

34 Gatilhos Mentais Poderosos Para Aumentar Suas Vendas e Te Tornar um Rei na Arte da Persuasão [Parte 01]

wilkercosta.net/gatilhos-mentais-poderosos

wilker

May 22, 2017

Atualmente muito se fala sobre os famosos **gatilhos mentais**. Parece que o nosso mercado acabou de fazer uma grande descoberta.

O fato é que esses gatilhos já existem há bastante tempo e são utilizados com grande frequência por grandes marketeiros.

Aqui no Brasil, essa técnica de persuasão está ganhando força e já até temos **produtos renomados** que ensinam os atalhos para se conseguir várias vendas diariamente. Como por exemplo: **O E-book Copywriting do Jordão Felix**.

Pretendo compartilhar nesse artigo, nada mais nada menos que 34 gatilhos mentais (divididos em duas partes) poderosos que vão mudar sua forma de fazer marketing na internet.

Mas antes, vamos entender o que é gatilho mental...

O que são gatilhos mentais?



Você já se pegou realizando uma compra na internet e através do processo de decisão, verificar, por exemplo, os vídeos no Youtube sobre aquele determinado produto?

Pois é, eu faço muito isso, e essa pratica se tornou meio que automática pra mim quando vou realizar uma determinada compra. Nesse ponto estamos sendo influenciados por um poderoso gatilho mental que o Jordão explica muito bem em seu e-book.

>>Clique Aqui Para Conhecer o E-book do Jordão Felix<<

Portanto, gatilhos mentais são as decisões que tomamos no automático para evitar o desconforto diante de tantas decisões que temos que tomar diariamente.

Veja que, a maior parte das decisões tomadas por você, passa primeiro pelo inconsciente, para só depois entrar no consciente.

Porém, existe um número muito alto de decisões que o nosso cérebro toma e executa sem consultar o nosso consciente. Como por exemplo, o ato de piscar os olhos.

Não precisamos consultar o nosso consciente toda vida que formos piscar os olhos. Isso já é um ato mecânico e totalmente automatizado pelo nosso inconsciente.

Isso implica dizer que ações do nosso dia a dia são simples e que não precisam de tanta energia do nosso cérebro. Porém, outras decisões podem e vão sugar um pouco do nosso poder de decisão, e assim, exigir mais esforço mental. Exemplo: Comprar um carro.

Agora, imagine seu cérebro trabalhando exaustivamente para tomar decisões complexas diariamente?

Isso com certeza traria um cansaço mental constante, e ao final do dia você estaria totalmente esgotado mentalmente.

Aqui entra a importância dos gatilhos mentais. Pois eles serão os facilitadores na hora de realizar uma decisão complexa.

Entendido o conceito por trás dessa técnica de persuasão, apresentarei nessa primeira parte **19 gatilhos mentais poderosos para alavancar suas vendas e te tornar um rei na arte da persuasão.**

Veremos nesse artigo:

1. Gatilho Mental #1 – Curiosidade
2. Gatilho Mental #2 – Prova Social
3. Gatilho Mental #3 – Autoridade
4. Gatilho Mental #4 – Pertencimento (tribo / comunidade)
5. Gatilho Mental #5 – Cientificidade (tipo de autoridade)
6. Gatilho Mental #6 – Aceitação Social
7. Gatilho Mental #7 – Segurança
8. Gatilho Mental #8 – Reciprocidade
9. Gatilho Mental #9 – Ganância
10. Gatilho Mental #10 – Exclusividade
11. Gatilho Mental #11 – Especificidade
12. Gatilho Mental #12 – Apelo a Preguiça
13. Gatilho Mental #13 – Notícia

14. Gatilho Mental #14 – Inimigo em Comum
15. Gatilho Mental #15 – Culpa
16. Gatilho Mental #16 – Segredo
17. Gatilho Mental #17 – Apelo ao Medo
18. Gatilho Mental #18 – Motivo (porque)
19. Gatilho Mental #19 – Novidade (nunca visto antes)

Gatilho Mental #1 – Curiosidade: “Se você achou isso bom, não imagina o que preparei nesse e-book”



O gatilho da curiosidade é muito poderoso e tem ajudado muitas pessoas a gerar cliques e consequentemente conversões em seus negócios.

