

Leia o QR code para ter acesso ao curso **GRATUITO DE ORATÓRIA**



Nosso cérebro usa atalhos
01



Nosso cérebro usa uma série de atalhos para facilitar a tomada de milhares de pequenas escolhas todos os dias.

Como evitar cair em gatilhos mentais. "Esperar"
10

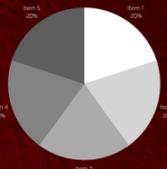
Quanto maior a compra, maior o tempo de espera (3 dias para uma roupa, 1 mês para um apartamento)

Coisas escassas atraem nossa atenção
09



Gatilho mental da escassez vagas limitadas, só até amanhã...
||
dar mais valor a bens escassos por sentirmos que estamos sendo parte de algo exclusivo.

Acreditamos em autoridades sem questionar
08



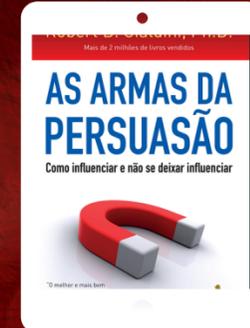
Gatilho mental da autoridade Dados, "especialistas afirmam" de acordo com...
||
quando algum especialista fala algo sobre o assunto que domina, o reconhecemos como o portador da verdade.

Compramos de quem gostamos
07

Gatilho mental da aprovação social
||
tendemos a aceitar melhor ideias que vêm de pessoas que gostamos
.....
blogueiras; marcas tendo uma comunicação mais humana, com humor e identificação.

“ Livro-07

Os 10 Lições do livro:



Giovanni Begossi
@elprofessordaoratoria

Queremos seguir a manada
06

Gatilho mental da aprovação social depoimentos de clientes satisfeitos, cases de sucesso...
||
quando vemos alguém satisfeito com algum produto ou serviço, tendemos a acreditar mais em sua eficiência.

A decisão de compra acontece, primeiro no nível emocional.
02

Cérebro reptiliano: é a área mais primitiva (instintos mais básicos de sobrevivência e autopreservação).



Sistema límbico: é responsável por emoções mais complexas, parte da memória e do aprendizado

Neocórtex: lida com decisões mais racionais e lógicas.

Persuadir não é manipular



Persuadir é provar, com argumentos, que uma ideia pode ser interessante.

Sentimos a necessidade de retribuir favores
04

Gatilho mental da reciprocidade
||
sentimos a necessidade de retribuir favores quando alguém faz algo por nós.

Amostra grátis
||
Faz a pessoa se sentir grata e querer comprar

Nos esforçamos para manter um discurso coerente
05

Gatilho mental do compromisso e coerência técnica dos 3 "sim"s
||
tendemos a mudar nossa percepção das coisas para permanecermos coerente às escolhas que tomamos previamente.

De forma inconsciente nos mantemos coerentes com esse ato e fechamos uma grande compra depois.