

BLOGGING PERSUASIVO

Intervista a Roberto Sartoris

di Daniele Ghidoli

In collaborazione con:

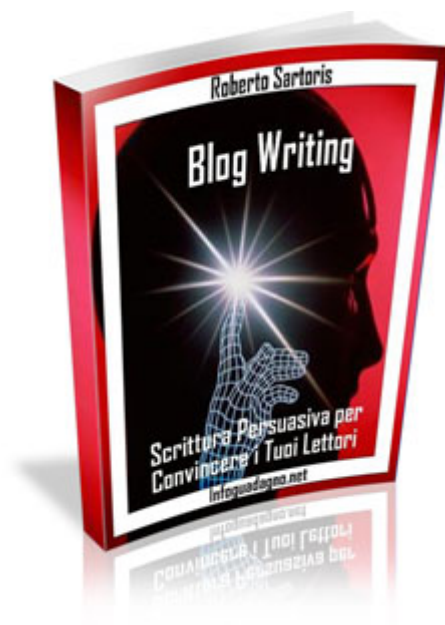
[Il Blog di Infoguardagno.net](http://IlBlogdiInfoguardagno.net)

BigThink.it

Intervista collegata a:

[Blog Writing](#)

[Scrittura Persuasiva per Convincere i Tuoi Lettori](#)



Introduzione

Roberto Sartoris ha appena pubblicato il suo nuovo ebook, [“Blog Writing - Scrittura Persuasiva per Convincere i Tuoi Lettori”](#).

Ho avuto occasione di leggerlo in anteprima e devo ammettere che mi ha lasciato senza parole: un testo unico che ci insegnerà non solo le tecniche migliori per scrivere sul nostro blog, ma soprattutto le **strategie di persuasione** per convincere i nostri lettori e portarli dove vogliamo.

Non ci credete? Allora godetevi questa lunga ed istruttiva intervista, nella quale Roberto ci svela alcuni dei suoi segreti.

Vi ricordo, inoltre, che potete [scaricare gratuitamente](#) le prime 50 pagine del suo ebook! Un'occasione da non perdere!

Daniele Ghidoli

[BigThink.it - Idee dal web](#)

1. E' uscito il tuo nuovo ebook sul Blog Writing. Vuoi introdurcelo?

Ciao Daniele, grazie per questa opportunità, mi fa davvero piacere. Sei uno di quelli che va subito al dunque e vuole offrire molto. L'ho capito dalle tue domande. Cercherò di fare il possibile per soddisfare la sete di informazioni dei tuoi lettori (o è più la tua??).

Il mio [nuovissimo ebook](#) è un minestrone di informazioni dove chiunque, sottolineo chiunque, può trovare spunti per **imparare a scrivere in un blog** in maniera davvero efficace. E' un prodotto rivoluzionario che nessuno aveva mai pensato di creare. Finora tutti gli ebook che ho letto sul blogging non facevano altro che insegnare a creare un blog in un attimo, oppure svelavano una o due strategie per fidelizzare i visitatori, ma nessuno ha mai pensato di insegnare a scrivere in un blog. Tengo sempre a precisare questo punto perché lo ritengo importante, puoi creare anche 100 blog, ma se non sai comunicare con le persone, nessuno ti segue con attenzione e costanza. I blog sono nati per questo scopo o sbaglio?

Il mio ebook **insegna a scrivere e convincere le persone portandole ad un obiettivo**. Prima dicevo che chiunque può fare uso di queste strategie, dal **blogger improvvisato**, che si troverà di fronte la soluzione migliore per iniziare a fare sul serio, al **blogger professionista**, che sicuramente scoprirà alcune cose che prima non sapeva. Ho deciso di chiedere alcune testimonianze per l'uscita del [mio ebook](#) e chi l'ha letto ha trovato questo ebook molto

interessante, professionisti e non. Mi ha colpito molto una di queste testimonianze che diceva:

Lavoro nell'ambito della comunicazione da diversi anni ma questo ebook è riuscito ad accendere delle lampadine anche nella mia testolina.

