



SEM FILTRO

AS MELHORES HISTÓRIAS DO

MUNDO RAIAM

RAIAM SANTOS

AUTOR DO BEST-SELLER HACKEANDO TUDO



SEM FILTRO

AS MELHORES HISTÓRIAS DO **MUNDO RAIAM**

RAIAM SANTOS

AUTOR DO BEST-SELLER HACKEANDO TUDO

SEM FILTRO

*AS MELHORES CRÔNICAS DO MENINO QUE TRANSFORMOU
TEXTÕES EM MUITOS MILHÕES*

RAIAM DOS SANTOS

Copyright © 2020 by Kobe Editora. All Rights Reserved.

POR QUE EU ESCREVI ESTE LIVRO?

Tá ligado quando uma ideia pipoca na sua cabeça de uma maneira tão efusiva que tu não consegue nem dormir de tanto tesão que te dá?

Daí tu sai da cama, abre o Google e começa a quebrar a cabeça para tirar aquela ideia do papel?

Bom, essa porra sempre acontece comigo. Só que a mais memorável de pipocada de todas aconteceu no longínquo ano de 2014.

Estou escrevendo esse parágrafo no topo de um arranha céu chamado OKO Tower em Moscou, Rússia. Te mandar a real: pago o equivalente a uns R\$20mil por mês para morar num apartamento simples de 1 quarto.

Só que é o seguinte: morar num arranha-céu de luxo num lugar como Moscou e ter a liberdade para viajar para onde eu quiser era tudo que eu sonhei naquele ano de 2014.

Na real, eu acordei no meio da noite não só pela ideia pipocada não. Tavam fazendo um barulho do cacete debaixo da minha janela.

Deixa eu te situar um pouco no contexto histórico.

Nessa época aí, eu morava de favor com uns familiares no quarto de hóspedes de um pequeno apartamento na rua Domingos Ferreira, no coração do bairro de Copacabana.

Não sei se você lembra mas o epicentro do mundo naquele inverno brasileiro de 2014 era exatamente ali em Copacabana.

Os olhos do planeta estavam voltados para nós. Tu virava a esquina para a Avenida Atlântica e batia com equipes de filmagem de tudo quanto é canto do mundo, líderes de estado engravatados, celebridades do jetset internacional e uma porrada de argentino sujo e fedorento.

Era época de Copa do Mundo.

Aquela esquina carioca que já era barulhenta em dia de jogo do Flamengo por causa das aglomerações de torcedores que se juntavam para assistir jogos no Bar Pierrot acabou virando o terror.

Era ali que a cambada de argentino sujo e fedorento se reunia na madrugada para beber seu Fernet com Coca Cola e cantar sem parar aquela musiquinha:

“Brasil decíme que se siente
Tener em casa su papá”

E aquela porra só não terminou pior por causa de um cara chamado Mario Götze.

Se a Argentina tivesse ganhado aquela final no Maracanã, eu te garanto que eles estariam cantando *Decíme Que Se Siente* em Copacabana até hoje.

Quando você mora de favor em algum lugar, é inevitável se sentir como um forasteiro, tá ligado?

Os familiares, nesse caso, eram meu pai e minha mãe.

Apesar de terem casa própria, eles decidiram dedicar metade da renda mensal da família para pagar aluguel em Copacabana e evitar passar 4 horas diárias no trânsito entre o centro do Rio e o Recreio dos Bandeirantes.

O apartamento era tão pequeno que mal cabia os dois. Muito menos um terceiro elemento em idade adulta.

Depois de quase 10 anos fora de casa e muitos altos e baixos na vida, o Raiam de 24 anos era um vagabundo sustentado pelos pais... daqueles que você vê em todo lugar aí no Brasil.

Para quem saiu de casa aos 15 anos de idade, voltar a morar debaixo da saia de mamãe e papai aos 24 não é uma tarefa muito boa para seu psicológico... especialmente quando você não faz porra nenhuma da vida.

Pouco menos de 1 ano antes da Copa, eu voltei de uma tentativa frustrada de construir uma carreira no mercado financeiro de Nova York.

Frustrada porque eu perdi o emprego em Wall Street, perdi o visto de trabalho e tive que voltar de mala e cuia para o Brasil.

Só que eu meio que voltei na hora errada.

Foi ali por 2013-2014 que estourou a Operação Lava Jato, o Brasil estava prestes a cair numa de suas piores crises políticas então ninguém tava contratando no Brasil, muito menos no mercado financeiro.

No meu caso, tinha um agravante.

Ninguém queria contratar um muleque de 23 anos com pouquíssima experiência profissional... cujo último salário na carteira tinha sido equivalente a uns 35-40 mil reais.

É mano, Wall Street paga bem pra caralho.

Ficar desempregado é chato. Mas tinha uma parada que me doía muito mais que o desemprego nessa época.

Meu pai, todo dia antes de ir trabalhar, abria a porta do meu quarto e me olhava com um tom de desprezo como quem diz:

“Me esforcei tanto para esse menino ser alguém na vida e hoje ele tá aqui. Parado e viciado no celular e no computador sem fazer absolutamente nada da vida”.

Não sei se tu vai lembrar do personagem do Lucio Mauro Filho no programa Zorra Total e a célebre frase “Onde foi que eu errei?”.

Sabe aquele pai que, por mais que tente esconder, sente uma pontada no coração toda vez que vê seu filho homossexual assumido desmunhecando?

Calma, mano. Sou viado não. Mas eu sentia algo parecido vindo do meu coroa, tá ligado.

Volta e meia, ele vinha com um exemplar da Folha Dirigida para me empurrar um concurso público, distribuía meu currículo entre seus amigos, me matriculava em cursos profissionalizantes e me mandava aquelas vagas fantasmas do LinkedIn.

Só que eu tava pouco me fudendo, tá ligado?

No fundo, eu não queria trabalhar.

Tinha feito um pequeno pé de meia em dólar e minha base de custos era muito pequena.

Afinal, eu gastava em real e não pagava absolutamente nenhuma conta de casa... nem a gasolina do carro que eu pegava emprestado para ir nos furdunços de madrugada.

Um dia a casa caiu.

Eu tava desempregado mas, como todo mundo que tem ego grande e que vive abaixo do seu real potencial, nunca dizia para ninguém qual era minha situação.

Para algumas minas, dizia que tava tocando uma startup. Quando a gata pedia para ver o aplicativo, eu inventava um migué sobre meu sócio programador inexistente e já amarrava outro assunto.

Para a grande maioria das pessoas, eu dizia que era trader.

O que não deixava de ser uma justificativa válida, afinal, eu havia estudado na melhor universidade de negócios do planeta e passado dois anos inserido num dos maiores bancos de investimento do mundo, o Citigroup em Wall Street.

Só que eu vou te contar um segredo: ninguém ganha dinheiro com daytrade.

É a mesma coisa que dizer que você ganha no xadrez dos supercomputadores. Não rola, cara. Os robosinhos são sempre mais rápidos, mais frios e mais inteligentes que você.

Esses dias, eu peguei um estudo da FGV que prova que menos de 1% dos daytraders brasileiros conseguem ter lucro de mais de 300 reais por dia.

Se você parar pra pensar, isso aí chega a ser pior que cassino.

Na roleta, pelo menos você tem 50-50% de chance de acertar o preto ou o vermelho tá ligado?

Multiplica esses 300 reais do estudo por uma média de 22 dias de pregão por mês, você vai entender que é uma furada gigantesca.

Bom, eu não sabia. E o pior: eu tive uma pequena sensação de vitória no

início.

No xadrez, tem uma jogada chamada “Fool’s Mate”. Em português, é o Cheque Mate do Louco.

No mate do louco, você consegue dar cheque mate no seu adversário em apenas duas jogadas. É a jogada mais rápida do xadrez.

Se o cara consegue dar o mate do louco, não significa que ele é grão-mestre e vai vir pra Rússia representar o Brasil nos torneios do Kasparov. Apenas sorte de principiante.

Eu, assim como todo daytrader bobo, achei que era o Kasparov por ter ganhado umas migalhazinhas com opções de bolsa.

Deu ruim... e aquele pé de meia que eu tinha feito em Nova York já tava todo rasgado e não cobria nem o meu dedão do pé.

Um ponto positivo de ser desempregado é que eu consumia uma infinidade de livros e audiolivros.

Acho que eu bati os 200 títulos no ano de 2014. Muito além do conhecimento gerado por aqueles livros, o melhor benefício daquela maratona de livros foi a inveja.

Inveja, negão? Como assim?

O papo é reto: quanto mais livros eu lia, mais eu me sentia assim:

“Caralho, que livro merda! Eu consigo escrever muito melhor que esse filha da puta aqui. Como ele é best-seller e eu não sou?”

Eu nunca escondi que meu maior sonho de vida era ser escritor, desde mulequinho eu queria isso.

Depois que eu descobri que escritor trabalha uma vez e ganha renda passiva para a eternidade, foi aí que eu abracei a ideia com unhas e dentes.

Mas por onde começar? Editora nenhuma ia assinar com um desconhecido de 23 anos sem público e sem histórico literário.

Nessa época, os maiores escritores do Brasil eram YouTubers tipo a Kéfera e

o Christian Figueredo. E eu fiquei sabendo depois que eles nem escreviam. Era tudo por meio de ghost-writer.

Aí bateu mais inveja ainda.

Só que eu caí na real. Os maiores escritores do mundo não são os “best writers”.

Os “best-writers” votam na esquerda, fumam maconha, moram com os pais, e morrem de fome. Nada contra.

Quem manda no mundo literário, pelo menos no século atual, são os “best-sellers”. A Kéfera e o Christian estavam no topo por um único motivo: eles tinham público, eles tinha audiência.

Quanto mais a inveja ia se acumulando, mais minha insatisfação com aquela vida de desempregado bancado pelos pais ia me tirando da zona de conforto.

Estava doido para sair do armário e, ao contrário dos escritores do passado, tive a sorte de pegar a melhor época da humanidade para ter aquela profissão.

Como assim?

As redes sociais, as plataformas de auto-publicação como o Amazon e os aplicativos de audiolivros como o Ubook deixaram tudo mais fácil para o escritor de primeira viagem.

Era só escrever, engajar e vender. Ponto final.

Se você pegar o título desse humilde livro, você vai ler:

SEM FILTRO: AS MELHORES CRÔNICAS DO MENINO QUE TRANSFORMOU TEXTÕES EM MILHÕES

Sim, meu início começou exatamente assim: escrevendo textões de efeito no Facebook.

Falava sobre desenvolvimento pessoal, esporte, livros... mas o que realmente fazia nego compartilhar e comentar era sexo e política.

Até hoje é assim, né?

Daí alguém me alertou para parar de fazer textão no Facebook e passar tudo

para um blog sob a alegação de nunca construir um castelo em terreno alugado. Faz sentido.

Aparentemente, tinha uma galerinha fazendo dinheiro com blog. Não me pergunte como.

Por coincidência ou não, um dos livros que eu matei naquela maratona de 200 livros em 1 ano foi o célebre *The Four Hour Workweek* de Tim Ferriss.

Publicado no Brasil como “Trabalhe 4 Horas Por Semana”, eu diria que essa é a bíblia de todo nômade digital.

Um mero parágrafo do livro me apresentou às plataformas ELance e ODesk. E foi por lá que eu paguei uns 100 reais para um paquistanês e ele colocou o mundoraiaam.com no ar pra mim.

Outros dois livros que me espanicaram de insights naquela época foram *On Writing* de Stephen King, um dos autores que mais venderam livros na história da humanidade, e *Steal Like An Artist* de Austin Kleon.

Se fosse para resumir a principal conclusão depois de ler as 500 páginas das duas obras, eu resumiria assim:

“Escreva. Escreva pra caralho. Transforme essa porra em hábito. Repita. Um dia você fica bom nisso”

Querendo ou não, o blog MundoRaiaam serviu como meu playground.

Eu escrevi artigos longos pra caralho para treinar para o dia que eu jogasse a verdadeira Copa do Mundo.

Assim como o atleta precisa ter preparo físico, habilidade, psicológico e conhecimento tático, escrever no blog me ensinou a me disciplinar, a viralizar coisas, a lidar com haters, a entender o que o povo quer e, mais importante de tudo, a vender.

Depois de quase 400 artigos com 2mil palavras cada um e centenas de milhares de compartilhamentos, realizar o sonho de ser escritor best-seller e fazer renda passiva como escritor passou a ser uma questão de tempo.

POR QUE VOCÊ DEVE LER ESTE LIVRO?

Seis anos se passaram daquele ponto de inflexão em 2014 e eu tenho exatamente a vida que eu sonhei naquela época.

Mais do que tudo: sou escritor best-seller, tenho 8 livros publicados, loguei vendas em mais de 30 países e minhas obras foram traduzidas para inglês, francês, alemão, espanhol, russo e mandarim.

De tabela, do topo dos meus 30 anos de idade, eu não preciso mais trabalhar um único dia na minha vida. E nem a geração dos meus filhos, graças a Deus.

Tomei muita porrada, especialmente da família, quando decidi jogar tudo pro alto e investir na carreira de escritor.

E aí entra um conceito que eu aprendi com um amigo japonês chamado Akira Iguchi, não sei se você viu mas entrevistei ele no meu podcast.

O conceito? Ikigai!

Akira é tipo o Tony Robbins do Japão e faz seus milhões de dólares por mês como escritor e palestrante.

Quando você trabalha com uma parada que te dá tanto tesão que você toparia fazê-la de graça, isso é um terço do caminho andado.

E o resto?

Você zera a vida quando conjuga isso com mais duas perguntas:

2) O mundo precisa disso?

3) Alguém me pagaria por isso?

Se deu 2 de 3 (66%), você tem um hobby.

Se deu 3/3 (100%), você literalmente zerou a vida e alcançou o mais alto nível de realização.

Hoje em dia, eu amo fazer o que eu faço e o mundo precisa disso. Se não

precisasse, não teria mais de 2 milhões de pessoas me seguindo nas principais redes sociais.

E mano, mesmo com todos os problemas de pirataria e mesmo com as pessoas trocando livros por vídeos e stories, nego continua pagando pelo meu trabalho.

Fudeu! Zerei a vida.

E tudo começou com um simples blog de 100 reais lá em 2014.

Sem Filtro: As Melhores Crônicas do Menino Que Transformou Textões em Milhões é um compilado dos principais textões da época do MundoRaiaam.

Mas qual a diferença?

A diferença é que eu estou muito mais maduro e calejado então depois de todo texto, eu incluo um comentário meu sobre o meu mundo daquela época, tá ligado?

Fiz questão de não tocar um dedo nos textos antigos. Está tudo da maneira original, inclusive as merdas que eu escrevi e que me arrependi.

O velho Paulo Coelho já dizia:

“Orgulhe-se de suas cicatrizes. É impossível estar no jogo e não ser atingido e ferido”

Defender algo, escrever algo... e depois se arrepender de tudo que você falou faz parte do processo de amadurecimento de qualquer ser humano.

A maioria do meus 2 milhões de seguidores começou comigo depois de ter criado o personagem zueiro, irreverente e irresponsável dos stories do Instagram em 2018.

Dito isso, um dos meus maiores orgulhos da vida é encontrar pessoas que começaram a me seguir na época que eu era o intelectual do blog MundoRaiaam.

A maioria era adolescente em 2014 e é impressionante a mudança que aqueles textos causaram em suas vidas. Faz parte do meu legado.

Resolvi escrever o Sem Filtro como uma maneira de reacender aquela chama, tá ligado.

Muita gente que não é daquela época pode pegar um pequeno insight, ser impactada e mudar totalmente de vida.

E é pra isso que eu continuo aqui, trabalhando 14 horas por dia mesmo estando “aposentado aos 28”.

Bom, chega de cerimônia e vamos lá ao que interessa.

Obrigado por ter comprado esse livro e tamo junto pra caralho.

I

NÃO CONTRATE UM COMUNISTA

Janeiro 2015

Esse aqui foi, disparado, o mais viralizado entre todos os textos da história do MundoRaiaM.

Foram milhões de acessos, centenas de milhares compartilhamentos e minha primeira experiência com segmentação de público.

Se hoje eu tenho uma base de seguidores qualificada suficiente para pagar 80mil reais num produto meu, o primeiro clique na minha cabeça aconteceu lá em Janeiro de 2015.

Por causa da polarização do país alguns dias antes da Dilma assumir seu segundo mandato como Presidente da República, saí de cima do muro pela primeira vez na minha vida pública.

O resultado disso foi que um público mais rico, mais profissional e mais comprador começou a frequentar meu site.

E essa galera endinheirada anti-PT acabou virando cliente alguns anos depois.

Lança a braba aí, meu consagrado.

NÃO CONTRATE UM COMUNISTA

Só com esse título, já deve ter gente se coçando para buscar meu CPF e tentar me processar por incitação ao ódio e preconceito.

Calma, meus amigos!

Sou o tipo do cara que odeia discutir política, a palavra “Bolsomito” não faz parte do meu vocabulário e eu estou longe de ser um daqueles extremistas estilo Rodrigo Constantino.

Para a galera que está chegando agora nesse humilde blog, meu nome é Raiam Santos, tenho 25 anos e vou te mandar a real: **já fui socialista e já votei no PT.**

Há umas semanas atrás, escrevi um [post](#) sobre o poder das empreiteiras e a obsessão delas pela criação de elefantes brancos, seja no Brasil ou na Espanha.

