



# MOVIMENTO COACHING

O PODER DOS

**“GATILHOS MENTAIS”**

# INTRODUÇÃO

Todas as nossas decisões são tomadas, primeiro, no inconsciente, e só depois vêm à consciência, normalmente acompanhadas de uma justificativa racional.

Na realidade existe um número enorme de decisões que nosso cérebro toma e executa sem informar à nossa consciência.

Porém, nosso sistema nervoso possui um mecanismo de filtragem para validar as nossas escolhas. E é aí que entram os gatilhos mentais, que se devidamente acionados podem influenciar em nossos processos de escolha.

Neste material você vai encontrar 10 gatilhos mentais poderosos e descobrir como usá-los em seu negócio ou site para melhorar seus resultados.

*Garanto que você vai se surpreender!*





## Mas o que são Gatilhos Mentais?

Gatilhos Mentais são técnicas Poderosas de Persuasão utilizadas para influenciar tomadas de decisão. Técnicas estas baseadas em estudos da Psicologia.



Tais técnicas estão relacionadas com aspectos instintivos, emocionais e sociais que todo ser humano tem.

Existem estudos da Psicologia que chegaram a conclusão que todas decisões que tomamos são tomadas primeiro pelo nosso inconsciente e somente em um segundo momento vem a consciência para analisar e justificar a decisão.

Embora alguns possam não concordar, mas a verdade é que nosso cérebro toma diariamente diversas decisões sem a nossa consciência.

Decisões estas baseadas em fatores emocionais, instintivos na qual a maioria das vezes não temos controle sobre elas. Para exemplificar o que estou dizendo, imagine estas duas situações:

Você está caminhando em uma rua quando encontra um número grande de pessoas olhando para cima e apontando para o céu. Você olhará também?

Você está caminhando em uma rua quando escuta um barulho de freada de veículo. Você irá olhar?

Não precisa nem responder. Eu sei que a resposta para as duas perguntas é SIM.

Repare que em ambas as situações seu cérebro ativou gatilhos mentais e você acabou tendo um comportamento de forma inconsciente.

Aplicando isso a nossos projetos, os Gatilhos Mentais irão ajudar a aflorar os instintos e emoções no seu público, de forma a persuadir seus visitantes e gerar muito mais vendas.





## MANIPULAÇÃO

É importante salientar também que Gatilhos Mentais não são uma forma de Manipular pessoas.

Uma vez li um artigo de um autor que Persuasão = Manipulação + Ética. Acho que descreve bem esta estratégia, uma vez que manipulação muitas vezes faz uso de mentiras.

## ÍNDICE

### 10 GATILHOS MENTAIS

1# *Aprovação social*

2# *Escassez*

3# *Descaso*

4# *Antecipação*

5# *História*

6# *Autoridade*

7# *Reciprocidade*

8# *Contraste*

9# *Urgência*

10# *Por que*





## GATILHO MENTAL

# 1 # APROVAÇÃO SOCIAL (Efeito manada)

O Aceitação social ou Efeito Manada é um dos gatilhos mentais mais poderosos que existem e faz muito sucesso (resultado).

Ele consiste em fazer com que cada visitante ou cliente sigam o comportamento da maioria.



Lembra do exemplo que citei neste artigo da Rua onde várias pessoas estão olhando e apontando para o céu? É exatamente esta a ideia.

Com a estratégia do Gatilho Mental Efeito Manada você deve mostrar o que seu publico-alvo está fazendo, comportamentos e decisões que estão tomando.

Um exemplo prático disso. Leia a frase abaixo

**“Junte-se a mais 12.364 pessoas que já decidirão aprender tudo sobre gatinhos mentais”**



# 2# GATILHO MENTAL ESCASSEZ

A possibilidade de perda iminente (Escassez) é capaz de gerar sentimentos / emoções muito forte no seu público-alvo

Isso gera um interesse muito maior nas pessoas, fazendo com que elas se interessem muito mais por um produto ou serviço.

Este sem dúvidas é um dos gatilhos mentais mais usados por profissionais de Marketing Digital em lançamento de produtos.

A limitação impulsiona o comportamento das pessoas.

É talvez o mais comum utilizado por Empreendedores Digitais. Frases como “Vagas Limitadas”, “Apenas 50 cupons” são extremamente comuns.

**Responda sinceramente: Leia a frase a baixo e responda se você tivesse interessado neste produto e visse esta mensagem a baixo você não iria garantir o seu o quanto antes?**

Este é o princípio da Escassez.

Um exemplo prático disso. Leia a frase abaixo  
**“Corra e aproveite últimas unidades... de R\$ 1.532,12, por R\$ 440,43”**





# 3# GATILHO MENTAL DESCASO

Em muitos casos o Descaso pode ser uma arma poderosa para gerarmos mais vendas em nossos projetos.

Ele consiste em mostrar para seus clientes que você não está desesperado pela venda.

Isso eleva o valor atribuído ao produto por parte de seu cliente.

Em outras palavras, a impressão passada por esta estratégia é que a aquisição do produto ou serviço é mais benéfica para o cliente do que para o produtor.

Este Gatilho Mental se for bem aplicado pode ser matador para seu negócio.

Porém é necessário ter cuidado, pois se aplicado de forma excessiva pode gerar também falta de interesse.

Um exemplo prático disso. Leia a frase abaixo:

**“Muito bonito mas não gostei em você, não combinou”**



# 4# GATILHO MENTAL ANTECIPAÇÃO

Esta técnica consiste em antecipar algo que irá ocorrer em um futuro próximo para “aguçar” os sentidos e gerar expectativa para algo.

