

KEIICHI SASAKI



L'ARTE  
GIAPPONESE  
DELLA  
PERSUASIONE

LE 7 REGOLE D'ORO  
PER FARSI DIRE SÌ

 GIUNTI



L'ARTE GIAPPONESE  
DELLA PERSUASIONE



TSUTAEKATA GA 9 WARI written by Keiichi Sasaki  
Copyright © 2013 by Keiichi Sasaki  
This Translation arranged with TSUTAEKATAGA9WARI Inc.,  
through Gudovitz & Company Literary Agency,  
in cooperation with Takumi Inc, and Japan Creative Agency Inc.  
and Vicki Satlow of The Agency srl.

Tutti i diritti sono riservati.

Traduzione: Noemi Toffalori  
Redazione: Samuele Innocenti  
Impaginazione: Enrico Albisetti  
Grafica di copertina: Silvia Virgillo • puntuale

Fotografie: © Tomohito Ishigo  
Referenze iconografiche: © Shutterstock (personaggio di  
animazione)

[www.giunti.it](http://www.giunti.it)

© 2024 Giunti Editore S.p.A.  
Via Bolognese 165 – 50139 Firenze – Italia  
Via G.B. Pirelli 30 – 20124 Milano – Italia

ISBN: 9788809924017

Prima edizione digitale: aprile 2024



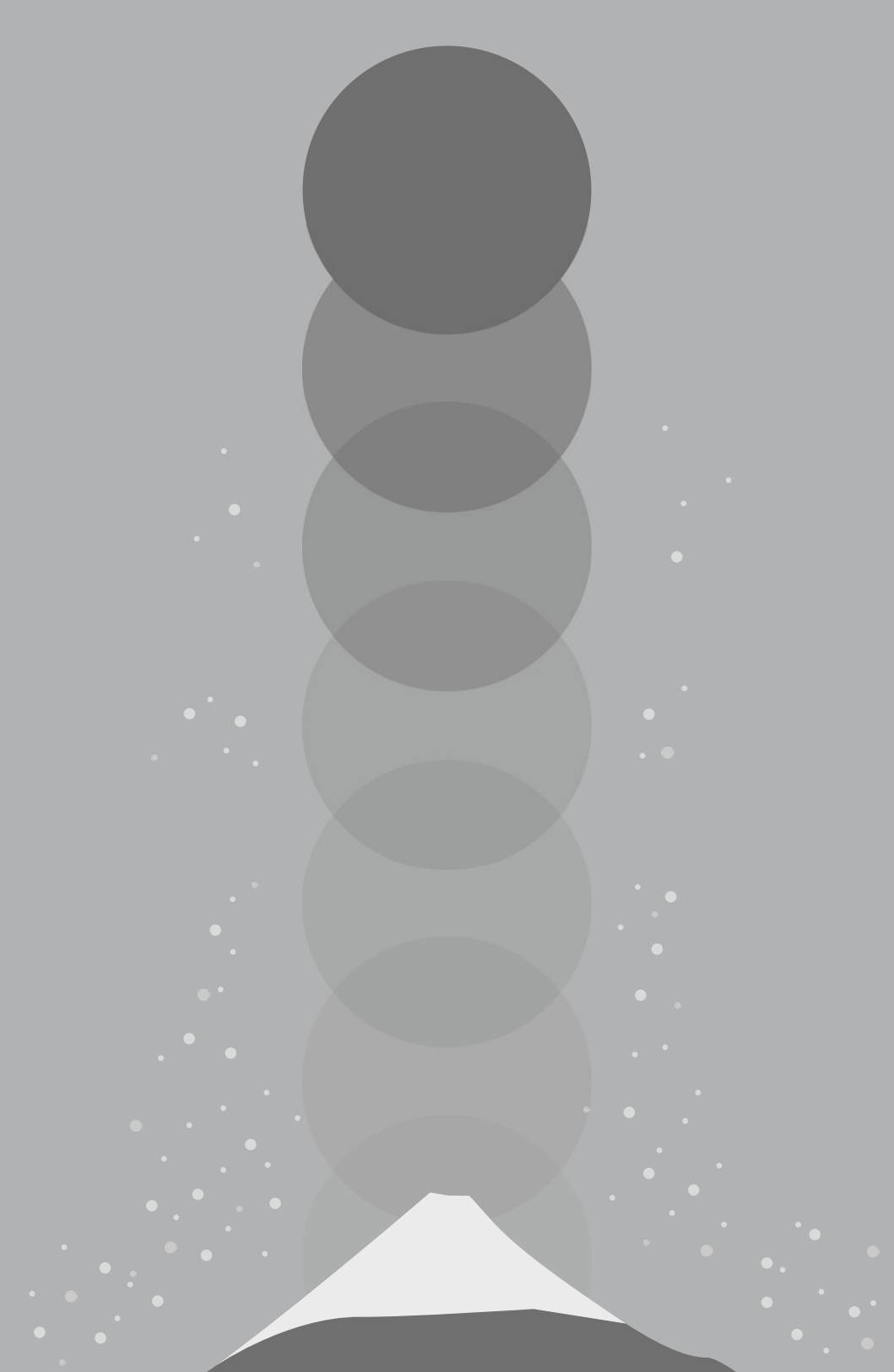
PRO.DIGI **GIUNTI**  
FESTINA LENTE

KEIICHI SASAKI

L'ARTE  
GIAPPONESE  
DELLA  
PERSUASIONE

LE 7 REGOLE D'ORO  
PER FARSI DIRE SÌ

 GIUNTI



# INTRODUZIONE

**L**a comunicazione si fonda su tecniche semplici. Per esempio, mettiamo che ti piaccia qualcuno, ma non sei sicuro che quella persona sia interessata a te. Che cosa diresti per invitarla a un appuntamento? Magari una frase tipo:

«Usciresti con me?»

Detto così, per quanto i tuoi sentimenti possano essere i più intensi e sinceri, è molto probabile che tu riceva un rifiuto. A seconda delle parole che scegli, però, il risultato può cambiare. Facciamo un esempio:

«Conosco un ristorante dove fanno un pad thai buonissimo. Ti andrebbe di andarci?»

Con un invito come questo, la probabilità che il tuo interlocutore accetti aumenta notevolmente. In entrambi i casi hai espresso lo stesso messaggio, ovvero: «Ti va di uscire insieme?». In effetti, ho consigliato questa frase a persone tra le più varie. E nonostante fra loro ci fosse gente che non usciva con nessuno da anni, hanno tutti ottenuto un appuntamento fantastico proprio grazie a queste parole.

Ma facciamo un altro esempio. Non riesci a consegnare un lavoro in tempo. Come puoi fare per chiedere una proroga? Magari dici al tuo responsabile:

«Per favore, si potrebbe spostare la scadenza più avanti?»

