



## MANUAL DOS ITENS



# SUMÁRIO

INTRO	03
Ganância	04
Vaidade	05
Preguiça	06
Gula	07
Luxúria	08
Inveja	09
Ira	10
Segurança	11
Liberdade	12
Amor	13
Pertencimento	14
Curiosidade	15
Recompensa	16
Diversão	17
Papo Sexy	18



A sociedade tem um software antigo, onde agimos e pensamos de uma forma atrasada. Por vários motivos vivemos de uma forma que **não está adequada para o presente**, muito menos para o futuro.

Mandamos naves para o espaço, mas até hoje não existe um manual que explique a mente humana. O sistema está errado, **o mindset brasileiro é responsável por um país que só anda de ré**, com pessoas que não evoluem, seres humanos presos na corrida dos ratos que não inovam, não agem diferente, não quebram padrões.

O Sexy Canvas, através dos 7 Pecados Capitais e das 7 emoções da Criança Interior, itens que você vai compreender melhor o significado neste documento, vem como um mapa para ajudar você a entender o humano e a sociedade por trás desses fenômenos e hackear o game, **possibilitando mapear o que as pessoas realmente gostam, se viciam e compram.**

A metodologia é para você **conquistar a liberdade** de tomar as escolhas que realmente quiser, usar seu tempo do jeito que você acha melhor, e não da forma que a sociedade te ditou, **te dar mais liberdade financeira, alavancar seus negócios, sua carreira, sua vida!**

Boa leitura.

# GANÂNCIA

Tudo que faz o humano ou **economizar recursos financeiros/dinheiro**, ou ter uma vantagem financeira/**ganhar dinheiro**.

## ELETRIFICAÇÃO

### **Ganhar mais**

(Aumentar os ganhos)

### **Economizar**

(Gastar menos)

### **Vantagem financeira**

## ELETRIFICAÇÃO

### **[NÃO] Ganhar mais**

(Reduzir os ganhos)

### **[NÃO] Economizar**

(Gastar mais)

### **[NÃO] Ter/se sentir com vantagem financeira**

Perder dinheiro

## DETALHADA:

Ser rico/milionário

Ter/conquistar bens materiais - Riqueza material

Ter produtos caros das melhores marcas

Ganhar (muito) dinheiro em pouco tempo

Economizar (muito) dinheiro em uma oportunidade

Ter condições financeiras de realizar uma boa viagem

Poder ser o melhor da sua área (e ganhar mais por isso)

Mesmo para quem não tem dinheiro (economia)

Aprender um novo método de fazer dinheiro

Como ganhar mais no seu ramo

Como encontrar clientes que pagam bem

## EXEMPLOS DE CATEGORIAS POPULARMENTE UTILIZADAS:

**DINHEIRO • SEXO • APARÊNCIA • CARRO  
CASA • VIAGEM • PODER • STATUS**

# VAIDADE

Tudo que faz o ser humano se sentir foda, melhor do que os outros, único, exclusivo. Que gera admiração, reconhecimento de alguma habilidade física ou intelectual, algum produto, serviço e/ou conquista, por outras pessoas. **Que faça a pessoa sentir orgulho daquilo.**


## ELETRIFICAÇÃO

Ser/se sentir foda  
Ser/se sentir melhor do que os outros  
Sentir que o que você tem é melhor  
Se sentir em vantagem  
Se sentir desejado

## ELETRIFICAÇÃO

Não se sentir foda  
Se sentir inferior a algo/alguém  
Sentir que o que você tem é inferior  
Não se sentir em vantagem  
Sentir que não é desejado

### DETALHADA:



Ter algo que te faz ser melhor/diferente dos outros/maioria  
Status/Posição Social  
Exclusividade  
Se exibir para amigos, trabalho, Instagram, YouTube, etc  
Quando algo é limitado  
É apenas para o grupo de pessoas x / quem cumpre pré-requisito y  
Deixar seu produto exclusivo pelo preço ou outras barreiras de entrada

### EXEMPLOS DE CATEGORIAS POPULARMENTE UTILIZADAS:

**CORPO • SE SENTIR MAIS DESEJADO • PODER • STATUS**  
**EDIÇÃO LIMITADA DE UM PRODUTO • NÚMERO LIMITADO DE VAGAS**

# PREGUIÇA

Tudo que facilite a ação e o processo de tomada de decisão, deixando mais fácil e rápido, para que o objetivo a ser alcançado **possa acontecer da maneira mais simples possível.**

