

A2.41.1 Comunicazione persuasiva

Overtuigende communicatie



1. Bekijk de video en beantwoord de bijbehorende vragen.

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

Comunicazione persuasiva	<i>(Oprechtheid in communicatie)</i>	Informazioni	<i>(Informatie)</i>
Persuasione	<i>(Overtuiging)</i>	Comunicare	<i>(Communiceren)</i>
Coinvolgimento emotivo	<i>(Emotionele betrokkenheid)</i>	Discorso	<i>(Toespraak)</i>

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

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

2. Lees de dialoog en beantwoord de vragen.

Opinioni e trattative con il cliente

Meningen en onderhandelingen met de klant

- Claudio:** Sto rivedendo le slide per domani; secondo me non vanno bene, sono troppo dense. *(Ik ben de slides voor morgen aan het doornemen; naar mijn idee zijn ze niet goed, ze zijn te vol.)*
- Ilaria:** Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura. *(Maar gisteren zei de directeur dat hij tevreden was over de opbouw.)*
- Claudio:** Sì, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio. *(Ja, maar ik wil een duidelijker verhaal, met minder cijfers aan het begin.)*

- Ilaria:** Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la comunicazione più persuasiva. *(We zouden een concreet voorbeeld kunnen toevoegen om de presentatie overtuigender te maken.)*
- Claudio:** Sì, sono d'accordo. In questo modo possiamo convincere meglio il cliente. *(Ja, daar ben ik het mee eens. Op die manier kunnen we de klant beter overtuigen.)*
- Ilaria:** Però non voglio togliere i dati principali del progetto. *(Maar ik wil de belangrijkste gegevens van het project niet weghalen.)*
- Claudio:** Allora cerchiamo un compromesso? Possiamo usare delle slide meno dense, mantenendo comunque i numeri essenziali. *(Zullen we dan een compromis zoeken? We kunnen minder volle slides gebruiken, maar wel de essentiële cijfers behouden.)*
- Ilaria:** Mi sembra una buona idea; magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola. *(Dat lijkt me een goed plan; misschien kunnen we ook twee oplossingen tonen, niet slechts één.)*
- Claudio:** Allora preparo una controfferta per avere subito due soluzioni disponibili. *(Dan maak ik een tegenvoorstel zodat er meteen twee opties beschikbaar zijn.)*
- Ilaria:** Perfetto, allora mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma. *(Perfect, stuur me dan de definitieve versie vóór 18:00 zodat ik die rustig kan bekijken.)*

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

- | | |
|--|--|
| a. A casa, mentre organizzano una vacanza | b. Al ristorante, mentre scelgono il menù per una cena tra amici |
| c. In ufficio, mentre preparano una presentazione per un cliente | 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 non ci sono abbastanza dati tecnici |
| c. Perché il direttore le ha rifiutate | d. Perché ci sono troppi colori e immagini |

1-c 2-a