A sua força está ligada aos princípios de que nós seres humanos, somos buscadores do conhecimento. Ou seja, o simples ato de buscar informação para suprir uma lacuna aberta, ativa partes do nosso cérebro relacionadas ao prazer de encontrar aquela informação.

Esse gatilho se torna ainda mais poderoso, quando aliamos o mesmo a uma polêmica ou a algo controverso.

Veja alguns exemplos de utilização desse gatilho:

- “ Você comete esse erro básico em seu negócio? “
- “ Desculpe... “
- “ Não aguento mais isso! “
- “ Existem várias maneiras de resolver isso. Vou te contar a segunda mais importante... “

Veja a explicação do professor Rogério Castilho:

Como colocar em prática:

Esse gatilho é muito poderoso para gerar tráfego para o seu blog e principalmente gerar aberturas e cliques na sua lista de e-mail marketing.

Para ativar esse gatilho, você deve deixar um suspense no ar, utilizar títulos chamativos e que deixem o seu leitor extremamente curioso.

No meu **e-book sobre títulos persuasivos**, eu disponibilizo vários modelos de manchetes para ativar a atenção do leitor, e com isso, aumentar a taxa de cliques dos meus artigos e e-mails.

>>Clique Aqui Para Baixar o E-book Títulos Persuasivos<<

Veja um exemplo:

“A verdade sobre ganhar dinheiro online que nunca te contaram”.

Gatilho Mental #2 – Prova Social: “Muita gente tem me perguntado...”



Lembra-se do exemplo que citei sobre a ida ao Youtube toda vida quando vou realizar uma determinada compra?

Pois é, sou influenciado pelo gatilho da prova social. O que seria isso?

Basicamente, temos a necessidade de pertencer a grupos sociais que de certo modo tenham afinidades com a nossa personalidade.

Dessa forma, somos influenciados pela a opinião de terceiros, em detrimento da nossa própria escolha. Vejamos um exemplo:

Você decide ir a uma pizzaria, porém, está em dúvida se deve escolher a pizzaria A ou B.

Quando chega ao local, você visualiza a pizzaria A com muito mais pessoas do que a B. Logo, você presume que a pizzaria A possui maior qualidade, e, portanto você faz sua escolha baseado na prova social encontrada na quantificação de pessoas naquele ambiente.

Podemos concluir que independentemente do medo, hesitação e etc. Tendemos a realizar escolhas baseadas na confiança gerada por determinados grupos engajados naquela mesma decisão.

Veja alguns exemplos desse gatilho:

- " Participe da nossa comunidade... (fãs no Facebook, número de alunos, membros no fórum) "
- " Mais de 500 pessoas impactadas pelo nosso curso... "
- " Seja um dos mais de xxx... que também... "
- " Recebi muitos e-mails de pessoas que... "

Veja a explicação da Ana Tex:

Como colocar em prática:

Para utilizar esse gatilho em seu negócio, gere depoimentos da sua audiência, seja em vídeo ou em texto.

Utilize as redes sociais para colher o feedback dos seus seguidores. Se você possui um produto, é importante demais utilizar-se dessa técnica para gerar prova social e fazer com que as vendas aumentem.

Gatilho mental #3 – Autoridade: “Faça como Roberto Justus”



Esse gatilho está intimamente ligado com o gatilho da prova social, pois quanto mais prova social você tiver, mais autoridade você estará construindo para o seu negócio.

Construir autoridade não é fácil, porém, quando as pessoas começam a confiar em você e passam a te ver como autoridade, o processo de vendas ficará muito mais fácil.

Você pode em suas cartas de vendas, realizar a transferência de autoridade de outras empresas, instituições, pessoas e etc.

Citar algum nome importante na sua copy transfere autoridade para você. Um depoimento de um cliente importante também lhe transfere autoridade.

Veja alguns exemplos desse gatilho:

- " O método de investimento usado por Warren Buffet "
- " Empresa certificada pela Cisco "
- " IBM e BMW atestam a nossa qualidade "
- " A franquia indicada por Érico Rocha "

Como colocar em prática:

Para usar esse gatilho em seu negócio, é preciso oferecer a possibilidade de construção da sua imagem, ou seja, sempre disponibilize materiais de qualidade, dicas gratuitas que façam a diferença na vida do usuário.

