

A2.41 Opinioni e negoziazioni



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

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

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

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

1-d 2-a

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. (*De verantwoordelijke zegt dat ze een compromis met de klant hebben gesloten.*)
a. hanno fare b. fanno c. ha fatto d. hanno fatto
2. Giulia dice che _____ l'offerta perché non era conveniente. (*Giulia zegt dat ze het aanbod heeft afgewezen omdat het niet voordelig was.*)
a. rifiuta b. ha rifiutato c. ha rifiutare d. è rifiutato

1. hanno fatto 2. ha rifiutato

Herschrijf de zinnen (QR: A1+)



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.*)

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.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 (QR: Audio)

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 (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.

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) 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. Luister naar het audiofragment en kies het juiste antwoord. (QR: Audio)

1. La persona pensa che il prezzo proposto dal fornitore sia eccessivo.
2. Vuole rifiutare l'offerta e cambiare fornitore subito.
3. L'obiettivo è arrivare a un accordo e confermare l'ordine entro la fine della settimana.

Waar Onwaar



1-V 2-X 3-V

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. Rollenspel - dialogen (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.
(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?

6. Spreken: vertaal en beantwoord (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. Schrijven: 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?



Schrijf een passende reactie: *Secondo me... / lo preferirei..., però capisco che... / Possiamo fare un compromesso: ...*

Belangrijke werkwoorden

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

Credere (*geloven*)
 Passato prossimo
 ho creduto
 hai creduto
 ha creduto
 abbiamo creduto
 avete creduto
 hanno creduto