KIT DA PALESTRA · CORRETORES CRECI-MG · BELO HORIZONTE, 25/11/2026

A VENDA OU A DESVENDA ACONTECE NA MENTE DO CLIENTE

As cinco lógicas da mente inconsciente, do jeito que **Erick Loureiro** explicou no palco.

Quase todo o tempo você está no automático, e o seu cliente também. Na visita, boa parte do que ele sente dentro do imóvel acontece sem ele perceber, e quando você atende, reage do jeito que foi gravado em você ao longo de muitos anos. Como o Erick disse no palco, *"se fosse só questão de lógica e racionalidade, você já tinha resolvido a tua vida todinha"*, e as cinco lógicas abaixo ajudam a enxergar o que roda por baixo da conversa.

01 LÓGICA

SOMOS REFÉNS DOS NOSSOS PRÓPRIOS PADRÕES INCONSCIENTES

Lembra do texto embaralhado que a sala inteira leu em voz alta? O seu cérebro desembaralhou as letras, achou o sentido e mandou a boca falar numa fração de segundo, sem você pensar nisso. É o mesmo automático que ensaboa o corpo na mesma sequência todo dia e que, na negociação, escolhe como você reage quando o cliente pede desconto, do jeito que o Erick resume: *"Se tal coisa acontecer, então faça tal coisa."* Quem não percebe os próprios padrões decisórios, executivos e reativos acaba repetindo a mesma reação com cliente atrás de cliente.

02 LÓGICA

A AMBIÊNCIA NOS MOLDA A NÍVEL INCONSCIENTE. NÃO HÁ BLINDAGEM MENTAL EFETIVA

Quando uma pessoa boceja, a do lado boceja logo depois sem ter decidido nada, porque o cérebro reproduz o que você vê e o que você ouve. Na tela em branco, muita gente respondeu que a vaca bebe leite mesmo sabendo que vinha pegadinha. Por isso o Erick diz que *"é uma ilusão achar que filtra muita coisa"*: as conversas com os colegas sobre o mercado vão moldando o que você acha normal, e o cliente também chega na visita trazendo o que ouviu em casa.

03 LÓGICA

NÃO SABEMOS O QUE NÃO SABEMOS, E NÃO SABEMOS NEM O QUE SABEMOS

No vídeo do basquete, todo mundo contou os passes do time de branco e quase ninguém viu o urso dançando no meio da cena. No whodunnit foram 21 mudanças diante dos olhos da plateia, trocaram até o morto, e a sala não percebeu. No atendimento acontece o mesmo com o que você faz mal sem saber e com o que você faz bem sem saber que faz, e enquanto não tiver alguém de fora mostrando, você fica cego às próprias limitações, porque *"você não sabe tudo o que você não sabe"*.

04 LÓGICA

REPETIÇÃO E COGNIÇÃO MUDAM PADRÕES NA VIA LOCAL. EMOÇÃO MUDA NA VIA EXPRESSA

Repetir e entender mudam um padrão devagar, um pouquinho por dia, do jeito que foi gravada a sequência do seu banho. A emoção vai pela via expressa: ninguém precisa de minutos para aprender que a panela quente queima, e quem é pai ou mãe sabe que o rosto do filho recém-nascido marcou para sempre numa fração de segundo. A compra de um imóvel parece uma conta de metragem e de preço, mas, como o Erick lembra, *"sua vida não nasceu de uma planilha de Excel"*, e a decisão do cliente também nasce do que ele sentiu.

05 LÓGICA

POR QUE VOCÊ MERECE VENCER? POR QUEM VOCÊ MERECE VENCER?

Segundo o Erick, a primeira pergunta *"ainda não tem força emocional suficiente"*, e por isso vem a segunda. Por quem: pelos seus filhos, pela sua esposa ou pelo seu marido, pelos seus pais, por você mesmo e talvez por gente que você ainda nem conhece o rosto, porque *"se o seu sonho crescer bastante, cabe o sonho de mais gente dentro do seu sonho"*. Quem fica só lidando com as buchas do dia a dia esquece dessa resposta, e aí seca a fonte que faz você querer avançar nos meses em que o mercado parece estar contra.