Questa è la tua richiesta nuda e cruda. Anche stavolta, però, credo che riceveresti un rifiuto, perché la consegna è un impegno che hai preso con il tuo interlocutore. E anche nel caso in cui accettasse, non pensi che ti reputerebbe poco affidabile? Cambiando le parole, invece, otterrai un risultato diverso.

«C'è un modo per avere un po' più di tempo? Ho fatto molto più del previsto e preferirei perfezionare il lavoro prima di mostrarvelo.»

Beh, così è molto più probabile che tu riceva una risposta positiva. E magari l'interlocutore inizierà a pensare che sei il tipo di persona che fa sempre uno sforzo in più. Anche stavolta, dai un'occhiata alle due domande. La richiesta è sempre la stessa, il contenuto è identico, ma i risultati ottenuti sono molto diversi. Forse questo potrebbe sorprenderti. Eppure, per esperienza, ti sarai accorto che le parole che scegli fanno la differenza.

Forse sei convinto che chi comunica in modo efficace ci riesca perché ha un'ottima parlantina. Anch'io un tempo la pensavo così. Fino a un certo punto della mia vita sono stato davvero pessimo a comunicare. Da piccolo ho cambiato scuola molte volte. Venivo sballottato da un posto all'altro senza mai riuscire ad abituarci al modo di parlare di un certo luogo. All'epoca più che altro mi concentravo su come rendermi invisibile: parlavo





poco e facevo di tutto per non dare nell'occhio (ahah). Così sono diventato ben presto un ragazzo che non spiccicava parola neanche quando veniva trattato con gentilezza. Non ero bravo a esprimermi e nemmeno a scrivere. Avevo iniziato un diario, ma dopo qualche pagina l'avevo abbandonato. Non ero un granché neanche a scrivere lettere. E a scuola ero tutt'altro che un genio: copiavo i temi dei compagni più grandi, limitandomi a cambiare qualcosina qua e là. Il solo scrivere un tema era una sofferenza tremenda. Ma il caso ha voluto che, durante l'assunzione di massa di un'azienda, venissi scelto come copywriter.

Quando l'ho saputo non ci credevo e mi sono lasciato prendere da un leggero panico. Se il recruiter aveva pensato "Questo tipo ha un talento nascosto" si era sbagliato di grosso! O forse era stato semplicemente di manica larga? Comunque sia andata, hanno preso me per la posizione di copywriter, un lavoro che si basa sulla comunicazione! Da quel momento, la mia vita è diventata difficilissima. Un vero incubo.

