

Este livro foi lançado no Brasil e nos Estados Unidos e já ultrapassou as dezenas de milhar de unidades vendidas. Agora, chega a terras portuguesas atendendo a vários pedidos de leitores ávidos por se tornarem protagonistas da sua própria vida. Portugal faz parte da minha história também por lecionar no curso WLP da Universidade Nova de Lisboa – NOVA SBE. Este país, que se entranhou na minha jornada, é, para mim, mais do que um destino: é uma extensão da minha própria vida, e é com uma honra indescritível que levo a minha obra aos corações dos Portugueses.

Aprender a identificar estratégias persuasivas protege-nos. Somos persuadidos pela imprensa, pelos políticos, pela publicidade, todos os dias, pelo que devemos estar atentos e vigiar para que não sejamos manipulados.

Após a leitura deste livro, gostaria muito que o leitor pudesse exercer uma compreensão crítica de um jornal, de uma notícia, ao ser confrontado com uma publicidade televisiva. E refletir: o que é isto? Provoca-me? Seduz-me? Por que foi usada determinada palavra? Qual a agenda política do emissor da mensagem?

Paulo Freire dizia que a leitura do mundo deve preceder a leitura da palavra, por isso é extremamente necessária uma educação que permita a análise da realidade. A linguagem e a realidade estão ligadas de uma forma dinâmica. A compreensão de um texto, que a sua leitura crítica permite, implica a percepção das relações entre esse texto e o seu contexto.

Ao lermos o mundo, ampliamos a nossa condição humana: alcançamos esferas e percebemos dinâmicas antes invisíveis. Esta habilidade torna-nos sujeitos ativos, com capacidade para criar e recriar a nossa vida política, social e individual.

Ao entender esta dinâmica, o leitor estará apto para assumir as rédeas da sua vida, porque existem dinâmicas invisíveis de poder e de influência em cada conversa e relação das nossas vidas. Quando lhes somos capazes de dar nome e sobrenome, entendemos melhor o nosso ser e estar no mundo. Percebemos como podemos conduzir melhor as nossas relações para ter êxito e para sermos quem somos de forma plena. Espero que este livro traga protagonismo e uma voz ativa ao leitor nas suas relações no trabalho e na vida pessoal.

Num mundo com contornos não definidos em relação ao espírito do tempo e do *modus operandi* que nos espera, proponho que façamos juntos esta travessia. E que este livro faça parte da sua jornada, abrindo os seus olhos e ouvidos para o invisível.

Nova Iorque,
janeiro de 2024



Prefácio

POR SARA TEIXEIRA

Sara Teixeira atua no campo do *marketing* e da inovação em Web3 na Exclusible, uma *start-up* tecnológica portuguesa. Nos últimos anos, esteve envolvida em inúmeros projetos Web3 e digitais no ecossistema de desenvolvimento da nova Internet, *metaverse* e *gaming*, gerando mais de 10 milhões de euros em NFT e desenvolvendo mais de 200 experiências virtuais para marcas de renome internacional. É mulher, é portuguesa.



A arte da persuasão em *start-ups*

Num universo vibrante e desafiador como o das *start-ups*, onde a inovação não é apenas um objetivo, mas um requisito vital para a sobrevivência e o sucesso, compreendi que dominar a arte de comunicar de forma eficaz e persuadir é uma ferramenta de valor inestimável. É neste contexto que a obra de Maytê Carvalho se revela não só pertinente, mas essencial, oferecendo-se como um farol para qualquer empreendedor na era digital e tecnológica.

Estando envolvida na liderança e criação da Excludible, uma *start-up* inovadora e pioneira em Portugal, dedicada ao universo do Web3, Blockchain e mundos virtuais, testemunhei o impacto transformador de uma comunicação assertiva e persuasiva. *Persuasão*, de Maytê Carvalho, ressoa profundamente com a minha trajetória, evidenciando-se como uma leitura obrigatória para quem aspira a navegar com sucesso pelo ecossistema dinâmico das *start-ups*. Este livro transcende a mera exposição dos segredos da persuasão, posicionando-se como um manual estratégico para a construção de discursos convincentes, que sustentam não só a apresentação de vendas e investimentos, mas também o desenvolvimento