

A2.41.1 Comunicazione 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.



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

1-a 2-b

2. Leggi il dialogo e rispondi alle domande.

Claudio: Sto rivedendo le slide per domani. Secondo me non vanno bene: sono troppo dense.

Ilaria: Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura.

Claudio: Sì, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio.

Ilaria: Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la presentazione più persuasiva.

Claudio: Sì, sono d'accordo. Così possiamo convincere meglio il cliente.

Ilaria: Però non voglio togliere i dati principali del progetto.

Claudio: Allora cerchiamo un compromesso. Possiamo fare slide meno dense, ma mantenere i numeri essenziali.

Ilaria: Mi sembra una buona idea. Magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola.

Claudio: Va bene. Allora preparo una controfferta così abbiamo subito due soluzioni pronte.

Ilaria: Perfetto. Mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma.

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

