

KURT W. MORTENSEN

AUTOR DO BEST-SELLER *QI DE PERSUASÃO*

MÁXIMA INFLUÊNCIA

AS 12 LEIS UNIVERSAIS DA PERSUASÃO EFETIVA

2ª EDIÇÃO

PREFÁCIO DE ROBERT G. ALLEN

AUTOR DE *MULTIPLE STREAMS OF INCOME*

DVS
EDITORA

Resumo de Máxima Influência

- Torne-se um ímã para atrair clientes para toda a vida.- O mais confiável e eficiente arsenal de táticas de persuasão já desenvolvido. Máxima Influência – As 12 leis universais da persuasão efetiva (DVS Editora), de Kurt W.

Mortensen, autor do best-seller internacional QI de Persuasão, desvenda os enigmas da influência e mostra como é possível fazer com que as pessoas confiem em você para convencê-las do seu ponto de vista – e concluir negócios.

A influência é regida por 12 leis estudadas profundamente pelo autor. Conhecendo-as, é possível usá-las ou evitá-las quando necessário. Elas atuam no consciente e no inconsciente, impulsionando as pessoas a agirem.

As 12 leis são:- Lei da conectividade: cooperação contagiosa.- Lei de envolvimento: criando e mantendo o interesse.- Lei da estima: como o elogio libera energia.- Lei da obrigação: como conseguir que qualquer pessoa lhe faça um favor.- Lei da dissonância: o segredo está na pressão interna.- Lei da embalagem verbal: a otimização da linguagem.- Lei da associação: criando o ambiente de influência.- Lei do equilíbrio: mente lógica versus coração emocional.- Lei da expectativa: o impacto da sugestão.- Lei do contraste: como transformar preço (ou tempo) em uma questão secundária.- Lei da validação social: a arte da pressão social.- Lei da escassez: faça que todos ajam de maneira imediata.

O domínio de cada uma dessas leis o tornará mais influente e persuasivo, característica essencial a agentes comerciais, consultores, gerentes, executivos, empreendedores – e a todo mundo que dependa de influência para alcançar sucesso e prosperidade.

Ou seja, é vital a profissionais de todas as áreas. “Quando você usa as técnicas de Máxima Influência, você atrai as pessoas para você e consegue magnetizar um número maior de clientes.

Queremos que as pessoas desejem o seu produto ou serviço e que se tornem clientes para toda a vida. É exatamente isso que o livro *Máxima Influência fará por você*”, explica o autor. Kurt W.

Mortensen considera a persuasão como o motor para o sucesso, por isso, tem se dedicado a estudá-la e a criar táticas para que seja rapidamente alcançada. Neste livro, ele incluiu as mais recentes descobertas no campo de ciência comportamental, novos estudos de caso e técnicas modernas para revelar os segredos dos mestres em influência.

Trata-se do guia definitivo para você conseguir o que deseja, a qualquer momento.

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