

A2.41.1 Comunicazione persuasiva

Comunicación persuasiva



La **comunicazione persuasiva** non è solo un trucco: è un modo di **comunicare** che fa leva sul **coinvolgimento emotivo**. Si usano metafore e suggestioni per rendere un **discorso** più chiaro e convincente, ma è importante restare onesti. Un collega ha detto *che ha organizzato bene l'ordine delle informazioni* in una riunione; poi ha sottolineato le conclusioni e ha parlato in modo vivido, così le persone hanno capito meglio.

La **comunicación persuasiva** no es solo un truco: es una forma de **comunicar** que apela a la **implicación emocional**. Se usan metáforas y sugerencias para hacer un **discurso** más claro y convincente, pero es importante mantener la honestidad. Un colega dijo que organizó bien el orden de la **información** en una reunión; después destacó las conclusiones y habló de manera vivida, así la gente lo entendió mejor.

1. Che effetto ha la persuasione su chi ascolta?
 - a. Elimina le informazioni sbagliate
 - b. Impedisce di parlare
 - c. Aumenta il coinvolgimento emotivo
 - d. Rende la voce più forte
2. Quale di questi è uno strumento della comunicazione persuasiva?
 - a. Traduzioni letterali
 - b. Silenzio prolungato
 - c. Metafore
 - d. Un elenco prezzi
3. Qual è un consiglio pratico per un discorso persuasivo?
 - a. Evitare di dire le conclusioni
 - b. Pianificare l'ordine delle informazioni
 - c. Cambiare argomento spesso
 - d. Usare parole molto difficili

1-c 2-c 3-b

2. Lee el diálogo y responde a las preguntas.

Due colleghi rivedono la presentazione e discutono come migliorarla

Dos compañeros de trabajo revisan la presentación y hablan de cómo mejorarla

Claudio: Sto rivedendo le slide per domani. Secondo me non vanno bene: sono troppo dense. *(Estoy revisando las diapositivas para mañana. En mi opinión no están bien: son demasiado cargadas.)*

Ilaria: Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura. *(Pero ayer el director dijo que estaba satisfecho con la estructura.)*

Claudio: Sì, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio. *(Sí, pero me gustaría que la exposición fuera más clara, con menos cifras al principio.)*

Ilaria: Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la presentazione più persuasiva. *(Podríamos añadir un ejemplo concreto para que la presentación sea más convincente.)*

Claudio: Sì, sono d'accordo. Così possiamo convincere meglio il cliente. *(Sí, estoy de acuerdo. Así podemos convencer mejor al cliente.)*

Ilaria: Però non voglio togliere i dati principali del progetto. *(Pero no quiero quitar los datos principales del proyecto.)*

- Claudio:** Allora cerchiamo un compromesso. Possiamo fare slide meno dense, ma mantenere i numeri essenziali. *(Entonces busquemos un compromiso. Podemos hacer diapositivas menos cargadas, pero mantener las cifras esenciales.)*
- Ilaria:** Mi sembra una buona idea. Magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola. *(Me parece una buena idea. Quizá también podríamos mostrar dos soluciones, no solo una.)*
- Claudio:** Va bene. Allora preparo una controfferta così abbiamo subito due soluzioni pronte. *(De acuerdo. Entonces preparo una contraoferta para que tengamos enseguida dos soluciones listas.)*
- Ilaria:** Perfetto. Mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma. *(Perfecto. Envíame la versión final antes de las 18:00 para que la revise con calma.)*

1. Perché Claudio pensa che le slide non vadano bene?
 - a. Perché il direttore ha rifiutato la struttura.
 - b. Perché non ci sono abbastanza dati sul progetto.
 - c. Perché il cliente vuole una presentazione più lunga.
 - d. Perché sono troppo dense e hanno troppi numeri all'inizio.
2. Quale compromesso decidono Claudio e Ilaria?
 - a. Mostrare una sola soluzione e inviarla dopo le 18:00.
 - b. Togliere tutti i numeri e parlare solo a voce.
 - c. Mantenere i dati principali, fare slide meno dense e aggiungere un esempio concreto.
 - d. Rifiutare la presentazione e preparare una nuova offerta.

1-d 2-c