Quando eu abri o jogo dizendo que já tive meus desvios comunistas, escrevi algo mais ou menos assim:

“Que atire a primeira pedra o liberal que não teve seu desvio esquerdista quando era muleque”

Antes que me chamem de mal-informado e antes que me mandem de volta para as aulas de história, já vou adiantando que ao longo desse artigo usarei as palavras “comunista”, “socialista” e “vitimista” como sinônimos.

Pode me julgar à vontade.

No meu mundo, é tudo farinha do mesmo saco!

EDUCAÇÃO SOCIALISTA... BAIRRO NOBRE

Quando eu era muleque estudava no Colégio Santo Agostinho, uma escola de elite num dos bairros mais nobres do Rio de Janeiro.

Era o único pretinho da série inteira e me arrisco a dizer que o pai de ninguém lá ganhava menos do que 10mil reais por mês.

Vale a pena ressaltar que 10mil reais por mês em 2002 era dinheiro pra caramba, já é?

Só que tinha uma inconsistência muito grande no aprendizado ali, principalmente em aulas como história, geografia e literatura.

Os professores nos faziam acreditar que tudo que vinha dos Estados Unidos era ruim e que o capitalismo era a raiz de todos os males do mundo.

Mindfuck total!

Para pra pensar: todo mundo ali era filho de capitalista dos brabos, concorda?

Se não fosse capitalista, não teria bala na agulha para bancar mensalidade do Santo Agostinho e morar em condomínios de luxo na Barra.

Mas nós pré-adolescentes éramos constantemente bombardeados por essas ideias do lado vermelho da força.

Qualquer muleque de 12 anos é influenciável, né?!

Acabou que eu fiquei meio “corrompido”.

Para intensificar essa situação, minha própria mãe é militante do PT desde 1980.

Ela era uma daquelas estudantes que escutavam Chico Buarque e compareciam aos comícios de Lula e Dirceu lá nos primórdios do movimento sindicalista.

Meu pai era piloto de avião então eu quase nunca o via em casa.

E quando ele estava em casa, eu raramente conversava com ele.

Resultado? Aquele pensamento comunista que eu aprendi na escola foi só se fortalecendo dentro de casa.

SONHO AMERICANO... PÉ EM CUBA

Acabou que eu fui crescendo e começando a gostar de uma parada chamada dinheiro.

Olha o que se passava na minha cabeça de criança ingênua: minha mãe trabalha pouco, passa o dia reclamando da vida e nunca tem dinheiro. Meu pai trabalha muito, fica na dele e está cheio do dinheiro.

Qual foi a minha conclusão?

Follow the money!

Queria ganhar muito dinheiro então movi meus pauzinhos para vazar do Brasil e **morar no país do dinheiro.**

Com 15 anos, ganhei uma bolsa de estudos de high school e lá estava eu morando sozinho na Califórnia.

Fui até mais além: me matriculei no vestibular da universidade que é um dos principais símbolos do capitalismo e da ganância do americano.

Além de ser o maior celeiro de talentos para os grandes bancos de Wall Street, a Wharton School da Universidade da Pennsylvania é também a universidade que mais produziu bilionários entre todas as 16mil instituições de ensino ao redor do mundo.

Não acredita? Olha esse artigo [Why UPenn Produces So Many Billionaires](#) do Business Insider.

Mas aí, vou te mandar outra real: mesmo sendo aluno da [Wharton Business School](#) e respirando dinheiro dia e noite, eu tinha um pé e meio em Cuba.

Era aluno de uma parada chamada [Huntsman Program in International Studies and Business](#), um programa acadêmico onde o estudante sai depois de 4 anos com dois diplomas na mão: um de economia e outro de relações internacionais.

Na metade das humanas do Huntsman Program, tínhamos um requisito básico de passar 6 meses estudando em um país que falasse nossa língua de estudo.

Eu fazia espanhol e tinha as seguintes escolhas: Buenos Aires, Santiago do Chile, Madrid, Barcelona, Sevilla... e Havana!

Boom! Que maravilha!

Estava determinado que passaria um semestre em Havana para viver o sonho cubano.

Que bom seria ver com os meus próprios olhos o que era uma sociedade igualitária, onde os médicos ganhavam a mesma coisa do que professores primários!

Sairia de Cuba mega iluminado e pronto para mudar o mundo!

Acabou que eu não fui para Havana por causa do futebol americano (graças a Deus) mas chega de historinha. Todo mundo já entendeu o meu dilema e minha bipolaridade.

NÃO CONTRATE UM COMUNISTA

Esses dias, estava trocando ideia com um camarada meu que é empresário em São Paulo e ele passou o tempo reclamando da produtividade dos seus empregados.

O engraçado era que a grande maioria deles tendia ao lado vermelho da força. Ele contou umas histórias bizarras e descreveu o ambiente de trabalho como um campo de guerra.

Aí espremi um pouco o cérebro e cheguei a uma conclusão bem simples:

Comunista é câncer para qualquer empresa

Eita Raíam, mas você não tá generalizando muito não?

Agressivo? Direto?

Vou separar minha análise por tópicos:

1. Lucro? Não, obrigado

Conta para mim, por que as pessoas abrem empresas?

Para atender alguma necessidade da sociedade e atingir o lucro, certo?!

Todo mundo sabe que, num mundo normal, empresa que não dá lucro vai à falência.

Agora diz aí pra mim qual é a maior aversão de um comunista/socialista/vitimista?

O lucro!

Matou a charada.

Quanto mais histórias que ele contava, mais eu me convencia que não faz sentido nenhum contratar um comunista para compartilhar um sonho com você.

Nem para a minha, nem para sua e nem para a empresa de ninguém!

Se o cara condena o lucro e a missão da sua empresa é o lucro, qual o sentido de manter um cara desse perto?

2. Meritocracia é o c%\$#&2

Trabalhei 4 anos no mercado financeiro e notei que ninguém lá trabalha para ganhar salário fixo.

O cara sabe que se ele der o melhor de si, ele vai ganhar uma grana proporcional ao que ele produziu na hora do bônus de fim de ano.

Aí vem aquele velho assunto da meritocracia.

Trabalhar com metas é bom para o ser humano porque ele está **sempre motivado a ser melhor do que já é.**

Só que o comunista foge de meta e acaba enterrando seus próprios talentos.

Na visão deles, meta é para oprimir o funcionário.

Raiam: “Vou te pagar 2000 reais fixo, 600 variável”

Comunista: “Variável? Eu quero ser valorizado pelo meu trabalho.”

Como é que você quer ser valorizado pelo seu trabalho se você não fez porra nenhuma ainda?

Cara, lembra da parábola do talento da Bíblia?

Se não lembra, vai no capítulo 25 do evangelho de Mateus (ou 19 de Lucas) e **você vai ver Jesus Cristo usando a meritocracia há 2mil anos atrás!**

3. Vem a nós

Comunista acha que só por ele ter nascido, ele tem direito a ter um bom salário, a ter hospital, a ter a porra toda.

Moral da história: ele acredita que merece o mesmo fazendo muito pouco ou quase nada.

Tem um livro muito bom exatamente sobre isso chamado [O Mito do Governo Grátis: O Mal das Políticas Econômicas Ilusórias e as Lições de 13 Países Para o Brasil Mudar.](#)

Esses galera aí adora uma CLT e condena o empresário que dá salário, plano de saúde e paga as férias dele.

Fracassou? Usa essa “proteção” da CLT e processa o chefe! O culpado pelo fracasso dele é o empresário que é opressor e não a porra da incompetência dele.

Toma mais referência bíblica aí que eu tô numa vibe de pastor evangélico hoje:

“Toda árvore que não produzir bons frutos será cortada e lançada ao fogo. Pelos seus frutos, pois, é que os conhecereis.”

O cara para trabalhar comigo ou em qualquer empresa tem que querer produzir bons frutos. Não tem outra opção.

Eu realmente acho que o Brasil não é um país sério simplesmente porque nossa sociedade lança ao fogo exatamente as árvores que querem produzir bons frutos.

Filosofoi né?

Um dos melhores livros que li no ano de 2015 chama-se [So Good They Can't Ignore You](#) do PHD Cal Newport. Gosto tanto do livro que estruturei a minha palestra Filosofia Underdog em volta dele

É claro que não vou dar um spoiler do livro.

Se não estiver disposto a abrir a carteira no livro, dá uma olhada no post [The Career Craftsman Manifesto](#) do blog do Cal Newport que explica isso muito bem.

O comunista que trabalha para meu amigo é **EXATAMENTE O OPOSTO** do career craftsman do artigo.

Como dizia minha querida avó Jorgina:

Você só quer “venha a nós”.... “o vosso reino” nada

4. Seleção Natural

Comunista gosta de ser o mais fraco, gosta de se posicionar como oprimido.

Não sei se você parou pra pensar mas aqui no Brasil parece que é legal ser o mais fraco, né?

Eu mesmo já caí nessa armadilha.

Eu ganhava dezenas de milhares de dólares em Nova York dos 21 aos 23 anos.

Ao invés de olhar para cima e me espelhar nos caras que ganhavam milhões, eu comecei a passar mais tempo no Rio de Janeiro, a assistir Esquenta, a escutar Naldo, a frequentar o baile do Olimpo na Vila da Penha, a andar com gente pobre e a **me posicionar como um preto-oprimido**.

Síndrome de Adriano Imperador!

Adivinha o que aconteceu comigo? Fiquei pobre de novo.

O mundo é darwinista, mano.

No reino animal, o mais fraco é engolido pelo mais forte.

Se eu me posicionar como um fraco oprimido, o que será que vai acontecer comigo?

Já viu alguma vítima bem sucedida? Eu não.

E isso me leva a meu próximo ponto.

5. Vitimismo estrutural

Vou pegar o exemplo do meu amigo empresário para ilustrar esse conceito do vitimismo. Já escrevi um post inteiro sobre esse vitimismo que assola nosso país. Quando tiver um tempo, dá uma lida no [Preto Vítima? Eu Não!](#)

A empresa dele emprega vários jornalistas, a maioria deles é **socialista de carteirinha**.

Agora para pra conversar com um cara desse e pergunta pra ele como é trabalhar com jornalismo no Brasil?

Jornalista só sabe reclamar que o setor tá ruim, que não consegue encontrar emprego depois da formatura e que ganha micharia de salário.

É sempre culpa do outro!

Lembra daquele artigo que eu escrevi aqui nos primórdios do blog [Não faça vestibular para jornalismo?](#)

Já parou pra pensar que eu Raian não deixo de ser um jornalista?

Eu escrevo e as pessoas (e empresas) pagam para consumir meu conteúdo.

Tudo bem, o jornalismo tradicional de TV e jornal está uma merda. Isso é um fato.

Mas pergunta quantos jornalistas se coçam para se reinventar dentro da profissão?

Quantos deles movem os pauzinhos para aprender a mexer com Google Adsense?

A usar o WordPress?

A liderar uma campanha de SEO?

A monetizar um blog?

A gerar fontes de renda alternativas pela internet?

Irmão, eu sou formado em Economia.

Hoje eu tenho um blog e vendo livros no Amazon e no Ubook.

Que inconsistência, né?!

Por que será que um economista formado em Wharton escolheu ser “jornalista” e escritor?

Primeiro porque eu me amarro em escrever e vejo que eu consigo motivar pessoas através do conteúdo dos meus textos.

Segundo por que **essa porra de internet dá dinheiro!**

E o mercado está totalmente aberto.

Para mim, o marketing digital em 2016 é tipo o que foi a Serra Pelada em 1980.

E o melhor de tudo? A receita é quase que totalmente dolarizada!

Mas tem que pagar o preço.

Os garimpeiros de Serra Pelada tiveram que pagar o preço largando suas famílias e morando em barracos lá nos cafundós do Pará.

O cara de hoje em dia não precisa nem sair de casa.

Mas tem que pagar o preço com tempo e com dinheiro para aprender esses novos skills.

Ao invés de se fazer de coitadinho culpando geral pela sua desgraça como a grande maioria dos jornalistas comunistas, **por que não se reinventar dentro da profissão?**

6. Vender é feio...

Esses dias eu estava lendo o livro do meu novo guru motivacional [Grant Cardone](#) e fiquei muito cabreiro quando ele começou a falar sobre remuneração de executivos.

Pega uma empresa da lista Fortune 500 e adivinha quem é o empregado que mais ganha dinheiro dentro da empresa?

Quando ele lançou a pergunta no ar, eu pensei logo: “*é claro que é o CEO*”.

A verdade é que 95% das pessoas tiveram uma resposta parecida com a minha.

Mas, na grande maioria das empresas americanas, quem ganha mais não é o presidente e sim o **executivo de vendas #1!**

Por quê? É ele que traz negócio para a empresa. É ele que fecha os deals e gera receita.

Apesar de ter salário menor, o executivo de vendas acaba tendo uma remuneração maior do que o presidente porque ele leva uma fatia de tudo que ele vende (remuneração variável do item 2).

Fechou um contrato de 500 milhões? Leva 50 milhões pra casa!

Irmão, se tua empresa não consegue vender seu serviço ou seu produto, você não vai ter dinheiro para pagar os funcionários.

Conclusão de tudo isso: apesar de mal visto pela sociedade, **o vendedor é importante pra caralho!**

Meu camarada me contou que o pessoal da área de vendas era muito mal visto pelos colegas comunistas dentro da empresa.

Sim, o cara que quer crescer a empresa e fazer a parada dar dinheiro **é visto como um problema e não como uma solução.**

Eu nunca vi as palavras “vendedor” e “comunista” na mesma frase.

Parece até um paradoxo... um oxímoron.

Por que eu não conheço nenhum comunista que é bom vendedor?

Porque ele tem medo de executar. De fechar um negócio. De conseguir a

grana do cliente.

Agora você entende porque eu não considero Lula, Chico Buarque e Gregório Duvivier comunistas?

Esses aí são capitalistas dos brabos... só estão disfarçados de vermelho.

Eles sabem fechar negócio e sabem conseguir a grana do “cliente”... tudo bem que alguns usam formas meio questionáveis mas todos eles conseguem executar.

7. Empresa = pessoas

Há uns tempos atrás, fiz um post sobre a [Fraternidade Alpha](#) onde eu martelei aquele conceito de que **você é a média das 5 pessoas com as quais você passa mais tempo.**

Agora vamos levar essa ideia para o lado corporativo: uma empresa nada mais é do que as pessoas que a compõem.

Por que a Petrobrás é a empresa mais fudida e endividada do mundo?

Porque eu te garanto que tem muita gente podre lá dentro, especialmente nas cabeças.

No fim da conversa com meu camarada empresário, eu mandei a real pra ele, sem papas na língua:

“Se você não agir rápido para mudar a cultura ou mudar as pessoas da empresa, te garanto que sua empresa não vai durar nem 2 anos.”

Ele concordou!

Moral da história: não contrate um comunista.

COMO IDENTIFICAR UM COMUNISTA NUMA ENTREVISTA DE TRABALHO?

Agora eu passo a bola para você.

Para driblar as alegações de preconceito e não tomar um processo dos amigos da Maria do Rosário e da Luciana Genro, o que os empresários de hoje em dia devem perguntar numa entrevista para identificar as tendências vermelhas e vitimistas num candidato?

Quais perguntas o cara deve fazer?

[FIM]

ALGUNS ANOS DEPOIS...

Como eu frisei lá no comentário inicial, esse artigo foi um grande divisor de águas no MundoRaiaam como um ativo gerador de dinheiro e uma ferramenta de captação de clientes.

Uma coisa que pouca gente sabe é que minha virada de chave um viés mais liberal e conservador aconteceu só aos 24 anos... e durante a Copa do Mundo.

Sim, senhoras e senhores. Eu estudei no berço do capitalismo mundial, trabalhei alguns anos em Wall Street e ainda simpatizava com os vermelhos. Deve ter sido por isso que eu fui mandado embora tão rápido.

Fui a Brasília assistir as oitavas de final da Copa do Mundo entre França e Nigéria e fiquei na casa de um dos melhores amigos do meu pai, Coronel Luiz Gomes Jardim.

Oficial de alta patente na Força Aérea Brasileira, Tio Jardim também havia crescido na Vila da Penha e era brother com o meu pai desde seus 14 anos de idade quando ambos faziam cursinho preparatório para o concurso da Escola Preparatória de Cadetes do Ar (EPCAR) que, na época, era uma das instituições de ensino mais respeitadas do Brasil.

Apesar da distância, eu sempre fui colado com ele.

Um pouco da secura e do elitismo do personagem Raiaam das redes sociais vem um pouco do Tio Jardim. Não sei se você é dessa época mas ele lembra muito do Caco Antibes, o personagem do Miguel Falabella na série Sai de Baixo.

Ao chegar em sua casa depois do jogo da Copa, ele me destruiu por frequentar o Baile Funk do Olimpo, por assistir Esquenta da Regina Casé e disse que tudo aquilo era ralé.

Claro que eu fiquei puto, ne? Daí ele foi lá e me explicou a origem do termo ralé.

Ralé vem do francês *ralée*, que é o animal que serve como presa fácil de aves

de rapina como águias e gaviões.

Etimologicamente é uma vítima.

E Tio Jardim me deu uma lição de moral que eu, com todo meu background, minha educação, meus idiomas e a criação que meu pai me deu, era tudo menos uma vítima da sociedade.

