Robert B. Cialdini, Ph.D.

Mais de 2 milhões de livros vendidos

AS ARMAS DA PERSUASÃO

Como influenciar e não se deixar influenciar

"O melhor e mais bem pesquisado livro sobre o assunto." – **Tom Peters**

SEXTANTE

Resumo de As Armas da Persuasão

Depois de passar anos caindo na lábia de vendedores, arrecadadores de doações e operadores de telemarketing, o psicólogo Robert B. Cialdini resolveu se dedicar ao estudo da persuasão. Ele queria entender quais são os fatores que levam uma pessoa a dizer “sim” a um pedido e que técnicas exploram melhor esses fatores.

Reunindo dados das mais recentes pesquisas científicas sobre o assunto, histórias de gente comum e a experiência adquirida ao se infiltrar em organizações que treinam os chamados “profissionais da persuasão”, Cialdini criou uma obra acessível, informativa e indispensável a todos aqueles que querem saber como influenciar pessoas e, ao mesmo tempo, se defender dos manipuladores.

Seis princípios psicológicos básicos governam o comportamento humano quando tomamos uma decisão e podem ser usados como verdadeiras armas.

Acesse aqui a versão completa deste livro