

PLANO DE AÇÃO

AS ARMAS DA PERSUASÃO

PRINCÍPIO 1: RECIPROCIDADE

- Identificar situações em que a reciprocidade pode influenciar suas decisões.
- Planejar como oferecer valor genuíno antes de pedir algo em troca.
- Desenvolver estratégias para evitar pressões indevidas de retribuição.

PRINCÍPIO 2: COMPROMISSO E COERÊNCIA

- Definir compromissos claros e alinhados com seus valores.
- Revisar periodicamente suas ações para garantir consistência com seus objetivos.
- Criar um plano de ação para evitar compromissos que possam levar a conflitos futuros.

PRINCÍPIO 3: APROVAÇÃO SOCIAL

- Analisar cuidadosamente exemplos apresentados como prova social.
- Criar um plano para validar informações antes de segui-las.
- Evitar agir apenas com base no comportamento do grupo.

PRINCÍPIO 4: AFINIDADE

- Fortalecer relacionamentos baseados em confiança e autenticidade.
- Identificar situações em que afinidade pode ser usada para persuadi-lo.
- Estabelecer limites para evitar ser influenciado de forma inadequada.

PRINCÍPIO 5: AUTORIDADE

- Verificar a credibilidade das fontes de autoridade antes de tomar decisões.
- Criar um sistema para questionar informações apresentadas por figuras de autoridade.
- Promover a autonomia ao invés de depender excessivamente de figuras de autoridade.

PRINCÍPIO 6: ESCASSEZ

- Analisar se a urgência é justificada antes de agir.
- Planejar como avaliar ofertas que alegam ser exclusivas.
- Evitar decisões precipitadas baseadas apenas no medo de perder algo.