

## Capacità di persuasione

**1. Se un tuo amico disapprova la tua condotta:**

- a) gli rispondi aspramente
  - b) cerchi di fargli comprendere le ragioni del tuo comportamento
  - c) ti regoli secondo le circostanze
- 

**2. Se devi convincere una persona della validità del tuo punto di vista:**

- a) ti esprimi con parole semplici e chiare
  - b) ricorri a frasi d'effetto, a parole difficili, per evidenziare agli occhi dell'altro la tua cultura e indurlo a cambiare opinione
  - c) ti regoli a seconda della persona
- 

**3. In famiglia generalmente riesci a convincere i tuoi genitori delle tue scelte?**

- a) sì
  - b) no
  - c) non so
- 

**4. Quando, parlando con qualcuno, ti accorgi che fa degli errori di grammatica:**

- a) li correggi tempestivamente
  - b) fai finta di non essertene accorto
  - c) non te ne accorgi affatto
- 

**5. In clima di propaganda elettorale, volendo convincere i tuoi amici a votare per un partito diverso da quello che hanno prescelto:**

- a) parli dapprima in modo negativo del loro partito, evidenziando i punti oscuri del suo programma, e poi sottolinei il programma innovativo del partito da te scelto
  - b) parli dapprima del partito che vuoi favorire, esponendone il programma e distinguendolo dagli altri partiti. Hai così l'occasione di spiegare agli amici quali sono, per te, i punti negativi del programma del partito per cui essi vorrebbero votare
  - c) li lasci liberi di decidere da sé
- 

**6. Per stimolare un cambiamento di opinione in molte persone, è più efficace:**

- a) una conferenza
  - b) una conferenza seguita da un dibattito
  - c) un pubblico dibattito
-

**7. Quando ti trovi al centro di una discussione accalorata, in cui tutti gli altri ti contrastano:**

- a) ti ritiri dalla discussione, protestando violentemente
- b) gli chiedi gentilmente di smettere
- c) gli parli dei rischi cui va incontro, e soprattutto del danno potenziale che, senza volerlo, può arrecare agli altri

**8. Se una persona accanto a te sta fumando un puzzolente sigaro:**

- a) protesti vivacemente
- b) gli chiedi gentilmente di smettere
- c) gli parli dei rischi cui va incontro, e soprattutto del danno potenziale che, senza volerlo, può arrecare agli altri

**9. Sei solito ricorrere a qualche piccolo complimento affinché qualcuno accetti le tue idee?**

- a) sì
- b) no
- c) non so

**10. Se fossi un rappresentante di commercio a cui hanno affidato un campionario di merce piuttosto scadente, il tuo atteggiamento verso i potenziali clienti sarebbe:**

- a) piuttosto sottomesso, perché sai di non poter contare su articoli di qualità, e ciò ti rende piuttosto insicuro
- b) dimostri molta sicurezza di te stesso e soprattutto decanti con calma le caratteristiche positive del materiale da propagandare
- c) indifferente

**11. Ti capita di tentare di «convertire» gli altri ai tuoi punti di vista in materia di religione, moralità e politica?**

- a) sì
- b) no
- c) non so

**12. Devi discutere di omosessualità con un gruppo di conoscenti che disapprovano decisamente tale diversità:**

- a) critichi i loro punti di vista, accusandoli di non seguire l'evolversi della realtà sociale, e dimostri la tua competenza in merito
- b) discuti sul fatto che è abbastanza «naturale» nutrire diffidenza nei confronti di persone «diverse» da noi, perché tutti cerchiamo intorno a noi la sicurezza in situazioni familiari e identiche e se stesse. Vinci così, in parte, la loro diffidenza nei confronti dell'omosessualità
- c) rispetti le loro idee senza discutere.

**13. Quando una persona ti è stata presentata, ma non hai afferrato il nome:**

- a) non lo fai notare, per timore di urtarne la suscettibilità
- b) le chiedi espressamente di dirti come si chiama
- c) chiedi il suo nome a un'altra persona.

**14. Dopo aver ascoltato un'opinione espressa da un amico su un argomento che suscita in te una diversa opinione:**

- a) prima di tutto apprezzi i punti positivi presenti nell'idea dell'altro, e poi puntualizzi le cose meno valide
- b) poiché è importante essere sinceri con gli amici, gli dici subito che la sua opinione è sbagliata, dimostrando le tue ragioni
- c) eviti di esprimere la tua opinione, per timore delle critiche.

- 
- 15.** Quando devi recarti da qualcuno per discutere un argomento di interesse comune, ti presenti dicendo:
- a) «Mi è capitato per caso di trovarmi nelle vicinanze, e così ho pensato di venire a fare due chiacchiere con te»
  - b) «Sono venuto appositamente a parlare con te, perché voglio discutere su un argomento, per il quale mi interessa conoscere il tuo punto di vista»
  - c) «Sono venuto a farti visita. Come stai?» e solo dopo cominci, come per caso, a discutere sul problema che ti sta a cuore
-

## Capacità di persuasione

### Risposte

La capacità di persuasione consiste nella tendenza a indurre gli altri a cambiare le proprie opinioni. La persona che sa persuadere gli altri è indipendente, e dotata di determinazione e capacità decisionale.

#### PUNTEGGIO

Attribuire i seguenti punteggi:

Quesito	1	2	3	4	5	6	7	8
Risposta «A»	0	10	10	10	0	0	0	0
Risposta «B»	10	0	0	10	10	4	10	8
Risposta «C»	5	5	5	5	3	10	3	10
Quesito	9	10	11	12	13	14	15	
Risposta «A»	8	0	10	0	1	10	0	
Risposta «B»	0	10	0	10	10	0	10	
Risposta «C»	4	5	5	5	5	2	5	

Totale .....

#### VALUTAZIONE

Da	<b>116</b>	punti in poi	=	Eccellente
Da	<b>87</b>	a <b>115</b>	punti	= Buono
Da	<b>58</b>	a <b>86</b>	punti	= Sufficiente
Da	<b>29</b>	a <b>57</b>	punti	= Quasi sufficiente
Da	<b>0</b>	a <b>28</b>	punti	= Insufficiente

Un livello elevato di attitudine a persuadere le persone è particolarmente connotate per i corsi di laurea in scienze dei servizi giuridici e scienze giuridiche, scienze politiche e delle relazioni internazionali, scienze economia e della gestione aziendale, scienze e tecniche psicologiche, scienze sociologiche e lettere.