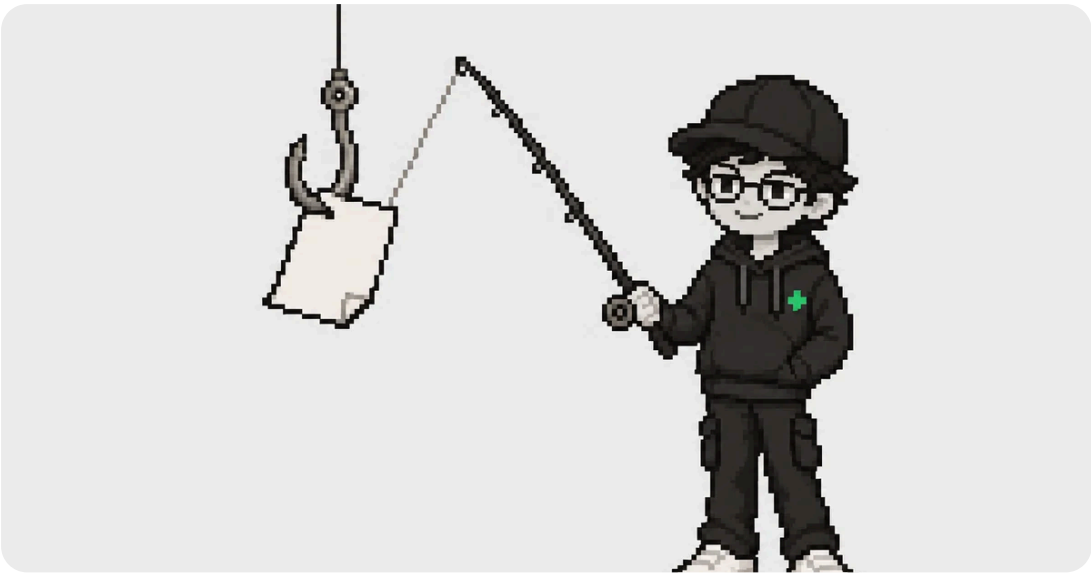
Madureira

ESTUDO · GRATUITO



EDIÇÃO DE OUTUBRO DE 2026

Anatomia de um Gancho

por que a primeira frase segura

As cinco peças de toda primeira frase que funciona, os mecanismos por trás delas, seis intenções com moldes e as folhas para reescrever os seus

Gabriel Madureira

@GA.MADUREIRA

madureira.xyz

ESTUDO · GRATUITO

Anatomia de um Gancho por que a primeira frase segura

As cinco peças de toda primeira frase que funciona, os mecanismos por trás delas, seis intenções com moldes e as folhas para reescrever os seus

SOBRE OS EXEMPLOS

Os ganchos de exemplo deste estudo foram escritos por mim para ilustrar a estrutura. Números, prazos e situações são ilustrativos. Na hora de usar, troque pelo seu dado real.

PARA QUEM É

Quem escreve a peça inteira bem e perde o leitor na primeira linha: criador, redator, dono de negócio que publica.

PARA QUEM NÃO É

Quem quer uma lista de frases prontas. Os moldes e os virais analisados estão na Biblioteca de Ganchos Virais; aqui é o porquê de cada peça.

Gabriel Madureira

EDIÇÃO DE OUTUBRO DE 2026

MADUREIRA.XYZ

NESTE MATERIAL

Sumário

■	Duas levas reprovadas	4
■	O trabalho do gancho é um só	5
■	Por que um gancho funciona: quatro mecanismos	6
■	As cinco peças de um gancho	8
■	O teste mais rápido: troque o nicho	11
■	Seis intenções: o que você quer que a pessoa sinta antes de continuar	12
■	O que afunda um gancho	17
■	O gancho em cada lugar	18
■	Como reescrever um gancho em seis passos	19
■	Seis reescritas comentadas	21
■	Exercício: desmonte e reescreva os seus	24
■	Para continuar	27
■	Fontes	28
■	Folhas para imprimir	29

Duas levas reprovadas

No dia 8 de outubro de 2026 eu reprovei duas levas de ganchos seguidas.

