

MESTRE DA PERSUASÃO

TÉCNICAS PARA PERSUADIR E
CONSEGUIR O QUE QUISER



MATEO HOLM

MESTRE DA PERSUASÃO: TÉCNICAS PARA PERSUADIR E CONSEGUIR O QUE QUISER

Copyright: Publicado no Amazon

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida, armazenada em sistemas sob qualquer forma ou por qualquer motivo, seja eletrônico, mecânico, fotocopiado, gravado ou transmitidos por outros quaisquer meios, sem a permissão do autor. Por favor não participe ou incentive a pirataria deste material de nenhuma maneira. Você não pode enviar este livro em nenhum formato.

Acordo em conformidade com os E.U.A. Lei de direitos autorais de 1976, digitalização, compartilhamento na Internet e reprodução eletrônica de qualquer parte deste livro sem a permissão do autor e/ou da editora, constitui ato de pirataria ilegal e roubo de propriedade intelectual do autor.

Se voce quiser usar o material deste livro (qualquer segmento ou parte dele) antes de utiliza-lo, deve entrar em contato direto com o autor.

Obrigado pelo seu apoio a Lei de Direitos do Autor e Antipirataria.

VOCÊ ESTÁ PREPARADO?

Estou prestes a lhe mostrar algo completamente surpreendente e poderoso.

A persuasão não se trata apenas de convencer as pessoas a fazerem o que você quiser sem a capacidade de recusar. É muito, muito mais do que isso. A persuasão pode melhorar qualquer aspecto de sua vida, seja seu casamento, ou relacionamento com sua família, o impacto de seu negócio, sua carreira e, até mesmo, a maneira de se relacionar com desconhecidos.

Você compreenderá o poder oculto que aqueles que conseguiram dominar a persuasão como sua principal arma de apresentação, tem nas mãos. Com esta ferramenta você irá crescer e conquistar novos horizontes que antes nem imaginava.

Entre os benefícios enriquecedores, se destacam:

- Vai aumentar drasticamente sua influência, confiança, energia e, até mesmo, carisma.
- Se você é um vendedor inveterado, seus clientes não hesitarão em comprar e adquirir o que você oferece a eles, porque você e sua palavra serão confiáveis.
- Você moverá massas ao seu redor, as pessoas querem estar rodeadas por pessoas empoderadas e seguras, você será assim!
- Dominará qualquer diálogo, seja com um amigo, um desconhecido ou até mesmo em entrevistas de emprego.
- Você vai reconhecer e aprender a evitar que lhe persuadam, quer seja para comprar alguma coisa ou para dizer que você não quer (todos os dias fazemos isso).
- Não só poderá persuadir usando sua voz e linguagem corporal, mas também aprenderá a persuadir através de e-mails.
- Finalmente, para terminar, eu vou ensinar técnicas para persuadir com elegância (como os profissionais).

Antes de começar, quero advertir que, por favor, cuide com as informações

que eu vou ensinar, pois em mãos erradas podem ser usadas para manipular e obter benefícios em troca da dor alheia, e isso é algo que eu sempre respeito e exijo de meus alunos.

SUMÁRIO

[Você está preparado?](#)

[Muito obrigado por fazer o download!](#)

[Capítulo 1: A base e o pilar da persuasão](#)

[Capítulo 2: Como reconhecer se você está sendo persuadido e como evitar?](#)

[Capítulo 3: Os três princípios universais de persuasão](#)

[Capítulo 4: Por que as pessoas dizem "Sim" e como tirar vantagem disso?](#)

[Capítulo 5: Como convencer por meio de correspondência ou e-mail?](#)

[Capítulo 6: Técnicas para persuadir uma pessoa desconhecida](#)

[Capítulo 7: Técnicas de persuasão dos famosos](#)

[Capítulo 8: Técnicas para que não descubram que você está persuadindo](#)

[Capítulo 9: Persuasão em vendas, como aplicar em cada caso explicado em um passo-a-passo.](#)

[Capítulo 10: Como usar a psicologia inversa para persuadir?](#)

[Capítulo 11: Persuasão com elegância e discrição](#)

[Capítulo 12: Persuasão agressiva e de alto impacto](#)

[Uma palavra final...](#)

MUITO OBRIGADO POR FAZER O DOWNLOAD!

Eu gostaria de agradecer e, ao mesmo tempo, parabenizar você por fazer o download do livro "**Mestre da Persuasão - Técnicas para persuadir e conseguir o que quiser**".

Estou convencido de que este guia será muito útil depois que você o ler por

Estou convencido de que este guia será muito útil depois que você o ler por completo e pôr em prática tudo o que eu explico. Aprendi todo o conteúdo deste livro de fontes primárias e coloquei em prática, por isso posso assegurar com toda a autoridade, que não é um guia de "compilação" de textos, nem muito menos um conteúdo sem propósito.

Tudo que você encontrar aqui é de fácil entendimento e aplicação, portanto, sempre que você ler um capítulo, eu recomendo que você coloque em prática antes de começar a ler o próximo.

Obrigado novamente para fazer o download deste livro. Espero que você goste!

CAPÍTULO 1: A BASE E O PILAR DA PERSUASÃO

Persuadir é um processo pelo qual os resultados desejados são alcançados convencendo as pessoas de nosso ponto de vista, de maneira que executem as atividades que desejamos (seja comprar, criar ou fazer). A ideia não é manipular os pensamentos das pessoas, já que a manipulação exerce certo tipo de controle e, em muitos casos, as pessoas tendem a rejeitar este conceito. A persuasão é diferente pois enfatiza sutilmente, convencendo a pessoa com argumentos claros e óbvios sobre o que queremos persuadir. Antes de iniciarmos com o processo de persuasão, nós devemos entender três aspectos importantes para termos um passo-a-passo. A ideia é persuadir da melhor forma possível para que a pessoa se sinta tão confortável que não perceba que nós a estamos persuadindo:

1º Aspecto: Empatia - A empatia é um elemento básico que uma pessoa que deseja persuadir deve ter. A ideia é se colocar no lugar do outro e também entender o seu ponto de vista. Desta forma, podemos obter uma ideia geral sobre o que queremos e o que a outra pessoa quer. Entender como ela pensa vai lhe ajudar a saber como responder. E você se dará conta das necessidades dela, já que no caso da persuasão, se negocia para que ambos se beneficiem.

2º Aspecto: Assertividade - Seja preciso com o que espera, mas nunca abandone a sutileza. É necessário ser específico com o que se espera, e esperar o que se quer. O importante neste momento é demonstrar confiança suficiente com o que se espera na negociação. Ser assertivo implica em não

elogiar demasiado o ouvinte de maneira que as intenções de persuadir sempre permaneçam ocultas e não venha à tona o interesse e a necessidade que temos de atingir nosso objetivo. Ser assertivo implica em ouvir atentamente o que o outro explica, para ter os argumentos necessários no momento de discutir diferentes pontos de vista.

3º Aspecto: Aviso emocional - Este aspecto envolve levar em consideração todos os pontos de vista, favoráveis ou não. Nesta parte, você é realmente sincero com a outra parte e permite que expresse ideias que, apesar de não favorecer você, ampliam a sua caixa de informações. Refletir justiça, abrirá as portas para as emoções do seu ouvinte e é neste ponto que queremos

chegar.

Estes aspectos devem ser considerados e tomados como essenciais no momento de aprender como persuadir. A ideia é aprender a conduzir a pessoa que queremos persuadir ao lugar em que a queremos e convencê-la. Vamos considerar os seguintes passos:

Passo 1: Identificar as objeções e evasivas

O primeiro passo é detectar os contras que nosso interlocutor tem para chegar onde queremos. O que o preocupa? Por que diz não ao invés de se inclinar para o sim? O que o impede? Quais são as suas necessidades? A ideia é entender suas necessidades e resolvê-las, criar esse vínculo de confiança e fazê-lo ver que somos capazes de assumir o compromisso, lhes dar segurança, sanar dúvidas e remover barreiras.

