

A2.41.2 Il discorso indiretto con il passato prossimo

Mowa zależna z użyciem czasu przeszłego dokonanego



Używa się jej, aby przekazać coś, co wydarzyło się w przeszłości.

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

Azione passata (Czynność w przeszłości)

Frase indiretta (Zdanie zależne)

Marco: "Sono stato al mercato." (Marco: „Byłem na targu“.)

Marco **dice che è stato** al mercato. (Marco mówi, że był na targu.)

Giulia: "Ha convinto tutti." (Giulia: „Przekonała wszystkich“.)

Giulia **pensa che hai convinto** tutti. (Giulia myśli, że przekonała/przekonałeś wszystkich.)

Fabio: "Ho rifiutato l'offerta." (Fabio: „Odrzuciłem ofertę“.)

Fabio **dice che ha rifiutato** l'offerta. (Fabio mówi, że odrzucił ofertę.)

Paolo e Maria: "Abbiamo fatto un compromesso." (Paolo i Maria: „Zrobiliśmy kompromis“.)

Paolo e Maria **dicono che hanno fatto** un compromesso. (Paolo i Maria mówią, że zrobili kompromis.)

1. Przetłumacz i wybierz poprawną odpowiedź

- Il responsabile dice che _____ un compromesso con il cliente.
a. hanno fare b. fanno c. ha fatto d. hanno fatto
- Giulia dice che _____ l'offerta perché non era conveniente.
a. rifiuta b. ha rifiutato c. ha rifiutare d. è rifiutato
- Marco pensa che _____ molto convincente nella discussione.
a. tu sia stato b. sei essere c. eri stato d. è stato
- Paolo scrive che _____ il fornitore con una controfferta.
a. hanno convinto b. convincano c. ha convinto d. hanno convinto a

1. hanno fatto 2. ha rifiutato 3. tu sia stato 4. hanno convinto

2. Wybierz poprawne zdanie w mowie zależnej z czasem passato prossimo.

- Il collega dice che ha chiuso il contratto ieri.
 Il collega dice che chiude il contratto ieri.
 Il collega dice che ha chiudere il contratto ieri.
 - Il capo ha detto che aveva preso una decisione.
 Il capo ha detto che ha preso una decisione.
 Il capo ha detto di che ha preso una decisione.
1. Il collega dice che ha chiuso il contratto ieri. 2. Il capo ha detto che aveva preso una decisione.

3. Przepisz zwroty

1. Laura: "Ho inviato l'email al cliente."

(Laura mówi, że wysłała e-mail do klienta.)

2. Il responsabile: "Abbiamo cambiato l'orario della riunione."

(Kierownik mówi, że zmienili godzinę spotkania.)

3. Noi: "Siamo arrivati in ritardo al colloquio."

(My mówimy, że spóźniliśmy się na rozmowę kwalifikacyjną.)

4. (Lei pensa che) Tu: "Hai firmato il contratto ieri?"

(Ona myśli, że podpisałłeś wczoraj umowę.)

4. In coppia, ricostruite la discussione usando il discorso indiretto al passato prossimo.

Situazione

Dopo una negoziazione, riferisci al tuo capo cosa hanno detto i clienti.

Discutere

- Qual è stata l'offerta e qual è stata la controfferta?
 - Chi ha rifiutato qualcosa e perché? Qual è stato il risultato? Come?
-

Parole e frasi utili

- durante la discussione, dicono che hanno fatto una controfferta
 - credo che il compromesso sia stato utile
 - lei dice che ha rifiutato l'offerta
-

Usare in conversazione

- X dice che ha rifiutato l'offerta.
- Y pensa che abbiamo fatto un compromesso.