Você precisa mostrar para o seu público que você domina o assunto no qual se propôs a escrever.

Um exemplo pode ser visto aqui mesmo em nosso blog, onde você pode de imediato ver a diferença no conteúdo que é repassado para os usuários.

Algo que o **Jordão Félix fala bastante em seu livro** é sobre a rapidez com a qual podemos perder a nossa autoridade quando não trabalhamos da forma correta.

Por isso, conquistar autoridade é uma tarefa árdua e que leva tempo, mas para perdê-la basta um piscar de olhos.

Portanto, não jogue a mesma no lixo promovendo produtos fracos e que não vão ajudar sua audiência em nada. Preze pela simplicidade e humildade, com essas características você vai longe.

Gatilho mental #4 – Pertencimento: “Faça parte desse movimento”



O gatilho do pertencimento está ligado com o sentimento de comunidade, ou seja, grupos aos quais o seu leitor gostaria de pertencer (aspiracional), grupos que ele pertence, grupos que tem os mesmos ideais e opiniões do leitor ou simplesmente grupos que ele não gostaria de pertencer.

Exemplos de uso:

- " Faça parte desse movimento "
- " Não seja mais um infartado "
- " Junte-se a nós "
- " Seja um investidor de sucesso em 04 semanas "
- " Você é médico? Então tem que ler isso! "

Como colocar em prática:

Você pode fazer chamadas ou adequar seu estilo para o tipo de perfil dos seus usuários. Aqui é importante conhecer o seu público-alvo.

Como exemplo, podemos criar uma chamada parecida com: "*Como se tornar um afiliado de sucesso e se libertar financeiramente*".

Neste exemplo, estamos atingindo o grupo de pessoas que desejam se tornar afiliados de sucesso e conseqüentemente se libertar financeiramente.

Clique aqui e veja um exemplo aqui do blog sobre pertencimento.

Gatilho mental #5 – Cientificidade: "Cientistas sociais descobriram que..."



Esse tipo de gatilho mental não é amplamente utilizado no mercado, porém, pode ser de grande utilidade para suas estratégias de marketing persuasivo.

O gatilho da Cientificidade explora um tipo de autoridade que pode estar relacionado com a área da neurociência, medicina, pesquisas de universidade e por ai vai.

Exemplos de uso:

- " Pesquisas recentes sobre célula-tronco mostram que... "
- " Cientistas sociais descobriram que... "
- " Pesquisas oficiais revelaram que... "

Como colocar em prática:

Esse tipo de autoridade pode ser usado em um tom de notícia, você pode usar palavras que transmitam credibilidade (médicos, pesquisas, universidades, cientistas, etc).

Utilize também, palavras que transmitam a ideia de novidade ou segredo (descobriram, mostram, põe um ponto final na discussão sobre).

Gatilho mental #6 – Aceitação social: “O dançarino Hipnótico”



Esse gatilho é muito forte. Vou citar o mesmo através de um exemplo:

Você já se deparou com aquele sentimento de que se você não tiver um iphone, você estará fora da moda e por consequência não fará parte do grupo social da “ostentação”?

Pode não ser o seu caso, mas é a situação de diversas pessoas no mundo. Ou seja, eles acham inconscientemente que se não tiverem um iphone de última geração, eles não terão aceitação social.

Nesse caso, a culpa pode não ser deles, até por que o marketing feito em cima do gatilho de aceitação social é muito forte. E você pode aproveitar-se disso no seu negócio.

Veja Alguns exemplos:

- ” Pesquisas mostram que homens magros tem mais chances de se tornarem líderes “
- ” Você já foi rejeitado alguma vez por uma mulher? “
- ” Como fazer amigos e influenciar pessoas “
- ” Seja um sedutor “
- ” O Gourmet sedutor “

Como colocar em prática:

Já vimos que a aceitação social é um gatilho mental muito poderoso. Portanto, mostre para sua audiência que comprando o seu produto a aceitação dele aumentará e, caso não compre, a aceitação dele tenderá a diminuir.

Gatilho mental #7 – Segurança: “Consumidor seguro é consumidor comprador”



A segurança é um dos mais poderosos **gatilhos mentais**. Afinal, quando o seu cliente se sente seguro em comprar de você, ele sempre voltará a fazer negócios com sua empresa.