A primeira era bonita. Frases de efeito, quase aforismos, do tipo que você lê e acha inteligente. O problema é que nenhuma dizia de quê. A segunda leva veio para corrigir isso e errou para o outro lado: cada gancho tinha o público, a promessa e a condição na mesma frase, e passava de vinte palavras. Correto e ilegível.

Foi ali que eu entendi que eu sabia reconhecer um gancho ruim e não sabia explicar por que ele era ruim. Eu tinha a régua (até dez palavras, uma ideia, uma oração), mas a régua diz o tamanho, não diz o que vai dentro.

Este estudo é a tentativa de abrir o gancho como quem abre um relógio. Quais são as peças, o que cada uma faz na cabeça de quem lê, e como montar de propósito em vez de torcer.

O trabalho do gancho é um só

Gancho é a primeira frase que a pessoa lê quando ainda não decidiu se vai ficar. No carrossel é a capa. No reel são os três primeiros segundos. No LinkedIn é o que aparece antes do "ver mais". No X é a primeira linha.

O trabalho dele é comprar o próximo segundo de atenção. Só isso.

Parece pouco, e é por isso que tanta gente erra. O gancho que tenta explicar, ensinar e vender ao mesmo tempo vira parágrafo. O gancho que só quer parecer esperto vira frase de caneca. Os dois esquecem que a pessoa do outro lado está com o polegar em movimento e vai dar a você menos de um segundo para justificar a parada.

Duas consequências práticas disso:

01 **O gancho não precisa ser a ideia inteira.** Precisa ser a parte da ideia que dá vontade de ler a frase seguinte.

02 **O gancho se escreve por último.** Primeiro a peça, depois a abertura. Quem escreve o gancho primeiro costuma escrever uma promessa que a peça não cumpre.

Por que um gancho funciona: quatro mecanismos

Antes das peças, vale entender o que acontece na cabeça de quem lê. Não é mágica e não é algoritmo. São quatro mecanismos de atenção bem documentados, e todo gancho que funciona aciona pelo menos dois.

01 A lacuna

Em 1994 o economista e psicólogo George Loewenstein publicou uma revisão sobre curiosidade que virou referência: The Psychology of Curiosity. A ideia central é que a curiosidade nasce quando a pessoa percebe uma **lacuna entre o que sabe e o que quer saber**. E tem um detalhe que importa muito para gancho: a lacuna só incomoda se for pequena o suficiente para parecer fechável. Quem não sabe nada sobre o assunto não fica curioso. Quem sabe quase tudo e percebe que falta uma peça fica.

Tradução para gancho: você precisa dar contexto suficiente para a pessoa enxergar o buraco, e segurar a peça que fecha.

02 O espelho

Em 1977, um estudo de Rogers, Kuiper e Kirker mostrou que informação ligada à própria pessoa é processada e lembrada melhor do que qualquer outra (Self-reference and the encoding of personal information). Lembra o que acontece quando alguém fala o seu nome numa festa barulhenta: o resto vira ruído e você escuta só aquilo.

Tradução para gancho: em um segundo a pessoa precisa saber se aquilo é sobre ela. Pelo público nomeado, pelo vocabulário ou pela situação que ela reconhece.

03 O concreto

Chip e Dan Heath passaram o livro Made to Stick inteiro mostrando que ideias concretas sobrevivem e ideias abstratas evaporam. Um número, um nome, uma hora, um objeto. O concreto faz duas coisas ao mesmo tempo: é mais fácil de imaginar e é mais difícil de inventar, então parece mais verdadeiro.

Tradução para gancho: "resultados significativos" não para ninguém. "Cortei metade da pauta em março" para.

04 A quebra

O mesmo livro trata do inesperado: a atenção acorda quando o padrão que a pessoa esperava quebra. É a frase que contradiz o senso comum, o número que não bate com a intuição, a confissão de quem deveria saber.

