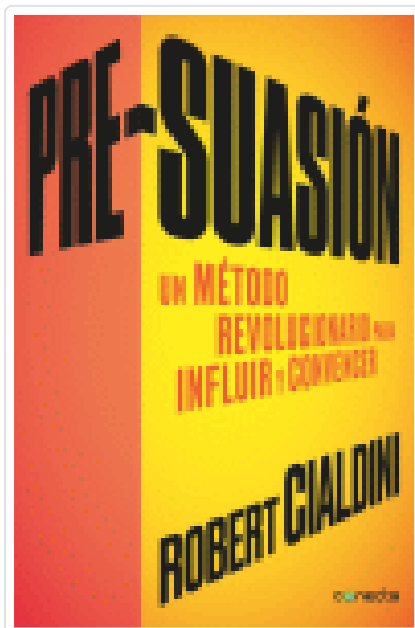


PRE-SUASION. CAPTA LA ATENCION PARA CONVENCER



CIALDINI, ROBERT

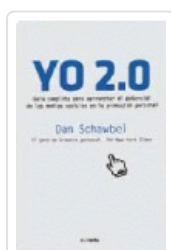
SINOPSIS

Un método revolucionario para influir y persuadir. La persuasión es una habilidad imprescindible en cualquier actividad profesional a todos los niveles en organizaciones y empresas. Pero, ¿cuáles son las mejores técnicas de persuasión?, ¿qué elementos de la comunicación permiten conquistar al público?, ¿cuáles son los momentos fundamentales en una argumentación? y ¿qué diferencia a un comunicador eficaz de un auténtico persuasor? Con el rigor científico y la capacidad de divulgación que le caracterizan, Robert Cialdini explica en este libro cómo capitalizar el tiempo previo a la transmisión de un mensaje importante. Ese instante puede hacer que el público se muestre más receptivo y, de este modo, la persuasión óptima solo se obtiene con una óptima $\frac{1}{2}$ pre-suasión+. Para persuadir, lo único que necesita el comunicador es redirigir la atención del público antes de una acción relevante para que este le diga $\frac{1}{2}$ ¡Sí!+. Con solidez científica, Cialdini muestra cómo escoger no solo lo que vamos a decir, sino cuándo lo vamos a hacer y cómo atraer esa atención de una forma ética. Con Pre-suasión los lectores aprenderán a aprovechar el momento oportuno para ganar influencia y a conservarla. Reseñas: $\frac{1}{2}$ Pre-suasión está destinado a convertirse inmediatamente en un clásico.+Forbes.com $\frac{1}{2}$ Mi impresión sobre este libro se resume en una palabra: persuasor.+The Wall Street Journal $\frac{1}{2}$ Un libro que recomendaré durante años.+Amy Cuddy, profesora asociada de Administración de empresas de la Harvard Business School y autora de El poder de la presencia $\frac{1}{2}$ Una lectura fascinante sobre cómo el motor más importante de la persuasión no son las palabras que elegimos sino cómo las presentamos antes.+Adam Grant, profesor de Management y Psicología en The Wharton School y autor de Dar y recibir ...

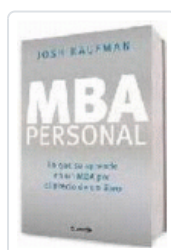


Editorial	CONECTA
Materia	ECONOMIA / EMPRESA
Colección	SIN COLECCION
EAN	9788416029662
Status	Disponible
Páginas	448
Peso	1
Precio (Imp. inc.)	21,90€
Idioma	Español
Fecha de lanzamiento	15/02/2017

Títulos relacionados



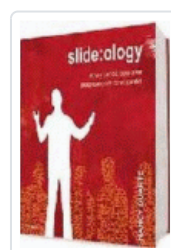
YO 2.0
SCHAWBEL, DAN



MBA PERSONAL
KAUFMAN, JOSH



27 TÉCNICAS DE PERSUASION
HILAIRE, CHRIS ST.



SLIDE: OLOGY
DUARTE, NANCY