Vamos citar um exemplo para entendermos melhor:

Quando você realiza uma compra online em determinada loja X, você de início fica meio receoso se o processo de compra e entrega da mercadoria se dará devidamente bem. Ao final do processo, possivelmente você terá uma opinião positiva ou negativa daquela empresa.

Em caso positivo, tenho quase certeza que você voltará a fazer negócios com ela, caso contrário, você dará margens para a concorrência daquela empresa X.

Veja alguns exemplos:

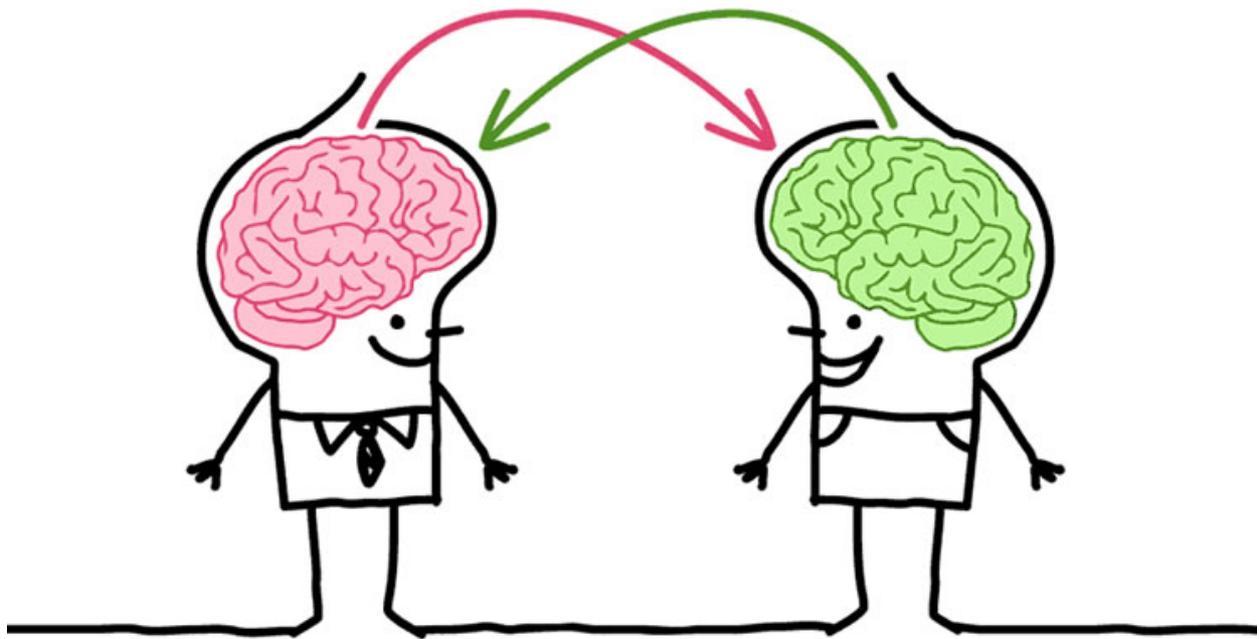
- ” O produto Y vai aumentar em 100% o seu risco de ficar obeso”
- ” Produto Z já ajudou mais de 548 pessoas a deixarem o vício de fumar “

Como colocar em prática:

Mantenha a clareza e a simplicidade no seu negócio e mostre através de provas sociais, que o seu cliente não precisa temer ou ficar receoso perante aos serviços prestados.

Ofereça garantias e colha feedbacks para sempre aumentar a segurança do seu potencial cliente.

Gatilho mental #8 – Reciprocidade: “Gentileza gera gentileza”



Acredito que você já tenha ouvido falar que “**gentileza gera gentileza**“, correto?

No mundo do **copywriting** esse gatilho mental exerce um poder de influência muito alto.

O segredo desse gatilho é saber que existe uma naturalidade em querer sempre retribuir o ato generoso de alguém.

Quem nunca teve que retribuir, por exemplo, um presente de aniversário recebido de alguém em especial?

Já aconteceram casos aqui mesmo no blog, de pessoas entrando em contato comigo falando que iriam comprar os produtos indicados pelo meu link, só por que eu compartilhei alguma informação de valor com elas. Isso reflete o poder da **reciprocidade**.

