

## A2.41.1 Comunicazione persuasiva

### Overtuigende communicatie



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.

**Overtuigende communicatie** is niet alleen een truc: het is een manier van **communiceren** die inspeelt op **emotionele betrokkenheid**. Je gebruikt metaforen en suggesties om een **toespraak** duidelijker en overtuigender te maken, maar het is belangrijk om eerlijk te blijven. Een collega zei dat hij in een vergadering de volgorde van de **informatie** goed had georganiseerd; daarna benadrukte hij de conclusies en sprak hij levendig, waardoor mensen het beter begrepen.

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

#### 1-c 2-c 3-d

## 2. Lees de dialoog en beantwoord de vragen.

Due colleghi rivedono la presentazione e discutono come migliorarla

*Twee collega's bekijken de presentatie opnieuw en bespreken hoe ze die kunnen verbeteren*

**Claudio:** Sto rivedendo le slide per domani. Secondo me non vanno bene: sono troppo dense. *(Ik bekijk de slides voor morgen opnieuw. Volgens mij zijn ze niet goed: ze zijn te vol.)*

**Ilaria:** Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura. *(Maar gisteren zei de directeur dat hij tevreden was over de structuur.)*

**Claudio:** Sì, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio. *(Ja, maar ik wil een duidelijker betoog, met minder cijfers aan het begin.)*

**Ilaria:** Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la presentazione più persuasiva. *(We zouden een concreet voorbeeld kunnen toevoegen om de presentatie overtuigender te maken.)*

**Claudio:** Sì, sono d'accordo. Così possiamo convincere meglio il cliente. *(Ja, daar ben ik het mee eens. Zo kunnen we de klant beter overtuigen.)*

- Ilaria:** Però non voglio togliere i dati principali del progetto. *(Maar ik wil de belangrijkste gegevens van het project niet weglaten.)*
- Claudio:** Allora cerchiamo un compromesso. Possiamo fare slide meno dense, ma mantenere i numeri essenziali. *(Laten we dan een compromis zoeken. We kunnen minder volle slides maken, maar de essentiële cijfers behouden.)*
- Ilaria:** Mi sembra una buona idea. Magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola. *(Dat lijkt me een goed idee. Misschien kunnen we ook twee oplossingen laten zien, niet maar één.)*
- Claudio:** Va bene. Allora preparo una controfferta così abbiamo subito due soluzioni pronte. *(Goed. Dan bereid ik een tegenvoorstel voor, zodat we meteen twee kant-en-klaare oplossingen hebben.)*
- Ilaria:** Perfetto. Mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma. *(Perfect. Stuur me de definitieve versie vóór 18:00, zodat ik die rustig kan nakijken.)*

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

1-c-2-a