

## **Bookclub – A arma da persuasão**

### **Leo**

Um capítulo que chama muita atenção está mais no início e se chama jiu-jítsu, que é usar da força do outro contra ele mesmo, ou seja, não fazer muito esforço e utilizar a força do seu oponente.

O livro faz a comparação de contraste, que é dar alguma coisa para a pessoa ter um ponto de referencia e ancorar a forma como ela enxerga e depois dar outra, em que ela olha de forma diferente do que se ela olhasse de primeira.

Aborda o tema de reciprocidade, de como ela pode levar ao extremo. É possível refletir sobre o quanto a reciprocidade está ligada a parte religiosa das pessoas (quando se matam ou agem em nome da religião). De alguma forma, as pessoas querem retribuir alguma coisa.

Sobre o compromisso e coerência pode-se exemplificar com o acontecimento de uma mulher ser assaltada perante 38 pessoas e ninguém sequer ligou para a polícia. E aí o autor exemplifica que se você estiver passando mal em algum lugar, que escolha uma pessoa específica para lhe ajudar. É como se você tivesse que determinar quem, porque se tiver muita gente, ninguém ajudará.

Uma frase chamou muita atenção: “o constrangimento é algo a ser aniquilado”, isso porque as pessoas não pedem ajuda ou não são objetivas por sentirem a necessidade de manter uma aparência ou por ter medo de se constranger a partir daquilo.

Um gatilho abordado pelo autor que é muito utilizado é o da escassez, e é muito utilizado nas vendas e marketing digital. Mas a lição sobre escassez é que ela é muito boa se você utiliza-la de verdade, e não a falsa escassez, que é a mais comum (quando se diz que é só para você, mas não é só para você, que está acabando, mas não está acabando, ultimas peças, mas não são as últimas pelas).

O gatilho de escassez funciona melhor quando se utiliza anterior a ele o gatilho de antecipação, aquele que gera o desejo no produto ou serviço. (Michel H.)

O autor vem com um olhar antropológico e social com muito do cognitivo, da parte médica alinhada a ferramentas mentais para o dia a dia, tanto com as crianças, como com os adultos e nas vendas.

### **Rodrigo**

O livro é sensacional. É possível se ver nas relações que o livro vai descrevendo, “seja no sorriso enlatado, ou nas provas sociais”.

E é interessante perceber como os gatilhos mentais que o autor traz, estão intrínsecos no dia a dia. Como de fato estamos sujeitos a eles, consciente ou inconscientemente.

É espantoso o fato de não conseguirmos trazer para o macro (estados e municípios) essas ferramentas de persuasão e determinar a melhora de determinada região.

O mais legal, lendo o livro são as ferramentas que se tem não só para vendas, mas também de quebrar perfis comportamentais.

Foi de muita relevância a percepção de conseguir fazer com que no dia a dia, consigamos perceber quando alguém maldoso estiver utilizando dessas ferramentas mentais de modo a querer manipular ou ter vantagem.

### **Michel H.**

O gatilho de reciprocidade pode ser negativo ou positivo. Como o exemplo o livro traz, de uma cidade em que o governo não ofereceu ajuda a alguns locais. Dessa forma houve uma péssima para aquela região, porque as pessoas não sentiam a necessidade de serem recíprocas para o governo. Ora, se o governo não estava ajudando, porque ser recíproco e seguir normas e regras impostas por ele?

A comunidade estadunidense tem muito a ver com isso. Existe um senso de civilidade onde as pessoas procuram defender não só as próprias famílias, mas sua comunidade. Isso não é só a questão de reciprocidade como também de empatia.

No Brasil isso parece estar adormecido. Por que as pessoas não intervêm em relação as coisas erradas que acontece? Porque não há reciprocidade, porque não acreditamos no governo.

Esse livro deve ser lido todo ano, porque ele auxilia a aplicação dos gatilhos mentais nos negócios. A forma como o autor conta as histórias no cotidiano aproxima as pessoas do livro.

Ele não só precisa ser lido, como também aplicado no dia a dia, mas mais que isso ele precisa ajudar as pessoas a se defenderem dos gatilhos, para não sofrerem com isso, com a enxurrada de oportunidades de compras que aparecerem.

Baseado no livro, Michel conseguiu montar uma classificação em um quadrante com quatro tipos de pessoas: pessoas que compram, pessoas que não compram, pessoas que assistem, pessoas que executam.

### **Vinicius**

Capítulo a capítulo é possível visualizar com clareza como persuadir. A formatação do livro com algumas perguntas ao final de cada capítulo torna a leitura bem interessante.

Compromisso e coerência é uma coisa que chamou bastante atenção. Decisões criam outras possibilidades.

O livro possibilita que você vá se descobrindo, se identificando.

O autor comenta muito sobre a autoridade, que inclusive ele utiliza ao longo da escrita. Isso é muito importante, porque ele demonstra utilizar todos os gatilhos que fala, no próprio livro. Outro gatilho que achou interessante é o da associação.

Para ele foi um diferencial o livro abordar o rapport, a afinidade, porque ajuda as pessoas a tentarem se aproximar por coisas, pessoas e gosto em comum.

Os seis pontos citados no livro são utilizados em larga escala nas vendas.

### **Guilherme**

É impressionante como esse livro tornou o autor milionário, ate porque, a partir dele gerou-se treinamentos e seminários.

O livro traz muitas pesquisas, muita comprovação. Enquanto que em outros livros os autores comprovam o que dizem com opiniões próprias.

Esses gatilhos acontecem o tempo todo conosco e muitas vezes nem percebemos. O gatilho de empatia é um dos que chama muita atenção em Guilherme porque já percebeu que ele facilita a venda, já que as pessoas, nesse caso os vendedores, buscam pontos em comum criando uma identificação com outras pessoas (clientes), facilitando a venda, por exemplo.