Veja alguns exemplos:

- ” Download Grátis “
- ” Baixe o seu livro gratuito sobre... “
- ” Assista gratuitamente à vídeo-aula que... “

Veja a explicação do professor Rogério Castilho:

Como colocar em prática:

Ofereça algo gratuito logo de início e que tenha alto valor para a persona. Isso quebrará as resistências dela e fará com que ela lhe fique grata.

Valorize o que vai dar, porque o que não tem preço pode ser percebido como não tendo valor. Daí, o gatilho se perde.

Gatilho mental #9 – Ganância: “Apelo de mais por menos”



O gatilho da ganância é bastante utilizado em nosso mercado. Acredito que você já tenha visto headlines explorando a seguinte situação: **“Como faturei R\$ 9.257,77 com o template épico em menos de um ano de uso”**.

Essa chamada tende a acionar no usuário o sentimento de mais por menos, ou seja, ele vai ganhar tudo isso em menos de um ano.

É importante lembrar que os gatilhos mentais devem ser trabalhados sempre com a verdade, ou seja, se você criar headlines fakes ou que os resultados não foram aqueles que você destacou, o efeito será negativo para você e o seu negócio.

Veja alguns exemplos:

- “ Aproveite para ganhar mais por menos “
- “ R\$ 40.000 em apenas 1 semana? “
- “ Quanto você gostaria de ganhar por dia? “

Como colocar em prática:

Você pode criar manchetes no seu negócio que estimulem o lado ganancioso do seu leitor. Não abuse dessa técnica, às vezes sua chamada pode parecer demasiadamente forçada, e isso pode afastar o seu futuro cliente em vez de aproxima-lo.

Gatilho mental #10 – Exclusividade: ” Não é para qualquer um “



Sabemos que as pessoas gostam de se sentir especiais, exclusivas e únicas. Portanto, aguçar esse sentimento em seu futuro cliente é algo muito poderoso.

Veja alguns exemplos:

- " Método exclusivo para perder peso "
- " Relógios que você só compra no EUA "
- " Pela primeira vez no Brasil (vagas limitadas) "

Veja a explicação do André Barlera:

Como colocar em prática:

Você pode criar uma área de membros e oferecer o acesso somente às pessoas que estiverem dispostas a participar da comunidade VIP.

Pode acionar esse gatilho através das chamadas para baixar sua isca digital e assim, a pessoa / prospect irá participar da sua lista vip de assinantes.

A ideia aqui é fazer com que seu cliente se sinta diferenciado, ou seja, tangibilizar o sentimento de exclusivo para ele.

Gatilho mental #11 – Especificidade: “Seja Específico”



O gatilho da especificidade possui o propósito de chamar a atenção dos usuários por meio dos detalhes específicos que você gera em sua chamada. Logo, posso afirmar que números e situações específicas geram mais credibilidade.

Veja alguns exemplos:

- “As 27 maneiras de investir na bolsa”
- “R\$ 55.320 por semana é pouco?”
- “Como ganhar R\$ 5.325,00 por semana”

Como colocar em prática:

Fale do resultado (transformação) de forma específica, como o resultado será alcançando, em quanto tempo, mostre alguém que já alcançou e não exagere demais na promessa.

Clique aqui e veja um exemplo real utilizado aqui no blog.

Gatilho mental #12 – Apelo à preguiça: “Fácil e Rápido”



O gatilho mental do apelo à preguiça é muito forte, isso porque as pessoas tendem a buscar o caminho mais rápido e fácil para se alcançar os seus objetivos.

Eu particularmente não gosto de utilizar com muita frequência esse gatilho, pois isso pode induzir a pessoa a seguir caminhos que muitas vezes pode trazer um alto grau de frustração.

Veja alguns exemplos:

- “3 exercícios simples para perder a barriga”
- “O método de 3 passos para começar a investir na bolsa”
- “Redação oficial em apenas 4 dias”

Como colocar em prática:

Use para transformações que são tidas como difíceis. Use números pequenos (1,2,3,4 ou 5). Utilize palavras como “método”, “passo a passo”, “guia” e outras que mostrem algo estruturado, organizado, fácil e rápido.

