

A2.43 Opiniones y negociaciones

Opinie i negocjacje

“Aprender un nuevo idioma es convertirse en miembro del club: la comunidad de hablantes de ese idioma.”

“Nauka nowego języka to stawanie się członkiem klubu – społeczności mówiących w tym języku.”

Frank Smith

Objetivos de aprendizaje

Cele nauczania

- ✔ Situación : Exprésate / Sytuacja : Wyraż się
- ✔ Situación : Aprende frases básicas para discutir puntos de vista / Sytuacja : Naucz się podstawowych zwrotów do omawiania punktów widzenia
- ✔ Cultura : ¿Existen jerarquías dentro de las empresas españolas? / Kultura : Czy w hiszpańskich firmach istnieją hierarchie?


Este folleto para estudiantes está disponible en múltiples traducciones.

Ta broszura dla studentów jest dostępna w wielu tłumaczeniach.

1. Częściowe pobrania, audio i ćwiczenia dostępne na:

 <https://hiszpanski.colanguage.pl/program/a2/43>

2. Legenda (dostępna na stronie internetowej):

 Ćwiczenie interaktywne.

 Audio z tłumaczeniami.

Recapitulación y ejercicios de preparación

Podsumowanie i ćwiczenia przygotowawcze

 <https://hiszpanski.colanguage.pl/program/a2/42>

 <https://hiszpanski.colanguage.pl/program/a2/43/historia-nauki>

A2.43 Vocabulario básico (13)

A2.43 Podstawowe słownictwo (13)

🔊 <https://hiszpanski.colanguage.pl/program/a2/43>

Hiszpański

Creer

Él cree que la granja es un lugar relajado.

El compromiso

El compromiso es fundamental en cualquier negociación exitosa.

Falso

Creo que este documento es falso, ya que no tiene la firma del jefe.

La contraoferta

Opino que la contraoferta es mejor para el negocio.

La negociación

Creo que la negociación es una oportunidad para llegar a un compromiso positivo.

La oferta

Creo que la oferta es muy buena para nuestro negocio.

Negativo

Pienso que la oferta es negativa para la empresa.

Negociar

Ellos negocian opiniones y propuestas creativas.

Opinar

Yo opino que es una oferta positiva.

Positivo

Su oferta fue positivísima para ambas partes.

Rechazar

Ellos rechazan enviar el correo electrónico.

Sin duda

Sin duda, la oferta que nos presentaron es muy positiva para el negocio.

Verdadero

La oferta es verdadera y me parece que debería aceptarse.

Polski

Wierzyć

On wierzy, że farma to spokojne miejsce.

Zaangażowanie

Kompromis jest fundamentalny w każdej udanej negocjacji.

Fałszywy

Myślę, że ten dokument jest fałszywy, ponieważ nie ma podpisu szefa.

Kontraoferta

Uważam, że kontraoferta jest lepsza dla biznesu.

Negocjacje

Myślę, że negocjacje są szansą na osiągnięcie pozytywnego kompromisu.

Oferta

Myślę, że oferta jest bardzo dobra dla naszego biznesu.

Negatywny

Myślę, że oferta jest niekorzystna dla firmy.

Negocjować

Oni negocjują opinie i kreatywne propozycje.

Opiniować

Uważam, że to korzystna oferta.

Pozytywny

Ich oferta była bardzo pozytywna dla obu stron.

Odrzucać

Oni odmawiają wysłania e-maila.

Bez wątpienia

Bez wątpienia, oferta, którą nam przedstawiono, jest bardzo pozytywna dla biznesu.

Prawdziwy

Oferta jest prawdziwa i uważam, że powinna zostać zaakceptowana.

A2.43.1 Diálogo: Negociación de una oferta

A2.43.1 Dialog: Negocjacje oferty

🔊 <https://hiszpanski.colanguage.pl/dialogi/negociacion-de-una-oferta>

Pedro y Ana negocian una oferta.

