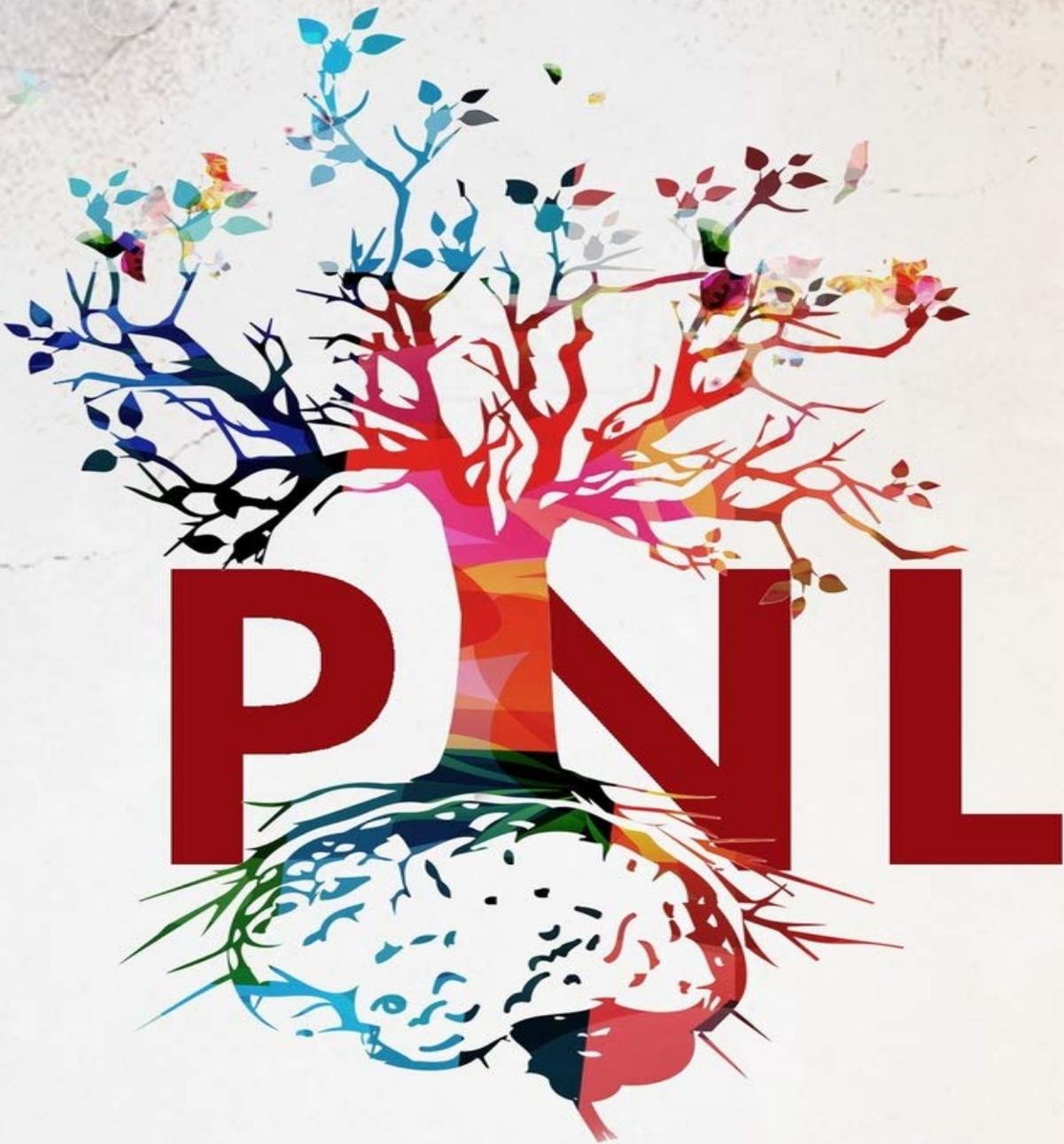


STEVE ALLEN



TÉCNICAS PROIBIDAS DE PERSUASÃO

MANIPULAÇÃO E INFLUÊNCIA USANDO PADRÕES DE LINGUAGEM E DE TÉCNICAS DE PNL (2A EDIÇÃO)

Resumo de Técnicas Proibidas de Persuasão, Manipulação E Influência Usando Padrões de Linguagem E de Técnicas de Pnl (2a Edição): Como Persuadir, Influenciar E Manipular Usando Padrões de Linguagem E Pnl

Imagine que você tem a capacidade de direcionar ou mudar os pensamentos das pessoas... Você pode sentir o poder que isso lhe daria? Gostaria de ter esse poder e alcançar todos os seus objetivos?