Gatilho mental #13 – Notícia: “Rapaz se torna milionário com método inovador”



Não sei com que frequência você ler jornais ou assiste programas televisivos, porém, é fato que eles utilizam bastante esse gatilho.

Criar uma headline similar a uma notícia atrai a atenção do usuário, e isso se torna benéfico para sua oferta.

Veja alguns exemplos:

- “Rapaz de 20 anos ganha R\$ 3.000 diários investindo na bolsa”
- “Cientistas revelam 12 mitos da alimentação saudável”
- “Cariocas perdem mais uma vez: veja detalhes”

Como colocar em prática:

Dê um tom de notícia de jornal. Isso transmite mais credibilidade porque estamos acostumados a acreditar em textos que têm aspecto de notícia.

Esse gatilho pode ser usado em conjunto com o gatilho da cientificidade.

Gatilho mental #14 – Inimigo em comum: “O inimigo do meu inimigo é meu amigo”



No **e-book copywriting do Jordão**, aprendemos como manipular de forma satisfatória esse poderoso gatilho mental.

Basicamente, tendemos a nos unir a pessoas que possuam um interesse semelhante ao nosso. Sendo assim, podemos determinar um inimigo em comum e utilizar-se desse argumento para gerar empatia em nossos clientes.

Veja alguns exemplos:

- “Assim como você, eu também odeio ser bloqueado no Face ADS”
- “Eu e você temos o mesmo problema com as mulheres”
- “Já sofri muito nas mãos de vendedores inescrupulosos e não gostaria que você passasse por isso também”

Como colocar em prática:

Eleja um inimigo em comum a você e a sua persona (obesidade, ganância das escolas de inglês, governo, sistema) e incite sua persona a se juntar (gatilho do pertencimento) a você nessa luta. Juntos vocês podem vencer, separados, não. Ou aponte um inimigo que você já venceu e que agora vai ajudar a sua persona a vencê-lo também.

Gatilho mental #15 – Culpa: “Dos gatilhos mentais, o mais emocional”



Esse gatilho se mostra poderoso pelo simples fato de atacar o emocional da pessoa. Se sentir culpado, faz com que a pessoa procure métodos para aliviar ou compensar aquele ato culposos.

Veja alguns exemplos:

- “Há quanto tempo você não diz eu te amo para sua esposa?”
- “Você perdeu o aniversário do seu filho por que estava trabalhando? Agora você pode recuperar essa mágoa”

Veja a explicação do Marco Coelho:

Como colocar em prática:

Procure explorar esse sentimento culposos do seu futuro cliente. Às vezes a sua persona pode se sentir culpada por ter perdido algum evento importante em decorrência do trabalho, como por exemplo, o aniversário do filho ou da esposa. Explore esse gatilho e veja o quão poderoso ele é.

Gatilho mental #16 – Segredo: “Verdade nunca antes revelada”



Você já se deparou com o clichê: “**segredos revelados**”? Pois é, apesar de algo que pra nós é bastante comum, os potenciais clientes ainda são fortemente influenciados por esse gatilho.

Esse gatilho mental trata de uma abordagem de que algo vai ser revelado, ou seja, algo que ainda não foi divulgado pra ninguém.

Tem uma relação muito forte com o gatilho da novidade e curiosidade, porém, é mais específico com relação a algo não revelado, misterioso, que estava escondido até então.

Veja alguns exemplos:

- “O que os ricos não contam pra você”
- “Os 10 segredos para se alcançar a liberdade financeira”
- “5 segredos para emagrecer hoje mesmo”

Como colocar em prática:

Procure utilizar headlines de efeito e que produzam a sensação de segredo e que algo está prestes a ser descoberto.

No meu **guia sobre os modelos de títulos persuasivos** eu compartilho vários modelos que podem ser de grande valia para o seu projeto, veja dois exemplos que compartilho nesse **material**:

- “O segredo (alguém) que não querem que você descubra”
- “5 coisas que seu (alguém próximo) não te conta”

Você pode ter acesso a todos os modelos desse guia **[clcando aqui!](#)**

Gatilho mental #17 – Apelo ao medo: “Sua carreira pode estar por um fio”



Elabore um quadro mental da dor revelando problemas que o leitor não tinha imaginado ter.

