Melhores livros de persuasão

Trata-se de uma questão comportamental. Você não precisa ser um especialista ou um psicólogo para fazer amigos e influenciar pessoas. Descobrir como fazer isto, pode ser algo muito fácil e, colocar em prática, é mais fácil ainda. Vamos ver a seguir os melhores livros que podemos adquirir para aprender técnicas de persuasão e apresentar os que realmente funcionam sobre o assunto.

As Armas da Persuasão

De: Robert Cialdini

Diariamente interagimos com nossos parentes próximos, com nossos amigos, chefes ou subordinados e, se soubermos a respeito dos princípios básicos que a psicologia enumera como sendo os governantes do comportamento das pessoas, vamos poder usar essas regras a nosso favor.

Robert Cialdini criou uma obra que informa, é de fácil leitura e deve constar em sua estante. É a maneira de você usar de sua persuasão e ainda evitar ser persuadido naquilo que não deseja. Dos livros sobre persuasão, este é um dos mais vendidos.

Persuasão - Como usar a retórica e a comunicação persuasiva na sua vida pessoal e profissional

De: Maytê Carvalho

Quantas vezes você já negociou com sua parceira ou seu parceiro determinadas "condições'' para que o relacionamento entre vocês pudesse seguir seu fluxo sem maiores problemas?  É normal, assim como é normal ter negociações com seus fornecedores, com os amigos, com os parentes.

O importante é saber o quanto você sabe influenciar ou o quanto influenciam você. Você lidera funcionários? Trabalha com vendas? Negocia com compradores ou vendedores? O quanto você quer que eles digam “sim” para você? T

Tudo o que este livro de comunicação faz é se comunicar com perfeição. “Funcionou comigo!”, comentou a apresentadora da CNN, Gabriela Prioli. Funcionará com você também.

Manual de Persuasão do FBI

De Jack Shafer e Marvin Karlis

Você sabia que o corpo fala? Você conhece a linguagem corporal? Sabia que nossas expressões corporais podem determinar se você está mentindo ou falando a verdade?

O Doutor Jack Shafer sempre soube disso e, através de técnicas específicas em seu trabalho, podia concluir se um interrogado falava a verdade ou se  mentia. Doutor Shafer foi um agente especial do FBI, especializado em analisar o comportamento humano e suas expressões, habilidades adquiridas com anos de treinamento e trabalho.

Costumava entrevistar membros de organizações terroristas e descobrir suas falsas declarações. Você vai aprender com este livro, as melhores técnicas de análise comportamental sob o ponto de vista de um especialista no assunto.

Quem Convence Enriquece - Saiba como utilizar o poder da persuasão na busca da felicidade e da riqueza.

De Napoleon Hill

É para começar agora mesmo. Não deixar nada para depois, afinal sabemos que a técnica de convencer alguém é uma arte e não depende unicamente do talento das pessoas mas também dos conhecimentos por ela adquiridos através de suas experiências positivas e das lições transmitidas por mestres no assunto.

Napoleon Hill, durante sua trajetória como escritor, entrevistou várias personalidades de sucesso, entre elas Henry Ford, George Eastman, Thomas Edison e John D. Rockfeller, buscando ensinamentos para que fossem transmitidos aos seus leitores como referências positivas em suas obras.

Os segredos do lobo - O método infalível de venda do lobo de Wall Street.

De Jordan Belfort

Use apenas seus exemplos positivos, caso contrário você poderá ser preso. Seus ensinamentos vão falar de tudo aquilo que deu muito certo mas também vão contar o que não foi tão correto assim e que acabou culminando com sua prisão.

Belfort conta seu lado obscuro em tom de confissão, reconhecendo sua culpa por comportamentos inadequados e técnicas nem sempre aconselháveis. Além de um grande treinador na área de vendas, Belfort foi também reconhecido como uma pessoa capaz de vender qualquer coisa para qualquer pessoa, em enormes quantidades.

Máxima Influência

De Kurt W Mortensen

Em primeiro lugar, as pessoas devem confiar em você para que você possa usar suas técnicas de persuasão, convencê-las sobre suas ideias e aderir a elas.

O autor, que também fez publicar a obra Qi de Persuasão, preconiza em seus livros sobre este assunto, que existem doze leis universais, as quais regem nosso poder de persuasão.

