



A2.41 Opinie e negoziazioni

- Esprimi la tua opinione
- Impara frasi di base per discutere punti di vista

La discussione	<i>(dyskusja)</i>	Avere un'opinione	<i>(mieć opinię)</i>
Il discorso	<i>(przemówienie)</i>	Condividere un'idea	<i>(dzielić się pomysłem)</i>
Il disaccordo	<i>(niezgoda)</i>	Credere	<i>(wierzyć)</i>
Il risultato	<i>(wynik)</i>	Persuasivo	<i>(przekonujący)</i>
La negoziazione	<i>(negocjacja)</i>	Convincente	<i>(przekonujący)</i>
L'offerta	<i>(oferta)</i>	Convincere	<i>(przekonać)</i>
La controfferta	<i>(kontrproponycja)</i>	Rifiutare	<i>(odrzuć)</i>
Il compromesso	<i>(kompromis)</i>		

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



La **comunicazione persuasiva** non è solo un trucco: è un modo di **comunicare** che fa leva sul **coinvolgimento emotivo**. Si usano metafore e suggestioni per rendere un **discorso** più chiaro e convincente, ma è importante restare onesti. Un collega ha detto *che ha organizzato* bene l'ordine delle **informazioni** in una riunione; poi ha sottolineato le conclusioni e ha parlato in modo vivido, così le persone hanno capito meglio.

Komunikacja perswazyjna to nie tylko sztuczka: to sposób **komunikowania**, który opiera się na **zaangażowaniu emocjonalnym**. Używa się metafor i sugestii, aby uczynić **wypowiedź** jaśniejszą i bardziej przekonującą, ale ważne jest, by pozostać uczciwym. Kolega powiedział że dobrze zorganizował kolejność **informacji** na spotkaniu; potem podkreślił wnioski i mówił w sposób obrazowy, dzięki czemu ludzie lepiej zrozumieli.

1. Che effetto ha la persuasione su chi ascolta?
 - a. Rende la voce più forte
 - b. Elimina le informazioni sbagliate
 - c. Aumenta il coinvolgimento emotivo
 - d. Impedisce di parlare
2. Quale di questi è uno strumento della comunicazione persuasiva?
 - a. Traduzioni letterali
 - b. Metafore
 - c. Un elenco prezzi
 - d. Silenzio prolungato

1-c 2-b

2. Gramatyka: 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 przekonałaś/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. Il responsabile dice che _____ un compromesso con il cliente. (Kierownik *mówi*, że zawarł kompromis z klientem.)
a. hanno fare b. fanno c. ha fatto d. hanno fatto
2. Giulia dice che _____ l'offerta perché non era conveniente. (Giulia *mówi*, że odrzuciła ofertę, ponieważ nie była opłacalna.)
a. rifiuta b. ha rifiutato c. ha rifiutare d. è rifiutato

1. hanno fatto 2. ha rifiutato

Przepisz zwroty (QR: A1+)



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.)

1. Laura dice che ha inviato l'email al cliente. 2. Il responsabile dice che hanno cambiato l'orario della riunione. 3. Noi diciamo che siamo arrivati in ritardo al colloquio.

3. Ćwiczenia

1. Dopasuj elementy o powiązanim znaczeniu.

- | | |
|----------------------|---------------------------|
| a. avere un'opinione | 1. non essere d'accordo |
| b. il disaccordo | 2. una soluzione di mezzo |
| c. il compromesso | 3. una proposta |
| d. l'offerta | 4. pensare qualcosa |

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



2. E-mail służbowy: propozycja i kontrpropozycja (QR: Audio)

Wypełnij luki: rifiutare, risultato, convincente, Credo, controfferta, offerta, discorso



Oggetto: Proposta per la presentazione di domani

Buongiorno, dopo la riunione di ieri invio la mia proposta per le slide: vorrei un (1) _____ più chiaro e meno numeri all'inizio. (2) _____ che un esempio concreto renda la presentazione più (3) _____. Per me il (4) _____ migliore è mantenere i dati essenziali e ridurre il testo.

Ho ricevuto l' (5) _____ di aggiungere due soluzioni invece di una. Però non sono d'accordo su tutti i punti e propongo una (6) _____: due versioni, una breve e una completa. Se non va bene, posso (7) _____ questa idea e mantenere una sola versione. Fatemi sapere la vostra opinione entro oggi.

Temat: Propozycja dotycząca jutrzejszej prezentacji

Dzień dobry, po wczorajszym spotkaniu przesyłam moją propozycję slajdów: chciałbym bardziej klarowną wypowiedź i mniej liczb na początku. Uważam, że konkretny przykład uczyni prezentację bardziej przekonującą. Dla mnie najlepszym rozwiązaniem jest zachowanie istotnych danych i zmniejszenie ilości tekstu.

