



A2.41 Opinioni e negoziazioni

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

La discussione	(A discussão)	Avere un'opinione	(Ter uma opinião)
Il disaccordo	(O desacordo)	Condividere un'idea	(Compartilhar uma ideia)
Il discorso	(O discurso)	Crede	(Acreditar)
Il compromesso	(O compromisso)	Persuasivo	(Persuasivo)
L'offerta	(A oferta)	Convincente	(Convincente)
La controfferta	(A contraproposta)	Convincere	(Convencer)
La negoziazione	(A negociação)	Rifiutare	(Recusar)
Il risultato	(O resultado)		

1. Digitalize o código QR para ver o vídeo, ou leia o texto. (QR: Áudio)



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.

A **comunicação persuasiva** não é apenas um truque: é uma forma de **comunicar** que se apoia no **envolvimento emocional**. Usam-se metáforas e sugestões para tornar um **discurso** mais claro e convincente, mas é importante manter-se honesto. Um colega disse que organizou bem a ordem das **informações** em uma reunião; depois destacou as conclusões e falou de modo vívido, assim as pessoas entenderam melhor.

1. Che effetto ha la persuasione su chi ascolta?
 - a. Rende la voce più forte
 - b. Aumenta il coinvolgimento emotivo
 - c. Elimina le informazioni sbagliate
 - 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-b 2-b

2. Gramática: O discurso indireto com o passado prossimo



Usa-se para relatar algo que aconteceu no passado.

- | |
|---|
| 1. A fórmula é: verbo + "che" + passato prossimo. |
|---|

Azione passata (*Ação passada*)**Frase indiretta** (*Frase indireta*)

Marco: "Sono stato al mercato." (*Marco: "Fui ao mercado."*)

Marco **dice che è stato** al mercato. (*Marco diz que foi ao mercado.*)

Giulia: "Ha convinto tutti." (*Giulia: "Convenceu todo mundo."*)

Giulia **pensa che hai convinto** tutti. (*Giulia pensa que você convenceu todo mundo.*)

Fabio: "Ho rifiutato l'offerta." (*Fabio: "Recusei a oferta."*)

Fabio **dice che ha rifiutato** l'offerta. (*Fabio diz que recusou a oferta.*)

Paolo e Maria: "Abbiamo fatto un compromesso." (*Paolo e Maria: "Fizemos um compromisso."*)

Paolo e Maria **dicono che hanno fatto** un compromesso. (*Paolo e Maria dizem que fizeram um compromisso.*)

1. Il responsabile dice che _____ un compromesso con il cliente. (*O responsável diz que fizeram um compromisso com o cliente.*)
 a. hanno fare b. fanno c. ha fatto d. hanno fatto
2. Giulia dice che _____ l'offerta perché non era conveniente. (*Giulia diz que recusou a oferta porque não era vantajosa.*)
 a. rifiuta b. ha rifiutato c. ha rifiutare d. è rifiutato

1. hanno fatto 2. ha rifiutato

**Rewrite the phrases (QR: IA+)**

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

(*Laura diz que enviou o e-mail ao cliente.*)

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

(*O responsável diz que mudaram o horário da reunião.*)

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

(*Nós dizemos que chegamos atrasados à entrevista.*)

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. Exercícios

1. Associe os itens que têm um significado relacionado.

- | | |
|----------------------|---------------------------|
| 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. Email de trabalho: proposta e contraproposta (QR: Áudio)

Preencha as lacunas: 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.

Assunto: Proposta para a apresentação de amanhã

Bom dia, após a reunião de ontem envio a minha proposta para os slides: gostaria de um discurso mais claro e menos números no início. Acredito que um exemplo concreto torne a apresentação mais convincente. Para mim, o melhor resultado é manter os dados essenciais e reduzir o texto.

Recebi a oferta de acrescentar duas soluções em vez de uma. Porém, não concordo com todos os pontos e proponho uma contraproposta: duas versões, uma breve e uma completa. Se não for adequado, posso recusar esta ideia e manter apenas uma versão. Digam-me a vossa opinião até hoje.

(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. Ouça o fragmento de áudio e escolha a resposta correta. (QR: Áudio)

- | | | |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 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"/> |

1-V 2-X 3-V

Verdadeiro Falso



4. Escolha a soluzione corretta

1. Dopo la negoziazione, Luca dice che _____ *(Depois da negociação, Luca diz que convenceu o cliente com uma oferta clara.)*
_____ il cliente con un'offerta chiara.
a. ha convinto b. convince c. è convinto d. ha convinta
2. In ufficio, Anna racconta che _____ *(No escritório, Anna conta que acreditou na contraoferta porque parecia honesta.)*
_____ 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 _____ *(No fim da discussão, o responsável diz que recusou a oferta demasiado baixa.)*
_____ 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. Roleplay - diálogos (QR: Áudio)



Controfferta per l'affitto

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

(Então, para este apartamento de dois cômodos, a oferta do proprietário é 900 euros por mês, mais 100 de despesas.)

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

(Entendo, mas tenho uma opinião diferente: na minha opinião, 900 é um pouco alto para a região.)

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

(Diga à vontade: qual é a sua contraproposta? Assim iniciamos uma pequena negociação.)

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

(Posso oferecer 820 euros e assino imediatamente. Se as despesas continuarem 100, para mim está bem.)

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

(Tudo bem, concordo com a ideia: a proposta é convincente. Vou apresentá-la ao proprietário e depois lhe comunico o resultado.)

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

6. Falar: traduzir e responder (QR: IA+)



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. Escrita: WhatsApp (QR: IA+)

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?



Escreva uma resposta apropriada: *Secondo me... / Io preferirei..., però capisco che... / Possiamo fare un compromesso: ...*

Verbos importantes

Rifiutare (*recusar*)

Condizionale presente

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

Convincere (*convencer*)

Passato prossimo

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

Crede (acreditar)

Passato prossimo

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