

# ESTRUTURA DE PENSAMENTO

*SERVE PARA POSTS/EBOOKS/ROTEIROS DE VÍDEO*



## **NÃO FALE APENAS NATURALMENTE, FALE NATURALMENTE DENTRO DE UMA ESTRUTURA QUE AJUDE O OUTRO A ENTENDER.**

Leia isso com a Gábi Pistola falando, viu? É assim: sem estrutura o outro pode não entender o que você quis dizer, ou não se interessar porque não teve paciência de esperar você chegar na parte interessante.

Por isso criei estruturas para você escolher sempre que estiver na dúvida, inseguro, ou quiser testar um novo formato.

Vamos lá?

---

# O MAIS INTERESSANTE PRIMEIRO

Não comece pela sua apresentação e muito menos pela introdução de um assunto. Comece SEMPRE pelo mais interessante. Em todos os nossos modelos de estrutura, o mais interessante aparece na frente. Veja só:

## **sugestão 1**

*Solução de Problema +  
conhecimento técnico (demonstre  
conhecimento ou experiência  
prévia) + técnica aplicada  
+ autodiagnóstico*

## **sugestão 2**

*História + conhecimento técnico  
+ técnica aplicada + autodiagnóstico*

## **sugestão 3**

*Autodiagnóstico + conhecimento  
técnico + técnica aplicada*

## **sugestão 4**

*Dizer o que os outros estão pensando +  
resposta diferente + conhecimento técnico  
+ técnica aplicada*

## **sugestão 5**

*Problema + acolhimento  
+ conhecimento técnico  
+ técnica aplicada + descoberta*

---

# AGORA PASSO A PASSO

## **O PROBLEMA É DO CLIENTE**

*Nunca comece com um problema que tem relação com você. Exemplo: você já conhece o serviço X? Isso é um problema para você e NUNCA para o cliente. O problema do cliente é aquilo que o seu produto/serviço resolve.*

*Coloquei esse em destaque, vermelho, porque é o que as pessoas mais erram.*

No meu caso. O problema do cliente é não vender o suficiente, é não estar diferenciado, é não ter segurança no que faz, é ter medo dos concorrentes. Isso é um problema claro, real, oficial. Eu não posso dizer pra ele: “Já conhece nosso serviço de mídias sociais?” Porque isso não é problema pra ele.

**Conhecimento técnico** é uma citação do que você já fez na vida (ou estudou ou praticou). Então eu posso, sutilmente, no meio do post ou do vídeo ou da conversa, comentar que quando eu atendia UNILEVER eu trabalhava do jeito X. Isso ajuda o cliente a entender o que eu já fiz na vida.

Não é para você se apresentar toda vez, é para você comentar, contando histórias, o que você já fez.

**Técnica aplicada** é quando você dá um exemplo prático, e nem precisa ser seu. Eu sempre falo que a Reserva é diferenciada por vulnerabilidade, uma grife grande que uso como base para argumentos. Comento e explico como ela usa o que estou falando só que intuitivamente.

---

**Autodiagnóstico** é a parte mais importante de todo conteúdo: levar sua audiência a pensar SE ela se encaixa no que você está falando/vendendo. Pode ser tão simples quanto uma pergunta: “você já se sentiu assim?” ou pode ser uma ferramenta que teste mesmo o que ela precisa.

**História** é contar um “causo” sabe? Uma etapa da sua vida, um dia especial, um acontecimento, e também não precisa ser só seu, quanto mais seus, melhor. Mas o fato importante é: COMECE PELA PARTE MAIS INTERESSANTE, e não necessariamente pelo começo. Eu expliquei no vídeo, mas vale reforçar.

**Dizer o que os outros estão pensando** é ter a coragem de falar o que todo mundo pensa mas ninguém diz. Isso gera muito engajamento principalmente em posts, mas não pode ter medo de ser criticado.

**Resposta diferente** é ter a coragem de falar sob outro ponto de vista. Se todos respondem uma situação com o posicionamento X, qual o seu? Pode ser o Y? Se sim, fale isso também.

**Acolhimento** é assumir que você também erra, também pensa umas coisas meio estranhas, e acolher quem pensa assim. Então, vamos supor que você venda um serviço motivacional, é legal assumir que nem sempre estamos motivados. Sacou?