Questa mi sembra una prova reale che questo prodotto funziona ed è adatto a tutti e di questo sono profondamente felice perché è esattamente ciò che volevo: qualità, professionalità e tante, tante informazioni... 😊

2. “Scrittura persuasiva per convincere i tuoi lettori”. Ma cos'è la persuasione? Ipnosi?

Domanda... **La persuasione è l'arte di convincere le persone** e come ogni arte può essere appresa da chiunque, poi c'è chi applicherà le strategie e otterrà risultati e chi non lo farà per pigrizia, paura o chissà quale motivo e si troverà al punto di partenza. Ogni giorno siamo “vittime” di queste strategie, politici e venditori ne fanno un uso quotidiano per convincere le persone a farsi votare o acquistare i propri prodotti.

Convincere le persone è decisamente importante in un blog ed è stata una sorpresa per me quando l'ho scoperto. E' stata molto più di una sorpresa invece quando ho scoperto che nessuno ha mai

parlato di questo argomento in un ebook, in un corso o quant'altro.

Persuadere non è l'equivalente di manipolare.

Vi è una differenza sostanziosa che gira intorno all'etica in ciò che si fa. Nella tua domanda precedente parlavo di obiettivi, persuadendo il lettore per portarlo al tuo obiettivo, in realtà l'unica cosa che fai è convincerlo che **quell'obiettivo è anche il suo**. Puoi persuadere ad esempio il tuo lettore per fargli scaricare la tua ultima guida gratis, ma non puoi dirgli: "Scarica la mia guida gratis così mi faccio un iscritto in più", dovrai invece convincerlo che quella guida è importante per lui facendogli notare **vantaggi e benefici** che otterrà nel compiere quell'azione ed ovviamente dovrai dire il vero, non puoi straparlarne e poi non offrire nulla, devi poi **rispondere alle sue esigenze** offrendo ciò che avevi promesso, altrimenti il risultato che otterrai sarà solo una fantastica illusione che non ti porterà alcun risultato.

Ipnosi... Parliamo un po' di questa parola che mette i brividi a chi non la conosce veramente... 😊

Innanzitutto possiamo dire che l'ipnosi non è quello di cui si sente parlare in TV. Giucas Casella ha fatto credere al nostro paese che può ipnotizzare le persone e trasformarle per qualche minuto in galline, conigli o passerotti. Non è proprio così che



funziona questo potentissimo strumento da poco adottato anche in medicina. **L'ipnosi è uno stato alterato di coscienza in cui la nostra mente lavora più del nostro corpo.**

Nel primo capitolo del mio ebook, quello che si può [scaricare gratuitamente](#), parlo di **emisferi del cervello**. Tutti abbiamo due emisferi nel nostro cervello, uno logico ed uno intuitivo. Quello logico serve a farci ragionare, mentre quello intuitivo è legato ad aspetti importanti come la creatività, il **pensiero inconscio** (semplifico molto altrimenti ne scrivo un altro di ebook 😊). L'ipnosi sfrutta quest'ultimo emisfero e viene utilizzata in moltissimi campi che spaziano dalla motivazione, alla conoscenza del sé, alla cura di determinate "malattie" che dipendono dalla mente, alla creatività, al rilassamento.

Da circa un anno e mezzo a questa parte, mi ha colpito molto l'argomento, tanto che ho deciso di informarmi (e formarmi) facendo un po' di pratica sul campo (il letto di casa 😊). La utilizzo per ritrovare il mio picco creativo e per rilassarmi principalmente. Mi è stata molto di aiuto anche per curare la mia insonnia che fino ad un anno fa, appunto, mi assillava, così ho deciso di imparare qualcosa sull'**autoipnosi**. Studiando gli audio che scaricavo da varie fonti, ho capito alcuni dei segreti di questa arma incredibile che poteva essere utilizzata anche nel copywriting per **convincere le persone**. Nel [mio ebook](#) ho inserito molte strategie che ho estrapolato qua e là e che si rivelano efficaci, oltre che nel linguaggio verbale, anche in quello scritto.