Você deve saber diferenciar as desculpas das objeções. As objeções são as causas reais pelas quais a pessoa não recebe o que queremos lhes comunicar. São problemas ou situações que muitas vezes precisam ser resolvidos com o objetivo de prover proteção e segurança. As desculpas, são situações inventadas ou quase irreais pelas quais as pessoas se fecham, podem ser mentiras com objetivo de ocultar as verdadeiras objeções.

Passo 2: Como detectar as objeções ou desculpas?

Resolva. Ao detectar as objeções ou desculpas, o próximo passo é resolvê-las. Buscar soluções para problemas ou preocupações nos colocará um passo à frente no objetivo de levar o indivíduo onde o queremos. A persuasão falha completamente se não pudermos resolver esses problemas ou preocupações.

Passo 3: Use fontes confiáveis que sustentem seus argumentos:

Argumentar com princípios confiáveis, seja com argumentos próprios, ou com base em estudos, vivência ou experiências de outras pessoas, nos permitirá abrir caminho para a tranquilidade do nosso interlocutor. Argumentar ou sustentar com testemunhos de outras pessoas, dá certa confiabilidade e expressa segurança. Desta forma, podemos passar para o próximo passo.

Passo 4: Não qualifique, induza

Induza a mudança e não faça qualificações negativas. Conduza o diálogo para que a pessoa mesmo realize a ação sem jamais pensar que está sendo persuadida, mas que o faz por conta própria. Servir de referência do que queremos que a outra pessoa faça pode ser uma maneira ter êxito neste passo. Por exemplo: não use qualificação negativa, mas vá para a indução mediante referência. Ao invés de dizer: "Você faz tudo errado! ", diga: "Eu penso que poderia fazer isso melhor do que você..." fazendo assim com que a pessoa melhore o seu desempenho simplesmente para não ser pior.

Passo 5: Faça com que imagine

Fazer a outra pessoa visualizar o contexto em que vai se encontrar quando estiver no ponto onde queremos que esteja, será um passo importante para a persuasão. Mostre todos os aspectos e pontos positivos, as verdadeiras razões por que queremos que chegue lá. Razões que irão beneficiar e induzi-lo a se concentrar neste contexto. Persuadir com base em imagens mentais conceberá todo o processo de persuasão.

Você tem que levar em conta todos os fatores externos, não esquecendo os aspectos como a empatia e a gentileza. Quando se trata de persuadir, os detalhes são muito importantes.

CAPÍTULO 2: COMO RECONHECER SE VOCÊ ESTÁ SENDO PERSUADIDO E COMO EVITAR?

Alguma vez você já se perguntou se existe alguma maneira de descobrir, se alguém quer te persuadir, nos primeiros dez minutos de conversa?

Sim, existe. Há pequenos detalhes, atitudes, palavras, gestos, que uma pessoa que pretende persuadir faz. É importante ter em mente que existem pessoas que são especialistas na área, e suas habilidades de persuasão são elevadas. Mas ainda assim, é possível detectar se alguns detalhes forem observados, tais como:

1. Age com emoção: É muito entusiasta quando se trata de começar a falar sobre algo, como para dizer que é a melhor coisa do mundo, e não há nada melhor do que isso.
2. Te deixa com curiosidade: Faz perguntas como: O que você faria se...? Você acha que poderia melhorar a sua vida se...? Você acredita que existe algum método para...?
3. Cria em você uma necessidade: Criar uma necessidade é importante

ou cria em você uma necessidade. Criar uma necessidade é importante quando desejamos persuadir, então fazer você pensar que precisa de algo, um serviço ou produto, e que você não pode viver sem ele, é um dos aspectos que você irá detectar se quiserem lhe persuadir.

4. Faz você ficar confiante: Explica com base em testes ou experiências, lhe dando razões para confiar em sua palavra, ou no que quer oferecer.

5. Mostra a você algo inovador: E lhe explica o porquê? Do que mostra a você, ou do que quer alcançar e faz questão que você saiba que é algo novo e que é a melhor coisa que há.

6. Assume o controle: Assume o controle da situação e responde rapidamente às suas perguntas ou objeções.

7. Faz você rir: É engraçado demais, faz você se sentir positivo e bem para escutar o que diz. Tenta prender completamente a sua atenção.

8. Motiva você: Leva você à visualizar o contexto que está lhe oferecendo.

Estes são alguns dos detalhes que você deve manter em mente quando falar

com uma pessoa. Dizem que a prática faz a perfeição, por isso é preciso praticar muitas vezes com os outros. Analisar gestos e toda a linguagem corporal, também vai fazer você entender quão complexas são as comunicações interpessoais, e vai lhe ajudar muito, tanto para detectar quando querem persuadir você, como para você persuadir sem ser notado.

Para evitar ser convencido inconscientemente por meio de persuasão, primeiro você deve detectar o desejo de persuadir pelos aspectos acima mencionados. Mostrar-se relutante ou inacessível porá uma barreira entre você e a pessoa.

Embora obter informações e estudar alguém que queira persuadir você o ajude a adquirir experiência, é por esta razão que, mesmo que você saiba qual é o objetivo da pessoa, não fale e aproveite a situação para se beneficiar e aprender a detectar, com mais facilidade, quando alguém quiser fazer isso com você.

Neste momento, quando você já detectou a persuasão, será sua decisão ceder ou não a esse objetivo, o importante é que você faça o seu próprio critério sem que ninguém o motive ou o leve a fazer.

CAPÍTULO 3: OS TRÊS PRINCÍPIOS UNIVERSAIS DE PERSUASÃO

Princípio da correspondência: Este é um princípio penetrante na mente humana, uma vez que modifica os pensamentos e nos obriga a dar algo em troca do que nos foi dando, por um sentimento de obrigação de retribuir o favor obtido.

Neste primeiro princípio, damos alguma coisa em troca de algo em benefício próprio. Na persuasão, pode ser usado desde o início da conversa, quando escutamos com empatia e atenção o que o outro fala, para então receber o mesmo. Abrimos no outro a necessidade de oferecer algo em troca de toda a nossa atenção.

Para obter o máximo proveito deste princípio de correspondência, você tem que dar algo que a pessoa não espera, que seja notável. Se for personalizado, mais ainda, já que isso envolve muito mais com a pessoa. Inconscientemente a pessoa em questão, se mostrará mais aberta para nos ouvir ou nos devolver o favor, por causa da necessidade de corresponder. Se você der flores, irá receber flores. E isso é verdade, especialmente quando se trata de persuadir a mente humana.

É importante saber, que nem sempre devolveremos na mesma magnitude de que vamos receber, mas estamos de acordo em retribuir o favor recebido. E torna quase uma obrigação pois, além de nos sentirmos agradados, esperamos o momento para retribuir.

Princípio da aprovação Social: É um dos mais importantes princípios com base na aprovação dos outros para aquilo que pensamos. É um mecanismo psicológico com o qual aprovamos se outros também nos aprovam, consideramos correto se outros também nos consideram corretos.

A ideia deste princípio é conduzir as pessoas com o grupo, já que reagimos inconscientemente a esta necessidade de seguir a maioria na tomada de decisões. Ou quando envolve a necessidade de ir a algum lugar para o nosso bem-estar, consideramos que, se a maioria fizer isso é porque é bom, e

também podemos seguir esse caminho. Na persuasão este princípio funciona perfeitamente quando sabemos que um grupo de pessoas também aprova o que dizemos. Dar segurança ao interlocutor de que os outros também o fazem também ajudará a persuadir mais facilmente.

