

# | Prefácio |



35 mil! Essa é a quantidade média de decisões que um ser humano toma por dia. Significa mais ou menos uma decisão a cada dois segundos. Já imaginou quantas dessas são decisões digitais? Decisões digitais são as que tomamos usando tecnologia como smartphones, tablets, computadores, wearables, realidade virtual etc. Também aquelas que os equipamentos digitais, muitas vezes, tomam por nós. Cada vez mais o mundo físico e o digital se misturam. A todo momento somos influenciados pelo que vivemos digitalmente criando hábitos e tomando decisões no mundo digital. Infelizmente sem conhecer as ferramentas e segredos por trás da manipulação e da persuasão à qual somos expostos a todo momento.

Nir Eyal é um dos mais relevantes especialistas globais em influência e design comportamental digital. Em 2017 fiquei sabendo que ele estava em São Paulo para uma de suas sensacionais palestras. Como vivemos no mundo digital, eu tomei a liberdade de enviar uma mensagem para ele no Twitter. Eu não imaginava que aquela simples mensagem seria o gatilho para o início de uma troca valiosa de conhecimento sobre influência, persuasão e consciência digital. No dia seguinte o Nir me recebeu para uma conversa mostrando a simplicidade de um dos maiores nomes que vem transformando a forma como interagimos com produtos e serviços no mundo digital. Nossas conversas e o conteúdo que ele já vinha compartilhando me guiaram dando mais direção à minha jornada de aprendizado. Nir passou a ser, a partir daquele momento, um mentor e uma inspiração de vida.

O trabalho do Nir na criação de Hooked (Engajado) é essencial para criadores de produtos e serviços digitais que querem entender

seus clientes na internet e o que faz alguém clicar, curtir, comprar e criar hábitos online. Ele criou de forma genial um modelo simples, objetivo e com base na profundidade da psicologia e da ciência do comportamento humano explicando em quatro passos (Gatilho, Ação, Investimento e Recompensa) como hábitos podem ser formados. Ter conhecido o trabalho do Nir mudou minha vida tanto na capacidade de influenciar pessoas em suas decisões nos meios digitais, mas também aprimorou minhas habilidades na criação de produtos e serviços que encantam clientes, descobrir a real necessidade das pessoas na internet e tomar decisões mais conscientes.

Um dos elementos mais importantes do trabalho do Nir neste livro é a ética e a moral com relação ao uso das ferramentas tão poderosas de influência e persuasão. Apesar de contos, existe uma linha muito fina entre um hábito e um vício, entre algo que pode ajudar e algo que pode prejudicar. Durante todo o livro são levantados questionamentos éticos que nos fazem pensar realmente na responsabilidade moral e ética de quando usar este modelo tão poderoso para o bem da humanidade.

Tenho certeza de que ter este livro agora em Português irá transformar não somente a forma que produtos e serviços criadores de hábitos são construídos, mas também irá trazer mais clareza, conhecimento e consciência para você que cria ou usa um produto digital para criarmos e vivermos em um mundo cada vez melhor.

**Fabio Pereira**

Autor do livro Consciência Digital

# | Nota importante do autor |



Desde a primeira publicação deste livro, surpreendi-me com as incríveis histórias que os leitores contavam depois de usarem as técnicas descritas aqui para criar produtos e serviços inovadores. Estou particularmente impressionado com a maneira como as lições do livro foram aplicadas para melhorar não só a vida dos usuários dos produtos e serviços, mas também a vida dos seus criadores.

Alguns exemplos: Kahoot!, uma *startup* norueguesa que torna a educação em sala de aula mais envolvente e divertida, acabou de lançar suas ações na bolsa de valores. Fitbod, um aplicativo que ajuda os usuários a desenvolver hábitos saudáveis de exercícios na academia, está gerando milhões de dólares para os desenvolvedores. Paga, que atende a milhões de africanos que antes não tinham acesso ao sistema bancário, ajuda-os a formar novos hábitos para economizar e gerenciar dinheiro e está construindo “a maior rede de pontos de acesso financeiro” do país, de acordo com o fundador da empresa. A lista de empresas que usaram o *Hooked Model* (Modelo de Gancho) continua a crescer em todo o mundo e em todos os setores imagináveis.

Embora muitos dos exemplos no livro se baseiem em grandes empresas como Google e Facebook, não escrevi o livro para elas. Escrevi o livro para você!

Os gigantes da tecnologia já conhecem essas técnicas. Meu objetivo é desvendar seus segredos para o benefício das empresas que desejam projetar e ajudar os usuários a desenvolver hábitos saudáveis.

Com esse objetivo, não havia espaço suficiente neste livro para incluir tudo o que eu queria. Antes de começar a ler, reserve