Este Gatilho Mental também é muito utilizado pelas emissoras de TV. Afinal de contas, constantemente elas utilizam os comerciais para antecipar a programação dos próximos dias.

Isso gera uma expectativa nos interessados.

Aposto também que você já deve ter assistido o trailer de algo e ficado bastante interessado também, certo?

Se você sabe por exemplo que algum produto está prestes a ser lançado, comece a abordar o assunto.

Um exemplo prático disso. Leia a frase abaixo

**“Em breve lançamento do novo celular Iphone”**





## 5# GATILHO MENTAL HISTÓRIA

Contar histórias é a maneira mais antiga que as pessoas têm de se conectar umas com as outras.

O cérebro das pessoas tem uma capacidade muito grande de buscar conexões entre as coisas.

Por conta disso, elas costumam se identificar muito com histórias contadas por outras pessoas que tiveram sucesso.

Uma vez que a psicologia faz seus estudos para entender estas conexões instintivas, o Marketing aproveita na arte de Persuadir.

Contar a sua história de sucesso pode fazer uma grande diferença nas suas conversões.

Especialmente se você passar à frente todas as dificuldades que encontrou no caminho e como as superou.

Isso também ajuda você a construir sua autoridade e ter mais resultado. (Veremos autoridade no próximo tópico).

Um exemplo prático disso. Leia a frase abaixo

**“Eu sei o que você está passando e fiz dessa forma e superei.”**

# 6# GATILHO MENTAL AUTORIDADE

Quem é tratado como autoridade, é respeitado e levado a sério.

Este é um gatilho bem peculiar, pois ao mesmo tempo que é muito eficaz, também pode ser nocivo se usado para o mal.

É importante entender que quando você usa a sua autoridade você está se expondo e colocando em jogo sua credibilidade.



Exemplos de autoridades

*Pessoas de fardas, Jalecos, ternos, etc..*

Para você se tornar uma autoridade você precisa dominar um assunto, todos procuram uma autoridade quando precisa ex. quando seu carro quebra, você procura um mecânico que é autoridade em carros.

Um exemplo prático disso. Leia a frase abaixo

**“Quem usa Tigre é autoridade  
no assunto”**





# 7 # GATILHO MENTAL # RECIPROCIDADE

Quando você faz algo para qualquer pessoa, automaticamente o cérebro dela está condicionado a se reciprocamente com você.

Para que a Reciprocidade funcione ela tem que soar natural, sem parecer nada forçado.

Por conta disso, busque soluções que atendam as necessidades de seu público, Não tenha como objetivo único aumentar seus lucros.

A reciprocidade é muito fácil de ser implementada em projetos que utilizem Marketing de Conteúdo como estratégia.

Oferecer um conteúdo rico e relevante irá gerar uma ótima reciprocidade para seu negócio.

Um exemplo prático disso. Leia a frase abaixo

**“ A velha frase  
“GENTILEZA GERA GENTILEZA”**

# 8# GATILHO MENTAL CONTRASTE

O Contraste consiste em você comparar o seu produto a um produto inferior, mostrando a distância entre ambos.

Esta técnica agrega valor ao seu produto. Porém é necessário tomar cuidado para não ser anti-ético.

Neste caso, recomendo aplicar contraste criando produtos fictícios, onde você cria as características dele.

Assim, fatalmente seus clientes vão associar este produto fictício a seus concorrentes.

Um exemplo prático disso. Leia a frase abaixo

**“Eu sei que ele não faz o que eu sei fazer”**







## 9# GATILHO MENTAL URGÊNCIA

Conforme o Psicólogo George Loewenstein, quando existe um espaço entre aquilo que sabemos e aquilo que queremos saber, somos motivados a buscar informações para preenchê-lo.

Gatilhos como já vimos são técnicas que despertam emoções, sentimentos. Então porque não aguçar a curiosidade de seu público?



Gatilhos como já vimos são técnicas que despertam emoções, sentimentos. Então porque não aguçar a curiosidade de seu público?

Exige um pouco de criatividade, mas suas vendas podem alavancar sensivelmente.

Um exemplo prático disso. Leia a frase abaixo

**“ Ou ainda prêmio para os primeiros a se inscrever. (Este exemplo é ainda mais poderoso, pois une Urgência com Curiosidade).”**

# 10# GATILHO MENTAL POR QUE

Por mais que nossas decisões sejam tomadas no âmbito do inconsciente, nossa mente sempre procura respostas racionais para justificar nossas ações.

Mesmo em situações em que não há nenhuma justificativa inerente, nosso cérebro busca algum significado.

Talvez por isso muitas vezes as pessoas recorram ao sobrenatural para explicar determinados fatos.

Quando pedimos a alguém para nos fazer um favor, a chance de ser bem sucedido se torna muito maior quando oferecemos um motivo.

As pessoas simplesmente gostam de ter razões para o que elas fazem.

Sendo assim, sempre busque justificar o que você está fazendo. Quanto mais verdadeiro e genuíno for seu argumento, maiores serão as chances de seu público confiar em você.

Um exemplo prático disso. Leia a frase abaixo

**“Faça dessa forma, porque é mais rápida e porque você terá mais tempo livre”.**





# André Brejon

COACHING E PALESTRANTE



[www.andrebrejon.com.br](http://www.andrebrejon.com.br)



[www.facebook.com/andre.brejon](https://www.facebook.com/andre.brejon)



**MOVIMENTO  
COACHING**

[www.movimentocoaching.com.br](http://www.movimentocoaching.com.br)