Tradução para gancho: tensão. Sem tensão, o gancho é manchete de comunicado.

Guarde os quatro, porque as peças a seguir são a forma de acionar cada um.

As cinco peças de um gancho

Quando eu desmonto os ganchos que funcionam no acervo que uso (as capas que performam e as que eu reprovei, contadas lado a lado), eu enxergo sempre as mesmas peças. O nome das peças é meu; o padrão estava lá. Nem todo gancho tem as cinco. Todo gancho bom tem pelo menos três.

DIAGRAMA.TXT

```
Eu cortei metade da pauta em março. O alcance subiu.
|  |     |                 |     |
|  |     |                 |     └ TENSÃO (o que não devia acontecer)
|  |     |                 └ ÂNCORA (data)
|  |     └ ÂNCORA (quantidade)
|  └ AÇÃO
└ SUJEITO

Lacuna: o que foi cortado, e por que deu certo?
Recorte: quem produz conteúdo com frequência.
```

PEÇA 1 O sujeito

Quem faz a ação na frase. Pode ser "eu", uma pessoa nomeada, um lugar, um cliente descrito. O que não pode é sujeito nenhum ou sujeito genérico ("a maioria", "tem gente", "muitas empresas").

Por que importa: o sujeito é o que dá cena. "Eu cortei" tem alguém dentro. "Cortar pauta pode aumentar o alcance" é uma tese de manual, sem ninguém para acreditar.

Na contagem que eu fiz de 48 capas que performam contra 28 reprovadas, comparando capas que performam com capas reprovadas, a abertura com empresa ou sujeito genérico não aparecia nas boas. A frase com gente dentro ganhava todas as vezes.

PEÇA 2 A âncora

O detalhe concreto: número, data, hora, nome próprio, valor, lugar, objeto. É a peça do mecanismo do concreto.

Uma âncora boa é **sua**. Um número que saiu de algo que você fez ou mediu vale mais que uma estatística de terceiro, porque ninguém mais pode dizer a mesma frase. "Na última semana fiz 31 stories" só pode ser escrito por quem fez 31 stories.

Cuidado com a âncora falsa: número arredondado demais, sem recorte, que não saiu de lugar nenhum. "5 níveis de usar IA" tem número e não tem âncora. É uma lista vazia com um algarismo na frente.

PEÇA 3 A tensão

O atrito. A coisa que não devia acontecer, ou que contradiz o que a pessoa acha. Cortar pauta e o alcance subir. Ganhar menos clientes e a margem crescer. O especialista que errou.

Tensão é o mecanismo da quebra. Sem ela, o gancho informa, mas não para.

Os jeitos mais comuns de criar tensão:

- **Contraste de números:** dois números que não deveriam conviver na mesma frase.
- **Inversão do consenso:** o contrário do conselho que todo mundo repete.

- **Confissão:** o erro de quem deveria saber.
- **Perda:** o que custou, o que sumiu, o que foi desperdiçado.

PEÇA 4 A lacuna

O que o gancho mostra que existe e não entrega. A pergunta que a pessoa faz na cabeça depois de ler: "o que foi cortado?", "como?", "qual?".

A lacuna é a peça mais delicada, porque tem dois jeitos de errar. Lacuna grande demais vira enigma ("Uma coisa mudou tudo") e não dá vontade, porque a pessoa não tem nem ideia do que está faltando. Lacuna nenhuma entrega tudo de uma vez ("Cortei a pauta pela metade e o alcance subiu porque os posts ficaram melhores") e a pessoa não precisa ler mais nada.

O ponto certo é o de Loewenstein: contexto suficiente para enxergar o buraco, e o buraco ainda aberto.

PEÇA 5 O recorte

Para quem é. Às vezes vem explícito ("se você toca agência", "para quem grava sozinho"). Na maioria das vezes vem pelo vocabulário: "pauta", "alcance" e "carrossel" já dizem que é para quem produz conteúdo, sem precisar escrever.

