

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. 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. Un elenco prezzi
 - b. Metafore
 - c. Silenzio prolungato
 - d. Traduzioni letterali

1-a 2-b

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? *(Dlaczego Claudio uważa, że slajdy nie są dobre?)*
 - a. Perché il direttore ha rifiutato la struttura.
 - b. Perché il cliente vuole una presentazione più lunga.
 - c. Perché sono troppo dense e hanno troppi numeri all'inizio.
 - d. Perché non ci sono abbastanza dati sul progetto.
2. Quale compromesso decidono Claudio e Ilaria? *(Jaki kompromis ustalają Claudio i Ilaria?)*
 - a. Mantenere i dati principali, fare slide meno dense e aggiungere un esempio concreto.
 - b. Togliere tutti i numeri e parlare solo a voce.
 - c. Mostrare una sola soluzione e inviarla dopo le 18:00.
 - d. Rifiutare la presentazione e preparare una nuova offerta.

1-c 2-a