



A2.41 Opinions et négociations

- Exprimez votre opinion
- Apprenez des phrases de base pour discuter des points de vue

La situation	<i>(Sytuacja)</i>	Convaincant (Convaincante)	<i>(Przekonujący (przekonująca))</i>
L'opinion (Une)	<i>(Opinia)</i>	Respectueux (Respectueuse)	<i>(Pełen szacunku (pełna szacunku))</i>
L'argument (Un)	<i>(Argument)</i>	Convaincre	<i>(Przekonywać)</i>
La proposition	<i>(Propozycja)</i>	Négocier	<i>(Negocjować)</i>
Le désaccord	<i>(Nieporozumienie; niezgoda)</i>	Donner son avis	<i>(Wyrażać swoją opinię)</i>
L'analyse (Une)	<i>(Analiza)</i>	Partager son idée	<i>(Dzielić się swoim pomysłem)</i>
Persuasif (Persuasive)	<i>(Perswazyjny (perswazyjna))</i>		

1. Zeskanuj kod QR, aby obejrzeć wideo, lub przeczytaj tekst. (QR: Audio)



Quand quelqu'un a une forte **conviction**, donner trop d'arguments peut **créer l'effet opposé** : la personne résiste et défend encore plus son opinion. En psychologie, on peut **observer ce phénomène** : expliquer ses idées peut faire naître du doute. À *mon avis*, il est souvent préférable de poser des questions et d'écouter sans juger. Ainsi, l'autre peut **douter** et parfois **changer d'avis**.

Kiedy ktoś ma silne przekonanie, podawanie zbyt wielu argumentów może wywołać odwrotny efekt: osoba się opiera i jeszcze bardziej broni swojej opinii. W psychologii można zaobserwować to zjawisko: wyjaśnianie swoich idei może wywołać wątpliwości. Moim zdaniem często lepiej jest zadawać pytania i słuchać bez oceniania. W ten sposób druga osoba może wątpić i czasem zmienić zdanie.

1. Pourquoi ce n'est pas utile de donner beaucoup d'arguments à une personne très convaincue ?
 - a. Parce qu'elle a déjà changé d'avis avant la discussion.
 - b. Parce qu'elle oublie toujours ses idées après deux minutes.
 - c. Parce qu'elle n'aime pas parler en public.
 - d. Parce qu'elle peut résister et défendre encore plus son opinion.
2. Quelle stratégie est conseillée pour parler avec quelqu'un qui n'est pas d'accord ?
 - a. Poser des questions et écouter avec curiosité.
 - b. Répéter la même idée plus fort.
 - c. Couper la conversation rapidement.
 - d. Écrire une longue liste d'arguments et l'envoyer.

1-d 2-a



2. Gramatyka: Wyrażanie swojej opinii (Je pense que, à mon avis)

Aby wyrazić prostą opinię, używa się je pense que, je crois que oraz à mon avis.

Expression (Wyrażenie)	Exemple (Przykład)
Je pense que ... (Myślę, że ...)	Je pense que cette proposition est utile. (Myślę, że ta propozycja jest przydatna.)
Je crois que ... (Uważam, że ...)	Je crois que son argument est convaincant. (Uważam, że jego argument jest przekonujący.)
À mon avis, ... (Moim zdaniem, ...)	À mon avis , le débat reste respectueux. (Moim zdaniem, debata pozostaje pełna szacunku.)
Selon moi, ... (Według mnie, ...)	Selon moi , cette analyse est claire. (Według mnie, ta analiza jest jasna.)
Je pense que oui. (Myślę, że tak.)	La proposition est utile ? Je pense que oui. (Czy propozycja jest przydatna?)
Je ne pense pas. (Nie sądzę.)	Cet argument est bon ? Je ne pense pas. (Czy ten argument jest dobry? Nie sądzę.)

W mowie potocznej często opuszcza się ne, na przykład "Je ne pense pas" w piśmie staje się "Je pense pas".

3. Ćwiczenia

1. Dopasuj elementy o powiązonym znaczeniu.

- | | |
|--------------------|---------------------------|
| a. Donner son avis | 1. Selon moi |
| b. À mon avis | 2. Ne pas être d'accord |
| c. Une proposition | 3. Dire ce que l'on pense |
| d. Un désaccord | 4. Une idée à proposer |

a-3 b-1 c-4 d-2



2. E-mail wewnętrzny: wybór dostawcy (QR: Audio)

Wypełnij luki: argument, avis



Bonjour,

Nous devons choisir un fournisseur pour le café et le thé du bureau. Trois offres sont possibles. Je pense que l'offre B est la meilleure : le prix est correct et la livraison est rapide. À mon avis, c'est aussi plus simple pour l'équipe. Si vous n'êtes pas d'accord, envoyez votre (1) _____ en expliquant un (2) _____ .