Baseado neste princípio, Kurt W Mortensen nos mostra que é possível usá-las como armas da persuasão ou evitá-las, de acordo com nossa conveniência e necessidade.

Máxima influência ensina você a conquistar novos clientes e manter seus relacionamentos comerciais para sempre. Persuadir pessoas deve ser seu foco. Use todas as armas da persuasão, use as leis universais da persuasão efetiva a seu favor.

QI de persuasão - Dez habilidades que você precisa ter para conseguir exatamente aquilo que quer.

De Kurt W Mortensen

Seu objetivo é o sucesso. Fracasso nem pensar. Mas, apenas sucesso ou muito sucesso? Quem poderá determinar o quanto você poderá se realizar é o Qi de Persuasão, um teste encontrado nesta peculiar obra deste autor.

Identifique as melhores habilidades na arte de convencer e de influenciar outras pessoas. Após uma simples leitura deste livro, você certamente já estará se considerando um verdadeiro expert na arte de persuadir.

Para o bom vendedor, para os que usam da arte de persuadir, e para todos nós, de uma maneira geral, o que queremos ouvir é a palavra que soa como música aos nossos ouvidos: “fechado!”

Como fazer amigos e influenciar pessoas

De Dale Carnegie

Um dos melhores livros de persuasão. Provavelmente é o mais antigo dos livros de persuasão. Está em cartaz faz mais de oitenta anos e mostra claramente a filosofia do autor que diz que é necessário demonstrar verdadeiro interesse pela pessoa com a qual você está agindo, adquirir sua confiança, para então começar um processo efetivo de persuasão.

Fazer amigos e influenciar pessoas conta histórias interessantes, dá exemplos efetivos, é de leitura fácil e agradável.

A proposta do autor é mostrar que podemos fazer com que as pessoas descubram suas próprias habilidades e, a partir delas, iniciar a transformação de suas vidas.

Como fazer amigos e influenciar pessoas é um dos melhores livros de todos os tempos.

Pré-Suasão

De Robert Cialdini e Ivo Korytowski

Suasão, cuja etimologia vem do latim, suasione é uma variação da palavra persuasão. Portanto, nesse livro, o título nos remete a uma situação de pré persuasão, que se configura uma situação criada antes do convencimento.

Cialdini, defende que para que a persuasão possa existir, há que se criar uma condição muito favorável.Nesta situação, o receptor vai estar mais disposto a ouvir e aceitar determinados argumentos, tornando a tarefa de convencer, muito mais fácil.

De campanhas de marketing a convocações pré guerra, o autor vai também nos advertir a respeito das desastrosas consequências do uso indevido de determinadas técnicas usadas para convencer pessoas.

A arte de conquistar um sim - Como persuadir as pessoas, melhorar seus relacionamentos, e aumentar sua confiança.

De Robert Cialdini e outros

Nesse livro, o autor, um grande psicólogo social, nos dá mais uma grande demonstração de como influenciar pessoas. Ler esta obra de apenas 21 capítulos nos orientará, de maneira muito simples e servirá de guia para todos que querem se aprofundar um pouco mais nesta arte.

Ler este interessante livro, um verdadeiro manual de bons exemplos poderá nos ajudar em nossos relacionamentos pessoais ou profissionais e, sabendo como lidar com outras pessoas, abrir caminhos para uma vida melhor.

Negocie como se sua vida dependesse disso.

De Chris Voss  e Tahl Raz

Dentre os livros que tratam da persuasão, este tem um tema especial. O livro sugere que possivelmente estaremos negociando com bandidos, sequestradores, ou seja, criminosos. Seriam negociações de alto risco, vividas por Chris Voss, em sua carreira pessoal como policial do FBI que revela as técnicas da instituição para convencer as pessoas.

Ao ler este livro, sua inteligência emocional passará a outro nível e, caso você tenha que entrar em discussão com outras pessoas, sua vantagem inicial será muito maior.

Compre este livro de sucesso e confira!

Como manipular e persuadir milhares de pessoas.

