

Robert B.
Cialdini, Ph.D.

Mais de 3 milhões de livros vendidos

PRÉ-SUASÃO

**A influência
começa antes
mesmo da
primeira palavra**

Da lista de mais vendidos
do *The New York Times*



SEXTANTE

Resumo de Pré-suasão. A Influência Começa Antes Mesmo da Primeira Palavra

Robert B. Cialdini já vendeu mais de 3 milhões de livros no mundo. “Pré-suasão é uma excelente ferramenta para quem procura estratégias de negócios com fundamentos científicos. Indicado a todos os profissionais, do CEO ao vendedor que acabou de iniciar a carreira.” — Forbes Do que uma pessoa precisa para se tornar um mestre na arte da persuasão?

Segundo o psicólogo social Robert Cialdini, os melhores comunicadores sabem que o segredo da influência não está na mensagem em si, mas no momento-chave antes de a mensagem ser transmitida.

Autor de As armas da persuasão, referência mundial sobre o assunto, Cialdini apresenta agora o conceito de Pré-suasão . Com base em rigorosas pesquisas, ele mostra que a maneira mais fácil de convencer alguém a aceitar uma ideia é tirar proveito da janela de tempo anterior à sua apresentação — o momento privilegiado no qual o destinatário se torna mais receptivo à mudança.

Com as técnicas apresentadas pelo autor, qualquer pessoa pode criar um ambiente propício em que possa exercer influência. Ele ainda analisa uma série de exemplos, de campanhas de marketing on-line a mobilizações para o esforço de guerra, e chama a atenção para as consequências desastrosas do uso antiético dessas abordagens.

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