

A romantic scene featuring the silhouettes of a man and a woman embracing on a beach. The man is holding the woman, and they are both looking towards the horizon. The background is a vibrant sunset with a gradient from blue to orange. The water of the ocean is visible in the foreground, reflecting the colors of the sky. The overall mood is intimate and sensual.

Gatilhos Mentais

Sedução

Lê. Aprende. Cresce.

Este documento foi baixado de InfoLivros de forma legal, e isso é incrível!

Em InfoLivros, nos esforçamos incansavelmente para que livros excepcionais estejam disponíveis gratuitamente para todos.

Mas este livro não é o final...



Milhares de Livros Grátis: Com mais de 3.500 livros em nosso catálogo, sua próxima grande leitura está esperando por você. Procura inspiração, aventura ou



Sem Custos, Sem Complicações: Em InfoLivros, acreditamos no acesso livre e fácil ao conhecimento. Todos os nossos livros estão disponíveis sem nenhum custo e sem necessidade de registro. Sim, é tão simples assim!



Descubra e Aprenda: Mergulhe em nossa ampla variedade de temas e encontre exatamente o que você precisa. Desde clássicos literários até livros contemporâneos, nosso conteúdo é projetado para enriquecer sua mente e espírito.

**Para ler e baixar
livros grátis, visite**

InfoLivros



infolivros.org/livros-pdf-gratis/



Introdução

Nesse E-Book, irei apresentar para vocês um material de ouro sobre Gatilhos Mentais. Montei esse E-Book com o intuito de ajudar as pessoas a terem acesso aos seus próprios recursos internos, para resolver problemas e realizar induções que desejam. Lembrando esse E-Book é uma versão suporte, a versão VIP saíra logo em seguida.



Aprendizado é isso: de repente, você compreende alguma coisa que sempre entendeu, mas de uma nova maneira.

(Doris Lessing)

Você já deve ter observado que existem pessoas que conseguem ter um grau de *convencimento* fora do comum, certo?

Pois bem rapaziada, isso acontece pelo fato de que existem diversas técnicas de persuasão que podem ser aplicadas na comunicação com objetivo de facilitar o processo de escolha e decisão.

Uma das técnicas bem sucedidas que sempre uso, são os gatilhos mentais. Mas antes de entrar nesse detalhes, quero que saibam como o cérebro humano funciona.

Para que você entenda o funcionamento do nosso cérebro é importante falar de duas áreas importantes, neocortex e a outra é o sistema límbico.

O neocortex é a parte fundamental que interpreta a linguagem, informações, dados e lógica. Sendo que a mesma não é responsável pelas decisões.

Você deve estar se perguntando, o que nos leva a tomar uma decisão? Pois bem, o que nos leva a tomar decisão é o nosso sistema límbico que são responsáveis pelas emoções e pelo instinto de sobrevivência.

Não é a toa que as decisões que tomamos nos parecem ser automáticas. Se cérebro tivesse que analisar cada informação e dados para cada decisão que tomarmos, a gente não iria se decidir ou sair do lugar.

Ai entra os gatilhos mentais: técnicas de persuasão, que se conectam no sistema límbico e ativa emoção facilitando o processo de decisão do seu prospecto.

Galera coloquem na sua cabeça o que eu vou falar agora, os gatilhos mentais vão causar duas coisas no seu prospecto: Prender atenção e fazer com ele tome uma ação.

Atualmente existem vários gatilhos mentais, mas nesse E-Book irei comentar alguns que achei bem importante para o seu Desenvolvimento Pessoal.

Gatilhos

Mentais



A persuasão é a arte em ajudar as pessoas a dizerem sim para elas mesma. As técnicas de persuasão assim como a hipnose podem ser usadas para dois fins. Tanto para o lado do bem quanto para o lado do mal.

Esse poder pode transformar vidas, digo isso porque, a todo o instante nós estamos vendendo, seja nossa imagem seja nosso produto seja o que for. E levando as pessoas a dizerem sim conforme o nosso planejamento, isso significa que com essa habilidade você vai poder comover massa e comover pessoas. Com isso você pode se sentir mais protegido para dizer sim no que realmente você quer e precisa.

Existem os pilares da Persuasão, e você deve ter noção da capacidade que juntos tem durante uma interação. São eles: **Confiança** e **Empatia**.

Quanto maior o grau de **Confiança** maior nossa habilidade em persuadir. Nós tendemos a confiar em pessoas que se pareçam conosco, não apenas fisicamente, mas sim nos comportamentos.