Daí eu cacei a definição do dicionário brasileiro:

Ralé: Reunião dos indivíduos que fazem parte da camada inferior de uma sociedade; as classes mais desfavorecidas; plebe.

Foi meio que um choque de realidade.

Daí ele continuou o sermão:

“Meu sobrinho. Você estudou em Wharton. Você fala 8 idiomas. Você precisa ler Max Weber, você precisa ler Mises, você precisa ler Rodrigo Constantino.”

Tio Jardim foi empilhando um livro em cima do outro para eu ler na volta para o Rio de Janeiro. Pior que até hoje eu não devolvi nenhum deles.

Alguns meses depois, ele me recomendou o livro “O Mito do Governo Grátis” de Paulo Rabello de Castro e eu fui acordando para a vida.

Foi por uma mistura das ideologias do meu Tio Jardim com a necessidade de não ter mais dinheiro caindo do céu que eu virei a chave para ser o empresário brabo pra caralho.

Até aquele momento da minha vida, quem me bancava era meu pai, era a bolsa da faculdade ou o meu chefe de Nova York.

Tinha época lá no Citi que eu não fazia porra nenhuma de valor... mas o salário tava sempre caindo na conta bonitinho.

Dito isso, eu nunca tive nem a urgência e nem a necessidade de empreender e caçar o meu próprio peixe.

Como dizia o poeta baiano Tatau do Araketu:

“Mal acostumado, você me deixou... mal acostumado”

Árvore que não dá frutos vira lenha.

A pessoa que eu critiquei e descrevi no Não Contrate Um Comunista era simplesmente o meu “eu” do passado.

A pessoa que suga, que pratica o tal do “venha a nós”, a pessoa que pinta o chefe como um vilão, que não se garante suficiente para ter remuneração variável e que tem uma aversão filha da puta por vender.

O esquerdista que eu urgi para milhões de pessoas não contratarem era exatamente eu.

Meia década depois, o texto me pareceu preconceituoso? Pareceu. Só que foi um rito de passagem e um desprendimento ao meu passado de sugador.

Hoje eu tenho uma empresa de mídia com faturamento anual na casa das dezenas de milhões de reais.

Eu não preciso nem dizer qual é o primeiro critério que eu uso na hora de contratar gente nova para agregar na empresa, né?

Não contrate um comunista!

És!

II

SEU PAU É SEU MAIOR INIMIGO

Janeiro 2017

Esse post foi um precursor de uma das técnicas mais importantes que eu desenvolvi e levei para a vida: o Modo Buda de Produtividade.

Escrevi “Seu Pau É Seu Maior Inimigo” um pouco depois do Reveillon de 2016 para 2017, talvez uma das viradas mais marcantes de todas as minhas três décadas de vida.

Por que isso, negão?

Por que eu não tive Reveillon.

Resolvi dormir cedo e acordar cedo no dia seguinte para ter aquele sentimento do 5am Club.

Se eu já me sentia bem quando madrugava e notava que todos os meus competidores ainda estavam dormindo, minha virada do ano foi altamente energizada porque, quando eu acordei lá pras 6am, dava para escutar que a ralé tava na mangueira ainda e eu tava ativo, trabalhando nos meus livros e construindo meu futuro.

Antes que você me pergunte, não repeti o gesto em Reveillons seguintes mas, pelo momento que eu tava passando, segurar aquela energia e transformá-la em trabalho foi muito mas muito bom pra mim.

Vamos ao texto.

SEU PAU É SEU MAIOR INIMIGO

Se espantou com o título?

Fica tranquilo que isso não é um post de zueira.

Na real, é um dos artigos mais sérios que eu já escrevi nos 2 anos de MundoRaia.com.

Ao longo dos próximos parágrafos, eu vou citar muitos livros de psicologia (e até a Bíblia) e mencionar figuras históricas como Juscelino Kubistchek, Napoleão Bonaparte, Abraham Lincoln e Mr. Catra para montar meu argumento.

Julgando pelo conteúdo dos posts de desabafo dessa semana, o ano de 2016 foi o pior da vida para pelo menos 80% dos meus contatos no Facebook.

Esses dias, um leitor meu lá do Rio Grande do Sul chamado Amir me mandou um meme de internet bem bizarro sobre essa zica de 2016.

Até pouco tempo atrás, eu pensava que o número 666 era invenção do Iron Maiden naquele clássico do heavy metal chamado **The Number of The Beast**.

Daí eu tava lendo o livro de Apocalipse na Bíblia de dei de cara com o seguinte versículo:

“Aquele que tem entendimento, calcule o número da besta; porque é o número de um homem, e o seu número é seiscentos e sessenta e seis.”

Apocalipse 13:18

Eita!

Agora pega o número do diabo faz um pouquinho de matemática aí:

$$666 + 666 + 666 + 6 + 6 + 6 = ?$$

Se você é que nem eu e não tem paciência para fazer conta, o resultado dessa continha é **2016**.

Eu não acredito em superstição de internet e encho a boca para dizer que 2016 foi um ano bom pra caramba pro meu lado.

Nessa minha pegada de “hackear a vida”, eu tenho uma visão meio megalomaniaca inspirada no ex-presidente do Brasil Juscelino Kubitschek.

Ãh?

No Plano de Metas de 1956, Juscelino Kubitschek prometeu **50 anos de progresso em 5 anos de mandato**.

A adaptação do Raíam Sr. Hackeando Tudo para isso?

Eu programei minha mente para fazer **em um ano** o que muita gente leva uma vida inteira para fazer.

Eu consegui!

Não tô aqui para ostentar não então vou dar só 4 exemplos:

Em 2016, eu visitei 24 países diferentes...

Em 2016, eu terminei 205 livros e audiolivros...

Em 2016, consegui 1 milhão de novos leitores aqui no MundoRaíam...

Em 2016, eu escrevi 4 livros, co-produzi mais 2 e tive exemplares vendidos em 8 países diferentes

Mas tudo começou com uma simples lição que eu aprendi em janeiro do ano passado:

“Seu pau é seu maior inimigo”

MISSÃO DO MÊS

Em janeiro de 2016, eu morei com uns amigos meio malucos na Mansão Alpha lá em São Paulo.

Paguei bem caro pra morar lá mas o retorno veio mais que multiplicado.

Cada membro da fraternidade tinha uma missão para cumprir até o dia 31 daquele mês.

Um dos requisitos do “pacto” era ficar sem transar até conseguir completar sua respectiva missão.

Um tinha que emagrecer 15kg, o outro tinha que botar uma empresa no ar... **eu tinha que escrever e publicar um novo livro.**

Sabendo que eu estava em São Paulo, um contatinho das antigas me chamou no *Whatsapp* para “visitar seu novo apê”.

Eu recusei.

Ela insistiu.

Eu recusei de novo e continuei trabalhando no meu livro.

Ela devia estar bêbada e necessitada então continuou insistindo.

Depois de umas 5 tentativas, eu lembrei de uma frase de um célebre filósofo e líder espiritual lá do Rio:

“Uma mamada e um copo d’agua não se nega a ninguém...”

Meus instintos de macho falaram mais alto.

Acho que vale a pena trazer um pouco mais de “contexto histórico” para a narrativa.

Eu havia acabado de tomar um pé-na-bunda de um relacionamento frustrado que durou 1 ano e meio e eu tava doidinho para tirar a barriga da miséria.

Para não ser pego burlando a regra da “fraternidade”, esperei os meus companheiros de Mansão Alpha caírem no sono e peguei um Uber até o apartamento da gata no Itaim lá pras 3 da manhã.

Vale lembrar que eu havia passado as 2 semanas anteriores num ritmo frenético de produtividade que eu nunca tinha visto na vida.

Eu acordava, malhava, lia a Bíblia e escrevia meu livro.

Como eu expliquei no artigo da [A Lei dos 20 Quilos: como curar a doença do perfeccionismo](#), a principal métrica do trabalho do escritor profissional é o número de palavras escritas.

Se minha média normal era de 1.000 palavras por dia, eu tava produzindo tipo 3-5 mil.

Foi naquele mês de celibato que eu escrevi o post mais acessado da história desse site: [Não Contrate Um Comunista](#).

O “encontro” foi uma merda.

O pior de tudo? Eu demorei uns 3 dias de para me recuperar daquela noite mal dormida. Afinal, eu tinha construído o hábito de acordar às 5am e eu só fui dormir às 8.

Minha produtividade e minha inspiração no livro Wall Street só foram voltar ao normal mais de uma semana depois.

NAPOLEON HILL

Voltei às regras da casa e publiquei o Wall Street às 23:59 daquele dia 31 de janeiro.

Deu bom!

Ele foi um grande sucesso de vendas no Amazon e me rendeu o **Prêmio Amazon de Autor do Ano** de 2016 na Bienal de São Paulo.

Entre os 6 livros que eu publiquei, o [Wall Street](#) só não vendeu mais que o Hackeando Tudo.

No dia seguinte à publicação do [Wall Street](#), me despedi da Mansão Alpha e peguei um avião para a Suíça para conhecer o Paulo Coelho (resumo da viagem [aqui](#)).

No percurso entre São Paulo e Genebra, peguei o livro [Pense e Enriqueça de Napoleon Hill](#) para ler.

Se você não conhece, [Pense e Enriqueça](#) (*Think and Grow Rich*) é um clássico da literatura de sucesso e foi um dos livros mais vendidos da história do mundo.

Napoleon Hill passou uns 20 anos estudando os caras mais fudas da época como Henry Ford, Andrew Carnegie e Charles Schwab e escreveu suas conclusões sobre os hábitos, a maneira de pensar e o processo de tomada de decisão desses caras.

Apesar de ter sido escrito em 1937, ele tem aplicações muito reais para o ser humano de 2017 e é o livro de cabeceira de muita gente fuda do mundo dos negócios.

Aqui vai um [infográfico](#) que resume o livro inteiro.

O que o livro de Napoleon Hill tem a ver com a Mansão Alpha e minha produtividade de 2016?

O hack #10 do livro!

Cuma?

Bem vindo ao conceito de **TRANSMUTAÇÃO SEXUAL**.

TRANSMUTAÇÃO SEXUAL

Transmutação sexual é a versão politicamente correta da frase que dá título a esse humilde artigo:

“Seu pau é seu maior inimigo”

O que isso quer dizer?

Simplesmente transformar energia sexual em energia produtiva.

Mano, eu sempre fui um cara extremamente tarado.

Quem leu meus livros **Imigrante Ilegal**, **Ousadia** e **Wall Street** sabe muito bem disso. Acho que é coisa de negão, sei lá...

Quando eu morava em Nova York, eu ficava deprimido se passasse um único fim de semana sem transar.

No momento que eu comecei a controlar essa energia e dedicá-la a outras coisas, a minha vida profissional e pessoal começou a andar pra frente.

Ué Raiam, você agora virou pastor evangélico e tá pregando celibato?

Não, longe disso.

Transar é bom pra caramba.

Na hora de desejar Feliz Ano Novo pros meus amigos, eu faço questão de incluir “muito sexo” junto com “muita paz”, “muita prosperidade”, “muita saúde” nos votos.

Napoleon Hill frisa que os exemplos de “homens de sucesso” que ele cita no livro eram tarados que nem eu e tinham um sex-drive maior do que o normal.

Coloca aí Abraham Lincoln, Ralph Waldo Emerson, Thomas Jefferson, William Shakespeare e até Napoleão Bonaparte.

Se fosse para escolher a frase mais marcante do capítulo da Transmutação Sexual, aqui vai ela:

“There never has been, and never will be a great leader, builder, or artist lacking in this driving force of sex.”

O diferencial era que esses grandes líderes sabiam controlar essa energia sexual acima da média que eles tinham e a usaram para outras coisas na hora certa.

Resultado? Eles fizeram a diferença no mundo e o nome deles é lembrado até hoje.

Quem não quer deixar um legado na Terra?

E isso me leva para a segunda melhor frase do capítulo:

“The energy must be transmuted from desire for physical contact, into some other form of desire and action, before it will lift one to the status of a genius”

A leitura do hack #10 do Napoleon Hill me fez lembrar das duas pessoas mais taradas do meu ciclo de amizade.

É claro que eu não vou citar nomes aqui para não comprometer o caras.

Conheço muita gente talentosa de vários países diferentes mas esses dois aí se destacam.

O problema é que ambos estão meio estagnados na vida: ganham o mesmo salário e fazem praticamente a mesma coisa de quando eu os conheci há alguns anos atrás.

Liguei os pontinhos.

Apesar de serem extremamente talentosos e ambiciosos, eles ainda não conseguiram transformar aquela energia sexual de taradão que eles têm em energia produtiva para fazer algo grande para o mundo.

Eles gastam muita energia pensando em sexo e o sexo acaba controlando a vida deles.

SEGURE O TCHAN

Mano, transar dá trabalho.

Hoje em dia, por causa do Tinder, do Happn e até do próprio Uber, o negócio está mais fácil que nunca.

Mas mesmo assim dá trabalho e te faz gastar energia... especialmente se você é macho.

O pior é que a maior parte dessa energia é gasta antes de qualquer contato físico:

...a indecisão para escolher a sua foto de perfil no Tinder
... criatividade para mandar a primeira cantada e ser diferente das outras centenas de caras que dão em cima da gata
... aquele small-talk sem fim de Whatsapp
... a grana do bar, da balada, do cinema, da gasolina, do Uber (dinheiro também é energia)
... logística para limpar a casa antes dela vir ou arrumar um motel
... aquela tensão quando a mulher faz doce aos 48 do segundo tempo e você fica naquela vibe de tentar convencê-la. Puta que pariu aí é que a maior parte da energia vai embora

Já experimentou gastar essa energia para outra coisa?

Nas minhas palestras e sessões de coaching, eu trabalho muito com homens jovens de 16 a 24 anos.

Essa galera tem o background bem diverso mas uma característica bem forte em comum: **ELES PENSAM EM SEXO 95% DO TEMPO.**

Meu número hoje em dia ronda os 70%. Afinal, já tenho 26 anos e um pouquinho mais de experiência de rua que essa mulecada.

Mas na idade deles, eu pensava em sexo 99.856666% do tempo!

Pergunta se eu fiz alguma coisa importante para o mundo nessa idade?

Isso me lembra de um dos melhores livros que eu já botei o olho na vida: [**The Triple Package: How Three Unlikely Traits Explain the Rise and Fall of Cultural Groups in America.**](#)

[**Triple Package**](#) é tão foda que eu usei como fonte de pesquisa e inspiração para meu novo livro Imigrante Ilegal: O Lado Negro Do Sonho Americano.

Essa não é a primeira vez que eu cito esse livro no MundoRaíam. Falei sobre isso [**naquele post sobre a Kim Kardashian, o System of a Down e os armênios de Los Angeles.**](#)

O livro é baseado num estudo sobre grupos étnicos que imigraram para os Estados Unidos nos últimos 100 anos.

O nome *Triple Package* vem do fato que o autor consegue isolar três

características que diferenciam certos grupos étnicos de sucesso versus o resto da população americana.

Por que o imigrante que veio de Cuba se dá melhor nos EUA que o imigrante mexicano?

Por que os brancos da religião Mórmon têm mais sucesso do que os brancos das outras religiões?

Por que os nigerianos da tribo Igbo que imigraram para os EUA têm salários maiores e acabam entrando em universidades melhores que os afroamericanos que cresceram nos EUA.

Pacote triplo? Quais são as três características? Se quiser algo mais aprofundado sobre cada item, vai no post da [Kim Kardashian](#) mas são eles:

- 1 – complexo de superioridade
- 2- complexo de inferioridade
- 3- capacidade controlar os impulsos

Bingo! Controlar os impulsos.

Se hoje o Raiam de 26 anos que escreve livros é um ser humano muito melhor do que o fanfa-Raiam de 22 que fazia vídeos de putaria em Cancún no [YouTube](#), o grande diferencial é que ele consegue controlar os impulsos.

O MODO BUDA

Nesse mês de janeiro, vou publicar um curso online onde eu compartilho tudo o que eu sei sobre produtividade.

Quando eu tenho um projeto grande tipo um livro, um curso online para montar ou uma palestra nova para ensaiar, **eu entro no Modo Buda.**

Modo Buda é uma adaptação dos ensinamentos do livro [DEEP WORK](#) do meu segundo escritor favorito Cal Newport (o #1 é o Vampeta por causa do livro [Memórias do Velho Vamp](#)) e também de uma série de conceitos sobre psicologia e produtividade que eu aprendi no meu site favorito [Philosopher's Notes](#).

Uma das características desse Modo Buda é **ficar sem transar até o livro**

estar pronto.

Olha aí o item 3 do Triple Package que eu citei ali em cima.

Ao contrário da vez de São Paulo em janeiro, minhas “amigas” sabem muito bem o que significa quando eu respondo “Modo Buda” no Whatsapp.

Tem uma galera aqui de BH que até me zoa de viado por causa dessa parada de ficar sem transar:

“Pô Raiam, você é sarado, preto, inteligente, diplomado, viajado, famoso, mora em hotel de luxo... e não come ninguém? Tem alguma coisa errada aí... você é viado?”

Não, não sou viado.

Só estou controlando os impulsos e transportando minha energia para outro lugar.

E tem mais: os viados que eu conheço são tarados pra caramba e não conseguiriam ficar tanto tempo sem transar.