Pedro: ¿Qué opinas de la **oferta**?

Ana: Mi opinión es bastante **positiva** pero tenemos que negociar.

Pedro: **Sin duda**, pero ¿es buena o mala la oferta?

Ana: Es buena pero podemos hacer una **contraoferta**.

Pedro: Sí, **opino** que es una buena idea.

Ana: ¿Tú crees que el **compromiso** es fuerte?

Pedro: Sí, pero la parte **negativa** es el precio. Es muy alto.

Ana: Entonces **rechazamos** la primera oferta.

Pedro: Sí, vamos a **negociar** un poco y presentar nuestra idea.

Ana: ¡Perfecto! ¡Prepárate, empezamos la nueva **negociación** ahora!

Pedro i Ana negocjują ofertę.

Pedro: *Co myślisz o **ofercie**?*

Ana: *Moja opinia jest dość **pozytywna**, ale musimy negocjować.*

Pedro: ***Bez wątpienia**, ale czy oferta jest dobra czy zła?*

Ana: *Jest dobra, ale możemy przedstawić **kontrofertę**.*

Pedro: *Tak, **uwazam**, że to dobry pomysł.*

Ana: *Czy uważasz, że **zaangażowanie** jest silne?*

Pedro: *Tak, ale część **negatywna** to cena. Jest bardzo wysoka.*

Ana: *Więc **odrzuciliśmy** pierwszą ofertę.*

Pedro: *Tak, pomówmy o **negocjacjach** i przedstawmy nasz pomysł.*

Ana: *¡Perfecto! Przygotuj się, zaczynamy nowe **negocjacje** teraz!*

A2.43.1 Negociación de una oferta

A2.43.1 Negocjacja oferty

<https://hiszpanski.colanguage.pl/dialogi/negociacion-de-una-oferta>



Ejercicio 1:

Preguntas de debate

Instrucción: Debatir las preguntas después de escuchar el audio o leer el texto.

1. ¿Qué opina Ana sobre la oferta?
2. ¿Cuál es la parte negativa de la oferta según Pedro?
3. ¿Qué deciden hacer Pedro y Ana al final?
4. ¿Cómo expresas tu opinión en español? Da un ejemplo.
5. ¿Qué es más importante para ti en una negociación: el precio o el compromiso?

A2.43.1 Negociación de una oferta

A2.43.1 Negocjacja oferty

<https://hiszpanski.colanguage.pl/dialogi/negociacion-de-una-oferta>



Ejercicio 2:

Instrucción: Wstaw poprawne słowo.

negociar, compromiso, Sin duda, negociación, positiva

1., pero ¿es buena o mala la oferta?
2. Sí, vamos a un poco y presentar nuestra idea.
3. Mi opinión es bastante pero tenemos que negociar.
4. ¿Tú crees que el es fuerte?
5. ¡Perfecto! ¡Prepárate, empezamos la nueva ahora!

Rozwiązania:

1. Sin duda 2. negociar 3. positiva 4. compromiso 5. negociación

A2.43.1 Negociación de una oferta

A2.43.1 Negocjacja oferty

<https://hiszpanski.colanguage.pl/dialogi/negociacion-de-una-oferta>



Ejercicio 3:

Ordena el texto

Instrucción: Numera las oraciones en el orden correcto y léelas en voz alta.

- ... Sin duda, pero ¿es buena o mala la oferta?
- ... Sí, vamos a negociar un poco y presentar nuestra idea.
- ... Mi opinión es bastante positiva pero tenemos que negociar.
- ... Sí, opino que es una buena idea.
- ... Sí, pero la parte negativa es el precio. Es muy alto.
- 10 ¡Perfecto! ¡Prepárate, empezamos la nueva negociación ahora!
- ... ¿Tú crees que el compromiso es fuerte?
- ... Es buena pero podemos hacer una contraoferta.
- 1 ¿Qué opinas de la oferta?
- ... Entonces rechazamos la primera oferta.