Podemos analisar grupos e amizades, sempre buscando se parecerem iguais em tudo, quanto nos lugares e estilos de roupas, até mesmo o modo de conversar. Compartilhando valores semelhantes.

Para tudo isso acontecer nós temos que ter um bom **RAPPORT**. Mas afinal, o que seria esse **RAPPORT**? Muito utilizado na PNL e Hipnose. Essa palavra de origem francesa, se for traduzir ao português quer dizer, estabelecer empatia, conexão com a outra pessoa, entrar no mundo da outra pessoa. Lembre-se podemos estabelecer **RAPPORT** pessoalmente, telefone ou até mesmo em redes sociais... Se você souber utilizar de forma correta, você cria confiança de maneira instantânea.

Base fundamental do **Rapport** é o espelhamento, ou seja, primeiro você vai seguir para depois conduzir, é como uma dança, primeiro você acompanha o seu par no ritmo da música e logo depois ele que te acompanhará. Em um nível alto de **Rapport** é possível que a pessoa comece a te espelhar.

Em outras palavras, como fazer **rapport**? Listarei os principais pontos fortes para criação de uma **rapport**.

1. Sorriso
2. Tratar a Pessoa Pelo Nome
3. Ouvir
4. Otimismo
5. Velocidade e tom de voz

As técnicas de **rapport** servem para você criar um clima de harmonia e confiança, a mensagem que você estará enviando diretamente ao inconsciente é que vocês são parecidos.

GATILHO MENTAL

#01



ESCASSEZ

Saudações Nobres leitores, primeiro Gatilho Mental é a Escassez.

Se agirmos de forma confiante e decidida em um grupo, tornaremos uma pessoa diferenciada, o Macho Alpha, daquele grupo. Quando a mulher percebe que você é o Macho Alpha a tendência é ela se qualificar para você, isso acontece pelo fato dela ter medo de perder-lo. Grandes liquidações como a Black Friday são um exemplo, tendemos a fechar a compra mais rápido para evitar perder o produto.

É bem comum ouvirmos pessoas dizerem que "quando perde dá o devido valor", acredite as pessoas costumam dar mais valor àquilo que é escasso. Isto porque o inconsciente coletivo costuma associar que, quanto mais difícil for conseguir determinado objeto de desejo, mais raro e valioso ele é.

Muitos homens não sabem utilizar esse gatilho de maneira eficiente. Eles costumam ficar horas conversando com uma mulher e pensar que estão arrasando, quando não é bem assim.

Ao invés de ficar horas trocando mensagens de texto com uma mulher esperando o assunto morrer, crie o habito de **PARAR** enquanto a conversa ainda esta boa. De uma desculpa, diga que tem outro compromisso e pode ter certeza de que o desejo dela por você vai aumentar.

Dicas: Sugiro que mantenha cautela ao usar a escassez, se o seu "alvo" perceber que você sempre usa este artifício apenas para chamar atenção, o efeito pode ser justamente o oposto.

GATILHO MENTAL

#02



Consentimento Social

Chegamos em um dos principais Gatilhos Mentais que falaremos nesse E-book. A sociedade é baseada em aceitações, nós costumamos aprovar as mesmas ações que são executadas pela maioria em um mesmo contexto social, ou seja, quando não conhecemos algo preferimos optar pelo que a maioria procura.

É nessa hora que o Macho Alpha toma conta da situação, ele impõem o seu desejo e as pessoas como são persuadidas por ele tendem a segui-lo.

Um exemplo natural na sedução se vemos dois locais cheios de mulheres e outro que quase não possui mulheres, certamente ficaremos mais atraídos para aquela região com lugar cheio sem pensar duas vezes, já que a situação indica que o local cheio é o que pode nos fornecer uma abordagem melhor.

Um exemplo clássico, se você for um cara que é bem social... Que consegue criar uma interação bacana com todos, as pessoas vão te julgar como uma pessoa interessante. Esse gatilho é ainda mais eficaz se você for visto interagindo com outras mulheres e elas vão te ver como um bom amante, especialmente se forem mulheres bonitas



GATILHO MENTAL

#03



COMPROMISSO E CONEXÃO

O ser humano tem uma tendência a parecer coerente frente aos demais. Precisamos ser consequentes com o que fizemos e o que falamos. O Gatilho da Conexão é como um escudo contra o pensamento e razão. O que queremos é não ter acesso a problemas, a resoluções.

