



Como escrever um conteúdo altamente persuasivo com zero manipulação

VIVER | DE | BLOG

Olá, tudo bem?

Aqui quem fala é o Henrique Carvalho, criador do Viver de Blog, o site especializado em Marketing Digital.

Persuasão e manipulação são conceitos confundidos com bastante frequência.

Mas você precisa lembrar apenas de uma diferença crucial: Enquanto usar manipulação significa fazer outra pessoa tomar uma ação que seja contra sua vontade, ao usar a persuasão você só irá ajudar a convencer o outro a fazer aquilo que já estava em seus planos.

Ou seja, ambos os lados saem beneficiados dessa relação! E não pense você que a persuasão só pode ser utilizada em conversas ao vivo. Muitos dos princípios podem e devem ser usados em seus textos também.

Um texto persuasivo traz informações úteis para sua audiência e se apoia em técnicas de persuasão que irão tornar a leitura mais agradável e ao mesmo tempo dirigir seu público para uma tomada de ação específica. Isso, claro, se for da vontade do leitor!

Portanto, use com inteligência as técnicas da persuasão que vamos mostrar nesse eBook!



1. Use a emoção para alcançar seu público

As emoções que mais exercem influência na persuasão são:



Admiração:

pode ser desde uma maravilhosa história até uma super lista com 100 frases inspiradoras.



Ansiedade:

as pessoas odeiam perder algo. Logo, quando você cria um conteúdo que explora esse sentimento, elas correm para ler seu artigo para não ficarem para trás.



Felicidade:

histórias se encaixam muito bem para ativar essa emoção.



Medo:

é uma emoção poderosa porque nos motiva a tomar ações sem pensar muito, agindo mais por instinto do que racionalmente.



Raiva:

o tipo de artigo que deixa as pessoas revoltadas, fazendo-as agir ferozmente para obterem justiça.

2. Não escreva só sobre você

Seu foco deve ser criar uma conexão com a pessoa do outro lado da tela. Portanto, escreva conteúdos quase personalizados, para que sua audiência sinta que você está falando diretamente com ela. Use a palavra “VOCÊ”, que depois do nosso nome é a palavra que mais gostamos de ouvir.

3. Use e abuse das listas

A maioria das pessoas apenas escaneia conteúdos pela internet, o formato de lista ajuda a encontrar mais facilmente uma informação procurada. Conteúdos em formato “passo a passo” aumentam a rapidez da absorção da informação.

4. Aposte no Storytelling

Contar histórias é a melhor forma de criar conexão entre você e seu público. Somos muito influenciados por histórias, já que pessoas que acreditam em histórias iguais possuem valores semelhantes.

5. Conheça o poder das palavras persuasivas

O uso de palavras poderosas no seu texto chamará a atenção do leitor e o incentivará a tomar alguma ação, mesmo que seja continuar lendo o seu texto.

Veja algumas palavras persuasivas que mexem com nossa mente:

Porque (garante sentido ao seu argumento, mesmo que o leitor não concorde com ele)

Grátis (quem não gosta de materiais grátis e de qualidade?)

Novo (a evolução nos ensinou que o novo é melhor do que o antigo)

Agora (desperta um senso de urgência na tomada de decisão)

Aqui (muito efetivo quando você usa a combinação “clique aqui” para um link)

6. Soundbites

São mensagens curtas, de no máximo 10 palavras, mas que possuem o mágico efeito de inspirar e serem lembradas.

Existem alguns tipos de soundbites que você pode usar nos seus artigos.

Repetição: “Não odeie a segunda-feira. Faça a segunda-feira odiar você.”;

Rima: “Abuse e use” (C&A);

Contraste: “O silêncio é gritante.”;

Frase Reflexiva: “Nenhum sucesso financeiro compensa um fracasso familiar.”;

Amplificação: “Refresca até pensamento” (Brahma);

Fora do padrão: “Um dos recursos mais brilhantes ficou de fora.” (Apple)

7. Não esqueça da Call to action

Todo e qualquer conteúdo que você produz, independente de ser gratuito ou não, deve conduzir o leitor para alguma ação específica, como:

Deixar um comentário;

Compartilhar nas redes sociais;

Cadastrar na lista de emails;

Clicar em algum link.

8. Repetição

Você quer chamar a atenção do seu leitor? Estabeleça padrões. E usar repetições de palavras, ou de frases, funciona muito bem para esse propósito. Talvez essa sensação seja apenas uma ilusão. Talvez as suas ideias sejam péssimas. Talvez você seja apenas um tolo em busca de uma fantasia. Para você conseguir aproveitar ao máximo o poder da repetição, use-a apenas 3 vezes.



A man with dark hair and glasses, wearing a plaid shirt, is shown in a thoughtful pose with his hand on his chin. In the background, a purple typewriter sits on a wooden desk with a blank sheet of paper. The overall scene is set against a plain, light-colored wall.

APRENDA COMO PRODUZIR
CONTEÚDOS MEMORÁVEIS:

CLIQUE AQUI →



HENRIQUE CARVALHO

Vive exclusivamente de blog desde seus 23 anos e tem como propósito de vida ajudar cada vez mais pessoas a realizar o sonho de Viver de Blog também.

Link para Redes Sociais

Dicas rápidas
e práticas de
Marketing Digital

Fique de olho nas
atualizações de conteúdo
memorável do Viver de Blog



Palestras, entrevistas e
conteúdos em vídeo sobre
Marketing Digital

@viverdeblog
Acompanhe o meu dia
a dia na rede social do
momento



Publicações relevantes e
atualizadas do mercado de
Marketing Digital

Espírito Viver de
Blog traduzido
em imagens
inspiradoras

VIVER DE BLOG

Mais que um blog, um estilo de vida.