



## A2.41 Opiniones y negociaciones

- Exprésate
- Aprende frases básicas para hablar sobre puntos de vista

|                        |                |                  |                  |
|------------------------|----------------|------------------|------------------|
| <b>El compromiso</b>   | (Zobowiązanie) | <b>Negativo</b>  | (Negatywny)      |
| <b>La condición</b>    | (Warunek)      | <b>Falso</b>     | (Fałszywy)       |
| <b>La oferta</b>       | (Oferta)       | <b>Verdadero</b> | (Prawdziwy)      |
| <b>La contraoferta</b> | (Kontraoferta) | <b>Opinar</b>    | (Wyrażać opinię) |
| <b>La negociación</b>  | (Negocjacja)   | <b>Rechazar</b>  | (Odrzucić)       |
| <b>El resultado</b>    | (Wynik)        | <b>Sin duda</b>  | (Bez wątpienia)  |
| <b>Positivo</b>        | (Pozytywny)    |                  |                  |

### 1. Zeskanuj kod QR, aby obejrzeć video, lub przeczytaj tekst.



En España, muchas personas quieren *expresar su opinión* cuando van a **negociar** el salario. A veces la empresa puede ofrecer **retribución flexible**: parte del sueldo es dinero y otra parte son servicios, como seguro médico o guardería. Algunos **beneficios** tienen ventaja porque no pagan **impuestos** hasta un cierto límite. Así, aunque el salario bruto baje, el trabajador puede mantener servicios y pagar menos impuestos al año.

*W Hiszpanii wiele osób chce wyrazić swoją opinię, kiedy idą negocjować wynagrodzenie. Czasem firma może zaoferować **wynagrodzenie elastyczne**: część pensji to pieniądze, a część to usługi, takie jak ubezpieczenie medyczne lub żłobek. Niektóre **świadczenia** są korzystne, ponieważ nie płaci się od nich **podatków** aż do pewnego limitu. Dzięki temu, nawet jeśli wynagrodzenie brutto spadnie, pracownik może zachować te usługi i płacić mniej podatków rocznie.*

1. ¿Qué significa la retribución flexible?
  - a. El salario neto siempre es más alto que el bruto.
  - b. Una parte del salario es dinero y otra parte son servicios.
  - c. La empresa solo paga el transporte.
  - d. Todo el salario se paga en dinero.
2. ¿Cuál es un ejemplo de servicio en la retribución flexible?
  - a. Un préstamo del banco
  - b. Un viaje de vacaciones
  - c. Un coche de segunda mano
  - d. Un seguro médico
3. ¿Por qué algunos beneficios son interesantes para el trabajador?
  - a. Porque no pagan impuestos hasta un límite legal.
  - b. Porque suben el precio de los impuestos.
  - c. Porque hacen el salario neto igual al bruto.
  - d. Porque obligan a trabajar más horas.
4. ¿Qué ocurre si la empresa ofrece seis mil euros como retribución flexible y el bruto baja a treinta y nueve mil?
  - a. La persona paga menos impuestos, mantiene los beneficios y ahorra dinero.
  - b. La persona pierde los beneficios y paga lo mismo.
  - c. La persona recibe más dinero neto, pero sin servicios.
  - d. La persona paga más impuestos y ahorra menos.

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

## 2. Gramatyka: Styl pośredni z czasami przeszłymi prostymi

Używaj mowy zależnej z czasami przeszłymi, aby opowiedzieć, co ktoś powiedział w przeszłości.



1. Czasowniki takie jak decir, recordar, preguntar używa się do tworzenia mowy zależnej.

### Estilo Directo (Mowa niezależna)

### Estilo Indirecto (Mowa zależna)

Juan: "Me gusta **negociar** la oferta." (Juan: „Lubię negocjować ofertę.”)

Juan me **dijo** que le **gustaba** negociar la oferta. (Juan powiedział mi, że lubił negocjować ofertę.)

Ana: "Creo que la **oferta** es positiva." (Ana: „Uważam, że oferta jest pozytywna.”)