Em 2016, eu fiquei um total de 4 meses sem contato físico. Não, não foram 4 meses seguidos.

Continua lendo aí que você vai entender esse esquema.

Nesse caso, eu mato dois coelhos de uma vez só.

O primeiro coelho é o hack #10 do livro do Napoleon Hill:

Transmutação de energia sexual em energia produtiva.

O segundo coelho é o hack #11 do livro [Hackeando Tudo](#) de Raiam Santos (eu, hehehe):

Incorpore recompensas à sua rotina

Vou até parar o texto para fazer merchant do livro que mudou a vida de dezenas de milhares de brasileiros em 2015 e 2016. Você pode comprar ele em [ebook](#), [livro impresso](#) ou [audiobook](#).

Voltando ao assunto dos coelhos, o que a recompensa tem a ver com a transmutação sexual e o celibato temporário?

É simples: eu coloco “transar” como uma recompensa sob a seguinte linha de pensamento:

“Vou fazer o meu melhor nesse projeto, vou acabá-lo o mais rápido possível porque eu sei que quando eu terminar eu vou poder transar novamente”

E foi assim que eu consegui escrever 4 livros esse ano...

Wall Street: A Saga De Um Brasileiro na Bolsa de Nova York

Missão Paulo Coelho

Classe Econômica: Europa Comunista

Imigrante Ilegal: O Lado Nigga do Sonho Americano.

Os 4 livros que eu publiquei em 2016 chegaram às listas dos best-sellers do Amazon.

Se eles fossem ruins, não teriam vendido nem 10 cópias.

E AGORA, RAIAM?

Transformar energia sexual em energia produtiva é difícil?

Difícil pra caralho!

Se eu fosse casado ou tivesse namorada, colocar isso aí em prática ficaria pelo menos 50 vezes mais complicado.

Na real, pro casado esse problema de transmutação sexual não deveria ser tão grande por causa do “Efeito Steve Jobs” (ou hack #21 do Hackeando Tudo)

Por que o Steve Jobs tinha um guarda-roupa com 40 calças jeans iguais e 40 camisas pretas de manga comprida?

Para não se preocupando com a imagem e focar suas energias em coisas mais importantes.

Corrija-me se eu estou errado mas a galera noiva e casada não precisa gastar energia correndo atrás de sexo... e sobra mais energia para focar em coisas mais importantes como o trabalho e o legado.

Para o pessoal jovem, solteiro e galudão como eu, esse negócio de transmutação sexual é um desafio e tanto.

Como dizia o velho Eric Thomas:

“If it was easy, anyone could do it”

Se deixar um legado na Terra fosse uma tarefa fácil , qualquer zé roela conseguiria.

E isso me traz para um livro chamado Common Denominator of Success de **Albert Gray** que eu peguei no [Philosopher's Notes](#) no mês passado.

Assim como o Pense e Enriqueça do **Napoleon Hill**, esse aí é das antigas: 1940. Minha vó Jorgina tinha 1 ano de idade ainda.

Qual é o denominador comum para o sucesso, segundo Gray?

Simple: transformar em hábito o que pessoas fracassadas não gostam de

fazer.

O povão não gosta de ler livros? Transforma isso em hábito. (hack #91)

O povão não gosta de se exercitar diariamente? Transforma isso em hábito. (hack #31)

O povão não gosta de acordar cedo? Transforma isso em hábito (5am club neles, hack #34)

O povão não gosta de controlar a energia sexual?

Transforma essa porra em hábito!

Se você pensa em sexo 95% do tempo, tenta controlar esses impulsos e baixa o número para 70%.

Daí você usa essa energia extra para focar em você mesmo: no seu trabalho, no seus projetos pessoais e **no seu legado aqui nessa porra de planeta Terra.**

Agora uma pergunta inocente.

Se você morrer amanhã, será que as pessoas vão lembrar de você?

Nesse caso, tira família e amigos da jogada. Tô falando de pessoas que você nunca viu pessoalmente na vida.

Se você está entre os 99% das pessoas cuja resposta é não, **mãos a obra, meu amigo!**

A minha já é sim... e minha missão ainda está longe de ser cumprida.

Vou te mandar a real. Quando você parar de ficar correndo atrás de mulher e começar a focar em você mesmo como a prioridade #1 da sua vida, **aí é que elas vão aparecer!**

E você não vai precisar fazer muito esforço para conseguir aquilo que todo mundo gosta.

Lembra que eu falei da Lei da Atração aqui no site? A Lei serve pra isso também...

ALGUNS ANOS DEPOIS...

Profundo, né?

Esse texto também foi uma grande tacada de marketing e segmentação. Querendo ou não, o conteúdo, a linguagem e o approach atraem exatamente aquele tipo de público que fazem parte da minha clientela-alvo hoje em dia.

Quer um exemplo?

E se eu te disser que esse post me gerou alguns milhões de reais e uma amizade eterna.

Foi através do “Seu Pau É Seu Maior Inimigo” que um menino chamado Andrei Toribio conheceu o trabalho desse negão que vos escreve.

Andrei Toribio comprou todos os meus produtos, entrou no Master Mind, teve resultado, adotou o alter-ego do Tucano e virou uma das maiores autoridades do Brasil quando o assunto é aprendizado de línguas.

Depois ele subiu pro Million, virou meu sócio numa das empresas e nossa operação já está avaliada em algumas dezenas de milhões de reais.

E eu só soube dessa história do “Pau Inimigo” quase dois anos depois de nossa amizade começar.

Andrei era um daqueles jovens tarados que se identificaram com as minhas palavras do texto.

Uma juventude cheia de ambições mas que andava com freio de mão puxado e vivia abaixo de seu potencial por causa da putaria.

Mais do que a parte das conquistas profissionais e da grana, tem pouca gente no mundo que eu confio mais do que no Tucano.

Muito mais do que um parceiro de negócios, ele virou um membro da minha família, tá ligado. Na real, confio mais no Tucano do que na maioria dos membros da minha própria família de sangue, tá ligado?

Uma das virtudes de se produzir conteúdo e escrever para as massas é que

você nunca sabe quem vai estar do outro lado.

Você acaba afetando vidas mesmo sem saber. O lado positivo disso é que o universo vai te gerando créditos e acaba soprando cada vez mais ventos positivos pro teu lado.

É o que eu chamo de gatilho da reciprocidade cósmico, tá ligado?

Sobre o conceito da Transmutação Sexual em si, eu continuo levando isso muito a sério.

Querendo ou não, o texto de 2017 foi muito mais uma auto desculpa por não estar comendo ninguém.

Daí eu tentei encontrar na literatura e na psicologia uma razão para minha secura.

Hoje eu entendo que o ambiente não ajudou muito. Dos 102 países e quase 1.000 cidades do mundo que eu já visitei, não existe país mais racista que o Brasil e cidade mais preconceituosa que Belo Horizonte.

Juro pra você.

BH é o lugar que eu pisei no mundo onde o preto é mais mal visto, tá ligado?

E olha que eu passei muito tempo na Rússia, já morei em lugares teoricamente racistas como a Ucrânia, a Alemanha e o Sul dos Estados Unidos. Nada se compara a BH.

Deixando essa questão de lado, até hoje eu aplico essa tal de transmutação na hora de executar meus projetos.

Um exemplo é agora.

Neste exato momento, tem uma gata aqui na Rússia que está desesperada me ligando há umas 2 semanas.

Tive que explicar pra ela os conceitos de Napoleon Hill e prometi pra ela que o pau ia quebrar assim que eu subisse esse livro pro Amazon.

Mas até lá, minha energia é totalmente canalizada para a execução do livro.

E um livro para mim não é apenas um livro.

Além de ser um pedaço do meu legado para o mundo, um livro é um ativo gerador de renda. Renda passiva... e para sempre.

Se eu acertar o dedo como acertei no Hackeando Tudo e no Wall Street, eu vou morrer e eles vão continuar enchendo o bolso dos meus filhos e netos.

Como eu penso muito no longo prazo, eu acabo levando isso muito a sério até hoje.

Conheço meus limites, sei o quão tarado eu sou e sei que, se eu furar o bloqueio, eu demoro uns 2-3 dias para recuperar a produtividade top que eu tenho enquanto estou em celibato produtivo.

Se você se interessou pela técnica, me chama no inbox do Instagram que eu te passo link do curso Modo Buda de Produtividade.

O tal do Modo Buda vai muito além da transmutação de energia sexual em energia produtiva.

Vou terminar meu comentário com meu trecho favorito do texto. Lembre-se que isso foi escrito na virada do ano de 2016 para 2017 e eu ainda não tinha nem 10% do meu “império” de pé:

“Se você morrer amanhã, será que as pessoas vão lembrar de você?”

Nesse caso, tira família e amigos da jogada. Tô falando de pessoas que você nunca viu pessoalmente na vida.

*Se você está entre os 99% das pessoas cuja resposta é não, **mãos a obra, meu amigo!***

A minha já é sim... e minha missão ainda está longe de ser cumprida.

Vou traduzir essa parada de missão e de legado para você: era só o começo em 2017.... e continua sendo só o começo em 2020.

III

PRETO VÍTIMA? EU NÃO!

Dezembro de 2015

Preto Vítima foi um texto mais de auto afirmação do que de outra coisa.

Não sei se você lembra mas o ano de 2015 foi meio que o auge dos textões vitimistas e mimizistas de Facebook.

Estava num relacionamento com o amor da minha vida só que ela era a representação de tudo que eu abominava na internet: ativistas da esquerda bancado por um pai trabalhador e anti-PT.

Nosso relacionamento terminou lá pro dia 22 de dezembro e o texto foi escrito no dia 8. Não preciso dizer que a secura e o extremismo do Preto Vítima, Eu Não foi um dos estopins para o fim da mais longa e mais bonita história de amor que eu tive na vida até hoje.

Os opostos se atraem, né?

Preto Vítima explica um pouco também o porquê de eu não ter adotado uma persona mais pacífica e boazinha na internet.

Se eu fosse loiro e de olhos claros como Érico Rocha, Thiago Nigro e João Pedro, até colaria. Só que eu nasci um pouco mais queimadinho e, querendo ou não, o subconsciente do ser humano (não só do brasileiro) tende a julgar um pouquinho mais na primeira impressão.

Boa leitura aí.

PRETO VÍTIMA? EU NÃO

O pessoal que acompanha o blog há algum tempo está mais do que ligado na MISSÃO 200 LIVROS.

Para você que tá chegando agora, o negócio é o seguinte: em 2014, superei alguns fantasmas da procrastinação e me disciplinei para terminar 100 livros.

Não acreditou, [aprenda as gambiarras que me fizeram chegar aos 100](#).

Resolvi me desafiar em dobro nesse ano de 2015 e **joguei a meta para 200**.

Com muito suor, bati os 200 no início de outubro e agora estou atrás do milestone de 250. Falta pouco!

Na reta final dessa primeira missão que terminou em outubro, resolvi focar em biografias de pessoas negras de sucesso... sempre naquela pegada de aprender com quem foi lá e fez.

Se liga no naipe dos livros que eu li (e escutei) de outubro pra cá:

[Dreams From My Father: A Story of Race and Inheritance](#) – **Barack Obama**

[The Audacity of Hope](#) – **Barack Obama**

Yes We Can: The Speeches of Barack Obama – **Barack Obama**

[Michelle Obama](#) – **Peter Slevin**

[Super Rich: A Guide To Having It All](#) – **Russell Simmons**

[Do You: 12 Laws To Access The Power In You To Achieve Happiness and Success](#) – **Russell Simmons**

[From Pieces To Weight: Once Upon a Time in Southside Queens](#) – **50 Cent**

[Shining Star: Braving the Elements of Earth Wind and Fire](#) – **Philip Bailey**

[The Keeper](#) – **Tim Howard**

[Michael Jordan: The Life](#) – **Roland Lazenby**

[Power Forward: My Presidential Education](#) – **Reggie Love**

[I Feel Like Going On: Life, Game and Glory](#) – **Ray Lewis**

[Every Day I Fight](#) – **Stuart Scott**

[Wake Up Happy: The Dream Big Win Big Guide To Transforming](#) –
Michael Strahan

[Got to Give The People What They Want: True Stories and Flagrant Opinions From Center Court](#)– **Jalen Rose**

[Whoopi's Big Book of Relationships](#) – **Whoopi Goldberg**

Deu para perceber muito bem o que esses negros de sucesso têm em comum,
right?

HERÓIS ENLATADOS

Lembra no primeiro capítulo do meu livro [Ousadia: Como Conquistar o Mundo Ainda Jovem](#) que eu falei que meu ídolo na infância era o Jacaré do É O Tchan?

Já parou para pensar que a gente cresceu sem heróis negros aqui no Brasil?

Pelo menos no início dos anos 1990, o Mussum e o Jacaré do Tchan eram os dois únicos negros que eu via na TV.

E ambos eram coadjuvantes e “subalternos” no que faziam.

O Mussum era sempre zoado pelo Didi e sempre retratado como um bebum nas esquetes e filmes dos Trapalhães.

No caso do Jacaré, a importância dele era ofuscada pelas duas gostosas que dançavam do lado dele.

Mas ele era pica no que fazia e parecia comigo.

Resultado: comecei a dançar pra caramba.

Com 5 anos de idade, eu já era o rei da lambaeróbica nas festinhas de criança.

Sabia todas as coreografias daquelas coletâneas de Axé Bahia que saíam todo fim de ano (e sei até hoje).

Algum tempo depois, começou a aparecer uns pretos com o perfil de líder: gente como o **Netinho** do Negritude, o **Alexandre Pires** do Só Pra Contrariar e o **Salgadinho** do Katinguelê.

Só que todos eram pagodeiros.

Apesar de gostar de pagode até hoje, sabia lá atrás com 5 anos de idade que não queria aquilo para minha vida.

Nasci em 1990 e essa falta de heróis foi remediada só em 1996 quando lançaram o filme **Space Jam** no Brasil.

Os caras retrataram o Michael Jordan como um verdadeiro herói.

No filme, o Michael tinha super poderes. Lembra que ele conseguiu vencer basicamente sozinho um time formado por monstros anabolizados?

Que cara pica!

A partir do Space Jam, virei um **muambeiro de heróis**.

Já que não tinha aqui, o negócio era olhar para os Estados Unidos e importar um atrás do outro.

Na primeira leva, trouxe Michael Jordan, Kobe Bryant, Shaq, Denzel Washington e Will Smith.

Um pouco mais tarde, foi a vez de importar Allen Iverson, Vince Carter, 50 Cent, Snoop Dogg e Jamie Foxx.

AFRICAN AMERICAN

Acho que por causa dessa obsessão por heróis afro-americanos, coloquei na minha cabeça que **nunca chegaria àquele nível se ficasse no Brasil.**

Se meus heróis eram dos Estados Unidos e a grande maioria deles morava na Califórnia, era pra lá que eu tinha que ir.

Com 14 anos, movi os pauzinhos para morar no exterior e imigrei para a Califórnia sozinho como estudante de intercâmbio.

Lá na Califórnia, fui “adotado” por uma host family negra.

De cara já deu para ver que os valores dessa nova família eram diferentes de tudo o que eu tinha visto na negritude brasileira.

Mas o baque maior foi dentro da escola San Diego High School.

Na época, comecei a estudar História Afro Americana na escola (sim, isso era uma matéria... e obrigatória).

Fiquei super impressionado com a história vitoriosa dos caras.

Do C.A. ao 1o. ano do Ensino Médio, eu aprendi nas aulas de história que o negro brasileiro era **um sofredor e um coitadinho.** Ponto final!

Já parou para pensar que fora o Zumbi dos Palmares, **nenhum negro é referido pelo seu nome** nos livros didáticos de história brasileira?

Pode procurar: são sempre “os negros” e “os escravos”.

Putz, acabei de me lembrar que Zumbi dos Palmares era apelido! Já viu, né?

Lá na aula de História Afro Americana, eu aprendi sobre Harriet Tubman, Frederick Douglass, W.E.B. DuBois, Duke Ellington, Langston Hughes, Marcus Garvey, Rosa Parks, Martin Luther King e Malcolm X.

Não vou negar que tinha a parte de escravidão que retratava o negro americano como um coitadinho.

Mas essa parte não cobriu nem 10% do semestre.

Eu sempre fico me perguntando como os EUA conseguiram eleger um presidente negro, mesmo eles sendo apenas 13% da população?

Em termos absolutos e relativos, **tem MUITO mais negro aqui do que lá.**

Por que será que os caras produziram médicos de sucesso como Ben Carson, juristas importantíssimos como Thurgood Marshall e Clarence Thomas, empreendedores bilionários como Dr. Dre e Russell Simmons, líderes políticos como Martin Luther King e Barack Obama, e atletas-empresários como Michael Jordan e Magic Johnson?

E por que eu só tenho o Kleber Lucas, o Geraldo Rufino e o Joaquim Barbosa para me espelhar? *(desculpa pagodeiros, funkeiros e pessoal da MPB... sou preto mas não me espelho em nenhum de vocês)*

A resposta está na mentalidade...

O EXCESSO DE PRETO VÍTIMA

Parece que virou moda no Brasil sofrer racismo pela internet e fazer tempestade num copo d'água sobre isso.

Vou mandar um papo muito reto aqui:

Sinto até vergonha alheia quando vejo negros de sucesso recebendo ofensas de racismo pela internet.

