

A2.41.1 Comunicazione persuasiva

Komunikacja perswazyjna

<https://app.colanguage.com/pl/wloski/dialogi/persuasive-communication>



1. Oberzyj wideo i odpowiedz na powiązane pytania.

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

Comunicazione persuasiva	<i>(Komunikacja perswazyjna)</i>	Informazioni	<i>(Informacje)</i>
Persuasione	<i>(Perswazja)</i>	Comunicare	<i>(Komunikować)</i>
Coinvolgimento emotivo	<i>(Zaangażowanie emocjonalne)</i>	Discorso	<i>(Wystąpienie)</i>

- Che cos'è la persuasione secondo il testo?
 - Una tecnica per evitare il coinvolgimento emotivo delle persone
 - 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
- Quale elemento è importante per una comunicazione persuasiva corretta?
 - Parlare a voce molto alta
 - Usare solo termini tecnici difficili
 - L'etica e l'onestà intellettuale
 - Interrompere spesso chi ascolta
- 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?
 - Senza esempi, solo con numeri e dati
 - Solo in forma scritta e molto formale
 - In modo vivido e emotivamente forte
 - In modo molto veloce e confuso

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

2. Przeczytaj dialog i odpowiedz na pytania.

Opinioni e trattative con il cliente

Opinie i negocjacje z klientem

Claudio: Sto rivedendo le slide per domani; secondo me non vanno bene, sono troppo dense. *(Przeglądam slajdy na jutro; moim zdaniem nie są dobre, są zbyt przeładowane.)*

Ilaria: Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura. *(Ale wczoraj dyrektor powiedział, że był zadowolony ze struktury.)*

- Claudio:** Sì, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio. *(Tak, ale chciałbym, żeby przemówienie było jaśniejsze, z mniejszą liczbą danych na początku.)*
- Ilaria:** Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la comunicazione più persuasiva. *(Możemy dodać konkretny przykład, żeby przekaz był bardziej przekonujący.)*
- Claudio:** Sì, sono d'accordo. In questo modo possiamo convincere meglio il cliente. *(Tak, zgadzam się. W ten sposób łatwiej przekonamy klienta.)*
- Ilaria:** Però non voglio togliere i dati principali del progetto. *(Jednak nie chcę usuwać kluczowych danych projektu.)*
- Claudio:** Allora cerchiamo un compromesso? Possiamo usare delle slide meno dense, mantenendo comunque i numeri essenziali. *(Więc poszukajmy kompromisu. Możemy użyć mniej wypełnionych slajdów, zachowując najważniejsze liczby.)*
- Ilaria:** Mi sembra una buona idea; magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola. *(To dobry pomysł; może też pokażemy dwie propozycje zamiast jednej.)*
- Claudio:** Allora preparo una controfferta per avere subito due soluzioni disponibili. *(W takim razie przygotuję kontrpropozycję, żeby od razu mieć dwie dostępne wersje.)*
- Ilaria:** Perfetto, allora mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma. *(Świetnie, prześlij mi wersję końcową przed 18:00, żebyśmy mogła ją spokojnie przejrzeć.)*

1. Leggi il dialogo. Dove si trovano Claudio e Ilaria?
 - a. In ufficio, mentre preparano una presentazione per un cliente
 - b. All'università, mentre preparano un esame di storia
 - c. Al ristorante, mentre scelgono il menù per una cena tra amici
 - d. A casa, mentre organizzano una vacanza
2. Perché Claudio non è soddisfatto delle slide?
 - a. Perché ci sono troppi colori e immagini
 - b. Perché il direttore le ha rifiutate
 - c. Perché secondo lui sono troppo dense e con troppi numeri all'inizio
 - d. Perché non ci sono abbastanza dati tecnici

1-a 2-c