PREFAZIONE

Che cosa avete guardato prima? La foto o questo testo? Esatto. *Perché* avete guardato prima la foto? Perché ho pianificato il documento in tal senso. Come ho fatto? *Questo* è l'argomento del libro.

Questo libro parla di persuasione; soprattutto, parla di come persuadere le persone a distanza. Come possiamo influenzare le persone se non siamo nella stessa stanza con loro? Come scoprirete, la persuasione è una conversazione "uno a uno" tra voi e un membro del pubblico. In passato avremmo agito in presenza, oggi dobbiamo farlo a distanza.

Ho iniziato a scrivere questo libro all'inizio del 2020, quando l'unica preoccupazione negli Stati Uniti era la politica. Ho terminato la stesura nel periodo in cui il coronavirus ha cambiato la nostra vita, mettendo fine alle attività di gruppo e costringendo la maggior parte di noi a vivere e lavorare da casa.

In passato, potevamo convincere qualcuno semplicemente incontrandolo; oggi, quasi tutte le comunicazioni avvengono a distanza. Visto che il virus infuria incontrollato, devastando l'economia mondiale, le immagini sono più importanti che mai.

Nell'odierno mondo di "deep fake", "fake news" e immagini costruite, ho pensato molto all'opportunità di scrivere questo libro: i problemi della società di oggi sono causati anche dalla capacità di creare immagini che persuadono gli altri.

D'altra parte, le persone che stanno causando problemi già conoscono queste tecniche. I miei obiettivi sono diversi. Per produrre un cambiamento, nel bene o nel male, dobbiamo convincere qualcuno a prendere una decisione di cambiare. La persuasione è al centro di tutti i cambiamenti. Spero che, attraverso la condivisione delle tecniche, possiate non solo migliorare le vostre capacità di persuasione, ma anche difendervi meglio da coloro che usano queste abilità per scopi malvagi.

La conoscenza è la nostra migliore protezione contro la manipolazione. Ecco perché ripeto spesso che dire la verità è un elemento chiave di qualsiasi tecnica persuasiva di successo.

Questo libro nasce dall'insegnamento, per oltre un decennio, delle tecniche di persuasione visiva presso la University of Southern California. I miei studenti mi hanno aiutato a perfezionare queste idee anno dopo anno; ora intendo ricambiare il favore creando un libro che contenga già i loro commenti.

Voglio anche consigliarvi le risorse sul mio sito web LarryJordan.com: troverete migliaia di tutorial e video didattici che illustrano questi argomenti in modo approfondito.

Il ruolo della persuasione non è scomparso, ma si sta trasformando per il mondo online e include sempre più immagini. Se volete convincere gli altri, questo libro è una lettura essenziale. Se volete semplicemente proteggervi dai tentativi di persuasione, questo libro illustra le tecniche in cui vi imbatterete.

Mai prima d'ora nella storia della nostra società le tecniche presentate in questo libro sono state così pertinenti. Proteggetevi e restate in buona salute.

Larry Jordan
Los Angeles, CA
Aprile 2020