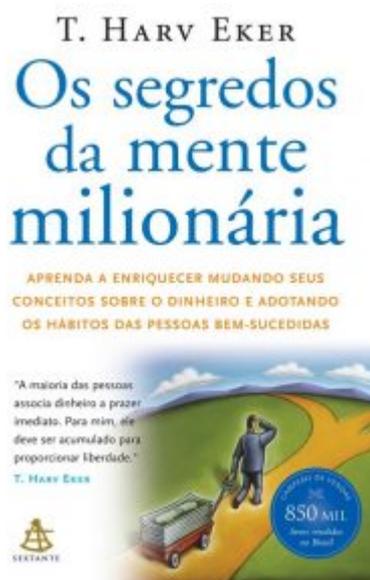


6 Livros para Desvendar o Comportamento Humano

Você já se pegou tentando entender as atitudes de alguém sem ter nenhuma pista? Tudo que fazemos tem um motivo e desvendar o comportamento humano é uma das maiores dificuldades que encontramos na vida.

No mundo dos [negócios](#), ter essa habilidade é muito valiosa. Afinal, facilita a tomada de decisões, previsão das atitudes das pessoas (de clientes a fornecedores), dentre outros benefícios.

No post de hoje, trouxemos 6 livros sobre comportamento humano que vão ajudá-lo a tomar decisões cada vez melhores, saber negociar, persuadir e muito mais. Boa leitura!



[Os Segredos da Mente Milionária](#) – T. Harv Eker

Eker desvenda neste livro o motivo pelo qual algumas pessoas estão sempre acumulando riquezas e sendo bem sucedidas enquanto outras estão sempre com a grana curta.

Muitos pensam que a resposta é ter bons hábitos, habilidades, inteligência ou fazer boas escolhas. Mas não é só isso. Faz muita diferença você mudar seus modelos mentais.

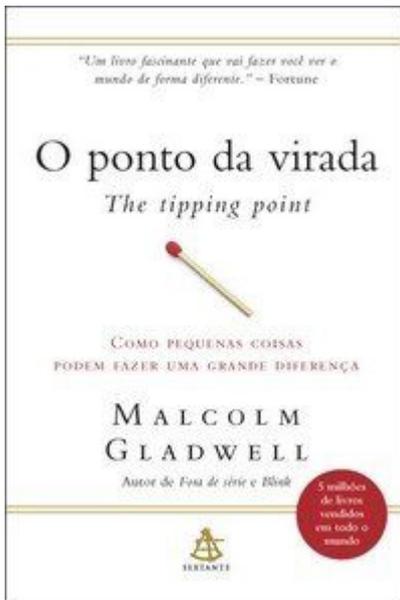
O autor ensina um modelo para as pessoas se basearem, aumentarem seus ganhos e acumular riquezas. Todos os conceitos foram criados com base na experiência própria dele: começou do zero e tornou-se milionário em apenas 2 anos.

Todos nós temos pensamentos programados sobre como lidar com o dinheiro. A primeira coisa que você tem que fazer para ser mais bem sucedido é mudar esses padrões, o que fica mais fácil entendendo o comportamento humano.

Um exemplo de como somos ensinados a ter uma postura negativa com relação ao dinheiro é a forma como nossos pais nos criam. Sabe aquela frase “Dinheiro não dá em árvore”? É uma abordagem negativa, típica do comportamento humano.

Outro exemplo é a relação entre o homem e mulher na casa. Se quando você era criança e pedia dinheiro à sua mãe ela respondia “pede para o seu pai”. Isso pode ter ensinado a você que mulheres não sabem lidar bem com questões financeiras. Mas não é verdade.

Os Segredos da Mente Milionária vai fazer você reconfigurar a sua mente e reaprender tudo sobre dinheiro a fim de conquistar outro patamar na vida. Com certeza um dos livros de comportamento humano mais proveitosos.



[O Ponto da Virada](#) – Malcolm Gladwell

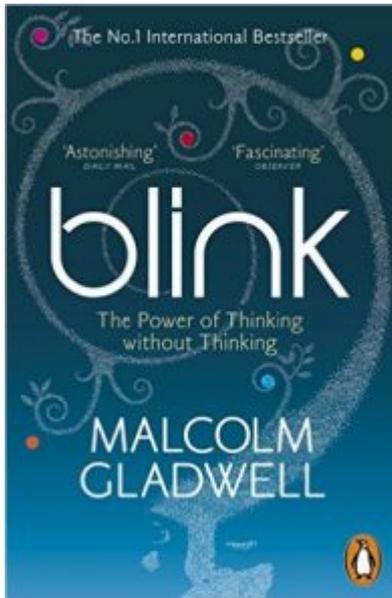
Malcolm é colunista da New Yorker desde 1996. Ele escreveu este livro para explicar o momento da virada, que é quando uma tendência chega a um patamar e se espalha em uma velocidade assustadora.