E não é vergonha dos haters otários da internet.

É vergonha do famoso que cai na pilha e se faz de vítima com isso.

Sério mesmo.

Às vezes acho que é uma ferramenta de marketing pessoal para aumentar a visibilidade da pessoa.

Ou você não percebeu que a Maju ficou muito mais famosa depois do episódio de racismo?

Seja o que for, acho que o caminho não é por aí.

O maior problema do negro brasileiro é o **excesso de vitimismo**: culpa do FHC, culpa do sistema, culpa da escravidão, culpa do cara que não me contrata, culpa do preconceito, culpa dos pastores evangélicos, culpa do patrão, culpa da porra toda.

Para para pensar: se o negro formador de opinião se faz de vítima, como é que você acha que o negro da favela vai se sentir?

Se não houver uma mudança de mindset, se não aparecer gente que lidere pelo exemplo, **essa porra de preto pobre e subalterno só vai se perpetuar!**

Esses dias, eu fui assistir o documentário [Cidade de Deus 10 Anos Depois](#).

Hoje em dia, estou na vibe de programação neurolinguística e me sinto como um pseudo-psicólogo analisando o mindset dos outros o tempo todo.

Vou te mandar a real: quase saí do cinema com 10 minutos de filme.

Era só preto vítima atrás de preto vítima.

Vou resumir o filme inteiro em uma frase para você:

*“Fiquei famoso com o filme mas continuei pobre e sem perspectiva...
culpa dos diretores e produtores.”*

No filme inteiro, só tinha um cara **SEM** essa mentalidade de preto-vítima: o Seu Jorge.

E, por incrível que pareça, ele foi o único entrevistado do documentário que aplicou aquela filosofia do Pica Pau e usou o filme para alavancar sua carreira.

Seu Jorge literalmente ligou o foda-se para o preconceito que ele sofreu.

O resto basicamente voltou para o mesmo lugar que veio.

Agora eu te pergunto: será que aqueles atores que não deram certo e estão vivendo de bico nas favelas recebem hate mail pela internet que nem a Taís Araújo, a Sheron Menezes e a Maju do Jornal Nacional?

A IMPORTÂNCIA DOS HATERS

Um dos aspectos mais difíceis de trabalhar na TV é lidar com os comentários do povão no Twitter.

Quando eu estava na ESPN, recebia muitas mas muitas mensagens de haters de todo Brasil.

Não é por menos: o canal é paulista, coxinha e todo mundo que aparece na câmera é branco e tem mais de 40 anos.

Do nada, apareceu um preto de 24 anos, com malandragem de carioca, sorriso permanente no rosto e que manjava muito daquele esporte.

Foi um choque para o público, com certeza.

Mas eu realmente internalizava todas aquelas críticas dos haters, especialmente os comentários racistas.

Ficava abismado que aquelas pessoas que nem me conheciam pessoalmente pensavam tudo aquilo de mim.

É claro que deu vontade de “mandar um Maju” e explodir o assunto na mídia.

Só que eu odeio me fazer de coitadinho.

Isso porque de coitadinho **EU NÃO TENHO NADA**: tenho 3 diplomas da melhor universidade do mundo, falo 6 línguas, tenho 3 livros publicados e já faturei mais de 1 milhão de reais com o meu próprio suor antes de completar 26 anos.

E o mais importante de tudo: eu tenho orgulho de ser preto.

(Antes de ir para os EUA com 15 anos eu não tinha, mas isso é assunto para outro post).

Só depois de um tempo que a ficha foi cair. Minha sogra Simone me ajudou a chegar a essa conclusão.

Já parou para pensar que só aqueles que estão fazendo algo de destaque têm haters?

Lembra daquela frase de Tom Jobim?

“No Brasil, sucesso é uma ofensa pessoal”

Se o sucesso do playboy de Ipanema Tom Jobim era ofensa pessoal, imagina o sucesso de um negro?

Maju, Sheron Menezes e Taís Araújo estão em posições onde muita gente quer estar.

No meu caso, todo mundo que comentava as baboseiras e descia o pau nos comentários preconceituosos pelo Twitter queria estar no meu lugar:

- 1- Eram fãs de futebol americano
- 2- Sonhavam em receber cachê para falar sobre NFL
- 3- Sonhavam também em jogar futebol americano lá fora
- 4- Queriam aparecer para centenas de milhares de pessoas na TV.

É o tipo da coisa que todos eles fariam de graça... e eu estava sendo pago para isso.

Em resumo, os caras pegavam no meu pé e lotavam minha timeline de comentários racistas porque queriam ser que nem eu.

Esses dias, estava lendo uma [entrevista](#) da Revista Época com um dos caras mais fodas do mundo, na minha humilde opinião: o escritor Paulo Coelho.

A jornalista perguntou para ele se ele ficava incomodado com as críticas dos internautas que não gostavam de sua obra.

Ele respondeu:

“Não, isso é natural. Quem não é trolado não existe na internet”.

Realmente... Maju, Sheron e Taís Araújo existem na internet.

E o cara que colocou o comentário maldoso? Te garanto que é um zé-ninguém fracassado que nunca fez porra nenhuma da vida.

Como dizia o sábio George R.R. Martin...

“A Lion does not concern himself with the opinions of sheep”

Koé Maju, Sheron e Taís? Para quê se importar com a opinião de carneirinhos se vocês são leoas brabas pra caramba?

Lembrei agora do meu diário de gratidão. Todo santo dia, eu escrevo pelo menos 4 páginas lá.

Nesse diário, eu **FAÇO QUESTÃO** de agradecer a Deus por ter haters. E mais de uma vez por dia!

Sério mesmo. Agradeça também!

Se você tem haters, é sinal de que você está fazendo algo certo!

Se você não tem nenhum hater, meu amigo sinto-lhe dizer que você é um cara medíocre... e que não fede nem cheira para a sociedade.

Está no DNA humano

Essa parada de ter haters me fez lembrar um ponto muito importante sobre essa discussão de racismo.

Como eu falei ali em cima, sou relativamente novo (25 anos) mas já rodei pra caramba.

Já morei no Rio, São Paulo, San Diego, Los Angeles, Pennsylvania, Nova York, Nova Jersey, Paris, Barcelona, Alicante e Florença.

Em **TODOS ESSES LUGARES** (repito todos), notei que os negros de sucesso eram mal vistos pela população.

O pensamento era o seguinte:

“Como é que esse cara que é preto conseguiu isso tudo e eu não?”

Por que os caras jogam banana no campo para o Daniel Alves na Espanha, para o Hulk na Rússia e para os brasileiros do Shakhtar Donetsk lá na Ucrânia?

Porque eles são negros... e ganham milhões aonde a grande maioria da

população (branca) é **totalmente quebrada!**

O pior lugar para isso é os Estados Unidos, diga-se de passagem.

Pega todos os negros de sucesso que eu citei ali em cima, eu te conto um por um como a mídia tentou quebrar a imagem deles.

Vem comigo!

Kobe Bryant = negro = 360 milhões de dólares de patrimônio

Polêmica: falsas alegações de que ele estuprou uma jovem branca num hotel em Denver em 2003

Michael Jordan = negro = 1 bilhão de dólares de patrimônio

Polêmica: falsas alegações de que ele se envolvia em jogos de azar e apostava nos próprios jogos lá em 1993

Tiger Woods = negro = 700 milhões de dólares de patrimônio

Polêmica: a mídia estourou que ele era viciado em sexo e Tiger perdeu todos os seus patrocínios em 2009.

Michael Vick = negro = atleta mais bem pago dos EUA em 2005

com contrato de 130 milhões de dólares

Polêmica: dois anos depois, veio à tona que ele participava de rinhas de cachorro. Vick foi preso e perdeu tudo.

Barack Obama = negro = homem mais poderoso do mundo

Polêmica: Foram várias! Muitas mesmo. Começando com as falsas alegações de que ele era muçulmano, de que ele não podia ser presidente porque na verdade nasceu na Indonésia. Tinha também aqueles problemas com o pastor Jeremiah Wright e centenas de outras tretas.

Aqui no Brasil teve aquele caso do apartamento de Miami do juiz Joaquim Barbosa.

Pelé foi outro que apanhou pra caramba da mídia.

Sempre que tem um negro de sucesso, **aparece alguém para puxar o tapete dele e tirá-lo do topo.**

Irmão, até na África tem isso.

Uma das minhas mentoras é a sra Folorunsho Alakija, magnata do petróleo lá na Nigéria e dona de um império de 7 bilhões de dólares (ela é mãe de uns amigos meus).

Adivinha? Ela falou que na Nigéria é assim também!

E eu não condeno ninguém por isso.

Sabe por quê? É natureza humana, cara. Tá no DNA.

A conclusão é simples: não é só problema do Brasil, dos Estados Unidos nem da Ucrânia, é característica do ser humano.

Se isso é característica do ser humano, quem sou eu para mudá-la?

É melhor fazer ajustes do que dar desculpas!

A SURPREENDENTE CARACTERÍSTICA QUE OS NEGROS DE SUCESSO TÊM EM COMUM

Com essa polêmica toda da Maju, da Taís Araújo, da Sharon e da infinidade de outros pretos vítima que a gente vê por aqui, lembrei de como os negros tops dos Estados Unidos reagem a polêmicas assim.

Pega todas essas 20 biografias de negros que eu li nos últimos 2 meses.

Todos eles têm uma grande característica em comum, além da cor da pele é claro.

Mês passado, estava assistindo CNN com meu pai adotivo americano e ele começou a elogiar os feitos do Obama como presidente dos EUA: sistema único de saúde, prosperidade econômica, baixa taxa de desemprego, saída do Afeganistão, etc.

No meio dos elogios, ele mandou uma assim:

“Olha que cara foda! Olha a arrogância dele!”

Eu rebati na hora.

Pelo menos no meu mundo, arrogância é uma característica negativa.

Mas ele argumentou exatamente o contrário e disse que o negro precisa disso para ter sucesso nos Estados Unidos.

Aí caiu a ficha de novo!

Você pode argumentar o contrário comigo e eu aceito (leio e respondo todos os comentários) mas todos os caras das biografias do início do post têm PELO MENOS UM PINGUINHO DE ARROGÂNCIA!

E o pior (melhor) é que eles mesmos reconhecem isso!!!!

Michael Jordan? Arrogante... pergunta para qualquer cara que jogou contra ele.

Kobe Bryant? Mesma coisa.

Kanye West? O cara mais arrogante do showbiz.

Jay Z? Não é à toa que ele fez o Watch The Throne com o Kanye.

Muhammad Ali? Esse nem se compara com ninguém.

Joaquim Barbosa? Já viu ele botando moral nos corruptos lá dentro do Supremo?

Raiam Santos? Arrogante pra cacete!

Barack Obama?

E é uma arrogância saudável.

Saudável? Como assim?

A arrogância (controlada) é a melhor maneira do negro superar essa sociedade que vive botando a gente pra baixo.

Se o cara aceitar tudo o que a sociedade coloca no prato dele, ele vai ser um zé ninguém pra sempre.

A arrogância chega até ser um mecanismo de defesa.

Aí eu te pergunto: já ouviu um cara desses reclamando de comentariozinho racista de zé-ninguéns do Facebook?

SOLUÇÃO?

Eu não tô pregando guerra nem preconceito reverso.

Só um pinguinho de arrogância mesmo.

Mas arrogância como um mecanismo de defesa.

Foi alvo de racismo pessoalmente?

Fala que ele tem pau pequeno (levar para o lado sexual mata 80% das discussões racistas, provado cientificamente por mim).

Pros outros 20%, tem que usar um pouco mais de criatividade.

Foi alvo de racismo pela internet?

Ignora.. deixa passar.

A internet está cheia de valentões sem conteúdo que não aguentam meia hora de porrada na vida real e que leram menos de 5 livros na vida.

Mas nunca se faça de preto vítima.

E faça algo brilhante com tua vida pessoal para justificar esse pinguinho de arrogância (que nem todos os negros das biografias ali em cima).

Não, a culpa não é da falta de cotas, nem da PM e nem do Eduardo Cunha.

Aí o cara que tá lendo isso deve pensar assim:

“O Raiam não conta. Não me representa. É preto de alma branca. Ele só fala isso porque ele é playboy e cresceu no luxo. O pai dele tem dinheiro, ele estudou nos melhores colégios do Rio, votou no Aécio e mora na Zona Sul”.

Irmão, minha origem é basicamente a mesma de todo negro do Brasil: **descendente de escravos de Angola!**

Meu avô paterno era guarda municipal e minha avó cortava o cabelo das negas do Quitungo no quintal de casa.

Eu já fui alvo de racismo várias vezes na minha vida. Mas você não me vê

falando nem escrevendo sobre isso.

Viu ali que eu coloquei “fui alvo de” ao invés de “sofri” racismo?

Por que precisa de muito mais do que isso para me fazer sofrer. Fui alvo mas não me acertaram.

Quer acabar com o racismo? Faça que nem o Morgan Freeman nesse vídeo aí embaixo!

Se meu pai se deu bem na vida, teve oportunidades e virou piloto de aviões colossais da Boeing, é porque ele caçou as oportunidades dele e **estudou pra caralho a vida toda.**

E mais importante de tudo: ele não me deixou ser mais uma estatística... mais um preto-vítima.

ALGUNS ANOS DEPOIS...

Entendeu a origem do personagem extremista e mau da internet?

A gente só estuda história na escola para entender como os acontecimentos do passado nos colocaram onde estamos hoje.

Partindo dessa linha de pensamento, a análise das biografias dos “pretos-fodas” que eu idolatrava me fez ter dados suficientes para tomar a difícil decisão de abrir mão do personagem bonzinho na internet.

Eu nunca duvidei de que eu seria foda pra caralho e muito rico. Raciocinar com essa linha de pensamento tem muito a ver com a tal da Lei da Atração que eu tanto mencionei nos meus outros 8 livros.

Só que eu não sabia se isso ia acontecer aos 20, aos 25, aos 30 ou aos 50... mas era inevitável, tá ligado? E aí a gente volta para talvez a principal frase do artigo inteiro:

“Sempre que tem um negro de sucesso, aparece alguém para puxar o tapete dele e tirá-lo do topo.”

Lá atrás em 2015, eu já tinha chegado a conclusão que, quando eu chegasse no tal topo, eu ia sofrer ataques de tudo quanto é forma assim como meus heróis Michael Jordan, Kobe Bryant e Tiger Woods sofreram.

Fizeram merda? Talvez sim. Só que uma merda feita por um preto de sucesso recebe 50x mais atenção do que uma pessoa normal.

Com isso, eu tive que me blindar em não sair da reta para nada. E mais do que tudo: blindar meu psicológico.

A demissão da ESPN em 2014 e as duas tentativas de suicídio entre 2017 e 2018 foram talvez os dois maiores pontos de inflexão para essa blindagem psicológica.

Pode abrir qualquer vídeo meu no YouTube e você vai ver o quanto de ódio e energia ruim que os justiceiros da internet enviam para o meu lado.

Uma pessoa normal e psicologicamente despreparada talvez não aguentaria aquele tanto de energia negativa em cima da sua imagem.

Só que eu fui muito bem preparado lá atrás.

Na ESPN, eu comentava o jogo com o Twitter pipocando numa tela à minha direita e via os comentários em tempo real.

Falava algum comentário um pouco mais ácido, lá vinha a internet me espancar. Eu tinha que fingir que não era comigo porque a transmissão não parava e a ordem era sempre manter o sorriso e a poker face quando as câmeras estivessem ligadas.

Hoje eu tô tão blindado para comentários negativos que até criei o quadro Raiam Reage no meu canal do YouTube. No Raiam Reage, eu leio os melhores comentários dos invejosos da internet e faço uma zueira em cima de cada um deles.

Como eu consigo?

Para quem passou por depressão e viu a morte de perto duas vezes, a gente passa a não ter medo de mais porra nenhuma, tá ligado?

Voltando ao principal assunto do texto, continuo achando que a tal da arrogância positiva é o principal ingrediente que falta na juventude brasileira.

E aqui eu não estou falando só do negro não.

É feio bater no peito e dizer que é foda. A sociedade já te olha com outros olhos, entendeu?

Um hábito que eu adquiri ao longo do caminho e tem muito a ver com esse artigo foi o hack do “Sou Foda”.

O que é isso?

Eu repito “Sou Foda” ou variações como “Sou Brabo” ou “Sou Pica” pelo menos 50 vezes por dia para treinar minha mente que eu realmente sou foda.

Acredito que o primeiro passo para ser uma pessoa de sucesso é acreditar que, mesmo ainda não sendo uma, você já é. A palavra tem muito poder, cara.

Não sei se eu me expressei direito mas é isso. Arrogância positiva, mente blindada e porrada nos haters.

Grande abraço.

~Raian

IV

A LEI DOS 20 QUILOS: COMO CURAR A DOENÇA DO PERFECCIONISMO?

Setembro de 2016

Esse é mais um daqueles posts pesados de conteúdo e baseados numa auto-crítica, tá ligado?

Da mesma maneira que meu “eu” do passado era a definição do funcionário vagabundo e esquerdista no primeiro texto do livro, eu apareci travestido como o perfeccionista sem resultados desse aqui.

No capítulo de introdução do SEM FILTRO, deixei escapar o principal remédio para a cura do perfeccionismo.

