

A2.41.2 Il discorso indiretto con il passato prossimo

Mowa zależna z użyciem czasu przeszłego dokonanego

https://app.colanguage.com/pl/wloski/gramatyka/discorso-indiretto-con-il-passato-prossimo



Używa się go, aby przytoczyć coś, co wydarzyło się w przeszłości.

1. Formuła to: czasownik + che + passato prossimo.

Azione passata (Czas przeszły)	Frase indiretta (Zdanie zależne)
Marco dice: "Sono stato al mercato." (Marco mówi: „Byłem na targu.”)	Marco dice che è stato al mercato. (Marco mówi, że był na targu.)
Giulia pensa: "Ha convinto tutti." (Giulia myśli: „Przekonała wszystkich.”)	Giulia pensa che hai convinto tutti. (Giulia myśli, że przekonała wszystkich.)
Fabio dice: "Ho rifiutato l'offerta." (Fabio mówi: „Odrzuciłem ofertę.”)	Fabio dice che ha rifiutato l'offerta. (Fabio mówi, że odrzucił ofertę.)
Paolo e Maria dicono: "Abbiamo fatto un compromesso." (Paolo i Maria mówią: „Zawarliśmy kompromis.”)	Paolo e Maria dicono che hanno fatto un compromesso. (Paolo i Maria mówią, że zawarli kompromis.)

1. Wstaw poprawne słowo.

dice che è stata, dicono che hai fatto, dice che ha ottenuto, dice che ha visto, crede che hai parlato, affermano che hanno fatto, dice che è stato, pensa che hai convinto

- Dire che + vedere:** Giulia: ho visto il risultato. Giulia _____ il risultato.
(Giulia: widziałam wynik. Giulia mówi, że widziała wynik.)
- Dire che + ottenere:** Il gruppo: abbiamo ottenuto un buon compromesso. Il gruppo _____ un buon compromesso.
(Grupa: osiągnęliśmy dobre porozumienie. Grupa mówi, że osiągnęła dobre porozumienie.)
- Dire che + essere:** Giulio: è stata una lunga discussione. Giulio _____ una lunga discussione.
(Giulio: to była długa dyskusja. Giulio mówi, że to była długa dyskusja.)
- Dire che + fare:** Marco e Maria: ha fatto un discorso molto convincente. Marco e Maria _____ un discorso molto convincente.
(Marco i Maria: wygłosił bardzo przekonującą przemowę. Marco i Maria mówią, że wygłosił bardzo przekonującą przemowę.)
- Affermare che + fare:** Giulio e Maria: abbiamo fatto una controfferta! Giulio e Maria _____ una controfferta.
(Giulio i Maria: złożyliśmy kontrpropozycję! Giulio i Maria twierdzą, że złożyli kontrpropozycję.)
- Credere che + parlare:** Leonardo: ha parlato troppo. Leonardo _____ troppo.
(Leonardo mówił za dużo. Leonardo uważa, że mówił za dużo.)
- Pensare che + convincere:** Maria: ha convinto tutti. Maria _____ tutti con la tua offerta.
(Maria: przekonała wszystkich. Maria uważa, że przekonała wszystkich swoją ofertą.)
- Dire che + essere:** Marco: è stato un buon discorso. Marco _____ un buon discorso.
(Marco: to była dobra przemowa. Marco mówi, że to była dobra przemowa.)

1. dice che ha visto 2. dice che ha ottenuto 3. dice che è stata 4. dicono che hai fatto 5. affermano che hanno fatto 6. crede che hai parlato 7. pensa che hai convinto 8. dice che è stato

2. Wybierz poprawne zdanie, używając mowy zależnej z passato prossimo, aby wyrazić opinię lub przekazać informacje z przeszłości.

1. ☐ Marco dice che era al mercato.
☐ Marco dice che è stato al mercato.
☐ Marco dice che è stato al mercato ieri.
2. ☐ Giulia pensa che hai convinto tutti.
☐ Giulia pensa che convinto tutti.
☐ Giulia pensa che ha convinto tutti.
3. ☐ Fabio dice che ha rifiutare l'offerta.
☐ Fabio dice che ha rifiutato l'offerta.
☐ Fabio dice che ha rifiuto l'offerta.
4. ☐ Paolo e Maria dicono che hanno fare un compromesso.
☐ Paolo e Maria dicono che hanno fatto un compromesso.
☐ Paolo e Maria dicono che avete fatto un compromesso.

1. Marco dice che è stato al mercato./Marco mówi, że był na rynku. 2. Giulia pensa che ha convinto tutti./Giulia myśli, że przekonała wszystkich. 3. Fabio dice che ha rifiutato l'offerta./Fabio mówi, że odrzucił ofertę. 4. Paolo e Maria dicono che hanno fatto un compromesso./Paolo i Maria mówią, że zawarli kompromis.

3. Trasforma le frasi dal discorso diretto al discorso indiretto usando: verbo + che + passato prossimo.

1. Luca dice: "Ho firmato il contratto ieri."

2. La direttrice racconta: "Abbiamo incontrato il nuovo cliente a Milano."

3. Io penso: "Ho mandato l'e-mail con l'offerta."

4. I colleghi dicono: "Abbiamo discusso i prezzi in riunione."

5. Marta dice: "Non ho accettato le nuove condizioni."

6. Noi pensiamo: "Abbiamo trovato un buon compromesso."
