

ROBERT B. CIALDINI, Ph.D.

MAIS DE 5 MILHÕES DE EXEMPLARES VENDIDOS

AS ARMAS DA PERSUAÇÃO 2.0

EDIÇÃO REVISTA E AMPLIADA

**“Robert Cialdini fez o impossível:
melhorou uma obra-prima.”**

DANIEL KAHNEMAN

Vencedor do Prêmio Nobel e autor de *Rápido e devagar*

EDIÇÃO REVISTA E AMPLIADA DO SUCESSO AS ARMAS DA PERSUASÃO

Vivemos em uma sociedade de consumo. O mercado sobrevive e obtém sucesso com a venda de produtos que, por vezes, não são necessários, mas ainda encontram seu caminho até nós. Por que isso acontece? Como somos persuadidos a comprar algo de que não precisamos ou que não queremos? O cientista Robert B. Cialdini, também conhecido como o "pai da persuasão", tem a resposta.

Por meio dos **seis princípios da persuasão** – reciprocidade, afeição, aprovação social, autoridade, escassez, compromisso e consistência –, Cialdini procura desvendar a ciência por trás do que leva as pessoas a dizerem "sim", e introduz **um novo princípio**: a unidade. Escrito com base em 35 anos de pesquisas acadêmicas, *As armas da persuasão 2.0* é muito mais do que uma versão ampliada do aclamado best-seller do *The New York Times*. É uma leitura obrigatória para todos que desejam persuadir e não ser persuadidos.

"Qualquer um que queira ter suas habilidades de comunicação ou negociação no mais alto nível precisa ler o livro de Cialdini."

– **Chris Voss**, autor de *Negocie como se sua vida dependesse disso*

ISBN: 978-65-5511-181-1



9 786555 111811



HarperCollins Brasil

www.harpercollins.com.br