Ele analisou os padrões que se repetem em tudo aquilo que se espalha e chega à massa. Todos os conceitos explicam o comportamento humano e podem ser usados por você para fazer suas ideias conquistarem o grande público.

No livro, ele faz uma analogia entre as tendências e os vírus (de doenças mesmo, como o da gripe). Da mesma forma como a estação do ano faz a doença se espalhar mais fácil, certas características do ambiente fazem uma tendência explodir.

O autor explica ainda a atuação dos influenciadores. Malcolm diz que apenas uma pequena porcentagem dos infectados são responsáveis pela maior parte das transmissões do vírus.

Assim, existem grandes responsáveis por uma ideia chegar ao ponto da virada. Quer saber mais sobre como fazer seu produto ou serviço cair no gosto das pessoas? Não deixe de ler.



Blink – Malcolm Gladwell

Esta obra, também de autoria de Malcolm Gladwell, foi publicada na sequência do livro anterior e teve grande sucesso.

Neste caso, ele procura entender a intuição humana. É uma grande ajuda para quem se vê perdido em meio a tantas informações e não sabe muito bem porque toma certas decisões.

Malcolm mostra que, mesmo quando analisamos algo logicamente, estamos usando nossa intuição de alguma forma. Mas isso nem sempre é ruim.

Na verdade, nossa intuição pode tomar decisões melhores do que a razão em alguns casos. Só é preciso evitar que ela seja influenciada por fatores negativos, como o preconceito, por exemplo.

Ele resume o nosso processo de decisão em duas estratégias distintas. Uma é mais demorada e requer mais energia: é quando analisamos algo logicamente e exaustivamente até chegar à decisão mais racional.

A outra é mais rápida. É a da intuição, que consome menos energia e por isso é usada em situações que requerem uma

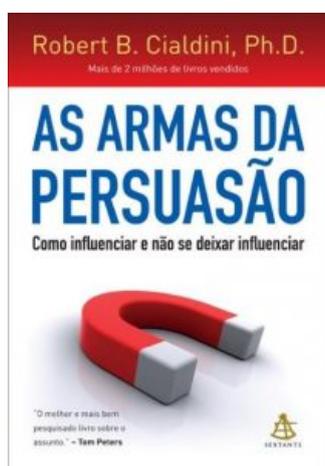
atitude imediata. Ela é feita com base em muitos fatores que nem percebemos racionalmente.

Com base em pesquisas, Malcolm explica como somos capazes de adivinhar o melhor caminho sem entender muito bem porquê. Quer desvendar este mistério? Leia Blink – a decisão num piscar de olhos.

Na verdade, Malcolm dedicou sua escrita a desvendar o comportamento humano. [Saiba mais sobre Malcolm Gladwell.](#)

Confira o microbook dessa grande obra por aqui mesmo:

[Blink: A Decisão Num Piscar de Olhos](#)



[As Armas da Persuasão](#) – Robert Cialdini

A persuasão é uma habilidade extremamente necessária no mundo dos negócios e entendendo o comportamento humano você tem chance de se tornar expert nisso.

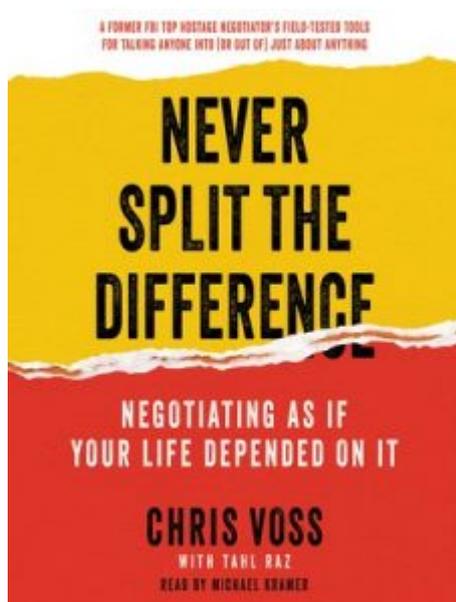
Robert é PhD em Psicologia e esse livro é uma referência para as áreas de marketing e vendas. Resultado de um estudo de 35 anos, a obra se aprofunda no entendimento do motivo pelo qual as pessoas mudam de comportamento.

