



Aula 09/08/2023

Mentalidade e Resultados



Parece papo de coach

Mas essa questão de mentalidade é MUITO real e necessária pra empreender.

Caso você tenha preconceito com alguns termos nesse sentido, como mindset, crenças limitantes, mentalidade, mente forte, etc, peço que deixe de lado e tenha a mente aberta.

Eu também achava bobeira até precisar na prática.



Mentalidade

A parte de mentalidade vem primeiro porque é ela que vai influenciar, positiva ou negativamente, os resultados do seu trabalho.

Aliás, ela influencia até mesmo no fato de você ter decidido começar a trabalhar como social media (ou começar a falar sobre o que já fazia), sabia? Explico: a mentalidade é essencial para você se portar como profissional. Se você não acredita que social media é um trabalho, ou se você tem vergonha do que os outros vão pensar, sua mentalidade ainda não está fortalecida.

E como ela pode ser fortalecida?

Através de um mapeamento bem prático, como mostro no próximo slide.

Mapa Mental

Sim, é o famoso mapa mental! Mas não quero que você foque somente no nome do formato, mas no significado que ele carrega: mapear o que está na sua mente.

Quando você pensa em gravar uma sequência de stories falando do seu trabalho, em fazer o post desafio da aula de apresentação, ou em abordar um cliente potencial: o que vem à sua mente?

Pega um papel ou o bloco de notas do seu celular e anota dessa forma:

Gravar uma sequência de stories

Objetivo: fazer as pessoas conhecerem meu serviço.

Problemas: vergonha, medo do que as pessoas vão falar quando me verem ao vivo, medo de virar piada no grupo da família.

Soluções: fazer em foto em vez de vídeo, restringir quem pode ver a sequência.

Crenças Limitantes

E a crença limitante (deixa o preconceito de lado com esse nome) é justamente o que te trava: a ideia - crença - que te impede de fazer alguma coisa. E ela tem 2 motivos pra existir na sua mente:

Acreditar que você não é capaz

ou

Medo das consequências

Nos 2 casos, o mapa mental te ajuda. É o mesmo raciocínio de quando você tem muitas tarefas pra cumprir: você anota, certo? Tira da sua cabeça.

É isso que você precisa fazer com as crenças limitantes, o mapa mental te ajuda a visualizar o que, de fato, te impede de agir. Em vez de ficar imaginando cenários na sua cabeça, você os concretiza colocando no papel. Assim, começa a montar um plano de ação.

Virada de chave

Esse é um termo que eu tinha MUITO preconceito, mas que acredito que faz sentido em alguns contextos. Não acho que é somente uma virada que muda sua vida, mas um conjunto de ações que faz essa chave virar (ou a ficha cair).

A ideia do mapa mental é ser um dos motores dessas viradas de chave que você terá. Depois de colocar no papel os motivos para não gravar stories, por exemplo, você vai entender como superar isso. Assim, sua chavinha da vergonha vai virar.

Percebe que esses termos são somente para fins didáticos? Não são milagres, são somente conceitos que ajudam a direcionar quem estamos ensinando. No meu caso, as sociais medias mais maravilhosas da internet!

Mente forte

É assim, aos poucos, que você vai ficando mais confiante. Gosto muito da fala da Lara Nesteruk sobre isso, quando ela fala de autoestima: você tem que fazer por merecer.

Se você ainda não é bom, não deveria se considerar bom mesmo! Isso seria viver fora da realidade. Identificar que não é bom não é motivo de sofrimento, mas uma ótima oportunidade de melhorar.

Conforme você for melhorando, vai ficando mais confiante (porque sabe que está evoluindo) e, conseqüentemente, transmite essa confiança para as pessoas. Também por saber que faz um trabalho (por exemplo) de boa qualidade, não ficará tão abalada (no mundo ideal, seria zero abalada - mas somos humanos) com as críticas que não fazem sentido. Afinal, sabe que a realidade não é aquela.

É isso que chamamos de mente forte.

Resultados

Isso nos traz para a segunda parte da aula: a parte de resultados.

Com a percepção real da sua experiência e da qualidade atual do seu trabalho, você fará o melhor que pode, certo? Não tenho dúvidas.

Mas vamos supor que o seu melhor é X e você quer chegar nos 100X. Ótimo, mas tem muito chão pela frente.

Por isso, você vai:

Cobrar X

Entregar X

Estudar para ser 2x

Quando passar de nível, cobra e entrega o próximo nível (2X) e estuda para o seguinte (3X).

Resultados

A mentalidade e as crenças que você trabalhou antes vão impedir que você se martirize e pense em desistir por ainda não estar no nível que deseja.

Vou usar nomes aqui pra facilitar a explicação: você é a Maria e quer chegar no nível da Carol. Só que a Carol atua há 3 anos e você começou mês passado.

A Carol cobra R\$5 mil por mês, enquanto você está no seu primeiro cliente de R\$297. Tá tudo bem, a Carol também já cobrou R\$297.

Isso não é o problema. O problema acontece em dois cenários:

- A Carol cobra R\$5 mil e entrega um trabalho de R\$297.
- A Maria cobra R\$297 e promete um resultado de R\$5 mil.

Sabotagem

É isso que frustra o seu cliente, que se sente enganado e dá um feedback negativo, pois foi prometido uma coisa e entregue outra.

E isso frustra você também: você está se sabotando porque prometeu algo que não sabia como cumprir só pra não perder o cliente.

Olha só como a questão da mentalidade é um ciclo: você achou que precisava prometer XYZ pra fechar o cliente. Não fez um mapa mental antes: por que não tenho clientes?

Alguns problemas para você mapear e criar soluções: não ofertei, tenho vergonha de prospectar, não sei usar funil de vendas, não entendo o que é estratégia.

Todo mundo virou coach

É aí que mora o problema e é por esse simples (mas não óbvio, nem fácil) motivo que muita social media desiste antes mesmo de começar.

Ela deixa as crenças tomarem conta dela, pois elas ficam tão enraizadas em sua mente que a pessoa começa a acreditar que não consegue mesmo. E por algum motivo, seja falta de acesso à pessoas mais experientes, seja por preconceito de trabalhar mentalidade, seja pela vida acontecendo mesmo, ela desiste.

As crenças venceram. É triste, mas acontece muito frequência. E a maioria das pessoas que passam por isso depois falam que a profissão não funciona, que marketing digital é golpe, que agora todo mundo é coach...

Quando, na verdade, a pessoa poderia ter tido sucesso. Mas a mentalidade, que ela tanto tem preconceito, a impediu.

Desafio da semana

- Mapear 2 problemas que atrapalham sua jornada de sucesso. Exemplo: prospecção e gravar stories.
- Fazer um mapa de soluções para esse problema.
- Me enviar e, juntas, vamos decidir qual ação você vai executar para resolver esse problema!

