

MASTERCLASS SOBRE A

Ansiedade

Masterclass “Sobre a Ansiedade”

Seth Godin - pedir compra depois de ajudar (dar dicas na masterclass) e marketing é sobre as histórias que você conta, não sobre os produtos que você vende

PITCH: momento de fazer propaganda do produto

O curso é a sistematização do que você sabe

Você pode perguntar se o pessoal está gostando e dizer que eles vão gostar ainda mais do curso

ROTEIRO:

1. Contar motivação da masterclass e sua descoberta (o que você percebeu nas pessoas e como você pode ajudá-las)

2. Falar brevemente como sua descoberta pode mudar as pessoas (fazê-las pensar na mudança que vão colher)

“Quero que tanto nessa masterclass, quanto no curso, vocês possam parar de travar diante de coisas que não precisam. Deixar de olhar para um gatinho que passa como se fosse um leão. Porque a ansiedade é parte do da nossa herança biológica. Somos dominados pelo instinto de correr de um jaguar faminto quando o que pode estar diante de nós pode ser apenas um cachorro latindo.”

CONTEÚDO

3. Introdução com Frankl e ansiedade como instinto normal

4. Pesquisa - nível de ansiedade de criança de hoje

5. Música de Jota Quest, Frankl e ritmo da vida (busca por acelerar tudo)

Chamar a atenção para anotar ou memorizar

Dar dicas de como desacelerar

- ▼ Comprovar que sua dica é necessária

Quantas vezes você percebeu que estava falhando na dieta porque não estava atento ao momento da refeição? Enquanto está tomando banho, no que você pensa: em como está lavando os cabelos e quanto shampoo usa ou seu pensamento já está em possibilidades futuras de ação?

1º Pitch: Falar que o curso tem parte prática (melhor que a masterclass)

6. Explicar por que isso acontece

- ▼ Fazer por fazer
- ▼ Fuga da realização presente
- ▼ BUSCA POR FELECIDADE que vira ANGUSTIA

“Gosto de uma frase do Chesterton na qual ele diz: “O homem moderno já não preserva recordações do seu bisavô, mas compromete-se a escrever uma detalhada e autoritativa biografia de seu bisneto. (...) esse culto ao futuro não é apenas fraqueza, senão uma covardia da época.”

Dar dica de como focar no presente

2º Pitch: no curso tá mais explicado e citar o BÔNUS e data do bônus

7. Por que ficamos ansiosos?

Chamar a atenção para anotar ou memorizar

- ▼ Ideia de catástrofes ou eventos futuros imaginados
- ▼ Sentimento de incapacidade e de insegurança (CITAR AULA)
- ▼ Evitar encontrar pessoas e chegar a reclusão social
- ▼ Ser menos produtivas
- ▼ A redução da verdadeira conexão social
- ▼ O padrão e as expectativas por sucesso e felicidade

8. Isso aumenta a nossa ansiedade normal

- ▼ Explicar ansiedade normal brevemente

9. Pessoas que se dizem ansiosas

- ▼ Mentira e falta de clareza
- ▼ Insegurança
- ▼ Incapacidade de se instalar na realidade

Dar dicas de como solucionar isso de forma simples

10. Inimigos do ansioso

- ▼ Cotidiano
- ▼ Falta de autoconsciência (CONSCIÊNCIA DO OBJETIVO e do CORAÇÃO)
- ▼ Distanciamento entre aquilo que eu sou e aquilo que eu quero ser
- ▼ Sensação de inutilidade

3º Pitch Dica da paciência e propaganda do curso (para modificar e entender melhor eles precisam comprar)

- ▼ Regras e crenças
- ▼ Modificar instintos

11. A ansiedade patológica te paralisa diante da realidade. A ansiedade comum te move.

“E te move a que? A entender a situação, se comprometer, a enfrentar – independente de qual seja a situação. Viver é se comprometer. O comprometimento gera responsabilidade e são as doses diárias de responsabilidade que nos livram da ansiedade.”

12. Propaganda final do curso

- ▼ Bônus
- ▼ Fechamento do carrinho
- ▼ Disponibilização do link de compra
- ▼ Dúvidas com Vítor (problemas de compra...)