Uso ele até hoje tanto em stories, como em vídeos no YouTube e, mais do que tudo, no desenvolvimento de uma esteira de produtos para meu funil de vendas.

Continua lendo aí que vai clicar um monte de coisa na sua cabeça.

Mãos a obra!

A LEI DOS 20 QUILOS: COMO CURAR A DOENÇA DO PERFECCIONISMO?

Quem segue minha rotina lá no Snapchat tá ligado que eu assisto as aulas desse careca aqui todo dia de manhã.



Não incluí no Hackeando Tudo porque esse hábito apareceu bem depois mas eu estudo pelo menos 3 pdfs/video-aulas do site [Philosopher's Notes](#) todo santo dia antes de começar a trabalhar.

Se você também se amarra nessas paradas de desenvolvimento pessoal, psicologia, filosofia, lei da atração e programação neurolinguística, altamente recomendo que se inscreva no [Philosopher's Notes](#).

[Philosopher's Notes](#) é o site de um ex-executivo lá de San Diego chamado Brian Johnson. O cara vendeu uma empresa tech na época do dot-com boom por dezenas de milhões de dólares e se reinventou como um “filósofo do mundo moderno”.

Daí ele criou uma espécie de Netflix do desenvolvimento pessoal e da otimização da vida (sim, o Brian foi um dos caras que me inspiraram a escrever meu primeiro livro Hackeando Tudo).

A pessoa paga 10 doletas por mês para ter acesso a mais de 400 resumos dos

principais livros desses assuntos e mais uma porrada de video-aulas e podcasts.

Na real, 95% do conteúdo do cara é grátis

No começo, eu ia na malandragem: pagava um mês, baixava todos os resumos, cancelava a conta e ficava só nos vídeos grátis que o Brian Johnson tem no YouTube.

Depois que eu virei escritor e vi uns pdfs dos meus livros rodando os streams piratões da internet, eu comecei a fazer questão de pagar 10 obamas todo mês **só por gratidão e reciprocidade mesmo.**

O cara faz um trabalho legal e entrega muito mais do que 10 doletas em valor para mim. Conclusão? Merece ser remunerado.

Se você se interessou, clica nesse logo feio aí embaixo e se inscreve-lá no **Philosopher's Notes.**

Vale lembrar que isso não é pra todo mundo. Tem que manjar bem do inglês falado e escrito.

Semana passada, eu abri a plataforma, fui para a seção de criatividade e peguei a note do livro [Art & Fear: Observations on the Perils \(and Rewards\) of Artmaking](#) de David Bayles.

Daí eu dei de cara com uma história bem interessante que tem muito a ver com o meu trabalho e pode ter a ver com você também.

É a lei dos 50 pounds.

50 pounds?

Para transformar pounds em quilos, eu preciso dividir essas 50 libras por 2.2.

Mas já que a dízima periódica de 22.727272 é bem feia, eu resolvi arredondar para baixo e chamá-la de Lei dos 20 quilos.

Que porra de lei é essa, Raiam?

A LEI DOS 20 QUILOS

Numa parte do Art & Fear, o autor fala sobre um case-study de um professor de arte lá dos Estados Unidos que decidiu fazer um “experimento social” dentro de sua aula de argila.

Ele pegou a turma e dividiu ela em dois grupos.

No primeiro grupo, a ordem era a seguinte:

“Vocês têm 3 meses para entregar o melhor vaso de argila possível. Sua nota depende da qualidade desse vaso”

Com esse primeiro grupo, o foco era na obra-prima, no detalhe, na perfeição.

Com o resto do pessoal, ele decidiu inovar um pouquinho:

“Vocês têm 3 meses para entregar 20 quilos de vasos de argila. Não importa se os vasos estiverem feios ou bonitos. Se você chegar me entregar 20 quilos de arte, você vai receber a nota máxima e ponto final”.

Passou 3 meses, ele distribuiu as notas e teve a seguinte conclusão: todas as “obras-primas” vieram do grupo dos 20 quilos.

Como assim, cara? Por que a “qualidade” veio daqueles que não tinham qualidade como objetivo?

Simple: repetição gera maestria.

QUANTIDADE VERSUS QUALIDADE

Um vaso de argila normalzinho que eles estavam acostumados a fazer pesava menos 500 gramas. Para chegar a 20kg, os caras tinham que realmente botar a cara dia sim e dia sim.

O pensamento dessa galera não era “*eu preciso criar o vaso perfeito*”.

Tava mais para “*eu preciso de ação senão meu tempo vai acabar*”.

Aí o que acontece quando você bota a cara com consistência e repetição?

Boom! Você vai ficando cada vez melhor. É o mindset de crescimento, mano! Ou você não lembra daquele post que eu escrevi sobre a [psicologia do futevôlei](#)?

Do outro lado da moeda, perfeccionismo só gera insegurança e ansiedade.

Segundo o próprio Brian Johnson, perfeccionismo é o maior mal da humanidade. Ele tem uma master class inteira de 1hr falando só sobre isso lá no site.

Papo reto: de todos os meus conhecidos que são perfeccionistas de carteirinha, 100% deles não atingiu nem 50% de seu respectivo potencial.

Sabendo que seria julgado em qualidade, o segundo grupo passou o trimestre inteiro sentado lá conceitualizando, pensando, idealizando o vaso de argila perfeito para ganhar a nota A.

Quando chegou a hora do vamo ver, só saiu lixo!

A diferença? Enquanto esse grupo passou o trimestre pensando no que ia fazer, o outro grupo passou o trimestre inteiro **fazendo**.

OUTLIERS E O CASO BEATLES

Quando eu era muleque, alguém pregou na minha cabeça que **QUALIDADE É MELHOR QUE QUANTIDADE**.

Só esqueceram de me avisar que obsessão com qualidade (perfeccionismo) é o inimigo #1 de quem quer botar pra fuder!

Esse caso da argila aí me deu um pouco de tela azul... mas daí eu lembrei de outro livro pica das galáxias que fala de um tema parecido: **Outliers – Foras de Série de Malcom Gladwell**.

Para muitos, o livro Outliers se resume a uma única expressão: “10 mil horas”.

Sim, segundo o autor, para alguém ficar muito bom em uma determinada atividade, são necessárias 10mil horas de prática deliberada.

Acho que no quarto capítulo, o Gladwell fala da ascensão dos Beatles e atribui a mudança deles de Liverpool para Hamburgo na Alemanha como o grande divisor de águas na carreira deles.

O empresário da banda desenrolou um gig para os Beatles saírem da Inglaterra e tocarem fixos num bar de rock na Alemanha chamado Kaiserkeller durante alguns meses.

Cada hora cheia, começava um show diferente. Daí eles tinham que improvisar várias paradas, colocar centenas de músicas no repertório e tocar durante horas e horas seguidas.

Todo santo dia!

Repetição, repetição, repetição e mais repetição... na frente do público!

Se o negócio estivesse uma merda, a reação era imediata. Muito melhor do que se eles tivessem tocando sozinhos no estúdio sem saber se aquele trabalho vai ser aceito ou não pelo público.

Se eles tivessem ficado em Liverpool, eles iam tocar pra valer só uma vez por semana... no máximo duas.

Fora isso, iam ficar se preocupando com a logística de ir de uma casa para a outra.

E ainda tem aquela passagem bíblica que eu adoro repetir aqui no blog. No Evangelho de Marcos, o barbudão disse o seguinte:

“Só em sua própria terra, entre seus parentes e em sua própria casa, é que um profeta não tem honra”

Jesus Cristo fez milagre em toda cidade que ele visitou. Só teve um lugar que ele não conseguiu nada: na sua própria cidade de Nazaré. Os Beatles só viraram os Beatles quando finalmente meteram o pé de Liverpool e foram pra Hamburgo.

Em Hamburgo, eles só tocavam. E tocavam muito. Não bem. Mas muito.

E por tocar muito... eles acabaram tocando muito bem.

Juros compostos, mano!

The rest is history.

SERVIÇO DIFERENCIADO

Acho que essa lei dos 20kg vale pra tudo: esportistas, músicos, pilotos de avião... quer outro exemplo?

(Pensei até em deixar esse próximo exemplo de fora... mas esse site tem um passado politicamente incorreto então eu vou em frente).

Lembra daquele artigo onde eu escrevi uma análise econômica sobre o [puteiro de luxo Scandallo lá em São Paulo](#)?

É impressionante como os caras mais boa-pinta e mais ricos que eu conheço se amarram em sair com putas.

É claro que eu não vou entregar o nome de ninguém aqui mas essa galera aí facilmente pegaria a mulher mais gata de qualquer balada... e **sem pagar um tostão**.

Por que tirar dinheiro do bolso e arriscar uma doença, irmão? Será que é falta de confiança? Muito dinheiro sobrando?

Por um bom tempo, eu julguei essa galera toda e eu fiquei sem entender o principal argumento deles. Eu mesmo sou o tipo do cara que NUNCA pagaria por sexo.

Além daquela velha história de que “puta não liga no dia seguinte”, tem outra razão por trás disso que tem muito a ver com a tal lei dos 20 quilos e a lei das 10mil horas do Malcom Gladwell: **serviço diferenciado**.

Quem é melhor em futebol? O Gabriel Jesus de 19 anos que treina todo santo dia ou o Raiam dos Santos de 26 que joga uma pelada a cada duas semanas?

Gabriel Jesus é profissional.

Já deu pra entender aonde eu quero chegar com esse negócio de puta, né?

3 MIL PALAVRAS POR DIA

A grande vantagem de ler livro pra, é poder colocar em ação aprendizados pontuais de cada um.

A verdade é que eu levei essa porra das 10mil horas e dos 20kg a sério no meu próprio trabalho.

Meu trabalho?

Hoje em dia, eu não sou analista financeiro, não sou jogador de futebol, não sou comentarista de TV, não sou palestrante, não sou empreendedor... **eu sou escritor e ponto final.**

Os Beatles produziam som, os caras da aula de arte produziam argila... o escritor produz palavras.

Escrever já deixou de ser hobby pra mim há muito tempo.

Aí vem um outro livro sobre criatividade e maestria (putz já referenciei 3 hoje): [A Guerra da Arte](#) do Steven Pressfield.

Pressfield fala da diferença entre o profissional e o amador.

O amador faz aquilo por hobby. Quando ele encontra algum obstáculo, ele para. No fundo no fundo, apesar do nome, o amador não ama de verdade aquela atividade.

O profissional ama tanto aquele hobby que realmente leva e ele a sério e faz de tudo para transformar aquilo em profissão. Quando aparece obstáculo, ao invés de parar e se lamentar, ele continua porque sabe que está no caminho certo.

Cataplei!

No dia que eu cheguei à conclusão “caramba, eu acho que eu tenho futuro nessa porra”, juntei Pressfield, David Bayles e Gladwell e comecei a colocar em prática o hábito de escrever.

Comecei escrevendo 50 palavras por dia num bloquinho de bolso.

Depois essas 50 viraram 200 e o bloquinho virou um caderno daqueles de 90 páginas.

Depois passei para 500 por dia e tive que aposentar os cadernos finos porque tava virando sócio da Kalunga.

No início de 2015, o objetivo era 1000.

Hoje em dia, eu não vou dormir sem ter escrito pelo menos 3000 palavras.

Numa página de caderno cabem mais ou menos 200 palavras. Faz as contas aí.

Se eu consigo me disciplinar para escrever 3000 palavras consistentemente em dias normais, quando chega a hora H de escrever um livro, a escrita acaba saindo muito mais natural.

Por que? Porque eu transformei aquilo ali em hábito.

NÃO CONTRATE UM COMUNISTA

No começo desse ano, tive algumas semanas de bloqueio criativo que me trouxeram ondas e mais ondas de ansiedade.

Minha insegurança vinha do seguinte: eu havia escrito um artigo chamado [Não Contrate Um Comunista](#) que atingiu milhões de pessoas, gerou vários convites para dar palestras e até derrubou o servidor do blog de tanto acesso.

Com aquele resultado debaixo do braço, qual foi o meu mindset? Vou escrever outro post para ter o mesmo impacto do **Não Contrate Um Comunista**.

Ao invés de escrever só por escrever, eu passei a escrever pensando em “perfeição”.

Tentei uma vez. Nada.

Tentei outra. Nada.

Daí eu joguei a toalha e resolvi apostar na Lei dos 20 quilos.

De tudo o que eu escrevo, acho que só uns 10% fica público em site ou em livro.

O resto tá aqui no meu caderno de gratidão, no HD do meu computador ou nos rascunhos do WordPress do MundoRaiaM.

Agora para pra pensar: são uns 350 artigos aqui no blog.

Não sei se você percebeu isso mas eu raramente escrevo artigo com menos de 2.000 palavras aqui no MundoRaiaM.

Coloca aí: 700mil palavras em 2 anos.

Fora os 16 cadernos de gratidão velhos que eu tenho no armário e os 5 livros que eu já escrevi nesses 2 anos (4 estão publicados no Amazon; o Imigrante Ilegal é o próximo a sair).

Facilmente 1 milhão de palavras em 2 anos.

1 milhão de palavras é coisa pra caramba, irmão.

E ainda tem os vídeos, as palestras e os podcasts. Mais conteúdo, mais repetição... ao longo do tempo isso vira maestria. É aquele velho princípio dos juros compostos!

Agora pega os artigos do MundoRaiam lá dos primórdios de 2014 e compara com os de agora.

Pega a primeira versão do Hackeando Tudo de março de 2015 e compara com o flow, com a estrutura e com a técnica do [Wall Street](#) ou do Missão Paulo Coelho.

Mano, eu evoluí pra caramba.

Tem algum segredo pra isso? Repetição, repetição e mais repetição... consistência, consistência e mais consistência.

E O PERFECCIONISMO?

Enfia ele no cu!

Papo reto: vale muito mais a pena buscar a otimização do que a perfeição.

Sabe por quê?

Porque perfeição não existe, jovem!

Pensa nas 50 libras (=20 quilos) e bota pra fuder!

ALGUNS ANOS DEPOIS...

Confesso que levei a tal da Lei dos 20Kg muito ao pé da letra.

Por abandonar o perfeccionismo e fazer as coisas de maneira meio desleixada em nome da execução, isso trouxe alguns percalços no meu caminho.

Quer um exemplo? Continuo publicando meus livros do jeito que saem... sem responsabilidade nenhuma por corrigir erros ortográficos.

Faço isso porque fico puto quando o revisor passa por cima e modifica o enredo e as palavras do meu texto. Querendo ou não, isso é uma forma de perfeccionismo da minha parte que eu ainda não superei.

Por causa da tal Lei dos 20Kg, eu virei uma máquina de execução.

Na época em que eu focava em escrever livros, eram 3mil palavras por dia.

Graças a grande mudança no consumo de conteúdo de seres humanos que ocorreu de 2017 para 2018, todo escrito passou para vídeo.

Entendendo e aceitando que as pessoas pararam de ler, eu pivotei minha estratégia inteira para o vídeo, seja ele em forma de stories, IGTV ou YouTube.

Resultado? Não passo um dia sem fazer pelo menos 100 stories, sem postar 2 vídeos no YouTube e 2 IGTV's.

Fora os podcasts, né?

Repetição, repetição e repetição.

Um efeito colateral muito positivo de gravar 100 stories por dia foi que meus skills como orador e palestrante multiplicaram por 10.

Só o fato de você falar algo concisamente e finalizar seu raciocínio em 15 segundos, já te coloca a frente de muita gente que enrola e enrola para completar um ponto ou um argumento.

Fora isso, quando a gente grava stories, a gente sabe que tem gente

assistindo. E isso cura o maior entre os medos do ser humano: o medo de falar em público.

Resumindo: criar o hábito de gravar uma porrada de stories todos os dias me agregou muito mais que as dezenas de milhares de reais que eu já investi em aulas de oratória, de teatro e sessões com fonoaudióloga.

Voltando para a Lei dos 20kg.

Não conheço ninguém da minha idade, nem no Brasil nem nos Estados Unidos, que escreveu 9 livros, tem 17 cursos online rodando, 6 empresas e 4 Master Minds para tocar.

Só que o ônus de ter um arsenal tão grande de ativos e de ter executado tanto é que eu realmente preciso de um pintor para passar a segunda mão e fazer o acabamento das minhas obras.

O que significa isso? Uma edição a mais nos vídeos, uma vinheta a mais nos cursos online, uma organização melhor nos eventos, uma estrutura melhor nos processos da empresa e também uma correção melhor nos livros.

Acredito que todo executivo deveria ter um braço direito mais chato e perfeccionista.

Não necessariamente um sócio. Porque, por experiência própria, ter um sócio perfeccionista é uma das paradas mais mentalmente cansativas que você pode encontrar no mundo dos negócios.

Dito isso, continuo achando que perfeccionismo é uma doença... mesmo 4 anos depois de ter escrito o texto.

Para mim, a maior virtude de uma ser humano de sucesso é a capacidade que ele tem de fazer as coisas sem se importar com a opinião dos outros e sem ligar para as prováveis críticas.

Para mim, as duas maiores pessoas que representam isso são o Sílvio Santos e a minha avó Jorgina.

E, por coincidência ou não, são as minhas maiores referências de sucesso no mundo.

Eu aprecio muito o sentimento de liberdade que essas duas pessoas transmitem. Elas fazem o que querem, falam o que querem... e exalam liberdade.