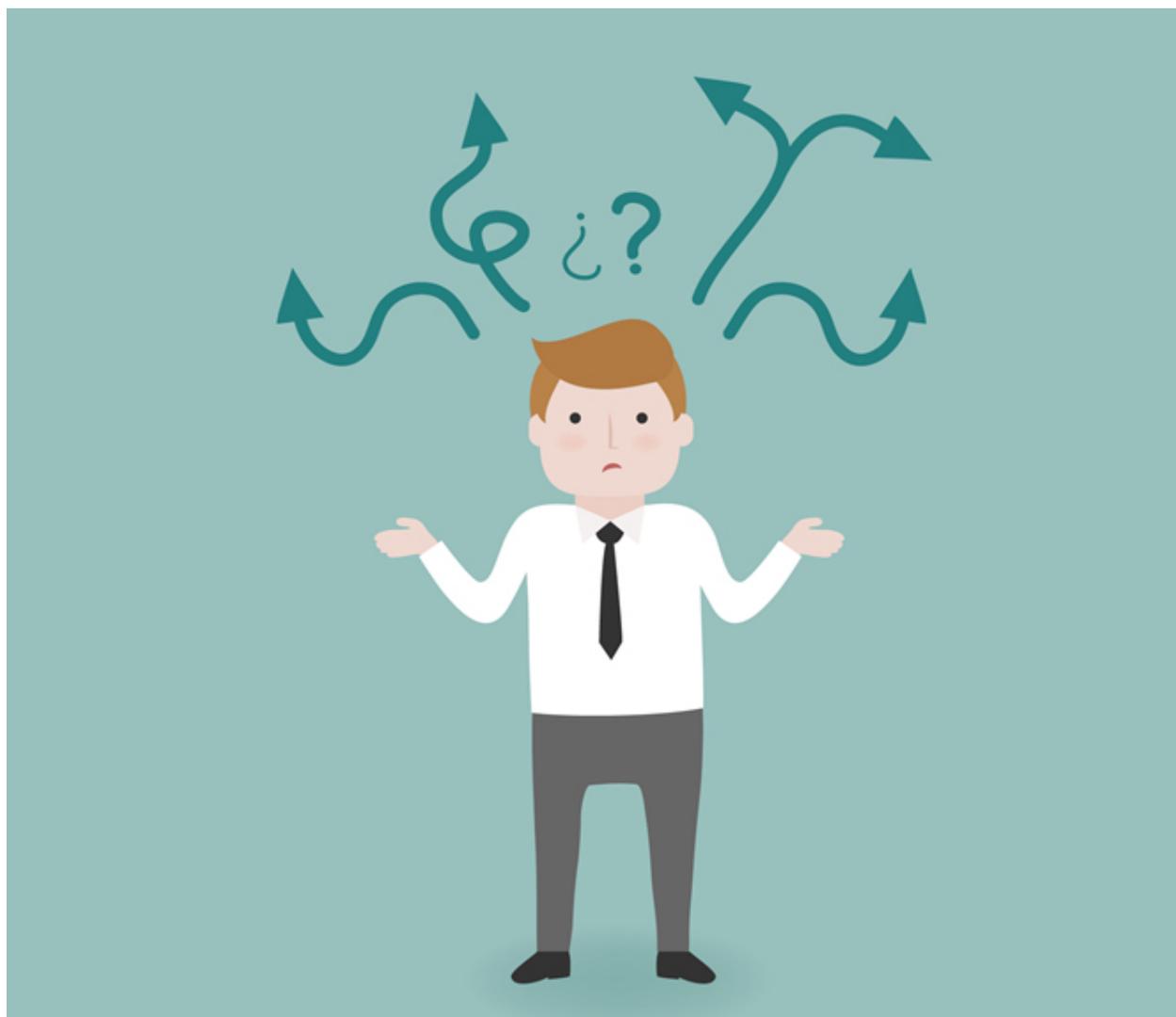
Veja alguns exemplos:

- “Você já imaginou que sua casa pode estar sendo observada nesse momento por alguém com más intenções?”
- “Você sabe como se livrar dos perigos da bolsa de valores?”

Como colocar em prática:

Procure descobrir quais os medos da sua persona e crie chamadas que explore essa dor.

