

PERSUASIONE

Come vendere la guerra

PRESENTAZIONE

I manifesti nella Grande Guerra. Tecniche persuasive alle origini della comunicazione contemporanea di **Pier Paolo Pedrini**, Roma, Carocci, 2016

Come persuadere i cittadini ad arruolarsi? Come convincerli a combattere una guerra che per molti è lontana, in chilometri e in interesse? Le tecniche che incentivano il reclutamento e il sostegno finanziario sono state ereditate dalla persuasione contemporanea, sia politica sia commerciale, per edificare la *fabbrica del consenso*. I propagandisti manipolano i cittadini orientandone il pensiero e l'azione secondo la volontà del potere, e pertanto sono i precursori degli *spin doctors* e dei professionisti del marketing e della pubblicità.

Nel linguaggio di questa strategia ritroviamo lo *storytelling*, lo *humour*, la

satira, la paura come pure la lingua dei gesti, di cui si riconosce l'importanza per la persuasività e completezza del messaggio. I propagandisti erano dei persuasori occulti che conoscevano le caratteristiche della mente umana? Non lo sappiamo con certezza, ma i loro manifesti hanno un'intima e coerente motivazione che il libro intende dimostrare.

Intervengono: l'autore e **Marcello Foa**, giornalista, autore de *Gli stregoni della notizia*, Milano, 2006. Modera l'incontro **Stefano Vassere**, direttore delle Biblioteche cantonali di Bellinzona e Locarno

**Biblioteca cantonale
Bellinzona**

Viale Stefano Franscini 30a
CH-6501 Bellinzona