O recorte é o mecanismo do espelho. E ele tem uma armadilha: recorte explícito come palavras. Público, promessa e condição na mesma frase estouram a régua de dez palavras. Quando o recorte não cabe, ele vai para a segunda frase, para o slide dois ou para a legenda.

O teste mais rápido: troque o nicho

Antes de seguir para as intenções, o teste que resolve a maior parte dos casos em dez segundos.

Pegue o gancho e troque o assunto por outro nicho qualquer. Se a frase continuar fazendo sentido, ela é genérica.

× ANTES	"5 hábitos que vão transformar o seu conteúdo."

Troque "conteúdo" por "treino". Funciona igual. Troque por "casamento". Funciona igual. O gancho não tem nada seu dentro: nenhuma âncora, nenhum sujeito, nenhuma tensão.

✓ DEPOIS	"Parei de postar sexta e o alcance de segunda dobrou."

Troque o nicho. "Parei de treinar sexta e o alcance de segunda dobrou" não faz sentido. A frase só existe para quem publica conteúdo. Passou.

O teste da troca não diz se o gancho é bom. Diz se ele é seu. E gancho que não é seu perde para qualquer outro no mesmo feed.

Seis intenções: o que você quer que a pessoa sinta antes de continuar

Até aqui falei das peças. Agora, o que fazer com elas.

O erro que eu mais vejo é escolher o gancho pelo molde ("vou fazer uma lista", "vou fazer uma pergunta") em vez de escolher pela **intenção**: o que eu quero que a pessoa sinta no meio segundo antes de decidir ficar?

São seis intenções. Cada peça entra com peso diferente em cada uma.

INTENÇÃO	A PESSOA PENSA	PEÇA QUE MANDA	MECANISMO PRINCIPAL
Curiosidade	"Qual?"	Lacuna	A lacuna
Identificação	"Sou eu"	Recorte	O espelho
Utilidade	"Vou usar isso"	Âncora (inventário)	O concreto
Discordância	"Isso está errado"	Tensão	A quebra
Prova	"Alguém fez e mediu"	Âncora (número próprio)	O concreto
Cena	"O que aconteceu depois?"	Sujeito e âncora de tempo	A lacuna, pela história

Intenção 1. Curiosidade

Você quer que a pessoa leia a próxima frase para fechar um buraco.

Molde da casa: contagem própria com item escondido. *[Número] [coisas] que eu [ação]. Uma delas [consequência inesperada].*

Exemplos escritos para este estudo:

- "Testei quatro horários de postagem. Um deles derrubou tudo."
- "Apaguei três destaques do perfil. Um era o que mais vendia."
- "Li os 40 comentários do meu pior post. Um explicava tudo."

Como erra: o enigma. "Uma coisa mudou tudo para mim." Lacuna grande demais, nenhuma âncora. A pessoa não sabe nem de que assunto você está falando, então não tem como querer saber o resto.

Onde funciona melhor: capa de carrossel e primeira linha de LinkedIn, onde o leitor pode resolver a lacuna rolando.

Intenção 2. Identificação

Você quer que a pessoa se reconheça e pense "isso é sobre mim".

Molde da casa: ponto de vista assumido ou situação nomeada. *Pov: você [situação específica que o público vive].* Ou: *Se você [situação], [consequência].*

- "Pov: você grava o reel inteiro e esquece de escrever a tela."
- "Se você revisa a legenda três vezes, o problema é a capa."
- "Toda segunda você abre o Instagram sem saber o que postar."

Como erra: a acusação. "VOCÊ ESTÁ FAZENDO ERRADO." O espelho que ataca faz a pessoa se defender, não se reconhecer. Na contagem das 48 capas boas contra as 28 reprovadas, a acusação ao leitor apareceu em 9 das 28 peças reprovadas e em nenhuma das 48 boas. A correção quase sempre é trocar o "você" pelo "eu": "Eu fiz isso errado por três meses."