All'inizio non ci sapevo proprio fare. Non riuscivo a scegliere le parole giuste e tutto quello che scrivevo veniva rifiutato. Il commento più simpatico era: «Sprechi così tanti fogli da mettere in pericolo la foresta amazzonica». Ed era vero. Ero proprio un incapace.

Ogni giorno ero sempre più preoccupato perché sentivo di non essere portato per quel lavoro. Non sapevo che cosa fare, convinto com'ero che bisognasse avere un talento innato per le parole. In più, i miei colleghi neoassunti erano lanciaatissimi, stavano facendo un ottimo lavoro. Io non riuscivo a incrociare i loro sguardi, un po' per l'invidia e un po' perché mi vergognavo di essere così inetto.



Nel finestrino dell'ultimo treno della giornata vedevo il riflesso dei miei occhi, segnati dalle poche ore di sonno e dalla stanchezza mentale, e pensavo: "Tu e gli altri impiegati su questo treno state gareggiando per la medaglia d'oro della palpebra calante". Se fosse esistita una disciplina olimpica del genere, avrei vinto a mani basse.

Mangiavo così tanto per lo stress che in un anno presi dieci chili e mi sparì il mento. Riesci a crederci? Pesavo il 15% in più. Se qualcuno mi avesse scattato una foto ogni giorno e ne avesse fatto un flip book, avrebbe ottenuto un'animazione molto divertente.

Vi racconto la mia esperienza per dimostrare che anche uno come me è riuscito a padroneggiare l'arte della comunicazione. Visto che all'epoca mi trovavo in difficoltà, ho cominciato a studiare casi in cui l'uso del linguaggio risultava particolarmente efficace, sia in opere letterarie che in pubblicità e altre forme simili di comunicazione. Li ho analizzati, ci ho riflettuto sopra e, dopo molti tentativi, sono arrivato a queste conclusioni:

LA COMUNICAZIONE SI FONDA  
SU TECNICHE SEMPLICI.

SI POSSONO COSTRUIRE ESPRESSIONI  
CHE SUSCITANO EMOZIONI.

Da quel momento, la mia vita non è stata più la stessa, e non è stato un cambiamento graduale. Da un giorno all'altro ho cominciato a vincere premi che fino ad allora avevo visto solo con il binocolo, e non soltanto in patria, ma anche negli Stati



Uniti (primo premio nella sezione design di The One Show) e in Asia (primo premio allo Adfest).

Le mie parole piacevano così tanto che ho ricevuto delle offerte anche da parte di alcuni produttori discografici per scrivere i testi delle canzoni del duo pop Chemistry e di Go Hiromi. Un album per il quale ho composto dei pezzi è arrivato al primo posto nella classifica giapponese. E sono stato il primo creator del mio paese a essere selezionato per lavorare presso la creative agency di Steve Jobs. *Dulcis in fundo*, sono stato chiamato dall'università in cui ho studiato per tenere un corso e i miei consigli sono stati accolti con entusiasmo.

E tutto questo ha avuto inizio quando ho scoperto le tecniche di comunicazione!

Nel mondo ci sono sicuramente persone con un'innata capacità di azzeccare sempre l'espressione più brillante ed efficace. Quello che ho scoperto, però, è che esiste anche il modo di crearla. Con la spiegazione giusta, infatti, chiunque può farcela. È lo stesso principio del cubo di Rubik: ci sono dei geni che riescono a finirlo in quattro e quattr'otto, ma anche un bambino delle elementari può riuscirci. Basta che abbia un manuale che gli spieghi come girare le varie facce del cubo.

Viviamo in tempi difficili. Il mondo viene diviso fra chi ha successo e chi no. Ma quando si parla di esseri umani, non è detto che chi è riuscito a trovare impiego o ottenere una promozione valga cento, mentre chi non ce l'ha fatta valga zero. Tutti nasciamo, ridiamo, piangiamo, tutti viviamo lo stesso tempo: per questo penso che la differenza fra persone sia tutto sommato poco significativa. Tuttavia, le aziende sono obbligate a basarsi su un sistema binario per decidere. Per loro ci sono solo "sì" o "no".



E allora che cos'è che fa la differenza? La comunicazione. Da adesso in poi nella tua vita ti potrai trovare davanti a molti bivi. Per questo vorrei trasformare anche solo uno dei “no” che hai ricevuto in un “sì”.

E veniamo a un altro punto, cioè che cosa questo libro *non* è: un manuale che vuole insegnare a parlare in maniera corretta ed elegante.