Ana me **dijo** que **creía** que la oferta era positiva. (Ana powiedziała mi, że uważała, że oferta była pozytywna.)

Pedro: "¿**Vas a rechazar** la contraoferta?" (Pedro: „Czy zamierzasz odrzucić ofertę?”)

Pedro me **preguntó** si **iba a rechazar** la contraoferta. (Pedro zapytał mnie, czy zamierzałem odrzucić ofertę.)

Eva: "Sin duda, la oferta **es** excelente." (Eva: „Bez wątplenia oferta jest świetna.”)

Eva me **dijo** que, sin duda, la oferta **era** excelente. (Eva powiedziała mi, że bez wątplenia oferta była świetna.)

1. Ayer, el jefe me dijo que la contraoferta \_\_\_\_\_ negativa.  
a. fue      b. estaba      c. era      d. es
2. En la reunión, Ana me dijo que \_\_\_\_\_ que el resultado era positivo.  
a. creyó      b. cree      c. creer      d. creía

1. era 2. creía

### 3. Ćwiczenia



#### 1. Dopasuj elementy o powiązonym znaczeniu.

- |                    |                             |
|--------------------|-----------------------------|
| a. la oferta       | 1. decir que no             |
| b. la contraoferta | 2. seguro                   |
| c. rechazar        | 3. la propuesta             |
| d. sin duda        | 4. la respuesta con cambios |

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

#### 2. Komunikat wewnętrzny: negocjowanie warunków (HR) (Audio dostępne w aplikacji)

**Wypełnij luki:** condición, negociación, ofertas, bonus, compromiso, contraoferta, teletrabajo, oferta

RR. HH. informa: esta semana se revisan las condiciones de las nuevas \_\_\_\_\_ para dos puestos. Ayer el equipo dijo que el salario era correcto, pero que faltaba confirmar el \_\_\_\_\_ y el \_\_\_\_\_. También preguntaron si la empresa aceptaba una tarjeta de transporte como beneficio.

Para avanzar en la \_\_\_\_\_, se pide enviar hoy una propuesta por escrito con dos opciones: una \_\_\_\_\_ final o una \_\_\_\_\_ con una \_\_\_\_\_ clara. El objetivo es un \_\_\_\_\_ razonable y un resultado positivo para ambas partes.

*HR informuje: w tym tygodniu weryfikowane są warunki nowych ofert na dwa stanowiska. Wczoraj zespół powiedział, że wynagrodzenie jest w porządku, ale że trzeba jeszcze potwierdzić premię i możliwość pracy zdalnej. Zapytali też, czy firma akceptuje kartę transportową jako benefit.*

*Aby ruszyć z negocjacjami dalej, prosimy o przesłanie dziś pisemnej propozycji z dwiema opcjami: oferty ostatecznej albo kontroferty z jasno określonym warunkiem. Celem jest rozsądny kompromis i pozytywny rezultat dla obu stron.*

1. ¿Qué dos elementos del paquete, además del salario, quiere confirmar el equipo y qué dos opciones pide RR. HH. para seguir con la negociación?
- \_\_\_\_\_

#### 3. Posłuchaj fragmentu audio i zaznacz, czy poniższe stwierdzenia są prawdziwe czy fałszywe.

- La hablante pensaba que el precio inicial era demasiado caro.
- La hablante rechazó la primera propuesta y terminó la negociación.
- Finalmente consiguieron un acuerdo que mejoró la situación para su empresa.