## ELETRIFICAÇÃO

**Economizar/poupar tempo**  
**Economizar/poupar esforço e energia**  
**Rápido**  
**Fácil**  
**Simple**

## ELETRIFICAÇÃO

**Demorado**  
**Trabalhoso**  
**Complexo**  
**Devagar**  
**Burocrático**

## DETALHADA:

Ser rico/milionário  
Ter/conquistar bens materiais - Riqueza material  
Ter produtos caros das melhores marcas  
Ganhar (muito) dinheiro em pouco tempo  
Economizar (muito) dinheiro numa oportunidade  
Ter condições financeiras de realizar uma boa viagem  
Poder ser o melhor da sua área (e ganhar mais por isso)  
Mesmo para quem não tem dinheiro (economia)  
Aprender um novo método de fazer dinheiro  
Como ganhar mais no seu ramo  
Como encontrar clientes que agam bem

## EXEMPLOS DE CATEGORIAS POPULARMENTE UTILIZADAS:

**CARACTERÍSTICA DO PRODUTO • VENDA**

**CARACTERÍSTICA DO SERVIÇO • PÓS-VENDA • ATENDIMENTO**



# GULA

As características/funcionalidades de um produto ou serviço, que de alguma forma causam dependência/vício. Também, **no seu marketing, atendimento, pós-venda, qualquer tipo de interação** com um humano que foi essencial para que ele continuasse coltando/utilizando o produto ou serviço. Além disso, **adicionar bons alimentos ou bebidas nessas interações também ativa a Gula.**


## ELETRIFICAÇÃO

**Comida/bebida**  
**Vício**

## ELETRIFICAÇÃO

**Dependência**  
**Não ter comida/bebida**

### DETALHADA:



- Excesso de alimentos/comida
- Excesso de bebidas
- Querer sempre mais
- Funcionalidades/características que causam vício
- Vontade de comer/consumir
- Contato frequente com o produto/serviço
- Utilizar uma comida no seu material
- Utilizar/associar a uma bebida boa
- Utilizar gamification para gerar dependência
- Compre X leve Y

# LUXÚRIA

Elementos relacionados a tudo que gere desejo sexual, direta ou indiretamente. Que remetem à **sensualidade**, onde, de forma inconsciente, a pessoa se eletrifica de uma maneira relacionada aos **instintos sexuais primitivos**.

## ELETRIFICAÇÃO

**Sensualidade**  
**Sexualidade**

## ELETRIFICAÇÃO

**Falta de sensualidade**  
**Falta de sexualidade**  
**Repreensão sexual/falta de naturalidade sobre isso**

### DETALHADA:

Sexualidade

Sensualidade

Desejo sexual

Erotismo

Parte atraente do corpo

Ter pessoas atraentes no material da empresa/marketing

Danças atraentes

Utilizar elementos subliminares que remetem ao sexo/sensualidade

Utilizar pessoas bonitas

Utilizar elementos/formas que remetem ao sexo

Utilizar voz, sons e músicas sensuais





# INVEJA

Pode ser tanto de bens materiais, quanto características de uma pessoa ou experiência. É derivada de uma **vontade não realizada de ser/ter algo, possuir/desejar algum bem que não tem.**

## ELETRIFICAÇÃO

Admiração  
Comparação

## ELETRIFICAÇÃO

Frustração  
Rancor  
Cobiça  
Insatisfação  
Comparação

## DETALHADA:

Inferioridade

Possuir conquistas/objetos do outro

Cobiçar

Causar a sensação de exclusividade

Oportunidade limitada que alguém aproveitou, mas você não

Conquistar o que poucas pessoas têm

Só pessoas fudas fazem/têm aquilo

Mostrar como você pode fazer o que outros não fazem

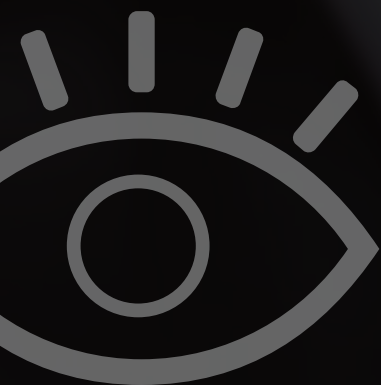
Mostrar coisas que os outros não têm

Mostrar que poucos podem ter aquilo

Mostrar que você ganhou de alguém

Dor de cotovelo

Se comparar com o concorrente mostrando que o seu produto ou serviço é melhor



# IRA

A ira é quando você utiliza o seu inimigo comum a nível de comparação, ancoragem, motivação, utilizar o sentimento de raiva contra aquele agente para impulsionar uma decisão/pensamento.