**Descoberta** é o seu momento eureka! O seu momento “aí eu entendi tudo!” que acabou gerando seu serviço/produto. No meu caso é um momento triste, mas você pode ter entendido algumas coisas da vida em um momento feliz. :)

---

Agora vou dar um exemplo de um post feito na estrutura de sugestão 2 no formato de “textão”:

“Eu vivi um tempo numa casa que não tinha banheiro, por volta dos meus 3 anos de idade. Pois é, usava compartilhado com outras famílias, acho que o nome técnico disso é cortiço, mas não daqueles onde é uma casa e cada um mora em um cômodo, mas só porque são construções sem banheiro mesmo, todas ligadas por um corredor. O fato é que quando eu fui trabalhar no mercado publicitário, reuniões com grandes empresários, diretores de marketing, eu me via num beco sem saída. Sempre tentei esconder meu passado nessas situações, hoje vejo o quanto errei. Numa reunião de Fanta (sim, a laranja da Coca) eu não sabia o que era Pizza Hut e precisei fingir uma vontade de ir ao banheiro para não precisar comentar. Eu não sabia porque nunca tinha tido a oportunidade de ir, e eu era muito jovem, ainda morava com meus pais, tinha outra cultura. Mas hoje vejo que podia ter feito muito diferente. Eu devia ter sempre contado de onde eu vinha e como isso me fazia ver o mundo de outra forma, diferenciar a minha pessoa com isso. Passei por muitas reuniões sendo só mais uma, se eu tivesse contado as pessoas jamais me esqueceriam. Percebe a diferença? Percebe que quanto estamos escondendo o que temos de fraqueza também estamos nos igualando a todo mundo? Já pensou em assumir algo que te incomoda e usar isso ao seu favor? Pense bem. Talvez seja a melhor forma de deixar sua marca no mundo, de se fazer perceber, de não ser esquecido jamais.”

Ufa. Mas viram? Aí tem história, tem conhecimento técnico, tem técnica aplicada e tem autodiagnóstico. Tudo sem robotizar.

E se fosse um ebook, cada etapa pode ser um capítulo, no mesmo esquema. Sem medo de sermos felizes.

---

**Não escreva coisas que não façam sentido apenas para a estrutura funcionar. Use a estrutura para organizar aquilo que você quer dizer. Então, primeiro tenha a ideia e depois vá construindo com a estrutura sempre que for necessário.**

**Não poste apenas com estrutura no caso de mídias sociais. Permita também posts espontâneos e vá sempre misturando para ter resultados melhores.**



***Demonstre seu conhecimento e dê  
segurança para quem quer comprar.***

*Utilize seus estudos ou experiências profissionais  
passadas como base para seus conteúdos,  
sempre no segundo plano.*

***Problema + história de estudo ou  
experiência profissional + descoberta + autodiagnóstico***

*Use a história do seu estudo ou experiência  
profissional como base para que  
a pessoa tenha um parâmetro do seu  
conhecimento. É como a nota de um dólar  
para foto ao lado da pegada nos filmes.*

---

# QUANDO USAR ESSAS ESTRUTURAS?

Vale para vídeos, stories, artigos, posts de todo tipo, ebook, tudo que você precise construir valor ou ofertar seu produto/serviço.

E todo material precisa sempre responder aquela pergunta que faço todo dia: Está ajudando ao outro? Ou fala muito do que você faz? Se ajuda a quem leu/assistiu é bom, se fala muito do que você faz e tem foco só em vender, é ruim.

Mas não fique tenso, a estrutura é uma muleta que você vai usar até isso estar internalizado. No começo é difícil, no fim você nem percebe que está fazendo.

**Assim que se sentir seguro, crie as suas estruturas, já meio entendidas de como você pensa e fala que gera resultado. Enquanto não estiver gerando do seu jeito, pode usar essas que você vai**

---

**conseguir explicar muito melhor  
aquilo que você faz.**

**BORA LÁ!**

**; -)**

**Dúvidas com a equipe:**

**[ola@encontreasuagrandeza.com.br](mailto:ola@encontreasuagrandeza.com.br)**