Este princípio da aprovação social envolve um fenômeno conhecido como efeito de transição que explica que, quando sabemos que a multidão apoia uma ação específica, seguimos quase que involuntariamente aos outros fazendo a mesma ação. Um exemplo disso é quando eles mostram diferentes tipos de pesquisas políticas sobre: Quem é o candidato com mais aprovação? Qual é o que mais lhe atrai?

Sobre as pessoas com opiniões ainda duvidosas e que não decidiram ainda, tende a ter um efeito que lhes dá segurança na decisão por quem se inclinam.

De acordo com este princípio, se os outros pensam que é bom é porque ele realmente é.

Princípio da escassez: Com este princípio as pessoas têm um efeito impulsivo de obter algo que está quase esgotado, ou que é muito requisitado. Este princípio mostra como nós, seres humanos, estamos interessados em não ficar sem algo que está esgotando. Temos a tendência a um movimento quase involuntário de conseguir aquilo que é difícil de conseguir. Valorizamos mais do que o que podemos conseguir com facilidade.

Da mesma forma, o que é mais difícil de obter ou algo que é muito requisitado, se torna alvo de nosso desejo. Embora este princípio tenha algo a ver com o princípio da aprovação social, tem sua essência em si mesmo, quando se trata de algo limitado, não por ser o mais desejado, mas porque nosso inconsciente pensa que restam poucos e que temos que ter.

Estar conscientes deste princípio nos ajudará a evitar este efeito que exerce um resultado imediato nas pessoas, que reagem impulsivamente diante de algo que pode acabar e que não podem mais comprar. Pensar que só temos esta oportunidade de obter esse produto nos fará reagir impulsivamente e, em muitos casos, tomaremos uma decisão errada ou pagaremos mais por um produto que poderia valer menos.

CAPÍTULO 4: POR QUE AS PESSOAS DIZEM "SIM" E COMO TIRAR VANTAGEM DISSO?

Comunicação é a base do desenvolvimento humano. Expressar nossos desejos e preocupações tem nos ajudado ao longo dos anos e gerações. Mas existem pessoas que tem utilizado a comunicação em seu benefício e é por isso que se tornam pessoas tão ágeis, conseguindo com que muitos façam o que querem sem precisar obrigá-los, e ainda o fazem com prazer.

A persuasão é baseada no conhecimento do poder, já que move grandes massas em prol do poder de uma ideia, um pensamento ou até mesmo uma moda. Persuadir é não mais do que convencer sutilmente e de tal maneira que o interlocutor pense que está fazendo isso por si mesmo (caso contrário provavelmente não o faria). Por que dizer sim? Por causa da persuasão. Uma vez que muitos dos elementos da persuasão trabalham com os impulsos psicológicos dos seres humanos, compreender e aplicar este princípio fará com que trabalhem a nosso favor e de forma eficaz.

A persuasão pode ser usada em qualquer campo: familiar, com os filhos, amigos, no trabalho, com parceiros, clientes, alunos, etc. Qualquer pessoa com a qual podemos nos comunicar pode ser vítima de persuasão. Embora chamemos de “vítima” pelo simples fato de ser convencida sem perceber, esta ciência se baseia em negociações, onde ambas as partes têm um benefício que, obviamente, nos interessa obter.

A persuasão é muito eficaz quando se trata de falar em público. Manter um público entretido não é uma tarefa fácil, especialmente porque existem várias mentes e maneiras de pensar que não coincidem com a do orador. Ter todos convencidos, no final de uma sessão, de que o que foi discutido ali é verdade, é o maior êxito que um orador pode alcançar. Porque aplicou o passo-a-passo da persuasão e conseguiu intrigar, não só uma pessoa, mas uma audiência inteira.

A persuasão pode ser usada em todos os aspectos do nosso dia a dia. O

importante é praticá-la de forma que seja tão natural, que não sejamos descobertos e, o mais importante, obter resultados positivos.

Você é um daqueles que pensam que isto não é real?

Que a persuasão é um simples mito inventado por empresários bem-sucedidos que só desejam justificar seu sucesso?

Pois, não é!

Atreva-se a experimentá-lo!

Você pode fazer mais em sua vida!

Você pode conseguir coisas que talvez pensava não ser possível!

Não se feche diante da oportunidade de criar um mundo de benefícios através da aplicação de persuasão.

CAPÍTULO 5: COMO CONVENCER POR MEIO DE CORRESPONDÊNCIA OU E-MAIL?

A primeira coisa que deve ser levada em conta, é se ver como o leitor do e-mail ou carta. Pergunte a si mesmo: O que eu gostaria de ler e o que eu não

gostaria? Visualizar e se colocar no lugar do outro enfatiza nosso interesse em dar o que queremos receber. Se você se lembra, um dos princípios da persuasão é o princípio da reciprocidade.

Existem aspectos importantes depois de dar o que queremos receber: Como diremos isso? E que impacto causará o que dizemos?

Sabendo que o objetivo é persuadir a outra pessoa, tenha em conta que um texto persuasivo é um texto argumentativo, onde seus argumentos são descritos de forma sutil, com o objetivo de convencer o leitor. Para conseguir que leia sem ficar entediado e faça o que queremos por este meio escrito, devemos levar em conta, e ter certeza de, que este e-mail ou carta tem as seguintes descrições:

- **Assunto:** No caso do envio de um documento via e-mail, o assunto deve ter um alto impacto *semeando curiosidade* na pessoa que abre a correspondência. Ganhar sua atenção desde o início será a entrada perfeita para o prato principal que será toda nossa argumentação. Captar o interesse através de métodos de curiosidade no início da leitura é vital para que nosso e-mail não seja descartado, ou para que ao abrir não sinta apatia. A ideia é criar entusiasmo e transformar o humor do leitor. Incluir perguntas ou um assunto conciso abrirá as portas para o que queremos divulgar e dará início ao jogo de persuasão.

- **Conectar o assunto com a mensagem:** Nesta parte, quando já capturamos a atenção do leitor, o ideal é manter o entusiasmo e, até mesmo, aumentá-lo; apresentar uma mensagem concisa e inteiramente relacionada com o assunto vai manter nosso leitor entretido e querendo mais. Encontrar esta conexão com o assunto fará com que nossa mensagem seja lida com alegria. No caso de cartas escritas, comece com cordialidade, sempre se

referindo ao tema a tratar e continue explicando cada argumento.

- **Ser conciso:** Não se estenda, forneça a melhor informação possível em poucas palavras. O objetivo é não ser chato e manter o interesse. Neste ponto, tanto no e-mail ou qualquer meio escrito, é vital não se estender. É necessário falar com clareza e ir fazendo perguntas durante o texto para que o interesse não caia em declínio, de forma que o texto seja lido e compreendido em sua totalidade.

- **Repetir:** A repetição é um método pelo qual as pessoas aprendem constantemente, e também pode ser usado em meios escritos. Se queremos que uma ideia seja captada e aprendida, o ideal é repeti-la. É importante saber que esta repetição não significa escrever muitas vezes a mesma coisa da mesma maneira, mas escrever a mesma coisa de maneiras diferentes. Parafrasear é importante e mantém o leitor em aprendizagem constante.

- **Dizer o porquê:** Explicar brevemente o porquê da carta. Por que devo comprar ou obter o produto ou serviço? O cérebro humano responde melhor às solicitações em que se explica o porquê? Você deve fazê-lo. No momento de persuadir através de texto é importante explicar, uma vez que não devemos deixar qualquer lacuna e nenhuma pergunta sem resposta para o nosso leitor. Uma vez que nós não estaremos lá para esclarecer, o importante é explicar tudo brevemente de forma concreta, mas sutil, e não deixar espaço para a dúvida.

- **Atacar as objeções:** Quando nos colocamos no lugar do outro, podemos visualizar o que pensa e as possíveis objeções que possa ter. No meio escrito, onde não é possível estudar os gestos ou ouvir as opiniões do leitor, entender as possíveis objeções é essencial para, na mesma mensagem, solucionar e responder sem deixar um vácuo, bem como explicar o porquê. Você deve também refutar os "mas" e esclarecer tudo para manter sempre a atenção do leitor.