## EXEMPLOS DE INIMIGO COMUM:

Se você vende algo para emagrecimento, seu inimigo comum é a obesidade.

Se você vende um fone bluetooth compacto para praticar esportes, seu inimigo comum é o tédio e/ou fones grandes, com fios, etc.

Se você vende um produto para saúde, seu inimigo comum são as pessoas doentes.

Se você vende um imóvel, seu inimigo comum são as dificuldades de adquirir e manter um imóvel.

Já a Ira negativa é tudo que na sua pessoa, serviço, produto, atendimento, gere um sentimento de “ficar puto”, com raiva, irritado. O que significa que são pontos a serem ajustados.

## ELETRIFICAÇÃO

**Ficar puto/irritado com o inimigo comum**

## ELETRIFICAÇÃO

**Raiva  
Ódio  
Rancor  
Irritação  
Denegrir**

## DETALHADA:

Demonstrar ser contra um grupo  
Ter um posicionamento forte sobre um assunto  
Se declarar contra um inimigo  
Falar algo que vai contra uma maioria  
Falar algo contra uma verdade/grupo/crença estabelecida  
Falar algo contra o senso comum atual  
Ofender  
Provocar  
Mostrar algo que normalmente incomoda/deixa puto  
Falar palavrões  
Fazer críticas e julgamentos



# SEGURANÇA

Tudo que forneça/transpareça credibilidade, confiança, qualidade. Que deixe a pessoa **se sentindo mais segura**, resolvendo os pontos que poderiam trazer insegurança para ela na situação/produto/serviço.

## ELETRIFICAÇÃO

**Confiança**  
**Qualidade**  
**Garantia**  
**Testado e comprovado**  
**Recomendações**  
**Selos/certificados**  
**Depoimentos/Prova social**

## ELETRIFICAÇÃO

**Falta de confiança**  
**Falta de qualidade**  
**Falta de garantia**  
**Falta de testes**  
**Falta de prova social**  
**Falta de selos**

### DETALHADA:

Certificações/selos de qualidade  
Depoimentos/prova social  
Cases de sucesso  
Tempo de existência/indicação  
Poder testar antes  
Recomendação de pessoas famosas  
Demonstrar ter credibilidade por likes, views, inscritos, seguidores  
Demonstrar ter credibilidade por dinheiro, casa, carros e viagens  
Demonstrar confiança/certeza  
Demonstrar energia, empolgação  
Falar o que pensa/ser honesto  
Ser direto/falar de forma firme  
Falar que são as últimas vagas  
Falar que é somente até hoje/ Escassez



# LIBERDADE

Entregar opções de escolha para a pessoa. Diferentes opções, seja de utilização do produto/serviço, de pagamento, de atendimento, de compra, **sendo o mínimo limitante possível nas interações e no marketing.**


## ELETRIFICAÇÃO

**Independência**  
**Poder de escolha**  
**Autonomia**

## ELETRIFICAÇÃO

**Poucas opções de escolha**  
**Limitado**  
**Dependente**

### DETALHADA:



- Diversas opções de escolha
- Disponibilidade
- Geográfica
- De tempo
- Financeira
- poder estar em qualquer lugar quando quiser
- Fazer algo que exige coragem, que vai gerar críticas fortes de um grande grupo
- Falar/se vestir de uma forma que não é aceita na sociedade
- Fazer coisas que não são aceitas e não se importar
- Trabalhar cm o que gosta/mobilidade
- De se expressar
- De ser o seu ID
- Sem burocracia
- Sem fidelidade
- Customizável

# AMOR

Sentimento/demonstração de querer o bem, de cuidar, de se importar, de mostrar que a necessidade do outro importa. Carinho, afeto por alguém ou por algo. Sentimento de amor próprio, de cuidado consigo mesmo. Demonstração de **parceria, de se importar com a dor do outro, de altruísmo, generosidade e compreensão**. Acolhimento e bem-estar, causando aquele quentinho no peito.