Otrzymałem ofertę dodania dwóch rozwiązań zamiast jednego. Jednak nie zgadzam się ze wszystkimi punktami i proponuję kontrpropozycję: dwie wersje, krótką i pełną. Jeśli to nie będzie odpowiednie, mogę odrzucić ten pomysł i pozostać przy jednej wersji. Dajcie znać swoją opinię do końca dnia.

(1) discorso, (2) Credo, (3) convincente, (4) risultato, (5) offerta, (6) controfferta, (7) rifiutare

1. Qual è l'idea principale dell'email e quale compromesso propone la persona?
-

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

- | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. La persona pensa che il prezzo proposto dal fornitore sia eccessivo. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Vuole rifiutare l'offerta e cambiare fornitore subito. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. L'obiettivo è arrivare a un accordo e confermare l'ordine entro la fine della settimana. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Prawda Fałsz



1-V 2-X 3-V

4. Wybierz poprawne rozwiązanie

1. Dopo la negoziazione, Luca dice che _____ *(Po negocjacjach Luca mówi, że przekonał klienta jasną ofertą.)*
_____ il cliente con un'offerta chiara.
a. ha convinto b. convince c. è convinto d. ha convinta
2. In ufficio, Anna racconta che _____ *(W biurze Anna opowiada, że uwierzyła w kontrproponycję, ponieważ wydawała się uczciwa.)*
_____ alla controfferta perché sembrava onesta.
a. ha creduto b. ha creduta c. è creduto d. credeva
3. Alla fine della discussione, il responsabile dice che _____ *(Na koniec dyskusji kierownik mówi, że odrzucił ofertę, która była zbyt niska.)*
_____ l'offerta troppo bassa.
a. ha rifiutata b. ha rifiutato c. è rifiutato d. rifiuta

1. ha convinto 2. ha creduto 3. ha rifiutato

5. Odgrywanie ról - dialogi (QR: Audio)



Controfferta per l'affitto

Sara (agente immobiliare): Allora, per questo bilocale l'offerta del proprietario è 900 euro al mese, più 100 di spese.

(A więc, za to dwupokojowe mieszkanie oferta właściciela to 900 euro miesięcznie, plus 100 euro opłat.)

Marco (inquilino): Capisco, ma ho un'opinione diversa: secondo me 900 è un po' alto per la zona.

(Rozumiem, ale mam inne zdanie: moim zdaniem 900 to trochę za dużo jak na tę okolicę.)

Sara (agente immobiliare): Mi dica pure: qual è la sua controfferta? Così avviamo una piccola negoziazione.

(Proszę powiedzieć: jaka jest pana kontrproponycja? W ten sposób rozpoczniemy krótką negocjację.)

Marco (inquilino): Posso offrire 820 euro e firmo subito. Se le spese restano 100, per me va bene.

(Mogę zaoferować 820 euro i podpiszę od razu. Jeśli opłaty pozostaną 100, dla mnie w porządku.)

Sara (agente immobiliare): Va bene, condivido l'idea: la proposta è convincente. La presento al proprietario e poi le comunico il risultato.

(Dobrze, podoba mi się ta propozycja: jest przekonująca. Przedstawię ją właścicielowi i potem przekażę panu wynik.)

1. Qual è l'offerta di Sara e qual è la controfferta di Marco?
-

6. Mówienie (QR: AI+)



Secondo me..., ma capisco anche il tuo punto di vista. / Ho spiegato che avevo un'altra idea e ho proposto un compromesso. / Alla fine abbiamo trovato un accordo e ho accettato l'offerta.

1. In una riunione di lavoro hai un'opinione diversa da un collega: come esprimi il tuo punto di vista in modo cortese e chiaro?

2. Hai negoziato un prezzo o una condizione (per esempio un servizio, un affitto o un acquisto): quale offerta hai fatto e qual è stato il risultato?

7. Pisanie: WhatsApp (QR: AI+)

Ciao! Sono Laura

Per la cena di venerdì con il team, Marco ha proposto il ristorante **"Da Nino"** (carne). Io preferirei **"La Taverna Verde"** perché ci sono anche piatti vegetariani. Ieri Anna ha detto che **ha rifiutato** "Da Nino" perché è troppo caro.

Tu che ne pensi? Possiamo trovare un **compromesso** e decidere oggi?



Napisz odpowiednią odpowiedź: *Secondo me... / Io preferirei..., però capisco che... / Possiamo fare un compromesso: ...*

Ważne czasowniki

Rifiutare (odmówić)

Condizionale presente

io	rifiuterei
tu	rifiuteresti
lui/lei	rifiuterebbe
noi	rifiuteremmo
voi	rifiutereste
loro	rifiuterebbero

Convincere (przekonać)

Passato prossimo

ho convinto
hai convinto
ha convinto
abbiamo convinto
avete convinto
hanno convinto

Crede (wierzyć)

Passato prossimo

ho creduto
hai creduto
ha creduto
abbiamo creduto
avete creduto
hanno creduto