SEGUNDA EDIÇÃO AMPLIADA E ATUALIZADA Se quiser que seus colegas, chefe, parceiro, filhos, potenciais clientes ou que qualquer outra pessoa diga "sim" a tudo o que quiser, eu só lhe direi três palavras: Leia este livro!

Quer você esteja conversando com o seu parceiro, seus amigos, enviando um e-mail de trabalho, vendendo um produto, um serviço, contando uma história ou caso queira simplesmente impressionar, motivar e influenciar os outros desde o primeiro encontro, você precisa saber os métodos que os mestres da persuasão utilizam para mudar os pensamentos das pessoas e levá-los a uma mudança de atitude.

Neste livro, você descobrirá o que faz com que as pessoas se movam. Você vai encontrar uma coleção das técnicas mais persuasivas, utilizadas por políticos, publicitários, escritores de propaganda, e todos aqueles que são capazes de mudar rapidamente os pensamentos de um indivíduo ou de um grupo de pessoas.

Você pode usar essas técnicas para fazer com que uma pessoa faça coisas que normalmente não faria, mudar suas crenças, mudar seus pensamentos, convencê-las de algo ou colocá-las em movimento.

Qualquer que seja a sua motivação, nas páginas seguintes, você vai encontrar as ferramentas que precisa. Os padrões que você aprenderá foram retirados de manuais de operações psicológicas, notas de psicólogos, manuais de vendas e experimentos.

Estas ferramentas podem ser tão poderosas e potentes que podem fazer muito mal ou muito bem para todos ao seu redor, então procure fazer uso delas com ética. Este livro não se destina para fins acadêmicos, mas para ser posto em prática na vida real.

Esta segunda edição está estruturada em três partes. Na primeira parte, você vai aprender os conceitos básicos sobre programação neurolinguística. Você aprenderá como funciona o nosso cérebro e vai dominar poderosas técnicas para gerir seu cérebro e o dos outros.

Na segunda parte, você vai aprender os princípios de persuasão. Vai entender porque os padrões de linguagem funcionam e terá um quadro de trabalho que será como um mapa que lhe permitirá saber, a qualquer momento, o que você tem que dizer e, o mais importante, o que não tem que dizer.

Por último, na terceira parte, você vai aprender padrões de linguagem específicos. Veremos padrões projetados para eliminar a resistência, para levar as pessoas a focarem no que lhe interessa e, em geral, você vai aprender a fazer com que as pessoas avancem na direção que quiser levá-las.

Estes são alguns dos tópicos que você irá aprender: Colocar ideias na mente das outras pessoas Como criar um estado mental em que as pessoas estejam prontas para aceitar suas ideias Como mudar a mentalidade de uma pessoa Como fazer com que suas sugestões sejam aceitas Como alterar ou enfraquecer crenças Como provocar ou alterar estados emocionais Como tirar as pessoas de estados emocionais negativos Mudar a direção dos pensamentos de outra pessoa Como concordar com tudo e manter sua opinião Conseguir acordos e apresentar condições que não podem ser recusadas Como fazer com que as pessoas usem sua imaginação para fazer o que você quiser E muito mais...

Pensa na satisfação e no poder que vai sentir quando, finalmente, for

capaz de convencer qualquer pessoa a fazer o que precisa e, assim, conquistar todos os seus objetivos pessoais e profissionais.

Esta é uma leitura obrigatória para qualquer um que procure ser mais convincente em seus negócios e em sua vida pessoal.

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