## ELETRIFICAÇÃO

**Caridade**  
**Generosidade**  
**Afeto**  
**Cuidado**  
**Paixão**

## ELETRIFICAÇÃO

**Atos desprezíveis**  
**Pessoas precisando de ajuda**  
**Falta de afeto**  
**“Coração” partido**

## DETALHADA:

Fazer caridade  
Mostrar-se fazendo o bem  
Ajudar pessoas  
Ser contra injustiças  
Amor materno ou paterno  
Amor entre irmãos (fraterno)  
Amor físico  
Amor platônico  
Amor à vida  
Amor pela natureza e pelos animais  
Amor próprio  
Amor à religião  
Criar conexão  
Mostrar cuidado e importância





# PERTENCIMENTO

O que gera sentimento de união entre pessoas e/ou grupos, através de pontos em comum. Utilizar elementos que geram sentimentos de identificação entre diferentes grupos, podendo ser **aspectos visuais, étnicos, valores, medos aspirações, dentre outros.**

## ELETRIFICAÇÃO

**Se sentir especial**  
**Sentir que faz parte de algo**  
**Ser parte de um grupo**

## ELETRIFICAÇÃO

**Isolado**  
**De fora do grupo**  
**Sentir que não pertencer a nada**

### DETALHADA:

Vestir a camisa

União

Identificação

Valorização

Objetivo em comum

Empatia

Pertencer a um grupo de pessoas com interesse comum

Falar a mesma linguagem do público

Criar uma história com o público





# CURIOSIDADE

Tudo que gera necessidade da pessoa dedicar mais tempo/atenção para aquilo, para aprender mais, descobrir algo novo, estar por dentro de uma novidade, ter novos conhecimentos, saber de algo que ela ainda não sabe. Gerar uma sensação de que a pessoa precisa continuar naquela tela/atendimento/vídeo/loja para **matar a sua vontade de saber o que está por vir e vai acontecer.**

## ELETRIFICAÇÃO

**Novidade**  
**Desconhecido**  
**Original**  
**Ver/conhecer algo**  
**Aprender**  
**Incomum**  
**Surpreendente**  
**Aprendizado**  
**Explorar**  
**Investigar**  
**Susto**

## ELETRIFICAÇÃO

**Desinteressante**  
**Chato**  
**Falta de novidade**  
**Comum**



### DETALHADA:

Desconhecido  
Informação sobre algo que a pessoa gosta, mas não sabe  
Falar que é algo nunca visto  
Falar que é algo novo  
Falar que é diferente  
Falar que não é igual aos outros  
Fazer mistério

# RECOMPENSA

Ganhar algo quando você não esperava, de forma espontânea. **Premiar seu parceiro/cliente de alguma forma.**

## ELETRIFICAÇÃO

**Espontâneo**  
**Brinde**  
**Combo**  
**Prêmio**  
**Retribuição**  
**Bonificação**

## ELETRIFICAÇÃO

**Falta de bônus**  
**Sensação de que não foi espontâneo**  
**Sensação de que poderia ter ganho mais**

### DETALHADA:

Dar um brinde  
Dar um combo  
Ganhar algo inesperado  
Ganhar algo sem precisar dar nada em troca  
Dar um bônus inesperado  
Compre X quantidades e ganhe Y  
Prêmio X para quem for/conseguir Y



# DIVERSÃO

Utilizar elementos que façam a pessoa **se entreter na interação**, que seja legal, gere risadas, “curtição”.

## ELETRIFICAÇÃO

Recreação  
Brincadeiras  
Lazer  
Curtição  
Distração  
Entretenimento  
Festa  
Humor

## ELETRIFICAÇÃO

Chato  
Entediante  
Monótono  
Cansativo

### DETALHADA:

Ser descontraído

Não ser formal e sistêmico

Ter leveza

Utilizar linguagem informal

Fazer seu produto ou serviço ter um sentimento de lazer, e não de obrigação

Fazer piadas

Fazer críticas inusitadas







Parabéns, agora você entendeu de forma mais profunda o significado dos sete pecados capitais e sete emoções da criança interior. O ser humano, na sua essência, é movido por essas energias, de forma muitas vezes inconsciente, para tomar decisões do seu dia a dia, não somente decisões de compra, mas também na vida pessoal, no relacionamento. Em todos os ambientes e situações possíveis que um ser humano estiver envolvido, esses itens vão funcionar e eletrificar.

Minha mensagem para você é: **continue estudando, entenda a fundo os processos que você aprenderá ou já aprendeu nesse curso e, principalmente, aplique os conceitos absorvidos.** O Sexy Canvas tem o poder de transformar tudo, basta você colocar em prática para colher os merecidos resultados.

O que eu estou te entregando é um mapa de tudo que um humano se interessa em apenas 14 itens, para não ferir a sua preguiça! Fácil, prático e democrático.

Agora que você já entendeu e mapeou de fato o que eletrifica o ser humano, **é hora de partir pro campo da execução!**

*André Diamand*