São 6 princípios fundamentais que causam mudança: reciprocidade, comprometimento e consistência, prova social, apreciação, autoridade e escassez.

Todos os dias, de garçons a consultores praticam esses princípios a fim de fazer você dizer sim para o que eles querem. Tudo é baseado em encontrar um padrão de pensamento e trabalhar para alterá-lo. Quem tem percepção aguçada identifica isso sem nem perceber.

Ele cita, por exemplo, um caso em que um e-mail com cupons de desconto foi enviado sem o desconto de fato. Mesmo assim, a taxa de compra foi a mesma de mensagens anteriores com o desconto real.

Se você deseja saber porque isso acontece e quer conhecer um dos maiores livros de comportamento humano, não deixe de ler.



[Never Split the Difference](#) – Chris Voss

Chris dedicou a carreira toda à arte de negociar. Foi agente do FBI e da agência da polícia federal americana e construiu sua carreira negociando sequestros e outros crimes. No livro, ele compartilha tudo o que aprendeu nas mais diversas situações.

Sequestros acontecem há milhares de anos. São mencionados desde o Velho Testamento da Bíblia, onde os reféns eram sequestrados durante guerras e então utilizados para manipular o inimigo.

Acontece que antes as pessoas lidavam com isso utilizando a força bruta. A ordem era atirar até que os reféns estivessem a salvo. Muitas mortes aconteciam por causa disso, até mesmo de inocentes.

Foi então que percebeu-se uma necessidade de utilizar técnicas de negociação. Nasceu assim o Projeto Harvard Negotiations. Os estudos concluíram que o processo de negociação deve utilizar a tendência humana de pensar com a intuição para convencer.

É útil não só para casos extremos, como os que ele viveu, com criminosos. Nós negociamos muito no nosso dia a dia, seja no trabalho, na família, comprando uma casa, etc. Lidamos com pessoas o tempo todo e por isso precisamos entender o comportamento humano.

Se o que você quer é desenvolver a sua inteligência emocional para negociar melhor, precisa ler esse livro.



0 Poder do Hábito – Charles Duhigg

Você pode até pensar que tem o controle sobre a sua vida. Mas, na verdade, na maior parte do tempo, está apenas repetindo hábitos preestabelecidos. Ou seja, os seus hábitos ditam suas ações. Entendê-los é o primeiro e grande passo para tomar as rédeas do seu cotidiano.

O escritor Charles Duhigg aborda exatamente o impacto dos seus hábitos em quem você é nas suas conquistas, pessoais ou profissionais. Assim, ele responde a pergunta: por que fazemos o que fazemos na vida e nos negócios?

Charles Duhigg explica que o nosso cérebro funciona como uma máquina e a todo instante busca maneiras de reduzir os esforços e automatizar as rotinas. Tudo isso para economizar energia.

O funcionamento de um hábito segue um fluxo de três etapas, que são:

- **Gatilho**: alguma coisa que acontece e o cérebro entende como um chamado para entrar no modo automático e escolher qual a rotina usar;
 - **Rotina**: é uma ação física, emocional ou mental, que é automaticamente acionada pelo gatilho;
 - **Recompensa**: um estímulo positivo que ocorre e diz ao seu cérebro que aquela rotina funciona e por isso deve ser armazenada.

Se você quer ter o controle sobre você mesmo, é imprescindível entender como os gatilhos dos hábitos são acionados e como funcionam as recompensas. Ao desenvolver essa habilidade, você estará apto a alterar, adaptar e criar novas rotinas.

O autor ainda brinda os leitores com um guia prático para se promover as mudanças de hábito. Em síntese, você deve: identificar a rotina; experimentar recompensas diferentes; isolar o gatilho e crie um plano. No microbook *O Poder do Hábito* você vai entender melhor como tudo isso funciona na prática.

Descubra o comportamento humano

Não deixe de ler sempre sobre aquilo que nos move. Aprender mais sobre as pessoas pode ensiná-lo muito sobre você mesmo e abrir novas portas, tanto no mundo dos negócios, quanto na área pessoal.

Se você curtiu esse post, agradecemos muito se você puder deixar um comentário, marcar aquele seu amigo que pode se interessar ou mesmo compartilhá-lo!

PS: No [12min](#), temos microbooks de todos os livros que citamos, em um formato super fácil de consumir, em texto e áudio.

Happy reading!