

Introducción al libro

El principio y fin de este libro es responder a una pregunta: ¿Qué hacemos los humanos para convencernos unos a otros? Y los contenidos que estás empezando a leer tratan de esbozar respuestas a esta pregunta y también generar otras preguntas nuevas. Mi intención es ofrecer ideas, esquemas y experiencias sobre el inmenso campo de la persuasión y la influencia.

En los orígenes mi intención fue escribir un blog, de hecho la mayor parte de los contenidos que tienes delante los puedes leer también en el blog “Humor y Persuasión” (<https://humanprofitblog.wordpress.com>). El blog todos los capítulos comenzaban con: “Desde el principio de los tiempos...” y así he querido que comenzaran cada uno de los capítulos del libro.

El primer post que escribí ocupó cuatro páginas, ese tamaño es inmenso para un post, y los siguientes me salieron más o menos del mismo tamaño: ahí comprendí que no era un blog realmente lo que yo quería escribir, sino un libro.

“Conectar y Persuadir” es un ensayo sobre las dinámicas del convencimiento humano en 24 capítulos, que se corresponden con los contenidos escritos en el blog durante unos dos años. Organizándolos me salieron tres bloques con respecto a los contenidos. El primero son artículos temáticos. El segundo, su foco es el proceso y el tercero trata sobre estrategias y técnicas de persuasión.

Seguramente habrás visto en muchos libros que la entrada al capítulo viene precedida por una frase célebre de un pensador, filósofo, científico... Tengo que reconocer que sufro una especie de saturación del “como dijo...” Mi planteamiento es “¿qué dice uno mismo?” y aplicándomelo he ido poniendo las sentencias aperitivo a cada capítulo una a una. Total, hoy día sintetizar, si tienes cierta actividad en Twitter tampoco cuesta tanto. La experiencia ha sido muy gratificante, te animo a que hagas tú lo mismo.