Rozwiązania:

3, 9, 2, 5, 7, 10, 6, 4, 1, 8

A2.43.2 Cuento: El juego de la negociación

A2.43.2 Opowiadanie: Gra w negocjacje

» <https://hiszpanski.colanguage.pl/opowiadania/el-juego-de-la-negociacion>

Carlos y Ana negocian el precio del coche, expresando opiniones y llegando a un acuerdo.

Carlos y Ana **negocian** el precio de un coche.

Él cree que la **oferta** de Ana es baja.

Entonces ofrece una **contraoferta**.

Ana opina que es un compromiso **verdadero**.

Sin duda ella acepta la contraoferta.

Pero después **creo** que el precio es demasiado alto.

Decide **rechazar** la oferta.

Él le muestra el coche de nuevo y ahora ella **opina** que el precio es bueno.

Al final Carlos y Ana encuentran una solución **positiva** para los dos.

Han hecho un buen trabajo de negociación sin decir cosas **falsas**.

Carlos i Ana negocjują cenę samochodu, wyrażając opinie i dochodząc do porozumienia.

Carlos i Ana **negocjują** cenę samochodu.

On uważa, że **oferta** Ani jest niska.

Wtedy on oferuje **kontrofertę**.

Ana uważa, że jest to **prawdziwy** kompromis.

Bez wątpienia ona akceptuje kontrpropozycję.

Ale potem **uwaga**, że cena jest za wysoka.

Ona zdecydowała się **odrzuć** ofertę.

On pokazuje jej ponownie samochód i teraz ona **uwaga**, że cena jest dobra.

Na końcu Carlos i Ana znajdują **pozytywne** rozwiązanie dla obojga.

Zrobili dobrą robotę w negocjacjach, nie mówiąc **fałszywych** rzeczy.

A2.43.2 El juego de la negociación

A2.43.2 Gra negocjacyjna

<https://hiszpanski.colanguage.pl/opowiadania/el-juego-de-la-negociacion>



Ejercicio 1:

Preguntas de debate

Instrucción: Debatir las preguntas después de escuchar el audio o leer el texto.

1. ¿Qué están negociando Carlos y Ana?
2. ¿Qué hace Carlos después de recibir la oferta de Ana?
3. ¿Por qué Ana rechaza la oferta?
4. ¿Alguna vez has negociado algo? ¿Cómo fue la experiencia?
5. ¿Crees que es importante llegar a un compromiso en una negociación?

A2.43.2 El juego de la negociación

A2.43.2 Gra negocjacyjna

<https://hiszpanski.colanguage.pl/opowiadania/el-juego-de-la-negociacion>



Ejercicio 2:

Instrucción: Wstaw poprawne słowo.

opina, falsas, verdadero, oferta, Sin duda, negocian

1. Él le muestra el coche de nuevo y ahora ella que el precio es bueno.
2. Carlos y Ana el precio de un coche.
3. Él cree que la de Ana es baja.
4. ella acepta la contraoferta.
5. Han hecho un buen trabajo de negociación sin decir cosas
6. Ana opina que es un compromiso

Rozwiązania:

1. opina 2. negocian 3. oferta 4. Sin duda 5. falsas 6. verdadero

A2.43.3 Cultura: ¿Existen jerarquías dentro de las empresas españolas?

A2.43.3 Kultura: Czy w hiszpańskich firmach istnieją hierarchie?

» <https://hiszpański.colanguage.pl/kultura/jerarquias-empresas-espanolas>

Descubre cómo funcionan las jerarquías en las empresas españolas y cómo expresar opiniones con respeto en el trabajo.