Note que ao escrever, é muito importante manter uma boa ortografia, gramática e pontuação. Isso inconscientemente revela confiabilidade no que

dizemos. Como nós sabemos, a ideia da persuasão é construir confiança. Por isso, precisamos dar argumentos chaves pelos quais a pessoa deveria fazer o que queremos. Portanto, leve em conta todos os detalhes.

CAPÍTULO 6: TÉCNICAS PARA PERSUADIR UMA PESSOA DESCONHECIDA

Nos sentimos mais confortáveis e com mais confiança, quando tentamos persuadir aqueles que conhecemos. Será que é porque temos uma ideia de como irão responder? Persuadir não é mais do que convencer a outra pessoa a executar determinada ação, mas o que fazer quando não conhecemos esta pessoa? Como chamar sua atenção sem parecer um charlatão? Ou, o que devo dizer para persuadi-lo? Aqui estão algumas técnicas que podem ser úteis se você quer convencer uma pessoa ou um público desconhecido:

- **Técnica 1:** *Crie impacto!* Seduza o seu público, desde o primeiro momento que você os ver. Diga uma palavra que os impacte, que os motive a ouvir, ver, a seguir você. Com um público exigente, criar impacto no primeiro momento os ajudará a relaxar e ouvir com mais atenção tudo que você tem a dizer.

Não tenha medo de sair da linha, grite, uive, mexa-se... Tudo com sentido e combinado com o que você tem para dizer. Não se esqueça de explicar porque você o fez! Uma boa persuasão se baseia em dar detalhes. Não deixe nada no vácuo. Explique o porquê da sua reação inicial, não deixe dúvida ou pendências e esteja alinhado com o impacto da atenção que você obterá.

- **Técnica 2:** Seja eloquente. Piadas em certos momentos vão lhe ajudar a melhorar a empatia do seu público desconhecido. Não digo que você precisa se converter em um palhaço ou um comediante, mas certamente, se há algo que encanta a multidão é alguém que os faça rir. Isso mantém as pessoas alerta, ativas e ansiosas por continuar a ouvir.

Uma piada, um exemplo ou ideia que faça o seu público rir, vai fazer com que você caia na graça deles e obtenha um pouco mais de atenção. A persuasão é uma arte que você pode utilizar e conseguir a confiança do seu público para ouvir e assentir positivamente a tudo que você diz.

- **Técnica 3:** Faça perguntas. Fazer perguntas é muito importante uma vez que leva os ouvintes a questionar tudo o que você está dizendo. A ideia é

pensar suas perguntas de tal maneira que respondam o que você quer ouvir e a autogestão acontece.

Por exemplo, se você está falando sobre como ganhar dinheiro, uma pergunta perfeita seria: "Imagina, o que você faria se tivesse uma renda extra? As pessoas imediatamente criam ideias positivas sobre o que fariam se tivessem uma renda extra "Viajar, comer em um certo restaurante, etc...". Você cria interesse e também vincula ideias positivas ao que está dizendo.

- **Técnica 4:** "Você é livre para decidir..." Esta, como muitas outras frases, é importante mencionar durante e ao final de um processo de persuasão. Por que? Porque remove completamente qualquer impressão de interesse da nossa parte em que a pessoa ceda à persuasão, e inconscientemente fará com que ela tenha uma sensação de liberdade livre de imposição. Vai se sentir mais relaxada e pensar que qualquer decisão depende só dela (você a está levando a seguir pelo caminho que desejamos).

- **Técnica 5:** Use a técnica de reformulação. Esta técnica se baseia em reformular o que vamos dizer e apresentar de forma diferente da que os

ouvintes estão acostumados a ouvir. A ideia desta técnica é repensar o que dizemos e expor de forma diferente para fazer com que o nosso ouvinte estude o motivo de um novo ângulo, ainda que digamos a mesma coisa.

É o momento em que as pessoas desorganizam suas ideias e tendem a ter ideias mais positivas e a reagir com um "Sim", o sim que nós queremos.

- **Técnica 6:** Autocertificação: Ao usar essa técnica somos capazes de fazer com que o próprio interlocutor se convença. Como? Normalmente confiamos mais em nossa abordagem e no que nós pensamos. Se colocar na defensiva com alguém que queremos persuadir é uma má ideia. A ideia é a guiá-lo de tal forma que ele reflita sobre seus argumentos e se convença por si próprio. Não o contrarie, mas o leve para o ponto onde deseja que ele esteja e que faça uma reflexão sobre o assunto que estamos lançando.

Acima de tudo, quando se trata de um estranho que eventualmente se oponha ao que nós dizemos, somente porque tem pouca confiança em nós, precisamos guiá-lo a que nos apresente argumentos de alguém que confia em

si mesmo.

CAPÍTULO 7: TÉCNICAS DE PERSUAÇÃO DOS FAMOSOS

Para muitos, a persuasão continua sendo um mito e não uma realidade. Talvez pensam que é muito complicado, ou podem pensar que nunca foram persuadidos por alguém. Algumas das coisas que temos que ter em conta é que, pelo menos uma vez na vida, estivemos envolvidos em uma persuasão e que, apesar de não nos darmos conta de quem exerceu essa persuasão, são personagens que todos nós conhecemos, de quem falamos e seguimos, por exemplo: os políticos.

Todos os políticos do mundo estudam técnicas de persuasão, também os proprietários e diretores de empresas, atletas, atores. Quando seu trabalho depende do poder do convencimento que tem sobre as massas, aprender estas técnicas é essencial e primordial e os trouxe ao sucesso que tem hoje em dia. Você pode pensar em algum político que tenha usado alguma técnica com você? Independentemente do político, a resposta é sim.

Todos fazem, é parte do seu dia a dia e quando se pratica algo por muito tempo se tornam especialistas no assunto, e alguns aperfeiçoam de tal modo que, seja uma pessoa ou uma multidão, acreditam fervorosamente neles, em seus ideais e no que fazem. São muitos casos ao redor do mundo onde a persuasão tem levado muitas pessoas a seguirem líderes que, apesar de suas ideias não serem as melhores nem levarem o seu país ao êxito, convence seus eleitores a pensarem que sim. E estes leitores diante das críticas a seus líderes, estão sempre prontos para defender o seu ponto de vista, devido ao alto nível de persuasão a que foram submetidos. Por isso, todos os famosos em todas as áreas no mundo inteiro, têm estudado muitas técnicas que lhes facilita o caminho para o êxito. Agora, é o momento de você conhecer algumas delas e usá-las em seu favor e em seu caminho para o sucesso.

Alguns presidentes, artistas e empresários a nível mundial usam técnicas como:

- **Técnica de entrega de honestidade:** Nesta técnica, o famoso faz um contexto amplo e claro de como eles são, e o que eles querem é refletir um alto nível de honestidade.

Muitos políticos a nível mundial fazem isso, mesmo que não seja certo que esta técnica de persuasão consegue convencer as massas de que são pessoas honestas e fazem todas as coisas de forma correta e seguindo o caminho do bem.

Refletir uma conduta honesta e gentil faz parte de uma técnica de persuasão bem conhecida dos famosos que faz com que as mentes dos seus ouvintes sejam abertas e que só pensem aspectos positivos sobre esta pessoa. Dominam perfeitamente sua linguagem corporal e enviam sinais inconscientes para seus ouvintes de que são pessoas sérias. Um exemplo disso é falar fazendo gestos com as mãos e com as palmas viradas para cima, uma vez que o nosso cérebro recebe esse gesto como uma conexão com a sinceridade.

