

A2.41.1 Comunicazione persuasiva

Überzeugende Kommunikation

<https://app.colanguage.com/de/italienisch/dialoge/persuasive-communication>



1. Sehen Sie sich das Video an und beantworten Sie die zugehörigen Fragen.

Video: <https://www.youtube.com/watch?v=f2ztyc2HI7I>

Comunicazione persuasiva	(Überzeugende Kommunikation)	Informazioni	(Informationen)
Persuasione	(Persuasion)	Comunicare	(Kommunizieren)
Coinvolgimento emotivo	(Emotionale Einbindung)	Discorso	(Rede)

1. Che cos'è la persuasione secondo il testo?
 - a. Una tecnica per evitare il coinvolgimento emotivo delle persone
 - b. Un metodo per parlare più velocemente in riunione
 - c. Un processo comunicativo che agisce sul coinvolgimento emotivo di chi riceve il messaggio
 - d. Un modo per dare ordini diretti ai colleghi
2. Quale elemento è importante per una comunicazione persuasiva corretta?
 - a. Usare solo termini tecnici difficili
 - b. L'etica e l'onestà intellettuale
 - c. Interrompere spesso chi ascolta
 - d. Parlare a voce molto alta
3. Perché è utile pianificare l'ordine delle informazioni in un discorso?
 - a. Per evitare di rispondere alle domande dei colleghi
 - b. Per rendere il messaggio più chiaro e convincente
 - c. Per poter leggere il testo senza guardare il pubblico
 - d. Per parlare meno tempo durante una presentazione
4. Come dovrebbero essere presentate le informazioni per coinvolgere chi ascolta?
 - a. In modo molto veloce e confuso
 - b. In modo vivido e emotivamente forte
 - c. Senza esempi, solo con numeri e dati
 - d. Solo in forma scritta e molto formale

1-c 2-b 3-b 4-b

2. Lesen Sie den Dialog und beantworten Sie die Fragen.

Opinioni e trattative con il cliente

Meinungen und Verhandlungen mit dem Kunden

- Claudio:** Sto rivedendo le slide per domani; secondo me non vanno bene, sono troppo dense. (*Ich überarbeite die Folien für morgen; meiner Meinung nach sind sie nicht gut, sie sind zu überladen.*)
- Ilaria:** Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura. (*Aber gestern hat der Direktor gesagt, er sei mit der Struktur zufrieden gewesen.*)

Claudio: Si, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio.	(Ja, aber ich hätte gern eine klarere Darstellung, mit weniger Zahlen am Anfang.)
Ilaria: Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la comunicazione più persuasiva.	(Wir könnten ein konkretes Beispiel hinzufügen, um die Präsentation überzeugender zu machen.)
Claudio: Si, sono d'accordo. In questo modo possiamo convincere meglio il cliente.	(Ja, ich stimme zu. So können wir den Kunden besser überzeugen.)
Ilaria: Però non voglio togliere i dati principali del progetto.	(Aber ich möchte die wichtigsten Projektdaten nicht entfernen.)
Claudio: Allora cerchiamo un compromesso? Possiamo usare delle slide meno dense, mantenendo comunque i numeri essenziali.	(Suchen wir also einen Kompromiss? Wir können weniger überladene Folien verwenden und trotzdem die wesentlichen Zahlen beibehalten.)
Ilaria: Mi sembra una buona idea; magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola.	(Das klingt nach einer guten Idee; vielleicht zeigen wir auch zwei Lösungen, nicht nur eine.)
Claudio: Allora preparo una controfferta per avere subito due soluzioni disponibili.	(Dann bereite ich ein Gegenangebot vor, damit gleich zwei Lösungen verfügbar sind.)
Ilaria: Perfetto, allora mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma.	(Perfekt, schick mir die finale Version vor 18:00, damit ich sie in Ruhe durchsehen kann.)

1. Leggi il dialogo. Dove si trovano Claudio e Ilaria?
 - a. In ufficio, mentre preparano una presentazione per un cliente
 - b. Al ristorante, mentre scelgono il menù per una cena tra amici
 - c. A casa, mentre organizzano una vacanza
 - d. All'università, mentre preparano un esame di storia

2. Perché Claudio non è soddisfatto delle slide?
 - a. Perché secondo lui sono troppo dense e con troppi numeri all'inizio
 - b. Perché ci sono troppi colori e immagini
 - c. Perché non ci sono abbastanza dati tecnici
 - d. Perché il direttore le ha rifiutate

1-a 2-a