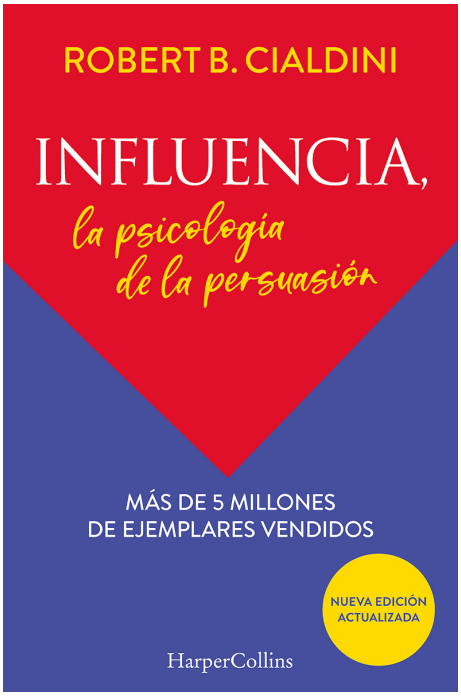

Robert B., Cialdini
Es profesor emérito de Psicología y Marketing de la Universidad Estatal de Arizona. Es autor superventas de The New York Times con Influencia: La psicología de la persuasión, ¡Sí! y Persuasión: un método revolucionario para influir y persuadir. Influencia se ha traducido a cuarenta y cuatro idiomas.

Como presidente y director ejecutivo de INFLUENCE AT WORK, ofrece programas sobre el uso ético de la ciencia de la influencia. Es un reconocido líder de opinión por sus rigurosos estudios científicos, publicaciones y ponencias donde se exploran los factores psicológicos que nos llevan a acceder a las peticiones de los demás. Entre los muchos méritos y premios de Robert B. Cialdini se encuentra su ejercicio como presidente de la Society of Personality and Social Psychology y su pertenencia a la Academia Estadounidense de las Artes y las Ciencias. Es, además, un popular invitado en los medios de comunicación y un habitual conferenciante en todo el mundo. Cialdini atribuye su permanente int

riverside agency

Influencia. La psicología de la persuasión

Autor: Robert B., Cialdini
Autor: Robert, B.cialdini

Harper Collins Iberica
ISBN: 978-84-9139-690-1 / Rústica / 576pp | 140 x 215 cm
Precio: $ 26.600,00

«Cualquiera que desee ampliar al máximo sus capacidades comunicativas y negociadoras debe leer el libro Influence de Robert Cialdini. Sus conocimientos básicos estarán incompletos sin él»Chris Voss, autor del éxito de ventas según el Wall Street Journal, Never split the difference.

Tienes en tus manos la obra maestra de la persuasión. Un libro extraordinario que te ayudará a ser más eficaz en el trabajo y en la vida diaria, a maximizar tu carisma, a mejorar tus relaciones y estrategias para convencer y llegar a acuerdos ventajosos, en definitiva, alcanzar el éxito a todos los niveles.