-Técnica da não desqualificação: No caso dos famosos, os outros consideram a desqualificação da contraparte como um esforço para desqualificar ou rebaixar e levar o povo a duvidar desta aparente honestidade. A melhor resposta para isso é a não desqualificação. Por que? Agir na mesma forma que a outra parte nos incluirá no mesmo grupo. Elogiar as virtudes do seu oponente é um método de persuasão, pelo qual faz com que as massas acreditem que você é superior a tal ponto que não é afetado pelos insultos, e que seu nível é tão elevado que você pode ver apenas as virtudes.

Muitos políticos famosos enfatizam esta técnica, com a qual, não só obtém a aprovação de seus seguidores, mas também daqueles que estavam em dúvida ou aqueles que não apoiam a desqualificação em nenhuma situação.

-Técnica de criação de frases: Esta técnica se refere a persuadir o público criando frases que podem ser facilmente lembradas, que são repetitivas e que o tornem ainda mais popular.

Esta técnica faz com que as pessoas se lembrem ou associem a pessoa famosa com a frase. Ser continuamente lembrado será essencial se o que queremos é que a comunidade em geral nos tome como uma autoridade ou um líder, para assim, podermos persuadi-los a seguir pelo caminho que queremos que sigam.

Alguns famosos usam como slogan, e algumas marcas para nos convencer a

comprar seus produtos. Uma vez que os temos em mente o tempo todo, é inevitável que nós queiramos tê-los. Também é uma forma simples e barata de publicidade, que inconscientemente as vítimas de persuasão usam constantemente, de forma que o efeito siga em massa e, portanto, cada vez mais se multiplicam as pessoas.

- Técnica do uso de pronomes pessoais: Com esta técnica os famosos enfatizam sua autoridade, citando muitas vezes o "eu". Desta maneira, semeiam de forma inconsciente o conceito de liderança, e abrem espaço para que mais pessoas o sigam. O próximo passo é incluir o "nós", onde, por fim, terminam de persuadir as pessoas incluindo-as no grupo de seu líder. As pessoas inconscientemente seguem este conceito e se sentem inseridas por todo um grupo. Sentindo-se parte do grupo e com o princípio da aprovação social satisfeito, acabam seguindo ao persuasor. Com este princípio, muitos políticos conseguem atingir o ápice do sucesso, semear liderança e incluir. Este é o princípio desta técnica.

- Técnica da utilização da linguagem não-verbal: Como muitos sabem, a linguagem não-verbal é um tipo de comunicação implícita em nossos movimentos, explica e revela o que realmente pensamos.

Agora, como celebridades estão usando este método a seu favor? Desde o início de persuasão foi inserido nos movimentos das pessoas com base na comunicação que se dá a conhecer sem mencionar uma única palavra. Mas o que acontece quando o que dizemos corporalmente coincide com o que dizemos verbalmente? Será 100% exato e é considerado como sincero. Por isso que os famosos combinam, intencionalmente, sua linguagem não-verbal com o que dizem, consolidando, desta forma no inconsciente, a certeza do que estão dizendo.

Esta linguagem envolve movimentos da face, mãos, já que geralmente são mais visíveis e os que têm mais movimentos. Esta técnica de persuasão é usada pelos famosos para influenciar muitas pessoas e serve como um

exemplo de que persuasão vai além de uma teoria, mas é uma prática real que aumenta exponencialmente a possibilidade de sucesso. Convencer as pessoas que façam algo, sem ter que forçá-los ou manipulá-los é o melhor da persuasão.

CAPÍTULO 8: TÉCNICAS PARA QUE NÃO DESCUBRAM QUE VOCÊ ESTÁ PERSUADINDO

Há muita informação na internet, livros e até mesmo comentários de pessoas, e a persuasão é um tema comum, que todos nós sabemos que está latente. Mas o que fazer para que não descubram que utilizamos esta ferramenta? O mais importante é estar concentrado e deixar fluir as coisas, nem todo mundo reage da mesma forma, mas podemos brincar um pouco com seu inconsciente, embora nem todos respondam como a maioria. Por isso, para que não descubram você, esteja ciente de que alguém, em algum momento, vai perceber, mas não todos. A prática faz a perfeição. Por meio da observação e prática de técnicas de persuasão, você aos poucos se tornará um perito. Aqui estão algumas técnicas para que não percebam que você está persuadindo:

- **Se convença de que a persuasão é benéfica:** Mostrar segurança no que dizemos é primordial para que a persuasão não seja descoberta, portanto, é importante estar convencido de que o que fazemos é certo e trará benefícios para ambos. Não ficar em dúvida por nenhum motivo. Isso será refletido também na nossa comunicação não-verbal, nossos gestos, o tom de voz e, até mesmo, na clareza com que persuadimos.

- **Pratique com você mesmo:** É uma maneira ousada de ganhar experiência. Além de se conhecer como pessoa e reconhecer quando alguém quer persuadi-lo, praticar consigo mesmo na frente de um espelho, aumenta a sua segurança e amplia a margem de visualização de seus pontos fracos que também podem ser observados, quando você quer persuadir. É importante praticar, se conhecer, e também se colocar na posição do outro para compreender plenamente: Qual o contexto real da situação? Que falhas tenho cometido? O que posso melhorar? O que podem me perguntar? Estar preparado é vital para que a persuasão seja um sucesso total.

- **Aprender a relaxar:** É importante aprender a relaxar os músculos. Até os atores fazem isso para que suas performances sejam mais convincentes. Mostrar tensão ou inquietação será um alerta ao seu interlocutor, e para evitar que eles descubram suas intenções de persuadir, sempre se mantenha calmo e empático, como se nada estivesse acontecendo. A outra pessoa se deixará ser

influenciada pelo que nós dizemos e a persuasão será muito mais fácil.

- **Inclua a persuasão na conversa:** Incluir aos poucos o que nós queremos é importante, já que sufocar as pessoas com muitas informações de uma vez só, é completamente errado e negativo para o que queremos alcançar. Falar sobre outras coisas, entreter, fazer rir, faz parte desta técnica, revelando pouco a pouco o que nós queremos. Mas não deixe que isso seja mais importante do que o objetivo da nossa conversa. Mostrar pouco interesse e o fazer sentir que se ele obter, ou não, o benefício de persuasão não nos afeta, fará surgir uma sensação de liberdade de decisão e terá efeitos positivos no momento de levar nosso interlocutor, pouco a pouco pelo caminho que queremos.

- **Olhe a pessoa nos olhos:** Fazer este exercício exerce um senso de disciplina, segurança, igualdade, consolidação de critério e segurança no que dizemos, uma vez que muitas pessoas que mentem olham para o chão. Tudo isso, embora não percebamos, tem um efeito cognitivo, ou seja, o cérebro humano percebe a situação e, como consequência, percebe as nossas verdadeiras intenções. Controlar sempre sua mente lembrando que somos de confiança, será uma técnica importante para que não descubram que estamos tentando persuadir.

- **Fale a verdade:** Conhecer e falar a verdade é bastante positivo quando se trata de persuadir, uma vez que os efeitos de persuasão são vistos a longo prazo, quando combinam perfeitamente com o que você diz. Por exemplo, se você está vendendo um produto e fala sobre os benefícios (embora esconda algumas coisas), a longo prazo o ouvinte vai perceber que é verdade, se

tornando um cliente recorrente que foi persuadido com efeitos a longo prazo.

Além disso, tudo o que você disser será constantemente tomado pela pessoa como verdade, considerando o exemplo anterior. E se você vender um produto diferente também vai comprá-lo. Falar a verdade é importante para que não descubram suas intenções de persuadir, a persuasão na verdade não está associada com a mentira, mas ao convencimento com argumentos sólidos e a influência que exerce em nosso cérebro, no dia a dia.