Gatilho mental #18 – Por que: “Consumidor seguro é consumidor comprador”



Bom, sabemos que a maioria das nossas decisões são tomadas pelo nosso inconsciente, porém, mesmo assim, nossa mente sempre procura respostas racionais para justificar as nossas ações.

Dito isso, sempre coloque na sua oferta o motivo de estar oferecendo aquilo, isso saciará a mente consciente da pessoa.

Veja um exemplo:

“Crie uma renda automática na bolsa de valores utilizando um robô que faz todos os investimentos para você mediante uma estratégia pré-definida”

Como colocar em prática:

Utilize muitos “porques” em toda a copy para justificar o que está dizendo. Quando uma informação fica no ar, sem justificativa, você enfraquece a copy.

Consumidor seguro é consumidor comprador. Para torná-lo seguro, é importante que você dê o motivo para cada informação que dá.

Gatilho mental #19 – Novidade: “Nunca visto antes”



Todo mundo adora novidades não é? Quem nunca ficou tentado a comprar aquele celular em lançamento, ou até mesmo aquele vídeo-game novo?

O fato é que a novidade é um gatilho mental muito forte e serve basicamente para apresentar algum método que nunca havia sido visto pela persona até então.

Também é bom para algum produto que vai ser criado com um novo método (que vai colocar os outros produtos em outro saco e mostrar que estão incompletos porque não contemplam tal coisa).

Veja alguns exemplos:

- “Pela 1ª vez no Brasil”
- “Algo que você nunca viu”

Como colocar em prática:

Você pode utilizar esse gatilho de tempos em tempos no seu negócio. Digamos que você tenha um produto ou queira lançar algum. Nesse cenário, você pode simplesmente utilizar-se desse gatilho para impactar e gerar várias vendas do seu produto.

Recapitulando os 19 gatilhos mentais



Até agora, vimos os gatilhos mentais:

1. Gatilho Mental #1 – Curiosidade
2. Gatilho Mental #2 – Prova Social
3. Gatilho Mental #3 – Autoridade
4. Gatilho Mental #4 – Pertencimento (tribo / comunidade)
5. Gatilho Mental #5 – Cientificidade (tipo de autoridade)
6. Gatilho Mental #6 – Aceitação Social
7. Gatilho Mental #7 – Segurança
8. Gatilho Mental #8 – Reciprocidade
9. Gatilho Mental #9 – Ganância
10. Gatilho Mental #10 – Exclusividade
11. Gatilho Mental #11 – Especificidade
12. Gatilho Mental #12 – Apelo a Preguiça
13. Gatilho Mental #13 – Notícia
14. Gatilho Mental #14 – Inimigo em Comum
15. Gatilho Mental #15 – Culpa
16. Gatilho Mental #16 – Segredo
17. Gatilho Mental #17 – Apelo ao Medo
18. Gatilho Mental #18 – Motivo (porque)
19. Gatilho Mental #19 – Novidade (nunca visto antes)

Na **segunda parte do artigo**, veremos o complemento dessa lista de 40 gatilhos mentais. Inclusive, veremos um gatilho muito poderoso para aumentar suas vendas em menos de 24h.

[>>Clique Aqui Para Acessar a Segunda Parte<<](#)

Conclusão

Para concluir, acho importante destacar que os gatilhos mentais devem ser utilizados com moderação e muito cuidado, pois quando mal aplicados, podem ocasionar o efeito contrário ao que é proposto.

Lembre-se: Persuadir é muito importante, e para que você consiga essa proeza no seu negócio, é preciso testar bastante as técnicas existentes. Felizmente, já existem pessoas no mercado que ensinam todo o passo a passo e caminho necessário para se conseguir utilizar as técnicas de copywriting.

E uma dessas pessoas é o meu amigo Jordão Félix, que através do seu E-book Copywriting, já vem transformando a vida de milhares de pessoas.

>>Clique Aqui Para Baixar o E-book<<

Caso tenha gostado do artigo, compartilhe-o nas redes sociais e não deixe de ler a segunda parte.

Ela será publicada próxima semana, porém, não se preocupe, pois lhe avisarei por e-mail quando a mesma estiver totalmente finalizada.

Caso ainda não esteja em nossa lista, inscreva-se logo abaixo:

Existe algum gatilho que você conhece e que não está nessa lista? Escreva nos comentários e compartilhe sua experiência conosco, iremos adorar saber.