Onde funciona melhor: reel, porque a identificação é rápida e o rosto ajuda; e X, onde a frase curta de situação circula bem.

Intenção 3. Utilidade

Você quer que a pessoa pense "vou usar isso" e salve.

Molde da casa: inventário com recorte. *[Número] [coisas concretas] para [recorte de público, período ou condição].*

- "12 ganchos para quem vende serviço, prontos para trocar."
- "As 4 perguntas que eu faço antes de aceitar um cliente."
- "30 pautas para outubro, separadas por formato."

Como erra: o número sem recorte. "5 dicas de conteúdo." Tem número, não tem para quem, não tem quando, não tem nome próprio nos itens. É o tipo de gancho que a contagem mostrou mais vezes nas reprovadas (11 de 28) e nenhuma vez nas boas.

A distinção que mais confunde: "30 pautas para outubro" é inventário com recorte. "5 níveis de usar IA" é número sem recorte. Os dois têm algarismo e substantivo. O que separa é o recorte (outubro) e o tipo de item (pautas concretas versus "níveis", que são categorias).

Onde funciona melhor: carrossel e PDF de LinkedIn, onde o formato entrega o inventário e o salvamento pesa.

Intenção 4. Discordância

Você quer que a pessoa pense "não concordo" ou "nunca tinha pensado assim", e fique para ver o argumento.

Molde da casa: inversão do consenso com custo. *[O conselho que todo mundo repete] me custou [algo concreto].* Ou a tese seca: *[Coisa que todos valorizam] não [faz o que dizem]. [O que faz].*

- "Postar todo dia me custou os melhores clientes."
- "Ninguém compra o carrossel. Compra a frase que sobra dele."
- "Meu post mais curtido não trouxe um cliente sequer."

Como erra: a polêmica sem pele. Discordar por discordar, sem custo para quem escreve e sem prova logo em seguida. Tese contrária precisa ser defendida na frase dois, ou vira só barulho. E cuidado com a muleta "ninguém fala sobre isso": ela promete discordância e quase nunca entrega.

Onde funciona melhor: LinkedIn e X, onde a opinião com argumento gera comentário de quem discorda.

Intenção 5. Prova

Você quer que a pessoa pense "alguém fez isso de verdade e mediu".

Molde da casa: contagem própria. *[Fiz/medi] [número] [coisas] em [período]. [O resultado, ou o que mudou].*

- "Comparei 48 capas boas com 28 que eu reprovei."
- "Gravei 20 reels num dia. Publiquei 6."
- "Revisei meus últimos 30 fechos. 21 eram a mesma frase."

O primeiro é real: é a minha contagem de 48 capas boas contra 28 reprovadas. Os outros dois são exemplos de estrutura.

Como erra: a prova emprestada. "Estudo de Harvard mostra que..." O número de outra pessoa até pode entrar no corpo, mas no gancho ele perde para o número que só você tem. E o pior erro possível: número inventado. Ele derruba a autoridade na primeira pergunta de quem desconfia.

Onde funciona melhor: em todos os formatos. Prova é a intenção mais versátil, e a mais difícil, porque exige ter feito a coisa.

Intenção 6. Cena

Você quer que a pessoa pense "o que aconteceu depois?".

Molde da casa: cena datada. *[Hora, dia ou lugar], [algo acontece].* A âncora de tempo vem primeiro.

- "Terça, 23h40, um cliente me mandou um áudio de seis minutos."
- "Em 2021 eu tinha uma agência e nenhum post publicado."
- "No terceiro mês, a única curtida fixa era da minha mãe."

O terceiro é meu, e é verdade: postei oito meses seguidos com a única reação consistente vindo da minha mãe. Ele abre bem porque tem tempo, pessoa e uma tensão boba e honesta.

Como erra: o contexto antes da cena. "Quero contar uma história que aconteceu comigo recentemente e que me ensinou muito." Trinta palavras e nada aconteceu ainda. Corte tudo que vem antes do primeiro fato.