En las empresas españolas las **jerarquías** son importantes y siguen un modelo tradicional. Los jefes toman las decisiones más importantes. **Sin duda** los empleados también pueden expresar sus opiniones pero lo hacen con respeto. Para esto la gente usa frases como "En mi opinión..." o "**Creo** que...". La cultura de trabajo española **valora** mucho el respeto por la autoridad pero también es abierta a escuchar ideas nuevas. Para subir en la jerarquía se necesitan tiempo y trabajo duro. Hoy en algunas empresas modernas la comunicación es más abierta.

Odkryj, jak działają hierarchie w hiszpańskich firmach i jak wyrażać opinie z szacunkiem w pracy.

*W hiszpańskich firmach **hierarchie** są ważne i podążają za tradycyjnym modelem. Szefowie podejmują najważniejsze decyzje. **Bez wątpienia** pracownicy mogą również wyrażać swoje opinie, ale robią to z szacunkiem. W tym celu ludzie używają zwrotów takich jak „Moim zdaniem...” lub „**Myślę**, że...”. Hiszpańska kultura pracy **szanuje** autorytet, ale jest również otwarta na słuchanie nowych pomysłów. Awans w hierarchii wymaga czasu i ciężkiej pracy. Dziś w niektórych nowoczesnych firmach komunikacja jest bardziej otwarta.*

A2.43.3 ¿Existen jerarquías dentro de las empresas españolas?

A2.43.3 Czy w hiszpańskich firmach istnieją hierarchie?

<https://hiszpanski.colanguage.pl/kultura/jerarquias-empresas-espanolas>



Ejercicio 1:

Preguntas de debate

Instrucción: Debatir las preguntas después de escuchar el audio o leer el texto.

1. ¿Cómo se puede expresar la opinión en el trabajo?
2. ¿Es común subir en la jerarquía rápidamente en España?
3. ¿Cómo es la comunicación en algunas empresas españolas hoy?
4. ¿Te gustan debates de opinión?
5. ¿Crees que la estructura de jerarquías de empresas en España todavía está bien o hay que cambiar algo?

A2.43 Deberes / ejercicios

A2.43 Zadania domowe / ćwiczenia

<https://hiszpanski.colanguage.pl/program/a2/43>



Ejercicio 1:

Traduce y usa en una oración

Instrucción: Elige una palabra, tradúcela y utiliza la palabra en una frase o diálogo.

1. Verdadero

.....

2. El compromiso

.....

3. Falso

.....

4. Negativo

.....

5. Rechazar

.....

Rozwiązania:

1. Prawdziwy 2. Zaangażowanie 3. Fałszywy 4. Negatywny 5. Odrzucać

A2.43 Deberes / ejercicios

A2.43 Zadania domowe / ćwiczenia

<https://hiszpanski.colanguage.pl/program/a2/43>

A2.43 Tablas de conjugación verbal

A2.43 Tablice odmiany czasowników

<https://hiszpanski.colanguage.pl/program/a2/43>

Ser *być* Pretérito imperfecto

Creer *wierzyć* Pretérito imperfecto

Hiszpański		Polski	
yo era	ja byłem	yo creía	ja wierzyłem
tú eras	Ty byłeś	tú creías	Ty wierzyłeś
él/ella era	on był	él/ella creía	on wierzył
nosotros/nosotras éramos	My byliśmy	nosotros/nosotras	my
vosotros/vosotras erais	wy byliście	creíamos	wierzyliśmy
ellos/ellas eran	oni/one byli	vosotros/vosotras creíais	wy
			wierzyliście
		ellos/ellas creían	oni wierzyli

Responder *odpowiadać* **Pretérito imperfecto**

Hiszpański

Polski

yo respondía	Ja odpowiadałem
tú respondías	Ty odpowiadałeś
él/ella respondía	on odpowiadał
nosotros/nosotras respondíamos	my odpowiadaliśmy
vosotros/vosotras respondíais	wy odpowiadaliście
ellos/ellas respondían	oni odpowiadali

A2.43 Ejercicio de conjugación verbal

A2.43 Ćwiczenie koniugacji czasownikowej