L'ipnosi non è quindi ciò che ci hanno sempre mostrato, ma è decisamente di più. **Ogni giorno accediamo a stati di ipnosi**, quando siamo in sovrappensiero, ad esempio. L'ipnosi è semplicemente uno stato di coscienza alterato che sfrutta al massimo la nostra mente e fare uso di **tecniche persuasive** che riescano a rievocare questi stati è decisamente efficace per la comunicazione sia verbale che scritta e permette di convincere le persone, utilizzando semplicemente parole o frasi in grado di trasportare e trascinare le persone dove vogliamo. Ovviamente ho semplificato moltissimo. Ci sarebbe molto di più da dire ma è un discorso troppo ampio per parlarne in un'intervista.

3. Ci sveli una strategia per invogliare il lettore a proseguire la lettura di un articolo?

Da qui in poi ho notato che hai una "voglia" di sapere mica da poco... 😊

Vuoi le strategie? Allora ti posso dare un assaggio di quello che troverai nel [mio ebook](#)...



Esistono tante strategie per invogliare il lettore a proseguire nella lettura di un articolo. Una può essere quella di **porgli delle domande** facendolo ragionare inconsciamente. Un esempio è la frase precedente "Vuoi le strategie?"... Risposta: "Ovvio che le voglio, che sto leggendo a fare...?". La risposta

non avviene consciamente, ma **inconsciamente** nella testa del lettore che automaticamente capirà che se continua a leggere troverà delle strategie.

Le domande sono un'arma potentissima e possono essere utilizzate in molti modi diversi per **convincere** e **catturare l'attenzione** dei visitatori facendo in modo che continuino a leggere i tuoi articoli.

Altri piccoli accorgimenti possono risultare efficaci per fare in modo che il lettore prosegua nella lettura come quello di utilizzare una **formattazione adeguata**. Gli **elenchi puntati**, ad esempio, sono davvero efficaci. Molti accedono ad un blog e non leggono un articolo dall'inizio alla fine ma fanno una sorta di slalom tra il contenuto e si soffermano dove trovano qualcosa di "diverso". Gli elenchi puntati catturano sempre l'attenzione, questa è una strategia che può sembrare banale ma è anche molto efficace per convincere le persone a leggere anche il resto del tuo articolo. Stessa cosa vale per un'**immagine**, oppure una **sottolineatura** o, ancora, un termine evidenziato in **grassetto**. Tutti questi piccoli accorgimenti fanno in modo che il lettore segua con maggiore interesse l'argomento ed a volte bastano per fare in modo che legga un articolo da cima a fondo...

4. Nel tuo ebook spieghi come entrare in empatia con il lettore. Di cosa si tratta?

In **PNL** (Programmazione NeuroLinguistica) e nella comunicazione si dice creare un "Rapport", ossia un vero e proprio **rapporto empatico** con la persona che abbiamo di fronte. E' possibile creare empatia con il lettore utilizzando delle tecniche precise, te ne voglio svelare alcune che troverai anche nel [mio ebook](#).

Quando conosciamo una persona nuova, che sia nella "vita reale" o in quella online, diamo una certa impressione a chi abbiamo di fronte. E' importante ovviamente che questa impressione sia buona, altrimenti la nostra comunicazione fallisce ancora prima di iniziare. Perché questo non avvenga, esistono delle tecniche che possono essere utilizzate per creare empatia. Una di queste è fare in modo che il nostro interlocutore ci percepisca come un **appartenente allo stesso gruppo di persone**.

