

A2.41 Opinions et négociations

Opinie i negocjacje

<https://app.colanguage.com/pl/francuski/program/a2/41>



| | | | |
|--------------------------|---------------------------|-----------------------|------------------|
| La situation | (Sytuacja) | La proposition | (Propozycja) |
| Le discours | (Przemówienie) | Le désaccord | (Niezgoda) |
| Le débat | (Debata) | Persuasif | (Przekonujący) |
| L'opinion | (Opinia) | Convaincant | (Przekonywający) |
| Avoir une opinion | (Mieć opinię) | Respectueux | (Pełen szacunku) |
| Donner son avis | (Wyrażać swoją opinię) | Convaincre | (Przekonać) |
| Partager son idée | (Dzielić się swoją myślą) | Négocier | (Negocjować) |
| Un argument | (Argument) | Agir | (Działać) |
| Une analyse | (Analiza) | | |

1. Ćwiczenia

1. Negocjowanie wspólnej przestrzeni do pracy (Audio dostępne w aplikacji)

Słowa do użycia: négocie, analyse, avis, débat, propositions, respectueux, argument, opinon, convaincre



Dans un espace de coworking à Lyon, les membres peuvent discuter ensemble des règles de la salle de réunion. Cette semaine, la direction demande l' _____ des utilisateurs. Certains veulent plus de temps pour les appels vidéo, d'autres préfèrent des réunions courtes et silencieuses. Le _____ est parfois animé, mais toujours _____.

Chaque personne doit donner son _____ et proposer une solution. Par exemple, une équipe suggère de réserver la salle seulement deux heures par jour. Une autre personne présente un _____ pour garder une zone calme sans téléphone. Après cette discussion, la direction _____ les _____ et _____ un nouveau règlement pour essayer de _____ tout le monde.

W przestrzeni coworkingowej w Lyonie członkowie mogą wspólnie omówić zasady dotyczące sali konferencyjnej. W tym tygodniu kierownictwo prosi o opinię użytkowników. Niektórzy chcą więcej czasu na rozmowy wideo, inni wolać krótkie i ciche spotkania. Debata bywa żywa, ale zawsze pełna szacunku.

Każda osoba musi wyrazić swoje zdanie i zaproponować rozwiązanie. Na przykład jeden zespół sugeruje rezerwować salę tylko na dwie godziny dziennie. Inna osoba przedstawia argument za utrzymaniem strefy ciszy bez telefonów. Po tej dyskusji kierownictwo analizuje propozycje i negocjuje nowe zasady, aby spróbować przekonać wszystkich.

1. Où se passe la scène et qui participe à la discussion ?

2. Wybierz poprawne rozwiązanie

1. Hier, pendant la réunion, nous _____ calmement la nouvelle proposition avec le client.

- a. avons négocié
- b. sommes négocié
- c. avions négocié
- d. avons négocier

2. Après avoir écouté tous les arguments, je _____ de manière respectueuse pour trouver un accord.

- a. avais agi
- b. ai agir
- c. ai agi
- d. suis agi

(Wczoraj podczas spotkania spokojnie wynegocjowaliśmy nową propozycję z klientem.)

(Po wysłuchaniu wszystkich argumentów postąpiłem w sposób pełen szacunku, aby osiągnąć porozumienie.)

3. Finalement, ils _____ un compromis qui respecte l'opinion de chaque collègue.
- a. ont négocié b. avaient négocié c. sont négocié d. ont négocier
4. Grâce à cette discussion ouverte, tu _____ de façon très persuasive sans manquer de respect.
- a. avais agi b. as agi c. as agir d. es agi

1. avons négocié 2. ai agi 3. ont négocié 4. as agi

3. Uzupełnij dialogi

a. Choisir un restaurant avec un collègue

- Camille, collègue:** Alors Julien, pour le déjeuner d'équipe, mon opinion est claire : je préfère le petit bistro italien près du bureau.
- Julien, collègue:** 1. _____
- Camille, collègue:** Ton argument est convaincant, c'est vrai que pour parler avec l'équipe, un endroit calme, c'est mieux.
- Julien, collègue:** 2. _____

(Słuchaj, Julien — jeśli chodzi o lunch zespołowy, mam jasno wyrobione zdanie: wolę małe włoskie bistro blisko biura.)

(Ja się nie zgadzam — wydaje mi się, że jest tam za głośno. Proponuję restaurację libańską, tam jest ciszej.)

(Twój argument jest przekonujący — to prawda, że do rozmów z zespołem lepsze będzie spokojne miejsce.)

(OK, wybieramy więc Libańczyka. Powiem reszcie zespołu, że to nasza propozycja.)

b. Décider d'un achat important à la maison

- Nadia, partenaire:** Marc, à mon avis il faut changer de canapé, il est vieux et ce n'est plus confortable quand on reçoit des amis.
- Marc, partenaire:** 3. _____
- Nadia, partenaire:** On peut négocier : on choisit un modèle simple, pas trop cher, et on attend un peu pour la table basse.
- Marc, partenaire:** 4. _____

(Marc, moim zdaniem musimy wymienić kanapę — jest stara i już nie jest wygodna, gdy przyjmujemy gości.)

(Rozumiem twoje zdanie, ale jestem trochę przeciw — nasza sytuacja finansowa jest teraz trudna.)

(Zgoda, twój pomysł jest rozsądny — kupmy teraz kanapę, a resztę odłożymy na później.)

1. Moi, je ne suis pas d'accord, je trouve que c'est trop bruyant, je propose le restaurant libanais, c'est plus calme. 2. OK, on choisit le libanais alors, et je dis au reste de l'équipe que c'est notre proposition. 3. Je comprends ton opinion, mais je suis un peu contre, car en ce moment la situation financière est difficile. 4. D'accord, ton idée est raisonnable, on agit maintenant pour le canapé et on reporte le reste.

4. Odpowiedz na pytania, używając słownictwa z tego rozdziału.

1. Dans votre travail, vous n'êtes pas d'accord avec la décision de votre responsable sur un projet. Comment donnez-vous votre avis, de façon simple et respectueuse ?

2. Un collègue propose une nouvelle méthode de travail. Êtes-vous d'accord ou pas ? Donnez une raison courte.

3. Vous devez négocier un petit changement dans un contrat avec un client (par exemple, la date de livraison). Que dites-vous pour proposer ce changement ?

4. Lors d'une réunion, on vous demande votre opinion sur le télétravail. Que pensez-vous du télétravail ? Donnez un argument.

5. W 6-8 zdaniach opisz sytuację, w której musiałeś/musiałaś wyrazić swoje zdanie i wynegocjować rozwiążanie w pracy lub w życiu codziennym.

À mon avis,... / Je ne suis pas d'accord parce que... / Je propose de... / Pour moi, la meilleure solution est...

2. Ważne czasownniki

| | Négocier | Agir |
|------------|-----------------|-------------|
| je/j' | ai négocié | ai agi |
| tu | as négocié | as agi |
| il/elle/on | a négocié | a agi |
| nous | avons négocié | avons agi |
| vous | avez négocié | avez agi |
| ils/elles | ont négocié | ont agi |