

# Técnica de persuasão para pedir favores

escrito por Universo e Cultura



Você sabia que pedir favores não é tão difícil quanto parece? É só saber o jeito certo e as chances de conseguir são muito maiores. Confira nesta publicação!

- Texto – Eduardo Henrique Costa

Há um estudo feito em que os pesquisadores se aproximaram de moradores de algumas casas e pediram para colocar uma placa enorme no jardim deles dizendo a seguinte frase “dirija com cuidado”, mas todos proprietários recusaram.

Os pesquisadores então, resolveram perguntar para um segundo grupo de proprietários de algumas casas, se seria possível colocar uma plaquinha bem pequenininha em seus jardins e, com a plaquinha menor quase todos concordaram.

Duas semanas depois, os responsáveis pela pesquisa pediram ao segundo grupo que havia permitido colocar a placa bem pequena, se era possível colocar uma placa maior e 76% das pessoas aceitaram.

Os psicólogos costumam chamar isto de “efeito pé na porta”. Quando queremos convencer alguém a fazer alguma coisa, primeiro é necessário que convença a fazer um favor bem pequeno, antes de pedir um maior.