Você deve levar em conta que, para que não sejamos advertidos ao persuadir, devemos conhecer amplamente o que falamos, observar todos os gestos e as atitudes do nosso interlocutor e utilizar técnicas que acoplam no estilo de persuasão. Tenha um amplo vocabulário e não hesite em nenhum momento ao falar. O que dizemos deve ser um portfólio que nos levará ao sucesso em tudo o que desenvolvemos.

CAPÍTULO 9: PERSUASÃO EM VENDAS, COMO APLICAR EM CADA CASO EXPLICADO EM UM PASSO-A-PASSO.

Deve se ter em mente que não há venda bem-sucedida se não há persuasão, portanto, os resultados das vendas estão intimamente ligados à forma como persuadimos. Ao comprarem de nós e também ficarem satisfeitos com suas compras, pensando sempre que a decisão foi deles, isto nos ajudará a aumentar exponencialmente o resultado das nossas vendas, ampliar a margem de lucro e também aumentar a nossa base de clientes.

Em vendas, a chave para a persuasão é a motivação. Motivar o nosso cliente a comprar visando o benefício que ele terá ao comprar um produto específico que estamos vendendo. É necessário ter em conta que é o cliente que nos apoia com o fechamento da venda, portanto, escute-o abertamente e leve em conta todos os aspectos da venda, como o lugar, o humor do cliente, o tempo de espera, os benefícios que ele pode ter ao se tornar nosso cliente, a segurança que lhe mostramos, entre outras coisas.

Em vendas, o que motiva as pessoas é o desejo de ganhar, estar acima dos demais, ainda que não seja o mais importante. A isto chamamos de consumismo e nós, como bons vendedores, devemos tirar proveito disto para ampliar as vendas. Outra questão que é parte fundamental nas vendas é o desejo de não perder jamais. Por exemplo, se alguém vê um produto com desconto ou em oferta, seu cérebro processa de tal forma que não vai querer perder esta suposta oportunidade de adquirir o produto, pelo qual mais tarde, terá que pagar um novo preço. É importante aplicar estes dois princípios para a persuasão em vendas e usá-los em nosso favor. Identificar nesta etapa qual é o desejo do seu cliente, vai motivá-lo potencialmente a comprar ou adquirir o produto e, portanto, você vai alcançar uma persuasão exitosa em vendas.

O processo de uma venda desde a sua criação é gerado da seguinte maneira:

- **Abertura:** Nesta parte se expressa ao cliente muita cordialidade e bom

tratamento. É importante entender que é hora de ser amável e sutil, ter uma atitude positiva que faz com que o cliente se interesse pelo que você vai dizer. Mostre o produto ou serviço que oferecemos e lhe diga todas as especificações positivas que terá ao comprar este produto, para que ele analise mentalmente a proposta que estamos fazendo e possa avaliar se é positivo comprar ou ter o produto.

- **Gestão de objeções:** Neste ponto, quando já explicamos os benefícios do produto, bem ou serviço, é quando o cliente realiza uma série de perguntas, que normalmente têm uma tendência a uma objeção ou uma desculpa que expressa o motivo pelo qual eles pensam em não adquirir o produto. Sempre, em todos os casos, existirá este momento culminante onde é preciso resolver as desculpas ou objeções que o cliente tem, pois, se eles não forem resolvidos com respostas consistentes e reais, não é possível ir para o passo seguinte e o processo de venda acaba aí. Portanto, esta parte é extremamente importante e crucial. Após ter resolvido e respondido a todas as preocupações que o cliente tem, pode passar para o momento seguinte do processo de vendas e já teremos quase fechado o ciclo para concluir a venda bem-sucedida.

- **Negociação:** Nesta parte da venda é o momento quando o indivíduo pergunta preços e condições para adquirir um produto, e se deve mostrar os benefícios econômicos. Está tão acessível, por que? Está com o melhor preço. Explicar em detalhes os métodos de pagamento, descontos, para assim, convencer completamente o cliente a comprar.

- **Fechamento:** Este é o momento final do processo de vendas. É quando o cliente decide se envolver na venda e cede à persuasão. É hora de o vendedor ficar calmo e relaxado, sem mostrar excesso de confiança, ansiedade ou a adrenalina envolvidos na venda. Em muitos casos, quando o vendedor se agita muito, embora tenha conseguido superar outras barreiras, acaba por não concluir a venda por causa de sua atitude desmedida e descontrolada. É por

isso que neste momento, o vendedor para persuadir, deve estar tão relaxado quanto possível e mostrar ter pouca importância na venda, refletindo ao nosso cliente que não somos nós queremos vender, mas ele, como cliente, que quer comprar.

A venda envolve estas quatro partes que devem ser consideradas para entender e saber em qual estamos e o que fazer em cada uma delas. O processo é simples de compreender e assimilar e é importante analisar atentamente cada ponto para, em seguida, definir como persuadir em vendas. Aqui estão alguns passos que você deve seguir:

- **Passo 1 - Saber o que o cliente precisa:** É necessário compreender as necessidades do nosso cliente e usar isto como um ponto a nosso favor. No caso em que o cliente não precise do produto, é muito importante criar a necessidade fazendo perguntas persuasivas que o levem a um "Sim". Por exemplo, se queremos vender um computador mais avançado (e o cliente já possui um), para ele não implica em uma necessidade ter um produto, mas

pouemos criar a necessidade ao me tizer algo como: voce gostaria ue ter mais espaço em seu computador? Ficaria mais feliz em poder navegar mais rápido na internet? As respostas a estas perguntas serão "Sim", e neste momento, criamos a necessidade de um computador mais avançado, porque "precisam" ter mais capacidade de armazenamento ou poder navegar mais rápido na internet.

- **Passo 2 - Usar palavras que provoquem um ápice no seu subconsciente:** Nesta etapa é necessário falar palavras positivas que ativem o desejo subconsciente de comprar. Por exemplo, usar palavras como: Sim, oferta, desconto, ganhar, melhor, benefícios, fácil, importante, único. Enfatize ao proferir essas palavras, elas trabalham com o desejo do cliente em adquirir o produto.

- **Passo 3 - Quebrar a barreira do toque:** Nesta etapa, você quebra a barreira da distância entre você e o outro ao tocá-lo sutilmente e sempre com

todo o respeito. A ideia é criar um vínculo de empatia que faça com que se familiarize com seu cliente e crie um laço de confiança.

- **Passo 4 - Deixar seu cliente propor:** Nesta etapa o cliente irá negociar se pode comprar o produto ou se tem condições de comprá-lo. Ouvir suas ideias e suas objeções, o fará sentir confiança em você e deixar de lado seus medos. A ideia é que ele não o veja como um vendedor, mas como um amigo que está lhe oferecendo um grande benefício ou está lhe fazendo um favor. Lembre-se que se ele o vê como um vendedor, inconscientemente não vai querer comprar, uma vez que temos a tendência a evitar este tipo de pessoa.

- **Passo 5 - Medir o tempo:** Você não deve estender demais o seu discurso, porque pode se tornar insípido e sem motivo. Diminua o tempo de seu discurso e faça com a conversa flua entre vocês. Não faça um cliente cansado ficar ouvindo você. Observe, e se você notar que está cansado ou estressado, ainda que você diminua o tempo de seu discurso, ele vai ficar entediado ou vai dizer um simples “não”, para que você termine logo. Os melhores momentos para convencer seu cliente é quando ele está de bom humor ou ativo. Se, pelo contrário, você optar por tentar vender para alguém cansado, procure ter muita empatia, o faça rir para que diminua um pouco seu nível de estresse e então poderá prestar atenção.

- **Passo 6 - Conclua a venda refletindo:** Para conseguir a persuasão em vendas em todos os passos é necessário refletir a empatia, compromisso, amizade e familiaridade. Refletir os gestos inconscientemente criam um elo importante entre você e o cliente, necessário para reforçar esta empatia no momento do fechamento da venda. Para realizar uma venda com sucesso, formule todos os princípios e os aspectos da personalidade do cliente. Esta é a chave para uma venda de sucesso.