Todos querem ser conexos, pensar logicamente, juntar ideias que tenham nexos, do contrário chamariam essa pessoa de contraditório, uma pessoa que não tem equilíbrio e essas “qualidades” é algo que ninguém gostaria de ter, concordam?! Pois bem, ser coerente de certa forma é o caminho mais rápido.

Na sedução, na hora de tomar qualquer decisão, temos uma “pressão” de nos comportarmos de acordo com nosso compromisso prévio. Assim, por exemplo, este princípio pode explicar por que é mais fácil manter uma relação com uma ficante do que uma desconhecida.

A influência do princípio de conexão se baseia no desejo de ser e parecer uma pessoa de atitudes e comportamentos consequentes ao longo do tempo. Uma vez que nos comprometemos com alguém, somos muito mais propensos a cumprir com este compromisso... daí a consistência.

Devemos criar uma conexão e ter compromisso com a mulher, quando falo isso você logo percebe a semelhança das palavras, temos que manter um laço entre esses termos para que possamos conquistar o nosso objetivo final.

Exemplo bobo, mais funcional. Você convida 2 mulheres para sair, 1 responde você. Na próxima semana qual mulher que você vai chamar pra sair ? A que te respondeu ou a outra que não respondeu? Provavelmente para a que respondeu, pois ela foi propícia em responder o convite.

Dicas: A Conexão se baseia em um "escudo" contra o pensamento e razão... Um exemplo é o escudo Anti-vagabunda da mulher, quando você cria uma tensão sexual a mulher tende a ficar com um pé atrás pelo julgamento que você pode fazer com as atitudes dela. O compromisso tomamos decisões que são fundamentais para desenvolvimento pessoal, você nesse exato momento está tendo um compromisso de ler esse E-Book.

GATILHO MENTAL

#04



AFEIÇÃO

O Gatilho de Afeição está relacionado como os Seres humanos precisam (e muito) de aceitação e elogios. Incorporar isso na hora de tentar persuadir alguém pode fazer uma grande diferença. Por isso é melhor encontrar pontos positivos na pessoa para elogiar, do que "inventar" motivos para tal. Assim, para oferecer elogios sinceros, é sempre melhor cumprimentar alguém por algo pequeno e verdadeiro do que tentar fazer isso de modo desonesto por um motivo grandioso.

Antes de ir abordar uma mulher, repare como ela está vestida... Brinque com ela, fala com ela que a Vibe dela está ótima para aquela ocasião.

Se gostamos do jeito de uma pessoa somos mais propensos a sermos influenciados por ela. O gosto se baseia em compartilhar algo similar com as pessoas que gosta, e também se baseia em algo tão superficial quanto a aparência física de uma pessoa.

Por mais que precisemos de elogios, os falsos são fáceis de identificar e, ao invés de ajudar na persuasão, prejudicam. Temos que criar o hábito de elogiar de forma natural, **NADA** de bajulação (vai inflar o ego da mulher e criar uma barreira entre você e ela).

Dicas: Afeição tem quatro pilares:

1. Elogios
2. Semelhança
3. Convivência
4. Atração

Elogios: Tu cria uma relação forte com a pessoa elogiada, baseia-se no fato da mulher se sentir bem com seu elogio. **CUIDADO** para não exagerar os elogios, pode causar repulsa por parte da mulher.

Semelhança: Normalmente entramos no jogo das pessoas que gostamos e acabamos dizendo sim. Isso acontece pelo vínculo criado entre a sua linha de raciocínio com a dela.

Convivência: Você ver a pessoa todos os dias, criando fatores positivos para influenciar

Atração: Pessoas que se vestem bem tem um poder maior de persuadir, sobrepondo a gentileza e inteligência.

GATILHO MENTAL

#05



CARISMA

Existem motivos para nós nos identificarmos com algumas pessoas e outras não e o carisma é uma das características primordiais nesse processo. Não adianta você ter várias qualidades exorbitante se o seu nível de confiança for decadente. Todos nós temos defeitos e qualidades, isso é fato, mas na sedução você deve focar em expor as suas qualidade.

Você já deve ter ouvido falar naquele famoso ditado "a primeira imagem é a que fica". Pois bem, se você NÃO for carismático com seu alvo há chances de acontecer uma complacência, ou seja, a pessoa vai concordar contigo para agradá-la. Porém vai achar você inferior e a rejeição por parte do seu alvo irá aumentar drasticamente.