Demorei pra caramba pra perceber que o maior sonho do ser humano não é ter dinheiro. Ele confunde ter dinheiro com ter liberdade.

Liberdade financeira, geográfica, de tempo, de expressão e de iniciativa são paradas muito sérias e muito transcendentais.

Quando você experimenta o gostinho, já era! Não tem volta.

A pessoa que sofre com a doença do perfeccionismo só e assim porque se importa exageradamente com o que os outros vão achar do trabalho dela.

Não tem liberdade nenhuma nisso.

E é exatamente por isso que o ser humano perfeccionista nunca vive ao seu máximo potencial.

Pra terminar, se você é homem e se identificou com o capítulo, leia o livro No More Mr. Nice Guy de Dr. Robert Glover.

Para você que é burro e não fala inglês em plena década de 2020, o livro não foi publicado no Brasil.

Dito isso, se procurar direitinho, você vai encontrar uma versão piratona traduzida para o português por um fã do autor.

Boa sorte e pau no cu do perfeccionismo.

V

A MENTALIDADE DA CAIXA PRETA

Outubro 2016

O texto da Mentalidade da Caixa Preta ficou muito longe de ser um dos textos mais virais do MundoRaiaM.

Dito isso, ele caiu no meu público alvo como uma luva. As aplicações são simples para qualquer empresário e eu uso esse conceito até hoje aqui na minha operação.

E, por coincidência do destino, ele foi publicado algumas semanas antes da mais dolorosa entre todas as tragédias aéreas do nosso país: o voo da LaMia que matou o time da Chapecoense que ia para a final da Copa Sul Americana em Medellín na Colômbia.

Já falei várias vezes que uma das coisas que mais me fascina no mundo é a aviação. E, cá entre nós, não tem indústria no mundo que lida melhor com mitigação de riscos do que empresas aéreas.

Por que será? Por causa de um negocinho chamado caixa preta.

Divirta-se!

A MENTALIDADE DA CAIXA PRETA

Fiquei um tempinho distante do MundoRaia porque estava em “Modo Buda” focado 100% na produção do meu quinto livro CLASSE ECONÔMICA: PAÍSES BALCÃS.

Agora que o livro já tá na mão da equipe que cuida da pós-produção, já posso voltar para o ítem #2 na lista de coisas que eu mais gosto de fazer no mundo: **escrever asneiras nesse humilde blog.**

Como eu já expliquei num post antigo (acho que foi o da [Lei dos 20 Quilos](#)), criei o hábito de ler resumos de livros do site [Philosopher's Notes](#) todo santo dia.

O [Philosopher's Notes](#) tem uns 500 resumos de livros de auto ajuda, psicologia, neurociência, produtividade, Lei da Atração e dessas outras parada que você sabe que eu me amarro.

Depois de alguns meses rodando esse hábito em piloto automático, o [Philosopher's Notes](#) acabou virando uma espécie de termômetro na hora de comprar livros.

Antigamente eu comprava aquele pacotão de 25 créditos no Audible e acabava arrematando uma porrada de audiobook sem-graça... no melhor estilo roleta russa.

Fiquei a fim de comprar algum livro dessas categorias aí? Vou lá no site, leio o resumo, assisto o vídeo e decido se vale a pena ou não comprar.

O livro de hoje foi um título meio desconhecido de psicologia e mindset chamado [Black-Box Thinking: Why Most People Never Learn From Their Mistakes and Some Do.](#)

Não preciso nem dizer que ele passou no teste... um tapa na cara atrás do outro.

A MÁGICA DA AVIAÇÃO

O Black-Box do título é um jogo de palavras com a caixa-preta dos aviões.

A verdade é que eu sempre fui fascinado por aviação desde que me dou por gente.

Meu pai foi piloto da falecida Varig e trabalha com aviação até hoje. Fora isso, naquele meu primeiro emprego da época do meu livro [Wall Street](#), eu passava o dia lendo notícias e marretando balanços financeiros de companhias aéreas e fabricantes de jato no Excel.

Uma coisa que levantava a energia do meu velho era quando tinha alguma tragédia aérea.

Era só cair um Boeing em algum lugar do mundo que meu pai fazia questão de consumir tudo o quanto é tipo de informação sobre o tal desastre. Papo de comprar todos os jornais e assistir todos os noticiários sobre o acidente.

Olhando de longe, parece até coisa de gente do capeta.

Vai gostar de desgraça assim na puta que pariu!

Mas está aí o segredo do sucesso da indústria da aviação.

Se você pegar os dados lá dos primórdios de Santos Dumont e dos irmãos Wright, 50% dos pilotos acabavam morrendo em serviço.

Hoje em dia, acontece uma tragédia em cada 2.500.000 de voos que decolam.

Ainda conheço muita gente que tem medo de avião mas, estatisticamente, andar de avião acaba sendo mais seguro do que andar de carro.

Meu pai não fazia aquilo porque gostava de tragédia.. ele corria atrás de informações para que o erro não fosse repetido quando ele estivesse pilotando o Boeing.

Como é que a indústria da aviação conseguiu diminuir o risco de tragédia para quase zero em tão pouco tempo?

Duas palavras: CAIXA. PRETA.

CAIXA PRETA (É LARANJA)

Quando cai um avião, as equipes de resgate sempre priorizam a busca de duas coisas.

A primeira? Sobreviventes.

A segunda? A caixa preta (que na verdade é laranja).

Mesmo com o avião inteiro em destroços ou debaixo d'água, a caixa preta geralmente fica intacta.

Se você não manja do assunto, a caixa preta guarda todos os registros de voz, velocidade, aceleração, altitude e potência de um determinado voo.

Quando as equipes de resgate encontram a caixa preta nos escombros, os especialistas já sabem de tudo o que aconteceu nos momentos que antecederam a queda e podem traçar a origem do problema.

Com tanta informação das caixas-pretas de centenas de aviões que caíram ao longo dos anos, tanto os pilotos quanto os fabricantes de aeronaves **ficaram cada vez mais sagazes ao longo dos anos.**

Já deu para sacar aonde eu quero levar isso, né?

No livro, o autor coloca o setor de saúde como um total antagonista à aviação: tudo o que a aviação fez certo ao longo dos últimos 100 anos, o healthcare fez errado.

O mais curioso de tudo é que meu segundo pai trabalhava exatamente com healthcare e liderava um dos principais hospitais de Los Angeles. Lembra do post [Quando sucesso e dinheiro não resolvem teu problema?](#)

Tem uma estatística que mostra que 400.000 americanos morrem todo ano por causa de erro médico.

Para trazer tudo à mesma base de comparação, é como se caíssem dois Boeing 747 Jumbos diariamente nos Estados Unidos.

O que deu errado? Caixa preta!

Quando dá um problema no setor de saúde (pelo menos nos Estados Unidos), as pessoas não têm muito essa mentalidade de “olhar a caixa preta”, ver o que deu de errado e usar aquela informação para melhorar no futuro.

Ao invés de usarem o tal do Black Box Thinking, eles preferem duas boas e velhas expressões:

“Shit happens” e “It is what it is”.

O EFEITO DAVID BECKHAM

O autor do livro Matthew Syed traz também um exemplo humano dessa mentalidade de caixa preta.

O nome do capítulo? The Beckham Effect!

Para você ter uma ideia, o jogador de futebol mais bem-pago do mundo hoje em dia não é o Neymar, nem Cristiano Ronaldo e nem Messi.

O Beckham entubou 65 milhões de dólares no ano fiscal de 2015... sendo que ele se aposentou do futebol em 2013.

Antes de ser o galã da Calvin Klein e marido da Posh Spice, Beckham era uma criança que se desafiava diariamente nas embaixadinhas.

Com 6 anos de idade, ele conseguia fazer 5 ou 6 embaixadinhas. Isso já é mais do que o Raíam com 26.

De acordo com seus pais, ele voltava da escola, fazia o dever de casa e passava horas e horas no quintal trabalhando nas embaixadinhas. Pouco tempo depois, ele conseguiu subir a média dele para 50 embaixadinhas.

Com 9 anos de idade, Beckham conseguiu a proeza de fazer 2003 embaixadinhas sem deixar a bola cair.

Depois que ele se “graduou” das embaixadinhas, ele passou para as cobranças de falta... e fez aquilo 50mil vezes durante a infância. The rest is history...

Mesmo processo! Lembra da [“Lei dos 20 quilos”](#) daquele post do mês passado? O cara é tão foda que descobriu a lei dos 20 quilos antes de ter pentelho no saco!

Ele “comprou dados” quando era pequeno e usou aquela informação para ficar cada vez melhor no trabalho dele.

OS BECKHAMS DA VIDA REAL

Tá, Raiam. O que o Beckham tem a ver com a indústria da aviação?

São dois casos opostos e complementares de “compra de dados” da mesma mentalidade de caixa preta.

Na caixa preta, você compra dados e interpreta as informações para que aquilo nunca mais aconteça de novo.

No David Beckham, você compra dados e interpreta as informações para que aquele sucesso se repita em outras áreas.

Entendeu os dois lados da moeda do black-box thinking?

ORGULHO DE FAZER MERDA

Essa deve ser a décima-quinta vez que eu trago essa frase do meu “querido amigo” Paulo Coelho aqui no MundoRaiaam mas ela sempre faz sentido.

“Orgulhe-se de suas cicatrizes”

Esses dias, eu tava conversando com meu amigo-gênio Guilherme Petersen e ele me contou de uma época de sua adolescência que ele era total vagabundo. (Não conhece a história dele? dá uma escutada no [Episódio 6 do Podcast MundoRaiaam](#)).

É claro que eu custei à acreditar naquilo.

Afinal, quando eu conheci o Gui, ele já era um dono de empresa todo focado, certinho e metódico. Apesar de ter 22 anos na certidão de nascimento, ele tem a cabeça (e a cara) de uns 30.

Aquela conversa me fez parar para pensar nas poucas pessoas de 20 e poucos anos que eu conheço que realmente fazem o que gostam e estão “bem-de-vida”.

O que eles têm em comum? **Todo mundo já fez muita merda quando era mais novo!**

Pode me chamar de narcisista à vontade mas eu me incluo nesse grupo aí.

Foda-se!

Depois dá uma olhada num post antigo aqui do MundoRaiaam sob o título [As 7 Características Dos Jovens Mais Brilhantes Que Eu Conheço](#) que eu falo mais a fundo sobre essa mulecada que deu certo.

Mario Schwartzmann, Fernando Trotta, Gui Petersen... todo mundo ali que eu entrevistei no meu podcast tem um passado meio obscuro.

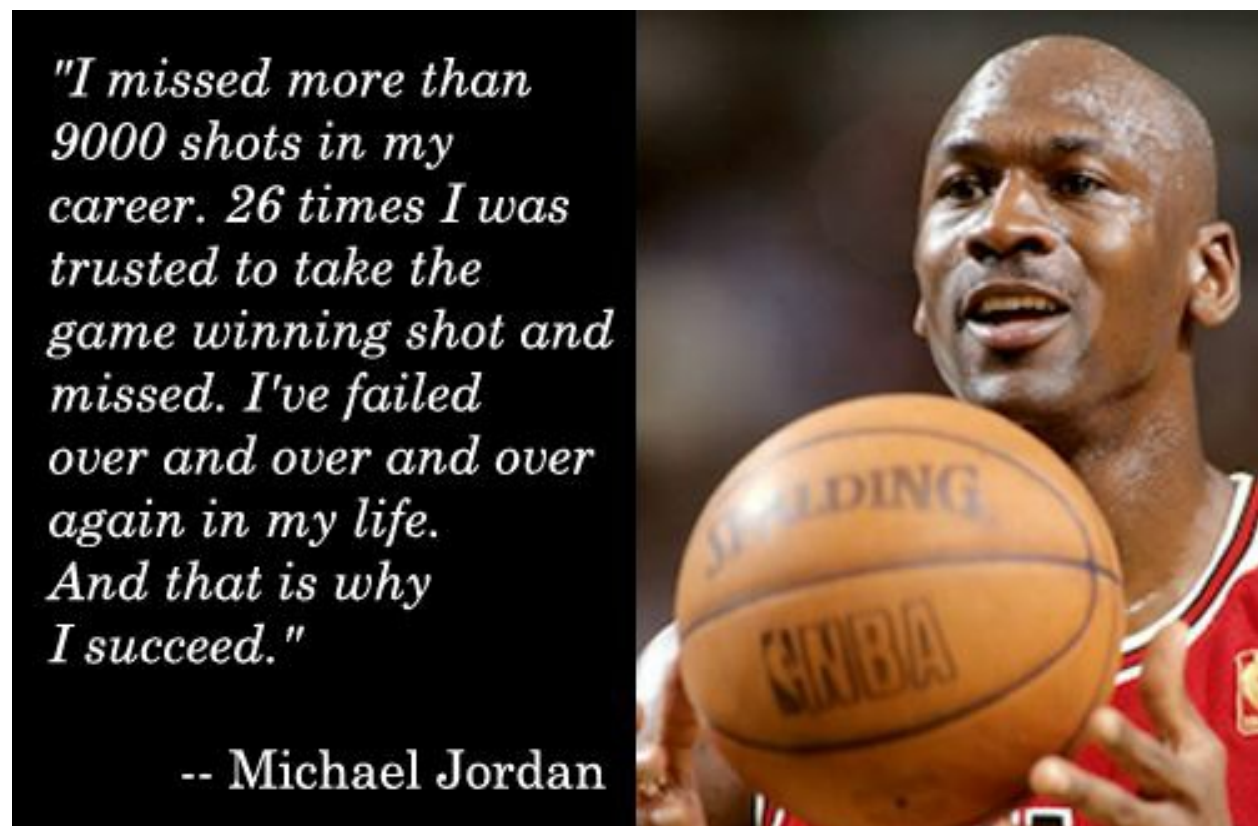
Ué, Raiaam? Se o caminho é fazer muita merda cedo na vida, então por que os jovens infratores da FEBEM não viraram um Steve Jobs?

Simplesmente porque eles não conhecem o poder daquela **mentalidade da**

caixa preta.

Tragédia? Pega a caixa preta, veja o que deu errado e não repita mais aquele erro.

Isso me lembra daquela célebre frase do Michael Jordan no comercial da Nike:



Vou dar três exemplos da “caixa preta do mal” aqui:

Fato: Fui demitido da ESPN e expulso da Seleção Brasileira de futebol americano

Caixa Preta: Esporte amador e jornalismo não dão dinheiro no Brasil. Check!

Resposta: Parei de concentrar minhas atenções em coisas de baixo retorno, larguei o futebol americano de vez e finalmente consegui tocar minha vida pra frente.

Fato: Fui baladeiro, bebum e transudo por alguns anos

Caixa Preta: Noitadas, álcool e mulheres em excesso não fazem bem ao ser humano no longo prazo. Check!

Resposta: Parei de beber e comecei a dormir cedo para acordar às 5am

Fato: Trabalhei em empresa multinacional com plano de carreira e salário alto mas era 100% infeliz e desacreditado.

Caixa Preta: Não vale a pena ser funcionário e pensar em crescer em empresa nenhuma hoje em dia. Check!

Resposta: Queimei as pontes para nunca precisar vender meu tempo e minha alma em troca de salário de novo.

Deu errado? Fracassou em algo?

Experimenta interpretar aquilo como uma simples “compra de dados”!

Cada dia que passa eu fico mais convicto que quanto mais eu me fodo, mais foda eu fico.

BIRL!!!!

A CAIXA PRETA DO BEM

Quando você está tão acostumado com essa tal mentalidade da caixa preta, você acaba usando ela para o bem também... estilo David Beckham.

Teve êxito em alguma coisa? Pega a caixa preta, veja o que deu certo e continue repetindo no acerto. Tenho 100% de certeza que aquilo pode se aplicar em outras áreas da tua vida.

Pelo menos no meu mundo, o que sempre funcionou muito bem foi o **fator competição**.

Quando eu tinha meus 5 anos de idade, eu tive a brilhante ideia de decorar a bandeira, a capital e a moeda de todos os 200 países do mundo.

Qual foi o racional por trás disso?

Eu tinha um jogo de tabuleiro chamado **Conhecendo o Mundo** e ficava muito puto de perder para meus pais.

David Beckham e as embaixadinhas!

O que funcionou para o Beckham de 5 anos de idade era competir contra si mesmo. O que funcionou para o Raian de 5 anos de idade era competir com os outros.

Tem um livro muito bom sobre a importância do fator competição na cabeça de um ser humano chamado [Win Forever: Live, Work and Play Like a Champion](#) do técnico campeão do Super Bowl pelo Seattle Seahawks. (Win Forever está no [Philosopher's Notes](#) também).

A pergunta que eu fazia era: o que eu preciso fazer para parar de perder e bater de frente com eles?

Caixa preta! Eu estudei todas as cartas do jogo e dediquei horas e horas para decorar o livrinho de respostas até que um dia eu não perdi mais para meus pais.

A conclusão é que eu acabei transportando aquela mentalidade de caixa preta do Raian de 5 anos para ser o melhor aluno da escola, para sair do Brasil

quando eu era muleque, para ganhar o Academic All Ivy no futebol americano, para conseguir um emprego top no mercado financeiro, para virar apresentador de TV, para cobrar cachê para dar palestras e até para o mercado literário.

Se um dia eu acordar com vontade de virar ator da Globo, o caminho é o mesmo.