A persuasão em vendas é simplesmente um reflexo de todos os princípios e é

importante ter uma visão clara dos benefícios que podem ser obtidos em todos os aspectos da vida cotidiana.

Na persuasão em venda é importante para canalizar de maneira sutil, melhorar através da prática e da análise das pessoas, discutir constantemente os critérios até o momento em que você seja tão expert no assunto que transmitirá ao seu cliente a segurança necessária para não apresentar qualquer objeção. E, caso haja alguma objeção, é preciso ter os argumentos necessários para refutar qualquer informação e assim tornar-se o super-herói das vendas.

É necessário recordar sempre do princípio que, não é você que está interessado em vender e sim os clientes que estão interessados em comprar. Não é você como vendedor que está interessado em algum benefício, mas são os seus clientes que precisam deste benefício.

Ter em mente este aspecto vai fazer com que você transmita a confiança e a segurança necessária.

Lembre-se sempre que em vendas é necessário conhecer perfeitamente o produto, oferecer promoções, fazer lançamentos promocionais limitados, e trabalhar com todos os princípios de persuasão. Você precisa ser perspicaz e saber estudar também a linguagem corporal de seus clientes.

CAPÍTULO 10: COMO USAR A PSICOLOGIA INVERSA PARA PERSUADIR?

Psicologia inversa é a arte de persuadir mediante um processo de oposição ao que realmente queremos que nosso interlocutor faça. A ideia é perguntar ou dizer o oposto do que queremos, para que ele possa decidir pela opção contrária ao que nós mostramos, que é precisamente a escolha que queremos que ele faça e, desta forma, conseguir que a pessoa ou pessoas sejam persuadidas por meio deste método. É um método que costuma ser muito eficaz em pessoas que tendem a ser mais teimosas ou se recusam categoricamente ao que geralmente é exposto. Por este motivo a pessoa deve

ser estudada antes de aplicar este método de persuasão.

Aplicar este método usando as palavras corretas leva ao êxito da persuasão. Procurar mencionar a oposição sutil e lentamente também ajuda a melhorar esse método. Nesta técnica comum, bem como na anterior, você pode ir se aperfeiçoando e lapidando constantemente, mas devem ser muito bem pensados os momentos em que serão usadas, uma vez que nem todas as pessoas são suscetíveis, em todos os momentos, a esta persuasão.

O modo coerente de usar este método, o “Como fazer?”, está relacionado a nossa personalidade e perfil, mas é necessário ter em conta algumas questões para realizar a persuasão com psicologia inversa e ser bem-sucedido. Aqui estão algumas dicas:

- **Esperança de liberdade:** É importante fazer a outra pessoa sentir que é totalmente livre para decidir sobre a situação em questão. A ideia é que não se sinta coagida ou empurrada por nós em momento algum. O ideal é permitir que a pessoa escolha ou crie por si só a decisão, e se sinta livre. É importante na persuasão com a psicologia inversa que a pessoa não se sinta manipulada em nenhum momento, já que isso influenciará a resposta dela e, obviamente, não vamos alcançar o resultado desejado.

- **Ser positivo:** Seja positivo para estar tranquilo o máximo possível,

acreditando nos resultados a serem alcançados e pense que, com este método, você não está querendo manipular e sim alcançar algo melhor para ambos. Ainda que você utilize o método de forma errada, é importante sempre manter a tranquilidade e ser positivo.

- **Ser engenhoso:** Você deve ser muito habilidoso com o que diz, para não deixar qualquer suspeita, do que você realmente quer que a outra pessoa faça. Responder rapidamente e sempre enfatizar a nossa posição contrária ao que realmente queremos. Ficar calmo, para esconder as reais intenções através de uma barreira de palavras que façam parte de todo o método de persuasão, que você está usando, neste caso, a psicologia inversa.

- **Motivar pouco a pouco:** Motivar gradualmente a posição que temos, sempre afirmar a nossa oposição, de maneira que fique claro que o que nós queremos é realmente o oposto. Na psicologia inversa não se trata somente de se opor uma vez, mas em vez disso, em casos mais difíceis, ir preparando o território pouco a pouco, e mencionar o que supostamente queremos, sempre que a situação permita, ou cada vez que o lembramos, de maneira consistente, nosso suposto obstáculo.

- **Não use em todos os casos:** A psicologia inversa tende a ser descoberta e muito prejudicial para as pessoas ao nosso redor, uma vez que o uso excessivo deste tipo de persuasão desperta sentimentos de desconfiança e isto se converte em ira ou rancor. Se o que queremos é ter sempre os melhores resultados para persuadir, é melhor utilizar somente em casos especiais e pouquíssimas vezes, garantindo assim o máximo de sucesso sempre que for usado.

CAPÍTULO 11: PERSUASÃO COM ELEGÂNCIA E DISCRIÇÃO

Elegância é sempre associada com bem-estar, riqueza, glamour e eloquência; no caso deste tipo de persuasão, aplicar com elegância pode ser um toque que enfatiza o nosso estilo.

Nem todas as pessoas podem ser persuadidas desta forma, uma vez que, diferente de todas as técnicas e princípios que conhecemos, neste tipo de persuasão também influencia a personalidade da pessoa que a aplica. Por isso, é importante saber se realmente nos identificamos com este tipo de persuasão, e se realmente acreditamos nele, o que não deve ser ignorado quando se lida com a persuasão elegante.

A persuasão elegante está ligada a uma fluidez eloquente, que pode ser interpretada e entendida pelo outro, mas que também serve como um método de persuasão. O ideal para este tipo de persuasão, é ser muito habilidoso com as palavras que vai dizer, ou seja, dizer a mesma coisa, mas de forma agradável, perfeita para que o que queremos, mas que não pareça surpreendente nem ousado. Que as informações fluam lentamente e, ao final da conversa, a pessoa esteja convencida e tenha chegado onde queremos. Algumas dicas que você deve levar em conta para este tipo de persuasão são:

- **Ser claro, mas sutil:** Fala claramente, mas ao mesmo tempo, que todas as suas palavras sejam permeadas de eloquência, sutileza e beleza. Utilize palavras técnicas e mencione o seu significado, isso faz com que a conversa, ou a apresentação seja um aprendizado completo, onde você também enriquece o vocabulário e o conhecimento do seu parceiro. Mostrar que você domina o tema usando termos técnicos, cria uma atmosfera de segurança, mas considere não exceder no uso deste tipo de palavras, pois o nosso interlocutor pode não entender o que você está falando, e a única coisa que vai conseguir é deixá-lo apático.

- **Nunca use repetições:** As repetições ou "vícios" são parte do vocabulário coloquial de qualquer pessoa, mas no caso de querer persuadir elegantemente, você deve evitar ao máximo o seu uso.

Além de passar a imagem que você não sabe o que está dizendo, deixar

espaços livres para que as pessoas interpretem ou duvidem do que está dizendo. A ideia é que você prossiga prendendo sua atenção e jamais se desvie desse caminho. Normalmente, algumas palavras tais como *Hum, Ahm, Ehh*, são as mais utilizadas, mas também existem repetições gestuais que devemos evitar se quisermos alcançar uma persuasão de sucesso.

-Aprender os adjetivos e transições: As transições são palavras que fazem você unir um parágrafo ao outro de forma eloquente. Conhecer as transições farão você unir facilmente uma ideia a outra sem se desviar ou usar "vícios" ou deixar espaços sem falar. Você pode usar, por exemplo: "no entanto", "além disso", "além de...", "em particular...", entre outros termos.

No caso dos adjetivos, eles são pontos favoráveis que podem fazer com que seu público-alvo ou seu interlocutor se familiarizem com o que você está falando e com os termos que você tem usado, de uma forma positiva. Faça um gesto enfático breve quando você mencionar os adjetivos, ou os mencione lenta ou pausadamente. Desta forma, você fará com que esses termos se relacionem com seu discurso. Um exemplo de palavras que você pode usar: "grande", "esplêndido", "relevante", "seleto", "distinto", entre outros adjetivos.

