

# A2.41.1 Comunicazione persuasiva

Comunicazione persuasiva

<https://app.colanguage.com/italian/dialogues/persuasive-communication>



## 1. Watch the video and answer the related questions.

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

<b>Comunicazione persuasiva</b>	<i>(Persuasive communication)</i>	<b>Informazioni</b>	<i>(Information)</i>
<b>Persuasione</b>	<i>(Persuasion)</i>	<b>Comunicare</b>	<i>(Communicate)</i>
<b>Coinvolgimento emotivo</b>	<i>(Emotional engagement)</i>	<b>Discorso</b>	<i>(Speech)</i>

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

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

## 2. Read the dialogue and answer the questions.

Opinioni e trattative con il cliente

*Opinions and negotiations with the client*

<b>Claudio:</b> Sto rivedendo le slide per domani; secondo me non vanno bene, sono troppo dense.	<i>(I'm going over the slides for tomorrow; I don't think they're good — they're too dense.)</i>
<b>Ilaria:</b> Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura.	<i>(But yesterday the director said he was satisfied with the structure.)</i>

<b>Claudio:</b> Sì, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio.	<i>(Yes, but I'd prefer a clearer presentation, with fewer numbers at the start.)</i>
<b>Ilaria:</b> Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la comunicazione più persuasiva.	<i>(We could add a concrete example to make the message more persuasive.)</i>
<b>Claudio:</b> Sì, sono d'accordo. In questo modo possiamo convincere meglio il cliente.	<i>(Yes, I agree. That would help us convince the client.)</i>
<b>Ilaria:</b> Però non voglio togliere i dati principali del progetto.	<i>(But I don't want to remove the project's key data.)</i>
<b>Claudio:</b> Allora cerchiamo un compromesso? Possiamo usare delle slide meno dense, mantenendo comunque i numeri essenziali.	<i>(So shall we find a compromise? We can make the slides less dense while keeping the essential numbers.)</i>
<b>Ilaria:</b> Mi sembra una buona idea; magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola.	<i>(That sounds good; maybe we can also show two solutions instead of just one.)</i>
<b>Claudio:</b> Allora preparo una controfferta per avere subito due soluzioni disponibili.	<i>(I'll prepare a counterproposal so we have two solutions ready.)</i>
<b>Ilaria:</b> Perfetto, allora mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma.	<i>(Perfect. Send me the final version before 6:00 PM so I can review it calmly.)</i>

1. Leggi il dialogo. Dove si trovano Claudio e Ilaria?

- |  |  |
|--|--|
| a. Al ristorante, mentre scelgono il menù per una cena tra amici | b. A casa, mentre organizzano una vacanza                        |
| c. All'università, mentre preparano un esame di storia           | d. In ufficio, mentre preparano una presentazione per un cliente |

2. Perché Claudio non è soddisfatto delle slide?

- |   |  |
|---|--|
| a. Perché ci sono troppi colori e immagini    | b. Perché secondo lui sono troppo dense e con troppi numeri all'inizio |
| c. Perché non ci sono abbastanza dati tecnici | d. Perché il direttore le ha rifiutate                                 |

**1-d 2-b**