

Susan M. Weinschenk

**COMO
CONVENCER
AS PESSOAS
A FAZER O
QUE VOCÊ
QUER**

140 estratégias simples para dominar
a arte da persuasão



SEXTANTE

Resumo de Como Convencer as Pessoas a Fazer o que Você Quer

Estamos sempre tentando convencer alguém a fazer o que queremos – seja persuadir um cliente a comprar algo, um funcionário a ter mais iniciativa, o chefe a nos conceder um aumento ou o filho a ir para a cama.

Algumas vezes dá certo, outras, não. E se entendêssemos a ciência que está por trás daquilo que motiva as pessoas? Neste livro, a doutora em psicologia Susan Weinschenk explica, por meio de 140 estratégias, como você pode usar o poder da psicologia e da neurociência para mudar suas táticas e, assim, ser bem-sucedido na hora de convencer as pessoas.

Com base nos estudos científicos mais recentes, ela analisa os sete impulsos que motivam os outros a agir e mostra o que você pode fazer para ativá-los e também para se defender dos manipuladores.

Conheça algumas das estratégias: - Recompense o comportamento desejado e ignore o indesejado. Punições são menos eficientes do que recompensas. - Quando quiser que os outros se lembrem de algo específico, citado numa reunião, num livro ou numa conferência, certifique-se de mencioná-lo no início ou no fim.

- Quando as pessoas se comprometem publicamente, é mais fácil fazer com que mantenham a promessa. - O ser humano é mais motivado pela possibilidade de perda do que pela possibilidade de ganho.

- Venda às pessoas uma experiência. Elas gastarão mais dinheiro em uma experiência do que em um bem material. - Quando quiser que alguém valorize o seu produto ou serviço, faça-o parecer escasso ou difícil de conseguir.

- Quando você faz com que uma tarefa pareça desafiadora (mas não impossível), as pessoas ficam mais motivadas.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)