De Ricardo Ventura

O mundo sempre foi da comunicação. Nos tempos atuais, mais do que nunca. As pessoas sentem a grande necessidade de se comunicar a cada instante. Ninguém tira os olhos do celular. Quando chegará a mensagem que estamos esperando? Vendedores se comunicam com seus clientes, alguém nos manda uma mensagem inesperada, nossas vendas vão melhorar quando nos comunicarmos melhor, quando nos fizermos entender.

O autor é um grande altruísta. Divide sem temor todos os seus conhecimentos, suas ideias. Ensina a perder o medo de plateias, falar para muitas pessoas deixa de ser um problema, sua habilidade é facilmente compartilhada nesta interessante publicação.

Persuasão na publicidade: 33 técnicas psicológicas de convencer.

De Mark Andrews e outros

A publicidade nos apresenta no mundo, um mercado trilionário, computado em dólares. Seria realmente necessário tanto gasto em publicidade? O que este mercado tem a nos mostrar nesse mundo de trilhões? Até onde vai a força da publicidade? Qual é a efetiva influência dela em nossas vidas?

Queremos crer que a publicidade só pode nos trazer vantagens e coisas boas. No entanto, algumas podem ter em seu conteúdo, mensagens que, ainda que não possamos perceber, podem nos induzir a erros e a conclusões inadequadas.

Se você é estudante das áreas de comunicação, se você é um profissional do setor ou se quer melhorar seu conhecimento pessoal ou apenas saber como a publicidade pode vir a influenciar nosso comportamento, ler este livro é fundamental.

SIM ! 50 segredos da ciência da persuasão.

Veja neste livro, grandes revelações e curiosidades sobre as atitudes do ser humano. Os 50 segredos da ciência da persuasão passa a ser um guia de boa escrita e de fácil leitura que vai nos ajudar a desenvolver nossa habilidade em lidar com nosso semelhante no intuito de auxiliá-lo em seu próprio caminho a desenvolver.

O livro verde da persuasão - Como persuadir pessoas a fazer do “seu jeito”.

A maneira como você fala, como você se apresenta, sua forma de convencer e persuadir, como você poderá apresentar sua forma de ver as coisas, de tal maneira que as pessoas aceitem suas considerações, suas ponderações, é o que este livro se propõe a ensinar. Veja que isto, além de ter o poder de mudar formas de agir dos que estão próximos a você, poderá também influenciar em sua vida profissional, até mesmo mudando sua carreira. Na verdade, mudar é o que todos querem mas, mudar para melhor.

As referências e lições aqui apresentadas, vão proporcionar uma mudança radical em sua vida. Siga as orientações do livro e confira. Deixe o livro verde da persuasão ensinar você a colocar humor em suas apresentações.

Novo manual do FBI para ler a mente das pessoas.

De Robin Dreeke e outros

A  proposta do livro é deixar você esperto o suficiente para nunca mais ser enganado pelos outros.

Baseado no que as pessoas possam dizer e, principalmente pelos seus atos e gestos, o autor oferece uma maneira de se ter um diagnóstico de suas verdades ou mentiras. Isto pode acontecer em seu trabalho, em seu relacionamento pessoal, em suas amizades superficiais ou profundas. O livro mostra também que mesmo as pessoas de sua maior confiança poderão a qualquer momento trair você.

O livro pretende mostrar que, seguindo pequenas e básicas regras, vai ser possível levantar discretamente o caráter das pessoas, tornar isso transparente,fácil de se entender, de ser analisado e diagnosticado, deixando você mais seguro para tomar decisões importantes.

Ganhar de lavada: win bigly

De Scott Adams

Se você quer exercer influência em determinadas pessoas e não quer que técnicas de persuasão sejam usadas contra você, vai ter que entender que esta é uma leitura obrigatória para você. Scott Adams foi quem previu a vitória do ex-presidente dos Estados Unidos, Donald Trump quando davam a ele a ínfima chance de ganhar as eleições com apenas 2% dos votos. Mas, o que levou Adams a ter este tipo de percepção?

Com certeza foi ter visto em Trump uma capacidade de percepção que só se vê em casos excepcionais, um verdadeiro fenômeno. Influenciar pessoas foi um dom que Donald Trump demonstrou possuir durante todo o tempo em que esteve em campanha e depois dela.

Todos os livros aqui apresentados encontram-se disponíveis no site da Amazon:

[www.amazon.com.br](http://www.amazon.com.br)