

A2.41.1 Comunicazione persuasiva

Komunikacja perswazyjna

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



1. Obejrzyj video i odpowiedz na powiązane pytania.

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

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

1. Che cos'è la persuasione secondo il testo?

a. Una tecnica per evitare il coinvolgimento emotivo delle persone

b. Un modo per dare ordini diretti ai colleghi

c. Un metodo per parlare più velocemente in riunione

d. Un processo comunicativo che agisce sul coinvolgimento emotivo di chi riceve il messaggio
2. Quale elemento è importante per una comunicazione persuasiva corretta?

a. Parlare a voce molto alta

b. Usare solo termini tecnici difficili

c. L'etica e l'onestà intellettuale

d. Interrompere spesso chi ascolta
3. Perché è utile pianificare l'ordine delle informazioni in un discorso?

a. Per rendere il messaggio più chiaro e convincente

b. Per parlare meno tempo durante una presentazione

c. Per evitare di rispondere alle domande dei colleghi

d. Per poter leggere il testo senza guardare il pubblico
4. Come dovrebbero essere presentate le informazioni per coinvolgere chi ascolta?

a. Senza esempi, solo con numeri e dati

b. Solo in forma scritta e molto formale

c. In modo vivido e emotivamente forte

d. 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.)*

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

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**