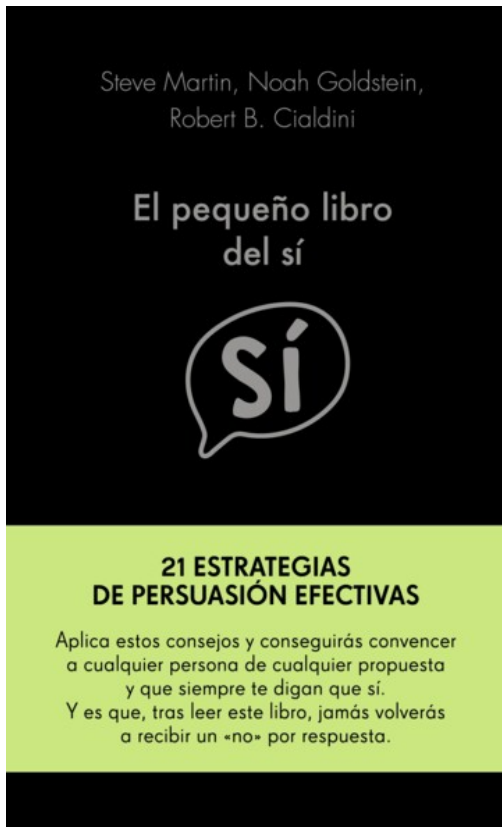




El pequeño libro del sí

Steve Martin, Noah Goldstein y Robert Cialdini

21 estrategias de persuasión efectivas. No vuelvas a recibir un «no» por respuesta

Este manual tamaño bolsillo se convertirá en tu mejor aliado para garantizar que todo el mundo diga «sí» a tus ideas y demandas. Todos queremos escuchar esta palabra. Pero, ¿por qué nos resulta tan difícil lograr que otros estén de acuerdo con nosotros? ¿Y cómo podemos mejorar nuestras posibilidades? Aplica estos consejos y conseguirás convencer a cualquier persona de cualquier propuesta y que siempre te digan que sí. Y es que, tras leer este libro, jamás volverás a recibir un «no» por respuesta.

Fecha de publicación:

21/01/2020

Sello Editorial:

Alienta Editorial

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

Email: mjbertran@planeta.es

Nombre: Júlia Llaó

Email: julia.llao@planeta.es

Steve Martin, Noah Goldstein y Robert Cialdini

Noah Goldstein es profesor asistente en la Escuela de negocios Booth de la Universidad de Chicago.

Steve Martin es el director de INFLUENCE AT WORK (Reino Unido) y experto en el campo de la influencia y la persuasión.

Robert B. Cialdini es conocido internacionalmente por ser uno de los principales estudiosos de la psicología social de la persuasión y profesor de psicología en la Universidad Estatal de Arizona. Juntos han escrito *El pequeño libro del sí*, un libro repleto de conocimiento e ideas útiles para que empieces a conseguir todo lo que te propongas.