Robert Cialdini in ["Le Armi Della Persuasione"](#) (chi lavora online non può non leggere questo libro) dice che le persone per natura hanno un senso di appartenenza ad un gruppo. Effettivamente per quasi tutti è così. D'altronde, conosci qualcuno che è felice se escluso dagli altri? Credo nessuno. Facendo in modo che la persona che hai di fronte senta di appartenere al tuo stesso gruppo l'hai convinta che sei una **persona interessante ai suoi occhi**. Per fare questo, possono essere utilizzate frasi come "io e te sappiamo che..." oppure "Come anche tu avrai potuto notare..." o, ancora, "per noi

blogger...". L' importante è dimostrare al lettore che avete **qualcosa in comune**, che fate parte della stessa barca insomma...

Esistono molte altre strategie per creare un rapporto con l' interlocutore, riprendo con alcuni esempi nella tua domanda successiva.

5. Pensi sia possibile far pensare al tuo lettore esattamente ciò che vuoi? Come lo si può portare alla conversione, in questo modo?

Innanzitutto tengo a dire che **non puoi fargli pensare o fare qualcosa che lui non voglia**. Mi spiego meglio. Tu non puoi dire al tuo lettore "buttati dalla finestra" perché, a meno che non sia strafatto, non eseguirà mai il tuo comando.



Esistono diversi tipi di obiettivi in un blog e nel [mio ebook](#) spiego come portare il lettore ad ognuno di questi oltre che con **strategie di scrittura ipnotica** anche con consigli utili ed importanti. Rispondo a questa domanda facendo un esempio molto pratico da utilizzare in una delle tante situazioni che esistono.

Nella tua domanda precedente parlavamo di empatia e rapport. Si possono sfruttare moltissime tecniche che vengono utilizzate solitamente in ipnosi per creare prima un rapport istantaneo,

facendo percepire al lettore la nostra attenzione nei suoi confronti.

Te ne voglio svelare una:

Ora, mentre sei seduto davanti al tuo PC e stai leggendo questa intervista puoi notare come queste informazioni siano preziose. Mentre noti questo puoi capire che non puoi fare a meno di queste strategie.

In questo esempio ho utilizzato esattamente le **tecniche di ipnosi** che vengono utilizzate negli audio che si possono trovare online. La maggior parte di questi utilizza questo tipo di linguaggio e con questo ebook per la prima volta vengono insegnate per applicarle in un blog.

“Mentre sei seduto davanti al tuo PC e stai leggendo questa intervista puoi notare come...”

Questa frase permette di creare un **rapporto di sintonia con il lettore**. E' una frase ovvia, sicuramente sei seduto davanti al tuo PC e sicuramente stai leggendo l'intervista, a meno che tu non sia sdraiato sul letto e qualcun'altro ti stia leggendo queste righe, ma è un caso estremo. 😊

Utilizzare questo tipo di frasi permette al lettore di **sentirsi a suo agio**, senza che nemmeno se ne accorga e lo portano a “notare come”...

La frase successiva richiama lo stato del lettore confermandolo: "Mentre noti questo puoi capire che non puoi fare a meno di queste strategie". Ho fatto in modo che il lettore **noti davvero** quello che gli ho proposto. Inconsciamente è sicuro che queste informazioni sono preziose per lui, magari prima nemmeno ci aveva pensato ma ora ne è totalmente convinto. Questo era il mio interesse, ossia che il lettore "notasse" che queste informazioni sono preziose per portarlo a "capire" che non può fare a meno di queste strategie.

Se dovessi **portarlo all'acquisto**, successivamente potrei utilizzare addirittura una frase del tipo:

Ora che hai capito che non puoi fare a meno di queste strategie, clicca sul link qui in basso e scarica il prodotto!

Con quest'ultima frase ho detto al lettore ciò che deve fare facendogli notare che "ha capito" che queste strategie sono importantissime per lui e non può farne a meno. Ho utilizzato sempre la stessa strategia. Se il lettore non clicca sul tuo link dopo una frase del genere c'è solo una spiegazione: gli è caduta la connessione improvvisamente...

Questa è solo una delle decine e decine di strategie che si possono trovare in maniera approfondita nel [mio ebook](#). Era un assaggiato che volevo offrire ai tuoi lettori.

