

Robert B. Cialdini,
Steve J. Martin e Noah J. Goldstein

PERSUAÇÃO & INFLUÊNCIA



como **pequenas mudanças**
podem gerar **grandes resultados**

hsm

Resumo de Persuasão e Influência

Pesquisas recentes em psicologia, economia comportamental e neurociência ajudam a compreender melhor a mudança gerada pela persuasão. Cada vez mais, a força dos argumentos e a quantidade de informação têm menos peso nas negociações.

Em vez disso, o contexto psicológico em que a informação é apresentada ganha destaque. Bastam simples mudanças na abordagem de persuasão, para se conectar com as motivações humanas mais profundas.

No livro "Persuasão & Influência", três grandes nomes da persuasão apresentam o conceito de SMALL BIG: pequenas mudanças que podem alavancar a capacidade de influenciar pessoas e gerar grandes resultados.

Organizado em mais de 50 insights inspiradores, este é um guia indispensável para aqueles que querem mudar o comportamento em relação aos outros de maneira eficiente e ética.

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