

Liderança

Para utilizar esse gatilho mental será preciso trabalhar a confiança das pessoas. Você deve posicionar o seu produto ou serviço como líder de mercado. O comportamento da empresa e funcionários deve seguir essa linha para demonstrar autoridade no que dizem e fazem.

Somos seres sociais e totalmente influenciáveis pelo que o outro está falando, fazendo ou usando. Isso significa que:

Selecione uma alternativa

- A** Tendemos a gostar de coisas porque outras pessoas gostam.
- B** Tendemos a comprar tudo o que os outros gostam.
- C** Tendemos a confiar cegamente no que os outros gostam.
- D** Tendemos a não acreditar no que as outras pessoas acreditam.