Pessoas carismáticas sempre demonstram confiança e por consequência conseguem motivar os demais. Por natureza esse tipo de pessoa é muito receptiva não apenas com relação às pessoas, mas também a novidades pois não tem medo de fracassar.

Concordam comigo que uma pessoa carismática seja o foco das atenções? Elas não se enxergam como superiores, muito pelo contrário, eles tem respeito em relação aos demais enquanto ao mesmo tempo são respeitados.

Sua função como carismático é cativar aqueles ao seu redor, durante as "prozas" procure se utilizar de declarações mais detalhadas, pois o que você quer é fazer com que as mesmas sensações sentidas por você sejam revividas pelas pessoas com as quais você está conversando.

Pessoal quando a mulher se abrir com você saiba ouvir, aprenda a mostrar interesse no que ela tem a lhe dizer, enquanto expressa as suas opiniões, mantenha-se firme as suas convicções enquanto respeita as dela, **JAMAIS** mude de opinião apenas por causa dela isso vai te fazer perder a confiança dela.

Uma das características de uma pessoa carismática é saber ouvir e dar atenção ao que as pessoas falam. Outros aspectos que envolvem a personalidade de uma pessoa que tem carisma são:

1. Estar aberto a ouvir opiniões diferentes das próprias;
2. Dar importância a todas as pessoas;
3. Escolher bem as palavras quando for se dirigir aos demais.

GATILHO MENTAL

#06



AUTORIDADE

Este é um gatilho bem peculiar e que maltrata, pois ao mesmo tempo que é muito eficaz, também pode ser nocivo se usado para o mal. Por meio da construção dessa autoridade que as pessoas vão saber que podem confiar em você.

Para usar este gatilho na sedução, é preciso mostrar que você entende bem sobre aquilo que se propôs. Mostre ao seu "alvo" que você é confiante e decidido, adquirindo a confiança delas e autoridade sera uma consequência, juntamente com a reciprocidade (próximo gatilho mental que veremos).

Galera existem muitos outros gatilhos mentais que podem ser usados na sedução, mas aqui estão presente alguns dos que eu costumo utilizar e funcionam muito bem na hora de conquistar uma mulher.

Eu sei que as vezes pode ser complicado falar com uma mulher bonita, muitos homens consideram diversas coisas antes de chegar nela: o que eu falo? E agora, será que ela está gostando do meu papo? O que eu falo pra fazer ela me querer? O que você diz e a maneira que diz demonstra muito sobre você e por isso tem uma importância significativa na hora da conquista, então antes de colocar esse gatilho em prática DOMINE SUA ANSIEDADE DE APROXIMAÇÃO !

Dicas: Confiança demora-se muito tempo para adquirir, mas pode acabar com apenas uma experiência negativa. E, não tenha dúvida, recuperar a confiança de alguém é muito mais difícil que adquiri-la pela primeira vez.

GATILHO MENTAL

#07



RECIPROCIDADE

Você costuma ser recíproco com as pessoas, isto é, retribuir favores, ajudar quem te ajuda?

Esse gatilho mental é muito importante não apenas na sedução, mas no seu dia a dia pessoal, mas ela pode ser muita poderosa usada de forma correta na área da sedução.

As pessoas gostam de pessoas que gostam delas. Esta é uma das descobertas mais replicadas em toda a psicologia social. Mas as pessoas também gostam de pessoas que podem gostar delas. Este é um dos princípios mais conhecidos da sedução.

Ao receber sinais claros de interesse de alguém, a pessoa fica momentaneamente satisfeita, adapta-se rapidamente, e o caso está encerrado. Mas quando o interesse é incerto, a pessoa pode pensar em outra coisa; ela ficará constantemente em busca de uma explicação.

Existe um gatilho que chamamos de reciprocidade inversa, que é estimulado quando pedimos pequeno favores a alguém. Após esse pedido, a pessoa passa a ter um sentimento bom por quem o pediu.

Dicas: Saiba que os favores tem prazo de validade, saiba validar o tempo desses favores para poder desfrutar o máximo da atenção que aquela pessoa vai te dar.

Chegamos ao final do curso e espero que todos tenham usufruído desse conhecimento. Afeto e conhecimento se você guarda, você acaba perdendo, e por esse motivo que compartilho parte do meu conhecimento e com muito carinho e amor em saber que você chegou até aqui, isso significa que minha mensagem chegou até você.

OBRIGADO !!!