerta chiara.

(Na de onderhandeling zegt Luca dat hij de klant met een duidelijk aanbod heeft overtuigd.)

- a. ha convinto      b. convince      c. è convinto      d. ha convinta

2. In ufficio, Anna racconta che \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ alla controfferta perché sembrava onesta.

(Op kantoor vertelt Anna dat ze het tegenbod heeft geloofd omdat het eerlijk leek.)

- a. ha creduto      b. ha creduta      c. è creduto      d. credeva

3. Alla fine della discussione, il responsabile dice che \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ l'offerta troppo bassa.

(Aan het einde van het gesprek zegt de verantwoordelijke dat hij het te lage bod heeft afgewezen.)

- a. ha rifiutata      b. ha rifiutato      c. è rifiutato      d. rifiuta

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

### 5. Lees de dialoog en beantwoord de vragen

**Sara (agente immobiliare):**

Allora, per questo bilocale l'offerta del proprietario è 900 euro al mese, più 100 di spese.

(Dus, voor dit tweekamerappartement is het aanbod van de eigenaar 900 euro per maand, plus 100 euro aan kosten.)

**Marco (inquilino):**

Capisco, ma ho un'opinione diversa: secondo me 900 è un po' alto per la zona.

(Ik begrijp het, maar ik denk er anders over: naar mijn mening is 900 vrij hoog voor deze buurt.)

**Sara (agente immobiliare):**

Mi dica pure: qual è la sua controfferta? Così avviamo una piccola negoziazione.

(Zeg het maar: wat is uw tegenvoorstel? Dan beginnen we een kleine onderhandeling.)

**Marco (inquilino):**

Posso offrire 820 euro e firmo subito. Se le spese restano 100, per me va bene.

(Ik kan 820 euro aanbieden en teken meteen. Als de kosten op 100 blijven, is dat voor mij akkoord.)



**Sara (agente immobiliare):** *Va bene, condivido l'idea: la proposta è convincente. La presento al proprietario e poi le comunico il risultato.*  
*(Goed, ik vind het een redelijk voorstel. Ik leg het aan de eigenaar voor en laat u het resultaat weten.)*

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. Beantwoord de vragen met het vocabulaire uit dit hoofdstuk.

*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?



**Scrij een passende reactie:** *Secondo me... / Io preferirei..., però capisco che... / Possiamo fare un compromesso: ...*  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

### Belangrijke werkwoorden

io  
tu  
lui/lei  
noi  
voi  
loro

### Rifiutare (weigeren)

Condizionale presente  
rifiuterei  
rifiuteresti  
rifiuterebbe  
rifiuteremmo  
rifiutereste  
rifiuterebbero

### Convincere (overtuigen)

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

### Crederci (geloven)

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