Al suo interno troverai esempi grammaticalmente non proprio impeccabili e modi poco convenzionali di scrivere e di comunicare. Roba da matita rossa. D'altronde questo libro è indirizzato a chi vuole imparare ad arrivare al cuore dell'interlocutore, a chi vuole avere successo nella vita privata e sul lavoro.

Quando comincerai a usare il mio metodo, troverai alcuni espedienti che ti sembreranno completamente nuovi, mentre altri li avrai già incontrati nel corso della tua esperienza personale. Quando riscontri una tecnica che non conoscevi, aggiungila alle tue “strategie”. Se invece ti imbatti in una che fa già parte del tuo repertorio, puoi decidere dove situarla all'interno del tuo sistema in base all'utilizzo che puoi farne.

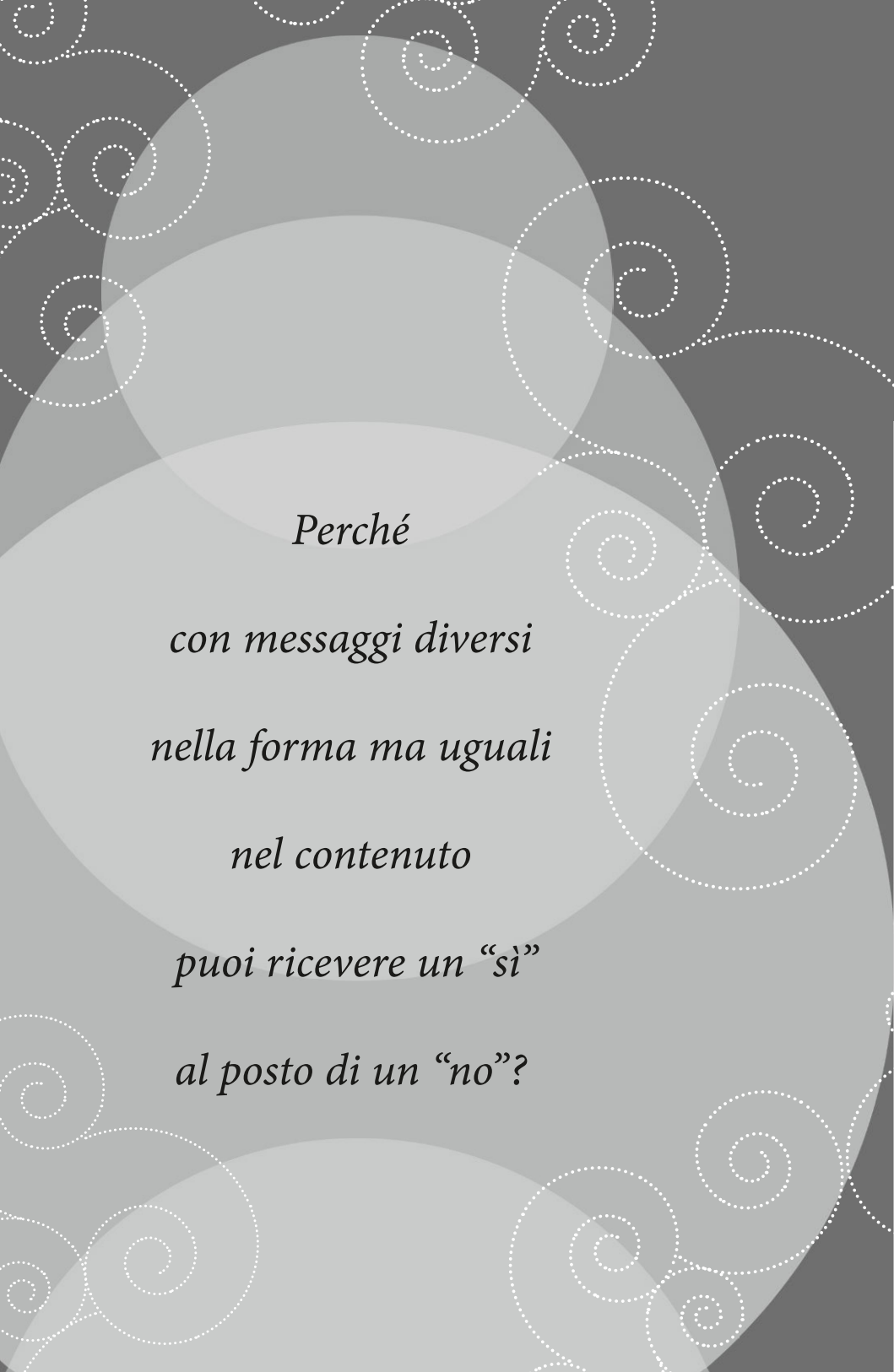
Proprio perché ero un comunicatore ben peggiore della media ho impiegato una decina di anni a scoprire ogni singola tecnica. Questo lasso di tempo mi ha dato la possibilità di creare un sistema che permetta a chiunque di esprimersi nel modo giusto.

