

A2.41.1 Comunicazione persuasiva

Komunikacja perswazyjna



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.

Komunikacja perswazyjna to nie tylko sztuczka: to sposób **komunikowania**, który opiera się na **zaangażowaniu emocjonalnym**. Używa się metafor i sugestii, aby uczynić **wypowiedź** jaśniejszą i bardziej przekonującą, ale ważne jest, by pozostać uczciwym. Kolega powiedział że dobrze zorganizował kolejność **informacji** na spotkaniu; potem podkreślił wnioski i mówił w sposób obrazowy, dzięki czemu ludzie lepiej zrozumieli.

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

1-c 2-c 3-d

2. Przeczytaj dialog i odpowiedz na pytania.

Due colleghi rivedono la presentazione e discutono come migliorarla

Dwóch współpracowników przegląda prezentację i rozmawia o tym, jak ją ulepszyć

- Claudio:** Sto rivedendo le slide per domani. Secondo me non vanno bene: sono troppo dense. *(Przeglądam slajdy na jutro. Moim zdaniem nie są dobre: jest na nich za dużo treści.)*
- Ilaria:** Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura. *(Ale wczoraj dyrektor powiedział, że jest zadowolony ze struktury.)*
- Claudio:** Sì, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio. *(Tak, ale chciałbym, żeby przekaz był jaśniejszy i żeby na początku było mniej liczb.)*
- Ilaria:** Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la presentazione più persuasiva. *(Moglibyśmy dodać konkretny przykład, żeby prezentacja była bardziej przekonująca.)*
- Claudio:** Sì, sono d'accordo. Così possiamo convincere meglio il cliente. *(Tak, zgadzam się. Dzięki temu łatwiej przekonamy klienta.)*
- Ilaria:** Però non voglio togliere i dati principali del progetto. *(Ale nie chcę usuwać najważniejszych danych projektu.)*

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

(W takim razie poszukajmy kompromisu. Zróbmy slajdy mniej przeładowane, ale zostawmy kluczowe liczby.)

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

(To dobry pomysł. Może pokażemy też dwa rozwiązania, a nie tylko jedno.)

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

(Dobrze. W takim razie przygotuję ofertę, żebyśmy od razu mieli gotowe dwie opcje.)

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

(Świetnie. Wyślij mi wersję końcową przed 18:00, żebym mogła na spokojnie ją przejrzeć.)

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 sono troppo dense e hanno troppi numeri all'inizio.

d. Perché il cliente vuole una presentazione più lunga.

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. Rifiutare la presentazione e preparare una nuova offerta.

d. Togliere tutti i numeri e parlare solo a voce.

1-c 2-a