Prawda Fałsz

- |                          |                          |
|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



#### 4. Wbierz poprawne rozwiązanie

1. Ayer, en la reunión, el jefe me dijo que el resultado \_\_\_\_\_ positivo. *(Wczoraj, na spotkaniu, szef powiedział mi, że wynik był pozytywny.)*  
a. era      b. es      c. fue      d. eran
2. Después, yo le \_\_\_\_\_ que necesitábamos una condición más clara. *(Potem odpowiedziałem mu, że potrzebowaliśmy jaśniejszego warunku.)*  
a. respondieron      b. respondí      c. respondía      d. respondías
3. La clienta me preguntó si la contraoferta \_\_\_\_\_ verdadera o falsa. *(Klientka zapytała mnie, czy kontraoferta była prawdziwa czy fałszywa.)*  
a. es      b. era      c. sería      d. fui

1. era 2. respondía 3. era

#### 5. Przeczytaj dialog i odpowiedz na pytania

- Recepcionista** *Hola, la oferta de este mes es 35 euros al mes, con matrícula gratis.*  
**(Gimnasio):** *(Dzień dobry, oferta w tym miesiącu to 35 euro miesięcznie, a wpisowe jest gratis.)*
- Cliente:** *Mmm... en mi opinión es un poco caro. En el gimnasio de mi barrio pago 30.*  
*(Mmm... moim zdaniem to trochę drogo. Na siłowni w mojej okolicy płacę 30 euro.)*
- Recepcionista** *Entiendo. Podemos hacer una contraoferta: 32 euros, pero con la condición*  
**(Gimnasio):** *de pagar tres meses por adelantado.*  
*(Rozumiem. Możemy zaproponować ofertę: 32 euro, ale pod warunkiem zapłaty z góry za trzy miesiące.)*
- Cliente:** *Vale, eso me parece positivo. Pero quiero confirmar una cosa: ¿es verdadero que puedo cancelar después de esos tres meses?*  
*(Dobrze, to brzmi korzystnie. Ale chcę potwierdzić jedną rzecz: czy to prawda, że mogę zrezygnować po tych trzech miesiącach?)*
- Recepcionista** *Sí, sin duda. El resultado de la negociación sería: 32 euros, tres meses*  
**(Gimnasio):** *pagados y luego puedes cancelar con 15 días de aviso.*  
*(Tak, oczywiście. Ustalenia byłyby takie: 32 euro, trzy miesiące opłacone z góry, a potem możesz zrezygnować z 15-dniowym wyprzedzeniem.)*
- Cliente:** *Perfecto, acepto el compromiso. No rechazo la oferta si me lo dais por escrito.*  
*(Świetnie, zgadzam się na taki kompromis. Nie odrzucę oferty, jeśli dostanę to na piśmie.)*



1. ¿Qué condición pone el gimnasio para mantener la oferta?

---

2. ¿Qué contraoferta propone el cliente?

---

## 6. Odpowiedz na pytania, używając słownictwa z tego rozdziału.

*En mi opinión, la oferta fue... / Dijeron que... pero yo respondí que... / Al final llegamos a un compromiso y el resultado fue...*

1. Piensa en una oferta que recibiste en el trabajo (por ejemplo, un precio, una fecha o un servicio).  
¿Te pareció positiva o negativa y por qué?  
\_\_\_\_\_
2. En una negociación sencilla, ¿qué condición no aceptaste y cuál fue el resultado al final?  
\_\_\_\_\_

## 7. WhatsApp

Hola, Laura. Soy Marta, la propietaria del piso de la calle Atocha.

Quería confirmar la **oferta**: 950 € al mes. Pero hoy la agencia me pidió un cambio: contrato mínimo de 12 meses y un mes extra de fianza.

¿Qué te parece? Si no te va bien, dime si quieres hacer una **contraoferta** o poner alguna **condición**. Necesito respuesta antes del viernes.



**Napisz odpowiednią odpowiedź:** *En mi opinión, ... / Ayer hablé con ... y me dijo que ... / ¿Podríamos llegar a un acuerdo si ...?*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Ważne czasowniki

#### Ser (być)

Pretérito imperfecto

yo  
tú  
él/ella/usted  
nosotros/nosotras  
vosotros/vosotras  
ellos/ellas/ustedes

era  
eras  
era  
éramos  
erais  
eran

#### Responder (odpowiadać)

Pretérito imperfecto

respondía  
respondías  
respondía  
respondíamos  
respondíais  
respondían