6. Il tuo ebook è qualcosa di unico: nessuno aveva ancora provato a mettere insieme i blog con PNL, persuasione e ipnosi. Come ti è venuto in mente?

Ho deciso di creare [quest'opera](#) per il semplice fatto che io stesso avrei voluto leggere un ebook simile per migliorare le mie prestazioni. Purtroppo nessuno ha mai creato un prodotto simile, così mi sono dovuto dare da fare.

In realtà, mi sono sempre interessato di questi argomenti, sono sempre rimasto affascinato da come un piccolo accorgimento può addirittura cambiare la vita di una persona. La **PNL** insegna a trovare quella **“differenza che fa la differenza”** per migliorare una situazione qualsiasi. Può essere utilizzata davvero in qualunque campo. Non sono un esperto di PNL, ma ho letto moltissimi libri ed ebook a riguardo ed ogni libro mi colpiva sempre di più, perché riuscivo a scoprire cose anche molto semplici, ma alle quali nemmeno avevo mai pensato.

Non sono mai stato un bravo comunicatore nella mia vita, avevo dei problemi nel parlare (non gravi ma pur sempre fastidiosi), così mi sono deciso a conoscere un sistema che mi permettesse di risolvere questa mia piccola debolezza e la PNL mi ha aiutato molto. Per lo stesso motivo, ho creato un blog dove posso esprimermi tranquillamente, trovo molto più facile scrivere che creare audio e video, per questo finora non ho sfruttato molto questa soluzione,

ma sono sicuro che presto proporrò novità anche da questo punto di vista. 😊

Oltre alla PNL mi sono sempre interessato di **ipnosi ed autoipnosi**, questo campo mi ha sempre affascinato perché permette di scoprire lati di sé che altrimenti non si possono conoscere. Per fare un esempio, sapevi che chiunque può sviluppare una creatività incredibile? Molti credono che questo sia un dono ma non è proprio così, certo qualcuno è più predisposto ma si possono raggiungere risultati incredibili semplicemente standosene sdraiati su di un letto.



Come dicevo in precedenza, ho scoperto questa "disciplina", chiamiamola così, da circa un anno e mezzo. Ora, ogni giorno, gli dedico una parte del mio tempo. Amo molto queste tecniche e mi permettono di essere sempre fresco, ci sono giorni che dedico anche 18 ore di fila al mio lavoro senza problemi. Ovviamente lo faccio perché mi piace e porta alte soddisfazioni.

Ho deciso di proporre la mia passione per questi argomenti legandola a quella per il mio blog, creando un'insalata unica nel suo genere. Alcune di queste strategie vengono utilizzate **nelle pagine di vendita online** dove possono fare raggiungere **conversioni incredibili** ma nessuno ha mai pensato di utilizzarle in un blog.

Mi è capitato di promuovere un prodotto molto interessante scrivendo una piccola recensione sul mio blog ed ho ottenuto

conversioni da fare invidia alle pagine di vendita (in un solo giorno sono stati venduti circa 22 ebook con 270 visite, quasi il 10%), perciò ritengo che anche un blog può essere sfruttato per ottenere dei guadagni, perchè no? Non ho mai detto di essere un blogger ma più un web marketer che cerca la **strategia diversa**, quella unica. Non mi piace essere troppo uguale agli altri e questo non porta alcun risultato in un business, perciò il fatto di **distinguersi dalla massa**, il trovare la “mucca viola” che ognuno di noi può avere dentro, è la mia principale strategia che consiglio a chiunque voglia fare parte di questo mondo.

La mia scelta di creare [questo ebook](#) è quindi dovuta all'**esperienza** che ho fatto in questi anni, alle mie **passioni** ed all'**unicità del prodotto** che soddisfa appieno il mercato. Ho appena svelato il **vero segreto del successo** di un prodotto online. Questi 3 aspetti sono fondamentali per ottenere buoni risultati su internet, anche con un blog.

