

## A2.41.1 Comunicazione persuasiva

Comunicación persuasiva

<https://app.colanguage.com/es/italiano/dialogos/persuasive-communication>



### 1. Mira el vídeo y responde a las preguntas relacionadas.

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

|                                 |                           |                     |               |
|---------------------------------|---------------------------|---------------------|---------------|
| <b>Comunicazione persuasiva</b> | (Comunicación persuasiva) | <b>Informazioni</b> | (Información) |
| <b>Persuasione</b>              | (Persuasión)              | <b>Comunicare</b>   | (Comunicar)   |
| <b>Coinvolgimento emotivo</b>   | (Compromiso emocional)    | <b>Discorso</b>     | (Discurso)    |

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

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

### 2. Lee el diálogo y responde a las preguntas.

Opinioni e trattative con il cliente

Opiniones y negociaciones con el cliente

**Claudio:** Sto rivedendo le slide per domani; secondo me non vanno bene, sono troppo dense.

(Estoy revisando las diapositivas para mañana; en mi opinión no están bien, son demasiado densas.)

**Ilaria:** Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura.

(Pero ayer el director dijo que estaba satisfecho con la estructura.)

|                 |  |   |
|-----------------|--|---|
| <b>Claudio:</b> | Si, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio.  | (Sí, pero me gustaría un discurso más claro, con menos números al principio.)                                   |
| <b>Ilaria:</b>  | Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la comunicazione più persuasiva.                             | (Podríamos añadir un ejemplo concreto para que la comunicación sea más persuasiva.)                             |
| <b>Claudio:</b> | Si, sono d'accordo. In questo modo possiamo convincere meglio il cliente.  | (Sí, estoy de acuerdo. Así podemos convencer mejor al cliente.)   |
| <b>Ilaria:</b>  | Però non voglio togliere i dati principali del progetto.   | (Pero no quiero eliminar los datos principales del proyecto.)   |
| <b>Claudio:</b> | Allora cerchiamo un compromesso? Possiamo usare delle slide meno dense, mantenendo comunque i numeri essenziali. | (¿Entonces buscamos un compromiso? Podemos usar diapositivas menos densas, manteniendo los números esenciales.) |
| <b>Ilaria:</b>  | Mi sembra una buona idea; magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola.                            | (Me parece una buena idea; quizás también podríamos mostrar dos soluciones, no solo una.)                       |
| <b>Claudio:</b> | Allora preparo una controfferta per avere subito due soluzioni disponibili.                                      | (Entonces preparo una contraoferta para tener de inmediato dos soluciones disponibles.)                         |
| <b>Ilaria:</b>  | Perfecto, allora mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma.                          | (Perfecto, mándame la versión final antes de las 18:00 para que la revise con calma.)                           |

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. All'università, mentre preparano un esame di storia
  - d. A casa, mentre organizzano una vacanza
  
2. Perché Claudio non è soddisfatto delle slide?
  - a. Perché il direttore le ha rifiutate
  - b. Perché non ci sono abbastanza dati tecnici
  - c. Perché secondo lui sono troppo dense e con troppi numeri all'inizio
  - d. Perché ci sono troppi colori e immagini

**1-a 2-c**