

A2.41.1 Comunicazione persuasiva

Communication persuasive



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 **communication persuasive** n'est pas seulement une astuce : c'est une manière de **communiquer** qui s'appuie sur l'**implication émotionnelle**. On utilise des métaphores et des suggestions pour rendre un **discours** plus clair et plus convaincant, mais il est important de rester honnête. Un collègue a dit qu'il avait organisé correctement l'ordre des **informations** lors d'une réunion ; ensuite, il a mis en évidence les conclusions et il a parlé de façon vivante, si bien que les personnes ont mieux compris.

1. Che effetto ha la persuasione su chi ascolta?
 - a. Elimina le informazioni sbagliate
 - b. Rende la voce più forte
 - c. Impedisce di parlare
 - d. Aumenta il coinvolgimento emotivo
2. Quale di questi è uno strumento della comunicazione persuasiva?
 - a. Metafore
 - b. Traduzioni letterali
 - c. Un elenco prezzi
 - d. Silenzio prolungato
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-d 2-a 3-b

2. Lisez le dialogue et répondez aux questions.

Due colleghi rivedono la presentazione e discutono come migliorarla

Deux collègues relisent la présentation et discutent de la manière de l'améliorer

- Claudio:** Sto rivedendo le slide per domani. Secondo me non vanno bene: sono troppo dense. *(Je relis les diapositives pour demain. Selon moi, elles ne vont pas : elles sont trop chargées.)*
- Ilaria:** Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura. *(Mais hier, le directeur a dit qu'il était satisfait de la structure.)*
- Claudio:** Sì, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio. *(Oui, mais je voudrais un discours plus clair, avec moins de chiffres au début.)*
- Ilaria:** Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la presentazione più persuasiva. *(On pourrait ajouter un exemple concret pour rendre la présentation plus persuasive.)*
- Claudio:** Sì, sono d'accordo. Così possiamo convincere meglio il cliente. *(Oui, je suis d'accord. Comme ça, nous pouvons mieux convaincre le client.)*
- Ilaria:** Però non voglio togliere i dati principali del progetto. *(Mais je ne veux pas enlever les données principales du projet.)*

- Claudio:** Allora cerchiamo un compromesso. Possiamo fare slide meno dense, ma mantenere i numeri essenziali. *(Alors cherchons un compromis. Nous pouvons faire des diapositives moins chargées, tout en conservant les chiffres essentiels.)*
- Ilaria:** Mi sembra una buona idea. Magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola. *(Ça me semble une bonne idée. Peut-être pouvons-nous aussi montrer deux solutions, pas une seule.)*
- Claudio:** Va bene. Allora preparo una controfferta così abbiamo subito due soluzioni pronte. *(D'accord. Alors je prépare une contre-offre, comme ça nous aurons tout de suite deux solutions prêtes.)*
- Ilaria:** Perfetto. Mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma. *(Parfait. Envoie-moi la version finale avant 18:00, comme ça je la relis tranquillement.)*

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. Togliere tutti i numeri e parlare solo a voce.
 - b. Mostrare una sola soluzione e inviarla dopo le 18:00.
 - c. Rifiutare la presentazione e preparare una nuova offerta.
 - d. Mantenere i dati principali, fare slide meno dense e aggiungere un esempio concreto.

1-d 2-d