- Se manter relaxado: Ter uma atitude positiva e permanecer tranquilo e relaxado vai ajudar você profundamente. Criar uma atmosfera de tranquilidade e entusiasmo, ameniza elegantemente qualquer reunião ou conversa. Não se irrite com comentários ou objeções que possam aparecer, mas procure usá-las para esclarecer dúvidas ou preocupações que possam existir e, desta forma, se aprofundar gradualmente na persuasão.

- Aproveite a conversa: Fará você se sentir vivo, calmo, feliz, e isso

estará completamente visível quando falar. Você será elegante, mas entusiasmado em tudo o que disser, isso contagia, e muitas pessoas vão desejar estar perto e lhe escutar.

A entrega completa fará com que a pessoa ou público que o ouve fiquem impressionados com a forma como fala e com o que você fala. O entusiasmo mostra segurança, e certamente sua persuasão vai ser um sucesso, além ser feita da forma mais elegante possível.

- Escute as perguntas de seus ouvintes: Os persuasores mais elegantes são aqueles que também escutam, respondem às perguntas de seus ouvintes, não se incomodam e não mudam, mas usam em seu favor tudo o que eles dizem. Responder e sanar as preocupações, é importante para persuadir e embora tenham objeções ao que você diz, mantenha a calma e responda de forma eloquente. Isso mostrará a sua inteligência, sua elegância e, acima de tudo, manterá oculto suas intenções de persuadir.

CAPÍTULO 12: PERSUASÃO AGRESSIVA E DE ALTO IMPACTO

Este tipo de persuasão envolve conteúdo forte. Fazer com que, desde o início, o ouvinte ou público fiquem impressionados com o que falamos, é outra forma elegante de persuasão. Este tipo de persuasão é bruta e se destina a um forte impacto, para gerar interesse através da curiosidade no que é dito e impressionar com palavras fortes. A ideia é que seu público ou interlocutor queira se comunicar com você.

Neste tipo de persuasão se envolve fervorosamente a pessoa que escuta. É importante conhecer o seu público e o conduzir, da maneira que quiser, por meio de uma conversa interessante e intensa.

O Gestual é outra característica da persuasão agressiva, que expressa, maximiza, mostra em detalhes e que impõe. Não utilize uma linguagem técnica, mas uma linguagem que faça com que o público ou seu interlocutor se sintam acolhidos e tenham confiança em você, que o vejam, não como um líder superior, mas como alguém como eles, um do grupo, alguém em quem confiar. Este tipo de persuasão é ideal para fortes personalidades, pessoas com um tom de voz alto, pessoas extrovertidas e que chamam a atenção logo no primeiro momento, é algo natural nelas. Mas se você não tiver estas qualidades não se torture, você pode adquirir através da prática.

É importante que você se sinta confortável e que você entenda que esta técnica de persuasão nada mais é do que um jogo com o qual você dirige, uma ou muitas pessoas, como você deseja. E o importante é que eles caminhem sozinhos e que você seja apenas um guia que lhes mostra que, no final da estrada, encontrarão os benefícios oferecidos e que realmente estarão onde querem estar. Alguns detalhes que você deve levar em conta se usar esse tipo de persuasão:

- Faça perguntas de maneira que a resposta seja "Sim": Fazer perguntas neste tipo de persuasão de alto impacto é básico, a diferença de qualquer outra forma que você usar é que as respostas devem ser sempre "sim".

Ou seja, se você quiser levar seu interlocutor ou seu público a executar uma ação como um exercício, você poderia pensar em perguntar algo como: "Por favor, você poderia fazer este exercício?". Esta abordagem, apesar de parecer muito simpática, não deve ser usada se a intenção é persuadir. Em vez disso, você pode perguntar algo como: "Você quer aprender?". A resposta será: "Sim", e isso é mágico! Já que está explícito que deve realizar o exercício, ou o que você quer que ele faça. O conceito da persuasão de alto impacto é tentar convencer rápido e sem muitos rodeios.

- **Enfatize as proposições exclusivas:** Tenha em mente os aspectos importantes, dê ênfase ao que deseja transmitir e, acima de tudo, enfatize a importância do que você está falando.

Enfatize as frases mais importantes de tudo o que você menciona. Por exemplo, se o tema é vender um produto, destaque constantemente seus benefícios com força e orgulho, acredite na sua essência e os outros irão acreditar.

Leve em conta todos os benefícios, não deixe de mencionar cada um deles muitas vezes, grite-os, se necessário, envolva você e seus parceiros em tudo o que lhes oferece e com o impacto que os benefícios produzem. Opte por persuadi-los de forma agressiva. Lembre-se de não chegar ao ponto de coerção, você sempre deve ter um limite e experimentar até o ponto que pode chegar, e continuar a ser impactante. Qual é este ponto?

A ideia é ativar todas as energias positivas, não os desejos negativos ou os sentimentos pobres que podem surgir, se você passar do limite da persuasão de alto impacto para manipulação ou coerção. Lembre-se que esta linha é muito tênue neste ponto.

- **Utilize a retórica:** Desde os tempos antigos, quando Aristóteles a estabeleceu, (sim, a persuasão tem suas origens em Aristóteles), ele plantou a retórica como um meio pelo qual podemos usar a persuasão de alto impacto, explicadas de três maneiras, em suas ideias de como se poderia chegar a persuadir agressivamente, usando o que ele chamou de Ethos, Pathos e Logos.

Quando ele fala de Ethos e a retórica, explica de forma consistente que em Ethos se estabelecem valores morais, portanto, pode ser considerado como

exemplo de retórica que interfere nas crenças e valores, que abre um espaço para dúvidas e um campo no mundo do pensamento dos valores do indivíduo. Salienta que o conveniente dos valores morais é o princípio do Ethos.

Quando ele falou do Pathos, se referiu a que a retórica deve ser guiada pelas emoções de afeto ou laços construídos de amor e respeito. A retórica deve ser plantada desta forma.

Ao falar em Logos e a retórica, o faz revestido de sólidos argumentos, bem conhecidos, ou por referências comprováveis. Por este motivo que a retórica é conduzida pela proposição de ações ou perguntas que levam a uma resposta ligada a algo comprovado e que termina com a formalização da persuasão.

Sabemos que a persuasão é uma habilidade valiosa nestes tempos onde existem muitas possibilidades ao nosso alcance. Melhorar exponencialmente nossa qualidade de discurso, nosso vocabulário, tom de voz, maneiras de vestir e até a nossa educação, são a chave para usar a persuasão com sucesso.

Todas essas maneiras que temos para causar um grande impacto sobre as pessoas envolvidas envolvem todos os sentimentos e reações. O importante é que eles se sintam à vontade e em contato com o orador, para poder ampliar

sua margem de sucesso. Experimentar com diferentes técnicas e detectar falhas ou virtudes será fundamental para melhorar qualquer tipo de persuasão, e assim obter maior conhecimento para persuadir.

UMA PALAVRA FINAL...

Se você gostou deste livro ou achou que foi útil, eu ficaria muito, mas muito grato, se você pudesse me deixar um pequeno comentário/recomendação de uma forma realmente honesta no Amazon.

Seu apoio pode realmente fazer a diferença para mim, uma vez que leio pessoalmente todos os comentários (Reviews), portanto, desta forma, posso ter um feedback e melhorar no próximo livro que estou preparando.

Você já sabe, se quiser deixar um comentário (Review), sobre o que você acha deste livro, tudo o que você precisa é fazer login no Amazon.com, pesquisar por meu livro e deixar um comentário... simples assim.

Obrigado novamente por seu apoio!