Onde funciona melhor: newsletter, reel falado e LinkedIn, formatos que aguentam história. No carrossel funciona quando o slide dois continua a cena.

O que afunda um gancho

As seis aberturas que a contagem mostrou zero vezes nas capas boas, para ter à mão. A tabela completa, com os números de cada uma, está na Biblioteca de Ganchos Virais.

ABERTURA	EXEMPLO	O QUE FALTA
Pergunta retórica	"Sua estratégia está funcionando mesmo?"	Âncora e sujeito
Acusação ao leitor	"Você está usando o Instagram errado"	Espelho sem ataque
Manchete de fabricante	"A plataforma lançou um recurso novo"	Tensão e opinião
Número sem recorte	"5 níveis de produtividade"	Recorte e itens concretos
Abstração sem sujeito	"A escolha que custa caro"	Sujeito, âncora, tudo
Metáfora emprestada	"Conteúdo é o novo petróleo"	Algo seu

Repare que todas falham pelo mesmo motivo: faltam peças. A pergunta retórica não tem âncora. A manchete de fabricante tem âncora (o lançamento) mas não tem sujeito seu nem tensão. A abstração não tem nada.

O gancho em cada lugar

A anatomia é a mesma em todo formato. O que muda é o tamanho da janela.

ONDE	A JANELA	O QUE CABE
Capa de carrossel	Uma tela, lida em menos de 3 segundos	Até 10 palavras; o recorte vai para o slide 2
Tela de reel	Os 3 primeiros segundos	Até 6 palavras na tela; a fala pode completar
LinkedIn	Antes do "ver mais"	Mais ou menos 140 caracteres no computador, 210 no celular
X	A primeira linha	Menos de 60 caracteres na frase de abertura
Newsletter	Assunto e primeira frase	Assunto curto que o pré-cabeçalho completa

Duas observações que me pouparam muito tempo:

No reel, tela e fala são ganchos diferentes. A tela é lida sem som, então precisa da âncora e da tensão em seis palavras. A fala pode trazer o recorte e a cena. Quando a fala repete a tela, você gasta os três segundos dizendo a mesma coisa duas vezes.

No LinkedIn, a segunda linha é metade do gancho. A primeira para, a segunda confirma para quem é. As duas precisam caber antes do corte.

Como reescrever um gancho em seis passos

A rotina que eu uso, na ordem. Ela parte de uma peça já escrita, porque é assim que funciona melhor.

01 Escreva a peça inteira primeiro

Gancho escrito antes da peça promete o que a peça não entrega. Escreva o corpo, depois volte.

02 Procure a frase mais específica do corpo

Quase sempre o melhor gancho já está escrito, enterrado no meio: o número que você mediu, a cena que você contou, o erro que você admitiu. Sublinhe as frases com âncora. Uma delas sobe para a abertura.

03 Escolha a intenção

Das seis, qual você quer? Uma só. Gancho que tenta ser curioso e útil e polêmico ao mesmo tempo não é nenhum dos três.

04 Monte com as peças

Sujeito, âncora e tensão, no mínimo. Lacuna e recorte se couberem. Se não couberem, vão para a frase seguinte.

05 Corte até dez palavras

Conte. Acima de dez, corte o que atrasa a ideia: advérbio, condição, público explícito. Uma oração só. Se ficou com dois pontos finais, veja se a segunda frase é mesmo parte do gancho ou já é a frase dois.

06 Rode os testes

- **Troca de nicho:** a frase sobrevive em outro assunto? Se sim, falta coisa sua.
- **Voz alta:** você falaria isso para um amigo? Se soa como anúncio, reescreva.
- **Promessa:** a peça entrega o que o gancho prometeu? Título é contrato.

Seis reescritas comentadas

Ganchos fracos que eu escrevi de propósito para este estudo, desmontados e reescritos.

Reescrita 1

× ANTES	"A importância de ter uma estratégia de conteúdo bem definida."

