

A2.41.1 Comunicazione persuasiva

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.

Persuasive communication is not just a trick: it is a way of **communicating** that relies on **emotional engagement**. Metaphors and suggestions are used to make a **speech** clearer and more convincing, but it's important to remain honest. A colleague said that he had organized the order of the **information** well in a meeting; then he highlighted the conclusions and spoke vividly, so people understood better.

1. Che effetto ha la persuasione su chi ascolta?
 - a. Elimina le informazioni sbagliate
 - b. Rende la voce più forte
 - c. Aumenta il coinvolgimento emotivo
 - d. Impedisce di parlare
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. Cambiare argomento spesso
 - b. Usare parole molto difficili
 - c. Evitare di dire le conclusioni
 - d. Pianificare l'ordine delle informazioni

1-c 2-a 3-d

2. Read the dialogue and answer the questions.

Due colleghi rivedono la presentazione e discutono come migliorarla

Two colleagues review the presentation and discuss how to improve it

- Claudio:** Sto rivedendo le slide per domani. Secondo me non vanno bene: sono troppo dense. *(I'm reviewing the slides for tomorrow. In my opinion they're not good: they're too dense.)*
- Ilaria:** Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura. *(But yesterday the director said he was satisfied with the structure.)*
- Claudio:** Sì, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio. *(Yes, but I'd like a clearer talk, with fewer numbers at the beginning.)*
- Ilaria:** Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la presentazione più persuasiva. *(We could add a concrete example to make the presentation more persuasive.)*
- Claudio:** Sì, sono d'accordo. Così possiamo convincere meglio il cliente. *(Yes, I agree. That way we can convince the client better.)*
- Ilaria:** Però non voglio togliere i dati principali del progetto. *(But I don't want to remove the main project data.)*

- Claudio:** Allora cerchiamo un compromesso. Possiamo fare slide meno dense, ma mantenere i numeri essenziali. *(Then let's look for a compromise. We can make less dense slides, but keep the essential numbers.)*
- Ilaria:** Mi sembra una buona idea. Magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola. *(That seems like a good idea to me. Maybe we can also show two solutions, not just one.)*
- Claudio:** Va bene. Allora preparo una controfferta così abbiamo subito due soluzioni pronte. *(All right. Then I'll prepare a counteroffer so we immediately have two solutions ready.)*
- Ilaria:** Perfetto. Mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma. *(Perfect. Send me the final version before 6:00 p.m. so I can review it calmly.)*

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

1-c 2-d