Anche tu avresti potuto scoprire da solo queste tecniche di comunicazione partendo dalla tua vita di tutti i giorni, soprattutto andando per tentativi, ma la ricerca ti avrebbe portato via



una decina di anni. Una bella perdita di tempo, non credi? Con questo libro non dovrai percorrere il mio stesso tortuoso cammino: arriverai in breve tempo a creare espressioni efficaci in un linguaggio accattivante. Grazie al gran numero di anni di esperienza che ho accumulato e alla sperimentazione per tentativi, sono riuscito a ideare un vero e proprio sistema. Quindi ti chiedo di avvicinarti a questo libro come se fosse una guida mirata a levigare nel minor tempo possibile il modo in cui comunichi e utilizzi il tuo linguaggio. Lo scopo è quello di ampliare le tue conoscenze e stimolare la tua creatività. E ora, comincia a tracciare la tua strada verso una vita straordinaria!





*Perché*  
*con messaggi diversi*  
*nella forma ma uguali*  
*nel contenuto*  
*puoi ricevere un “sì”*  
*al posto di un “no”?*



第  
1  
章

PER COMUNICARE  
ESISTONO DELLE  
TECNICHE!







## UN “SÌ” PUÒ APRIRE MOLTE PORTE

**Più risposte positive corrispondono a più possibilità di svolta nella tua vita.**

«Queste spese può pagarle l'azienda? Ho la ricevuta.»

Una richiesta del genere, in tempi in cui i budget per le spese sono molto limitati, è un modo infallibile per creare tensione in ufficio. Come una scossa elettrica, leggera e fulminea, farebbe girare i colleghi seduti vicino a te. Dopodiché la segretaria, senza nemmeno rivolgerti uno sguardo, ti risponderebbe con tono piatto: «No».

C'è qualcosa di sbagliato nella tua richiesta. Ma che cosa? È perché stai chiedendo un rimborso con la ricevuta di un bar dove sei andato a bere in compagnia? In parte sì. Ma il vero problema è che non hai trasmesso il messaggio con il linguaggio adeguato. Che ne dici, quindi, di una frase come questa?

«Signorina Yamada, non è che potrei lasciarle questa ricevuta? La ringrazio, lei è sempre così gentile e disponibile con me.»

Basta un piccolo cambiamento per aumentare la probabilità di strappare un “sì” al tuo interlocutore. E le ragioni sono due. Innanzitutto, **un rifiuto è molto più improbabile quando utilizzi parole che esprimono la tua gratitudine – un semplice “La ringrazio” può bastare.** È tramite espressioni del genere

che puoi fare appello a quell'innato istinto umano che spinge un individuo a riconoscere che un proprio simile è in difficoltà e a convincerlo ad aiutarlo.

In secondo luogo, **se viene interpellato con il suo nome, il tuo interlocutore sarà più incline a rispondere.** Avendo reso la domanda più personale, avrai coinvolto direttamente la signorina Yamada, che a quel punto si sentirà più vicina alla tua causa.

Quando non c'è coinvolgimento emotivo nelle questioni di qualcuno, è facile rifiutarsi di tendergli la mano. Ma creando un'atmosfera di intimità, la motivazione ad aiutare aumenta.

Una precisazione importante: non è detto che ti andrà sempre bene. Ma considerato che finora le tue probabilità tendevano allo 0%, il fatto che con questi accorgimenti tu possa ottenere qualche "sì" contribuirà a migliorare un po' la tua vita. Hai superato un ostacolo che prima ti sembrava insormontabile e hai ottenuto ciò di cui avevi bisogno.

Cercare lavoro, fare una presentazione, confessare i tuoi sentimenti alla persona che ti piace, chiedere un favore a un amico... In tutte queste occasioni, il risultato dipende sempre dal modo in cui ti esprimi. È come un colloquio di lavoro. Chi hai davanti non conosce la tua vita e tu non puoi mostrargliela: ciò che viene valutato è solo quello che tu decidi di raccontargli.

**Il modo in cui comunichi cambia la tua vita, dagli aspetti più piccoli a quelli più grandi.** E nei momenti cruciali, sarà il modo in cui comunichi a determinare una svolta nel tuo percorso.