Peças presentes: nenhuma. Não há sujeito, âncora nem tensão; é abstração pura.

✓ DEPOIS	"Fiquei seis meses sem plano. Os melhores posts foram sorte."

Intenção: cena com confissão. Sujeito (eu), âncora (seis meses), tensão (os melhores foram sorte). A lacuna é "então o que mudou?".

Reescrita 2

× ANTES	"Você está perdendo seguidores e nem sabe por quê!"

Acusação ao leitor com suspense vazio.

✓ DEPOIS	"Perdi 200 seguidores numa semana. Sei exatamente o post."

Intenção: prova com curiosidade. O "você" virou "eu", o vago virou número, e a lacuna ficou pequena e fechável: qual post?

Reescrita 3

× ANTES	"7 dicas para melhorar seus carrosséis no Instagram."

Número sem recorte; itens prometidos como "dicas", que é categoria.

✓ DEPOIS	"As 7 capas que eu refiz este mês, antes e depois."

Intenção: utilidade com prova. Recorte (este mês), sujeito (eu), itens concretos (capas, com antes e depois).

Reescrita 4

× ANTES	"Hoje quero falar sobre um assunto que pouca gente comenta: precificação."

Contexto antes de qualquer coisa, muleta de guru ("pouca gente comenta").

✓ DEPOIS	"Cobrei metade do preço por um ano. Ninguém notou."

Intenção: discordância por confissão. A tensão é dupla: o erro de preço e a consequência inesperada.

Reescrita 5

× ANTES	"Como usar a inteligência artificial para criar conteúdo de forma mais eficiente e estratégica."

Dezesseis palavras, três adjetivos, nenhum dado.

✓ DEPOIS	"Uso IA para tudo, menos para a primeira frase."

Intenção: discordância com curiosidade. Nove palavras. A lacuna é "por quê?", e a peça responde.

Reescrita 6

× ANTES	"Uma reflexão sobre consistência e disciplina na criação de conteúdo."

Abstração sobre abstração.

✓ DEPOIS	"Na sexta semana sem postar, um cliente perguntou se eu tinha parado."

Intenção: cena. Âncora de tempo, sujeito externo nomeado pela função (um cliente), tensão social. Onze palavras; dá para cortar "na" e "eu" se precisar.

Exercício: desmonte e reescreva os seus

Vinte minutos. Você vai precisar dos seus cinco últimos ganchos publicados, de qualquer rede.

Passo 1. Desmonte

Para cada gancho, marque quais peças ele tem.

GANCHO	PALAVRAS	SUJEITO	ÂNCORA	TENSÃO	LACUNA	RECORTE	INTENÇÃO

Passo 2. Diagnostique

- Algum passou de dez palavras?
- Algum tem menos de três peças?
- Algum falha no teste da troca de nicho?
- Algum cai numa das seis aberturas que afundam?
- Os cinco usam a mesma intenção? Se sim, você está escrevendo sempre o mesmo gancho com palavras diferentes.

Passo 3. Reescreva o mais fraco

Escolha o pior dos cinco e reescreva três vezes, cada vez com uma intenção diferente. Depois leia os três em voz alta e fique com o que você falaria numa conversa.

Passo 4. Treine com estes

Seis ganchos fracos para reescrever. A minha versão está logo abaixo, mas tente antes de olhar.

01 "Dicas valiosas para quem quer crescer nas redes sociais."

02 "Você precisa ver isso antes de postar seu próximo reel!"

03 "O segredo que os grandes criadores não contam."

04 "Por que o seu conteúdo não engaja?"

05 "A nova atualização do algoritmo que vai mudar tudo."

06 "Marketing de conteúdo é uma maratona, não uma corrida."