Merci, La responsable des services généraux

Dzień dobry,

Musimy wybrać dostawcę kawy i herbaty do biura. Możliwe są trzy oferty. Uważam, że oferta B jest najlepsza: cena jest odpowiednia, a dostawa szybka. Moim zdaniem jest to także prostsze dla zespołu. Jeśli się nie zgadzasz, prześlij swoją opinię, przedstawiając jeden argument.

Dziękuję, Kierowniczka działu usług ogólnych

(1) avis, (2) argument

1. Quelle offre choisirais-tu et pourquoi ? Donne ton avis et un argument.
-

3. Posłuchaj fragmentu audio i wybierz poprawną odpowiedź. (QR: Audio)

- | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. Elle veut accepter le nouveau prix uniquement si le fournisseur peut livrer plus vite. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Le fournisseur accepte immédiatement sa proposition, sans désaccord. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Ils finissent par obtenir le même tarif que l'année précédente. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

1-V 2-X 3-V

Prawda Fałsz



4. Wybierz poprawne rozwiązanie

1. À mon avis, nous _____ le (Moim zdaniem, wynegocjowaliśmy cenę z klientem wczoraj.)
prix avec le client hier.
a. avions négocié b. avons négocié c. sommes négocié
d. avons négociier
2. Je crois que tu _____ ton (Myślę, że przekonałeś swojego kolegę jasnym argumentem.)
collègue avec un argument clair.
a. avais convaincu b. es convaincu c. as convaincre
d. as convaincu
3. Selon moi, ils _____ une (Moim zdaniem, wynegocjowali dziś rano
proposition plus respectueuse ce matin. *bardziej pełną szacunku propozycję.*)
a. ont négociier b. sont négocié c. ont négocié
d. ont négociaient
1. avons négocié 2. as convaincu 3. ont négocié

5. Odgrywanie ról - dialogi (QR: Audio)



Négocier un abonnement internet

- Camille (cliente):** *Bonjour, je vous appelle parce que j'ai reçu votre devis pour la fibre et j'aimerais donner mon avis.*
(Dzień dobry, dzwonię, ponieważ otrzymałam państwa wycenę na światłowód i chciałabym wyrazić swoją opinię.)
- Nicolas (conseiller):** *Bonjour madame. Très bien, je regarde votre situation : vous avez l'offre à 39,99 € avec l'option TV.*
(Dzień dobry, proszę pani. Bardzo dobrze, sprawdzam pani sytuację: ma pani ofertę za 39,99 € z opcją TV.)
- Camille (cliente):** *Oui, mais je ne suis pas d'accord avec ce prix. Mon argument, c'est que je télétravaille et je n'ai pas besoin de la TV.*
(Tak, ale nie zgadzam się z tą ceną. Mój argument jest taki, że pracuję zdalnie i nie potrzebuję TV.)
- Nicolas (conseiller):** *Je comprends. Je vous propose ceci : on enlève la TV et je peux baisser à 34,99 € pendant six mois.*
(Rozumiem. Proponuję tak: rezygnujemy z TV i mogę obniżyć cenę do 34,99 € przez sześć miesięcy.)
- Camille (cliente):** *Ça me paraît convaincant. Peut-on aussi discuter des frais d'installation, s'il vous plaît ?*
(To brzmi przekonująco. Czy możemy też omówić opłaty instalacyjne, jeśli pani/pan pozwoli?)

1. Quel est le problème de Camille et quelle proposition fait Nicolas pour y répondre ?
-

6. Mówienie (QR: AI+)



À mon avis, ... / Je pense que ... parce que ... / Je ne suis pas d'accord, mais on peut ...

1. Vous devez choisir une date pour une réunion avec un collègue, mais vous n'êtes pas d'accord. Quelle proposition faites-vous et pourquoi ?

2. Au travail, un collègue propose une solution différente de la vôtre. Comment donnez-vous votre avis et comment négociez-vous pour trouver un accord ?

7. Pisanie: WhatsApp (QR: AI+)

Salut !

Pour samedi soir, on fait le dîner où ? Julie propose un restaurant italien près de chez elle. Moi, je préfère un petit bistrot vers République (moins cher). Tu en penses quoi ? Si on n'est pas d'accord, on peut **négocier** : italien mais dans le centre, ou bistrot mais avec un dessert.

Tu peux me dire ton **avis** avant 18h ?

Camille



Napisz odpowiednią odpowiedź: À mon avis, ... / Je pense que c'est mieux de ... parce que ... / On peut proposer ... / On peut faire un compromis : ...

Ważne czasowniki

Convaincre (przekonać)

Passé composé

ai convaincu

as convaincu

a convaincu

avons convaincu

avez convaincu

ont convaincu

Négocier (negocjować)

Passé composé

ai négocié

as négocié

a négocié

avons négocié

avez négocié

ont négocié

je/j'

tu

il/elle/on

nous

vous

ils/elles