7. Le strategie che spieghi sono valide anche in altri ambiti, ad esempio landing page o newsletter?

Si e no.

Ho deciso di **referirmi ai blogger** perché non esisteva nulla di simile, anche se alcune di queste possono essere rigirate ed inserite in sales letters o squeeze pages, perché sono **strategie di copywriting molto efficaci**. Diciamo che potrebbe essere un

approfondimento di altri ebook e libri. Ognuno offre le informazioni in base alle proprie esperienze, perciò ogni autore è diverso ed offre cose diverse anche per prodotti molto simili, perciò è un bene evitare di pensare di sapere tutto su di un argomento.

Comunque, per le pagine di vendita, consiglieri prima di leggere altri ebook e solo successivamente di acquistare il mio. Un corso molto valido lo sta offrendo Italo Cillo in questi giorni. Ho deciso di **regalare il mio ebook** a chi acquista questo prodotto tramite il mio link, per approfondire l'argomento ed applicare le strategie ad un blog. Questo perché mi fa onore promuovere un prodotto senza eguali come quello di Italo... Un genio! [Ne ho parlato in questo articolo](#).

Riguardo alle **newsletter** credo che questo prodotto si possa adattare benissimo poiché il tipo di comunicazione che avviene è molto simile.

Nel [mio ebook](#) insegno a creare un **articolo efficace** seguendo precise strategie, ma analizzandole a fondo possono benissimo essere sfruttate anche per altri scopi come l'**email marketing** e possono portare buoni risultati.

8. Concludi l'intervista persuadendo i lettori ad acquistare il tuo ebook.

Caro collega blogger, che tu ti improvvisi tale o che tu sia un professionista, se hai letto fino a qui significa che hai capito benissimo cosa offro nel [mio ebook](#) ed hai capito come si comporteranno le persone dopo aver letto i tuoi articoli.

Avrai inoltre capito che questi segreti, che mai sono stati svelati fino ad ora, sono di un'**efficacia incredibile** e, dopo aver letto il mio ebook, sarai in grado di applicarli come se li conoscessi da tutta la vita poiché offro tantissimi **casi di studio**, casi di successo, consigli pratici ed esempi per **migliorare la qualità e la professionalità del tuo blog**. Ora, dopo che ti ho mostrato qualche chicca estratta da questa straordinaria opera, non ti resta che [accedere alla pagina](#). Non ti chiederò di acquistare nulla, ti chiederò anzi di scoprire ancora di più sul mio ebook, scaricando **ben 50 pagine** che ti porteranno a creare articoli con una semplicità che nemmeno potresti immaginare.

L'unica cosa che ti chiedo è semplicemente quella di mettere in pratica i miei "regali" e sono talmente sicuro che otterrai dei risultati che non sarò io a chiederti di acquistare il [mio ebook](#), ma lo farai quando capirai il **potere che hai a tua disposizione** e che potrai applicare con queste strategie....

Daniele, ti ringrazio di cuore per questa intervista, sono davvero felice di questo ed ho fatto il possibile per offrire informazioni utili ai tuoi lettori. Ti auguro tutto il successo possibile con il tuo blog e sono sicuro che se applicherai le strategie che hai letto nell'ebook (Scoop!! Daniele l'ha già letto! 😊) otterrai risultati spaventosi.

In bocca al lupo a te e a tutti quelli che hanno letto questa intervista,

Roberto Sartoris

[Il Blog di Infoguardagno.net - Guadagnare soldi con internet](#)
[Blog Writing - Scrivere sul Blog per Convincere i Tuoi Lettori](#)

BLOGGING PERSUASIVO

Intervista a Roberto Sartoris

di Daniele Ghidoli

In collaborazione con:

[Il Blog di Infoguardagno.net](http://IlBlogdiInfoguardagno.net)

BigThink.it

Intervista collegata a:

[Blog Writing](#)

[Scrittura Persuasiva per Convincere i Tuoi Lettori](#)