Gabarito (uma versão possível)

01 "Cresci mais no mês em que postei menos." (prova com tensão)

02 "Escrevi a tela antes de gravar. O reel mudou." (cena com curiosidade)

03 "O que eu copio dos criadores que admiro: a capa." (utilidade com confissão)

04 "Meus posts com pergunta no fim tiveram o dobro de respostas." (prova; troque pelo seu número)

05 "A atualização mudou uma coisa no meu perfil: os salvamentos." (prova com recorte; só se for verdade)

06 "Postei oito meses e só minha mãe curtia." (cena; o meu, real)

Não existe gabarito único. Se a sua versão tem três peças, cabe em dez palavras e passa no teste da troca, ela está certa.

Para continuar

Este estudo explica o porquê de cada peça. Para ver de onde vem cada peça na prática, a amostra grátis traz 5 ganchos virais desmontados e 20 moldes. A Biblioteca de Ganchos Virais reúne todos: aberturas reais que viralizaram, analisadas até o molde, e 380 moldes numa biblioteca com busca. E depois do gancho, o resto do texto passa pelo Checklist Anti Cara de IA.

Fontes

- George Loewenstein, The Psychology of Curiosity: A Review and Reinterpretation, Psychological Bulletin, 1994. A teoria da lacuna de informação.
- T. B. Rogers, N. A. Kuiper e W. S. Kirker, Self-reference and the encoding of personal information, Journal of Personality and Social Psychology, 1977. O efeito de autorreferência.
- Chip Heath e Dan Heath, Made to Stick, 2007. Os princípios do inesperado e do concreto.
- A contagem de 48 capas boas contra 28 reprovadas e as seis aberturas que afundam estão na Biblioteca de Ganchos Virais, na parte da régua.
- A régua de dez palavras, uma ideia e uma oração é a régua que eu uso para aprovar ganchos desde outubro de 2026.

Folhas para imprimir

PLANILHA 1 Desmonte os seus cinco ganchos

GANCHO	PALAVRAS	SUJEITO	ÂNCORA	TENSÃO	LACUNA	RECORTE	INTENÇÃO

PLANILHA 2

Uma ideia, seis intenções

INTENÇÃO	O GANCHO (ATÉ 10 PALAVRAS)	PALAVRAS	PASSA NA TROCA DE NICHO?
Curiosidade			
Identificação			
Utilidade			
Discordância			
Prova			
Cena			

A régua de bolso

- [ ] Até 10 palavras, uma ideia, uma oração.
- [ ] Pelo menos três peças: sujeito, âncora, tensão (lacuna e recorte se couberem).
- [ ] Uma intenção só, escolhida antes de escrever.
- [ ] A âncora é sua: um número, uma data ou um nome que só você tem.
- [ ] Passa no teste da troca de nicho.
- [ ] Não cai em nenhuma das seis aberturas que afundam.
- [ ] Lido em voz alta, você falaria assim com um amigo.
- [ ] A peça entrega o que o gancho promete.

QUEM ESCREVEU



Gabriel Madureira

Fundei a Kaleidos, agência de marketing e conteúdo, e trabalho com criação de conteúdo, marketing e IA. Uso o Claude Code e agentes de IA no dia a dia da agência, e é desse trabalho que saem os estudos e os materiais do madureira.xyz.

No Instagram sou @ga.madureira. No X, @ogmadureira.

SOBRE ESTE MATERIAL

Tudo aqui vem do que eu uso de verdade no meu trabalho: as regras, as medições e os exemplos saíram da minha operação e das peças que eu publiquei. Onde um número aparece, ele tem fonte. Onde não tinha fonte, o número não entrou.

Este material não promete resultado. Ele mostra o critério. O resultado depende do que você faz com ele.



Continue em madureira.xyz

PRÓXIMO PASSO	Biblioteca de Ganchos Virais madureira.xyz/produtos/biblioteca-de-ganchos-virais
ESTUDOS	Os guias completos, de graça, com um exercício no fim. madureira.xyz
NEWSLETTER	Os próximos estudos chegam por e-mail. madureira.xyz
MATERIAIS	Ebooks, ferramentas e bibliotecas. madureira.xyz/produtos

Gabriel Madureira

@GA.MADUREIRA · @OGMADUREIRA

madureira.xyz