

A2.41.1 Comunicazione persuasiva

<https://app.colanguage.com/it/italiano/dialoghi/persuasive-communication>



1. Guarda il video e rispondi alle domande correlate.

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

Comunicazione persuasiva

Persuasione

Coinvolgimento emotivo

Informazioni

Comunicare

Discorso

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

1-c 2-d 3-c 4-c

2. Leggi il dialogo e rispondi alle domande.

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

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

Claudio: Sì, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio.

Ilaria: Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la comunicazione più persuasiva.

Claudio: Sì, sono d'accordo. In questo modo possiamo convincere meglio il cliente.

Ilaria: Però non voglio togliere i dati principali del progetto.

Claudio: Allora cerchiamo un compromesso? Possiamo usare delle slide meno dense, mantenendo comunque i numeri essenziali.

Ilaria: Mi sembra una buona idea; magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola.

Claudio: Allora preparo una controfferta per avere subito due soluzioni disponibili.

Ilaria: Perfetto, allora mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo 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. 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 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