

mapa mental desenvolvido por:  
**MapaMental.org**  
(inspirado no livro As Armas da Persuasão)

# AS ARMAS DA PERSUASÃO

## AFEIÇÃO

As pessoas dizem "sim" para quem conhece e quem admiram

- Atratividade Física
  - Pessoas atraentes tem maior poder de persuasão
  - Pesquisas mostram que sobrepõe até a gentileza e inteligência
- Semelhança
  - Tendemos a dizer sim para pessoas parecidas conosco
  - Muitas vezes isso acontece de forma impensada
- Elogios
  - Elogiar alguém faz criar maior afeição
  - Cuidado para não exagerar, pode causar efeito inverso
- Familiaridade
  - Contato repetido com uma pessoa
  - Principalmente atrelado a fatores positivos

### Criação de Afeição

## AUTORIDADE

- Submeter-se a autoridade
  - Um professor
  - Um cientista
  - Entre outros
  - Aceitamos como certo o que uma autoridade diz
- Tendência Preocupante
  - Reagir automaticamente a uma autoridade
  - Sem refletir sobre seu conteúdo
- Teste sempre a confiabilidade do especialista

## ESCASSEZ

- "Para amas qualquer coisa basta perceber que ela pode ser perdida" (Chesterton)
- Exemplos no mercado
  - As pessoas dão mais valor aquilo que está menos disponível
  - Quantidade limitada
  - Prazo para comprar
- Princípio
  - As coisas valiosas são difíceis de conseguir
  - Teoria da reatância psicológica
    - querer mais do que antes
    - ter = liberdade
- Mensagens
  - Pesquisas mostram que o ato de restringir o acesso à uma mensagem faz com que mais pessoas queiram ter acesso

## RECIPROCIDADE

- É dando que se recebe
- Cultura Humana
  - Ofereça algo
  - E a pessoa lhe devolverá o favor no futuro
    - As pessoas se sentem mal em não retribuir um favor
    - Faz parte de nossa cultura, não queremos receber desaprovação social
- 3 Regras Básicas
  - 1. Dificilmente alguém irá negar o pedido
  - 2. Favor não solicitado
    - com isso não escolhemos à quem dever favor
  - 3. Trocas desiguais
    - Indivíduo fica com a sensação desagradável da dívida
    - A pessoa "devedora" poderá retribuir o favor com um outro favor muito superior
- Pedido Extremo
  - Chama-se técnica da rejeição seguida de recuo
  - Solicite algo absurdo
  - Chances da segunda solicitação ser aceita é grande

## COMPROMISSO E COERÊNCIA

- Coerência
  - Valorizada pela sociedade
  - É bem vinda ao dia a dia
  - A coerência é um atalho
    - sendo coerente, basta recordar de situações passadas
- Como persuadir
  - Assegure um compromisso inicial
  - Após tomar uma decisão as pessoas tendem a manter aquela posição
    - É comum criar novas justificativas para sustentarem compromissos que já assumiram

## APROVAÇÃO SOCIAL

- Saber o que as outras pessoas estão pensando sobre
- Maior influência em:
  - Incertezas
    - Quando as pessoas estão inseguras
    - É mais fácil tomarem decisões com base na opinião de outras pessoas
  - Semelhança
    - Ver outras pessoas tomando uma determinada atitude
    - Leva com que outros façam o mesmo
- Sabendo que outras pessoas compraram, é mais fácil de também comprar