

A2.41.1 Comunicazione persuasiva

Comunicação 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.

A **comunicação persuasiva** não é apenas um truque: é uma forma de **comunicar** que se apoia no **envolvimento emocional**. Usam-se metáforas e sugestões para tornar um **discurso** mais claro e convincente, mas é importante manter-se honesto. Um colega disse que organizou bem a ordem das **informações** em uma reunião; depois destacou as conclusões e falou de modo vívido, assim as pessoas entenderam melhor.

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

1-b 2-d

2. Leia o diálogo e responda às perguntas.

Due colleghi rivedono la presentazione e discutono come migliorarla

Dois colegas revisam a apresentação e discutem como melhorá-la

Claudio: Sto rivedendo le slide per domani. Secondo me non vanno bene: sono troppo dense. *(Estou revisando os slides para amanhã. Na minha opinião, não estão bons: estão muito densos.)*

Ilaria: Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura. *(Mas ontem o diretor disse que estava satisfeito com a estrutura.)*

Claudio: Sì, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio. *(Sim, mas eu gostaria de um discurso mais claro, com menos números no início.)*

Ilaria: Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la presentazione più persuasiva. *(Poderíamos adicionar um exemplo concreto para tornar a apresentação mais persuasiva.)*

Claudio: Sì, sono d'accordo. Così possiamo convincere meglio il cliente. *(Sim, concordo. Assim podemos convencer melhor o cliente.)*

Ilaria: Però non voglio togliere i dati principali del progetto. *(Mas eu não quero tirar os dados principais do projeto.)*

Claudio: Allora cerchiamo un compromesso. Possiamo fare slide meno dense, ma mantenere i numeri essenziali. *(Então vamos buscar um compromisso. Podemos fazer slides menos densos, mas manter os números essenciais.)*

- Ilaria:** Mi sembra una buona idea. Magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola. *(Parece-me uma boa ideia. Talvez possamos também mostrar duas soluções, não apenas uma.)*
- Claudio:** Va bene. Allora preparo una controfferta così abbiamo subito due soluzioni pronte. *(Tudo bem. Então preparo uma contraproposta, assim já temos duas soluções prontas.)*
- Ilaria:** Perfetto. Mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma. *(Perfeito. Envie-me a versão final antes das 18:00 para que eu a revise com calma.)*

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

1-b 2-c