

JACK SCHAFER, Ph.D.

com MARVIN KARLINS, Ph.D.

MANUAL de PERSUAÇÃO do FBI

Ex-agente do FBI revela os segredos da polícia secreta americana para identificar mentiras, influenciar, atrair e conquistar as pessoas

UNIVERSO DOS LIVROS

**"BASEADO EM ANÁLISES COMPORTAMENTAIS E ANOS DE EXPERIÊNCIA
NO FBI, ESTE LIVRO CONTÉM DEZENAS DE DICAS E TÉCNICAS ÚTEIS
QUE PODEM SER APLICADAS IMEDIATAMENTE."**

— **WILLIAM URY**, autor dos livros *O Poder do Não Positivo* e *Getting to Yes*.

Manual de persuasão do FBI apresenta todas as ferramentas de que você precisa para instantaneamente ler pessoas, tornar-se amigo de desconhecidos e sustentar uma boa imagem interpessoal.

Como agente especial do FBI no Programa de Análise Comportamental, Dr. Jack Schafer desenvolveu estratégias e abordagens dinâmicas para analisar terroristas e detectar quando um suspeito está mentindo. Sua experiência no campo de batalha foi compilada e adaptada neste livro, de forma que o leitor conhecerá técnicas para vencer uma importante guerra do dia a dia: atrair a confiança das pessoas.

Aqui, ele decifra o código que possibilita causar uma ótima primeira impressão, formar relações duradouras e entender o comportamento dos outros para descobrir aquilo que *realmente* pensam sobre você. Além disso, conheça:

- A Fórmula da Amizade
- O Gancho de Curiosidade
- As Leis da Atração
- Como Identificar Mentiras

Com dicas e técnicas que possuem a chave para tomar o controle de suas comunicações, interações e relações, *Manual de Persuasão do FBI* mostra como você pode analisar as pessoas e motivá-las a gostarem de você, seja por um momento ou pela vida inteira.

UNIVERSO DOS LIVROS

ISBN 978-85-7930-851-2



9 788579 308512