Deu certo no passado? Continua dando certo no presente:

- 1) Escolher um competidor
- 2) Ver o que ele faz certo
- 3) Fazer tudo o possível para fechar o gap entre você e ele.

O dia que isso parar de dar certo pra mim, eu volto na “caixa preta do mal” e analiso o banco de dados que comprei.

Vale lembrar que esse tipo de competição aí é bem diferente do que focar na grama do vizinho.

Por exemplo: eu estabeleci uns competidores que venderam mais livros do que eu mas isso não significa que eu vou virar escritor de ficção e começar a publicar livro de conto erótico feminino.

Tudo bem que isso vende pra caramba mas **cada um corre sua própria maratona.**

Tem um filme no Netflix chamado Rush que conta a história da rivalidade entre os pilotos de Fórmula 1 Niki Lauda e James Hunt.

Eles se odiavam mas, no fundo, um precisava do outro.

Se não tivesse um James Hunt ali, o Niki Lauda reconhece que não teria conseguido puxar energias para sair do coma e voltar a ser campeão na pista.

Aí vem a frase principal do filme:

“A wise man gets more from his enemies than a fool from his friends”

ALGUNS ANOS DEPOIS...

Uma das coisas que mais me diferencia nesse mundo de internet é a tal da “compra de dados” que eu frisei lá no texto da Mentalidade da Caixa Preta em 2016.

O primeiro passo é tentar pra caralho.

Quer um exemplo? Durante o ano de 2019, eu lancei produto em todos os 12 meses. E teve mês que eu lancei mais de um.

Isso vai totalmente contra os conceitos do Érico Rocha na Fórmula de Lançamento porque dizem que lançar todo mês cansa o público e esgota a vendas.

O próprio Érico, uma das minhas maiores referências no mercado, abre o carrinho de vendas apenas 3-4 vezes por ano.

Se juntar lançamentos do Nômade Digital, do Universidade do Networking, do Milionário com Instagram, do Milionário com Telegram, do Hackeando Tudo 2.0, do MM Sub25, do MM Sub19 e do livro Negro na Rússia, eu comprei dados pra caramba.

Comprei dados e, por acidente, esses dados me geraram muito dinheiro.

Como assim?

Lançar todo mês gerou uma caixa preta gigantesca lá na empresa.

Se o Produto X não vendeu por causa de Problema Y, a gente pega aquela pecinha de informação, leva ela para o “laboratório” e aplica no lançamento seguinte daqui a duas semanas.

Com uma pegada acelerada dessa, não nos sobrava tempo de ficar chorando nem de ir no “enterro das vítimas”, entendeu?

Desculpa mas empresário nenhum pode ser dar ao luxo de ficar se remoendo por causa de um revés de mercado ou uma quebra de demanda. Só o

empresário falido que tem tempo para isso (e de sobra).

Se algum dos nosso aviões caía, a gente apagava o incêndio rápido, recuperava a caixa preta nos meio dos escombros e estudava ela em tempo recorde.

Durante esse ano aí, já erramos em precificação, em remarketing, em RH, em eventos, em parcerias, em oferta, em compra de influência, já tivemos servidor caindo, já tivemos problemas com afiliados e já perdemos algumas contas de Instagram e Facebook.

Só que esse tanto de informação na nossa caixa preta é exatamente o que me posiciona como um dos maiores do mercado digital nas Américas.

E eu não teria nem 10% desse conhecimento prático da linha de frente das trincheiras se eu não tivesse ido contra a maré do mercado e lançado produto todo santo mês.

Querendo ou não, isso volta para o tema principal do artigo anterior: a Lei dos 20kg.

Continuo batendo na tecla: o que te deixa foda em qualquer coisa na sua vida é a repetição, os tais 20kg de argila.

O que eu recomendo para você? Aplica aquele framework do FATO -> CAIXA PRETA -> RESPOSTA que eu descrevi no artigo e vem me agradecer depois.

Tamo junto.

~Raian

VI

QUANDO SUCESSO E DINHEIRO NÃO RESOLVEM TEU PROBLEMA

Agosto de 2016

Escrevi esse texto num dos momentos mais difíceis da minha vida.

Não tinha energia física e nem mental para aguentar aquela barra e não sei como consegui parar tudo e me isolar num Starbucks de Los Angeles e escrever o artigo.

O artigo “Quando Sucesso E Dinheiro Não Resolvem Teu Problema” foi talvez a maior demonstração de vulnerabilidade e humanidade que eu já soltei tanto no blog quanto nos outros canais de rede social que eu tenho.

Tive que engolir todos os gatilhos, toda a marra e toda a autopromoção que caracterizava meu trabalho.

Boa leitura.

QUANDO SUCESSO E DINHEIRO NÃO RESOLVEM TEU PROBLEMA

Esse aqui é um post que foge um pouco da pegada recente aqui do blog

Acho que nunca escrevi algo tão sério e pessoal aqui no site.

SUCESSO E DINHEIRO

Ao longo dos anos, eu afastei muitas pessoas importantes da minha vida por causa da minha pura obsessão por **sucesso e dinheiro**.

Normal.

Tenho a leve impressão que é isso que 9 entre 10 jovens da minha idade querem da vida. Seja no Brasil, nos Estados Unidos ou na puta que o pariu.

No meu caso, acho que essa obsessão aí vem de um “vírus” que foi implantado no meu sistema depois de passar tanto tempo construindo minha própria história na corrida de ratos dos Estados Unidos.

Vou te falar que o tema principal do meu 4o livro [MISSÃO PAULO COELHO](#) é exatamente essa parada aí.

O Amazon promove ele como um story-telling da minha aventura cara-de-pau para conhecer pessoalmente meu maior ídolo Paulo Coelho.

O livro tá na categoria “Turismo” porque tem capítulos na favela de Paraisópolis, no Rio, em Amsterdam, em Lyon na França e também nas cidades suíças de Genebra e Lausanne.

Mas, no fundo no fundo, eu escrevi o MISSÃO PAULO COELHO para ser muito mais que um mero travel-book.

Para te falar a verdade, esses 7 primeiros meses de 2016 foram intensamente dedicados àquelas duas palavras do título.

Do lado do sucesso, eu abri empresa, coloquei meus livros nas listas de best-sellers do Amazon, fechei contrato com uma editora grande, bombei os acessos do blog, fechei contrato com vários novos patrocinadores, publiquei mais dois livros, palestrei junto com Abílio Diniz e Fernando Henrique Cardoso, etc.

Do lado do dinheiro, eu criei umas 10 novas fontes de renda, garanti

investimento para minha startup e ainda consegui viajar para uns 15 países em 7 meses.

Até aí tudo bem.

Quinta feira passada, eu acordo no meu apartamento de Belo Horizonte com duas ligações perdidas no celular.

Era meu pai me ligando no meio da madrugada.

Senti uma pontada bem grande no peito ao ver aquilo.

Afinal, o cara raramente me liga.

E quando ele liga, ele nunca o faz no meio da madrugada.

HOST FAMILY

Eu compartilho muito da minha vida pessoal tanto no blog quanto nos meus livros mas uma coisa que eu raramente abro para o mundo é o fato de que **eu tenho dois pais.**

Até esse minuto, só minha família e meus amigos mais próximos sabiam desse detalhe.

Meu pai biológico Francisco mora no Rio de Janeiro e é casado com minha mãe Marta.

Vivo em pé de guerra com os dois desde os meus 12 anos de idade.

Eu também tenho um segundo pai na Califórnia.

O nome dele é Grant e ele meio que me adotou quando eu tinha 15 anos e fui para os Estados Unidos como estudante de intercâmbio.

O Grant começou como “host family” e virou “family” ao longo dos anos.

Por ter chegado já adolescente e não ter participado dos “anos disciplinadores” da minha vida, minha relação com o Grant foi muito mais de amigo para amigo do que de pai pra filho.

O Grant tem quase 70 anos, foi diretor de um dos maiores hospitais da Califórnia durante décadas e se aposentou bem no início desse ano.

Eu fiquei triste e feliz com essa notícia da aposentadoria dele.

Feliz porque ele finalmente ia largar o estilo de vida workaholic e ia ter mais tempo e dinheiro para fazer as coisas dele.

E triste por causa de uma estatística meio macabra que eu li há uns meses atrás: **a grande maioria dos americanos morrem num período de 5 anos após a aposentadoria.**

Aparentemente, os americanos perdem o norte e a rotina quando se aposentam, daí ficam deprimidos e acabam esperando a morte chegar no sofá de casa assistindo TV.

Fiquei com o pé atrás porque ele sempre foi um cara meio fechado e rabugento e nunca aceitou ajuda de ninguém.

Na minha última visita a Los Angeles em março, notei que a saúde dele estava meio debilitada e sugeri uma visita ao médico.

Ele disse que tava tudo bem.

Eu insisti um pouco mais, ele ficou puto comigo e eu tive que deixar passar para evitar qualquer atrito.

Quando eu vi as ligações perdidas do Grant, eu fiquei em estado de choque.

Por causa do fuso horário, só consegui falar com ele no fim da tarde do Brasil.

Pela primeira vez desde que eu me tornei “filho” dele em 2005, ele mostrou vulnerabilidade e se abriu pra mim:

“Your papa is sick”

Caralho!

Aquele “Your papa is sick” funcionou como um alarme de incêndio num prédio de Manhattan.

Escutou o sino? Corre porque deu merda!

Assim que desliguei o telefone, fui direto pro Skyscanner procurar voos do Brasil para Los Angeles.

Tinha um monte de reunião marcada, tinha palestra pra fazer, tinha o lançamento da versão física do Hackeando Tudo e também das versões espanholas e inglesas do Wall Street pra tocar.

Cancelei tudo e comprei a passagem!

Não preciso nem dizer que tava tudo bem caro. Afinal, comprar passagem internacional para o dia seguinte em época de Olimpíada não é a melhor das ideias.

SALVO PELO GONGO

Eu realmente não tava preparado para isso.

Não podia pegar o avião em Belo Horizonte pois meu passaporte estava na casa dos meus pais biológicos lá no Rio.

Minha solução foi correr pra rodoviária e pegar o leito-corujão para o Rio.

Antes de seguir para o aeroporto do Galeão e pegar a primeira perna do voo para Nova York, encontrei a minha mãe no meio do caminho para pegar o passaporte.

Em Nova York, passei pela imigração e fiz o check-in de novo para seguir viagem para Los Angeles.

Depois de mais de 48 horas longe de casa, lá estava eu finalmente no aeroporto de LAX.

Liguei pro Grant umas 15 vezes depois que cheguei em solo americano e nada.

Depois de fritar no trânsito das freeways do sul de Los Angeles, lá estava eu em Jefferson Park, bairro do Grant e também da University of Southern California.

Bati na porta e tomei outra pontada no coração.

Meu pai estava um graveto de 40 e poucos quilos.

Bem longe do negro gordinho de 120kgs e cara de gangsta que virou minha família lá 2005.

Ele estava com uma dificuldade enorme de andar.

Seus braços e pernas tremiam como se ele tivesse um grau bem sério de Mal de Parkinson.

Quando ele esticou o braço para colocar a chave na fechadura, as pernas dele não aguentaram e ele caiu ali na minha frente.

Não sabia o que fazer. Pensei em arrombar a porta, arrombar a janela mas ele falou para eu não fazer aquilo.

Depois de uns 15 minutos no chão, ele finalmente conseguiu esticar o braço e superou a tremedeira para colocar a chave na fechadura.

Não tive nem tempo de puxar a orelha dele e perguntar por que ele não tinha pedido ajuda para o resto da família ou chamado a ambulância antes.

Que merda né? Ele me ligou em outro país e eu demorei 48 horas para chegar... imagina se o voo tivesse sido cancelado ou algo do tipo?

Tirei o celular do bolso dele e liguei para o 911!

Uns 2 minutos depois, estaciona um caminhão dos bombeiros e saem dois paramédicos para ajudar.

Corremos para o hospital mais próximo que o plano de saúde dele cobria, o Kaiser Permanente Sunset em Hollywood.

Diagnóstico: falência múltipla nos rins.

Uma pessoa saudável tem o BUN (blood urea nitrogen) de **20 mg** por 100 mililitros de sangue.

O Grant tava com 300 mg.

Tradução: estado crítico!

MÉTRICAS DE SUCESSO

Até aquela quinta-feira, minha vida era movida por métricas operacionais:

- número de livros vendidos
- número de páginas lidas no Kindle Unlimited
- número de plays no Ubook
- número de curtidas na fanpage do Facebook
- número de curtidas nos posts
- número de acessos no MundoRaiaam
- CPM do blog MundoRaiaam
- Earnings per click
- número de palestras vendidas
- ROI de campanhas de Adwords
- CPA de patrocinadores
- número de reviews no Amazon
- número de palavras escritas por dia

Minha fonte de satisfação e felicidade **era ver esses números aí subindo**. Só isso.

Afinal, quanto mais eles subiam, mais dinheiro entrava pro meu bolso.

Vou te falar que fiquei ainda mais obcecado por métricas financeiras e operacionais quando [mudei para Belo Horizonte](#) no final de abril.

Isso porque estava morando com uma galera bem jovem e bem sangue-no-olho.

Para você ter uma ideia, o mais pobrezinho do apartamento tinha 21 anos e botava uns 20mil reais por mês no bolso sem ajuda de papai nem mamãe.

O negócio era work, work, work... money, money, money... all day, every day!

Do dia para noite, **nenhum daqueles indicadores tava valendo mais porra nenhuma para mim**.

Parei de escrever, parei de checar as vendas de livros, parei de atualizar o

blog e parei de promover os produtos dos patrocinadores.

EPC? CPM? CPA? Foda-se essa porra toda!

Nada daquilo ali resolveria meu problema.

Meu pai tava deitado na cama do hospital extremamente debilitado.

Para piorar, as poucas palavras que ele conseguia articular eram todas relacionadas a contas do banco, advogados, herança, cremação e recados ao resto da família.

Meu feeling era que ele ia partir a qualquer momento...

Do alto dos meus 26 anos, posso dizer que passei por um bom número de perrengues na vida.

Já fui imigrante ilegal, já fui preso, já fui expulso de casa, expulso de time, expulso de trabalho, expulso da ESPN, expulso dos EUA, expulso da Seleção Brasileira, já tomei pé na bunda, já apanhei na rua, já fali... e continuo aí na atividade.

Mas aí... mesmo se você juntar todos esses perrengues, **nada se compara a dor de ver um pai doente nos seus braços e não conseguir fazer nada por ele.**

Sei que isso pode acontecer cedo ou tarde com todos nós, MAS EU NÃO DESEJO ISSO PRA NINGUÉM.

Putaquepariu, sai até lágrima do olho.

MINHA NOVA DEFINIÇÃO DE SUCESSO

As cirurgias foram um sucesso e as sessões de hemodiálise de emergência também.

Depois que ele saiu da UTI, eu passei a comemorar os mínimos progressos como se fosse gol do Ronaldo Fenômeno na Copa de 2002.

Minha caixa de email não parava de crescer com convites não-respondidos para palestras, mentorias, consultorias e meus livros se distanciavam cada vez mais das listas de best-sellers do Amazon.

Só que eu estava em outra vibe...

Acho que pela primeira vez em alguns anos, o **TRABALHO VIROU ALGO SECUNDÁRIO.**

Meu pai conseguiu rolar no leito? GOL!

Meu pai conseguiu engolir um pedaço de frango? GOL!

Meu pai conseguiu mijar sozinho? GOL!

Meu pai conseguiu segurar o controle remoto da TV? GOL!

Meu pai conseguiu dobrar a perna? GOL!

Meu pai conseguiu dar três passos com o andador? GOL!

Meu pai não vomitou durante a hemodiálise? GOL!

PREFIRO O SUS

Esses dias, eu escrevi aqui no blog sobre a experiência que eu tive numa clínica em Cingapura.

Se você não tiver a fim de ler o artigo [Negão Asiático: 48 Horas em Cingapura](#), aqui vai um resumo:

Fiquei bem doente da garganta, não tinha seguro-viagem e cruzei a ilha inteira em busca de uma clínica aberta num domingo.

Quando vi que não dava para segurar até a volta ao Brasil, estava pronto para abrir a carteira pagar uns US\$1.000/US\$2.000 dólares no tratamento médico (país desenvolvido e dolarizado é foda).

Só que eu tive uma surpresa muito positiva: o tratamento foi excelente, acabei pagando bem menos que no Brasil e fiquei bom em menos de 48 horas.

Essa semana que passou, eu fiquei 7 noites no hospital Kaiser Sunset em Hollywood, Los Angeles e presenciei **O LIXO QUE É O SISTEMA DE SAÚDE AMERICANO.**

Sim, morei nos Estados Unidos por um total de 10 anos mas, graças a Deus, nunca tive que passar por isso. Então tudo foi novidade para mim.

Tinha uns 6 médicos cuidando do caso mas eles não compartilhavam informações. Daí quando trocava o turno, eles ficavam perdidos.

Mesma coisa com as enfermeiras.

E eles faziam O MÍNIMO POSSÍVEL para cuidar do meu pai... e o MÁXIMO POSSÍVEL para tirar ele do hospital antes da hora.

Eu tinha que ficar lá o tempo todo marcando em cima das enfermeiras para trazerem os remédios, trazerem a comida e chamarem o médico.

Deu vontade de dar uma de Denzel Washington naquele filme [Um Ato de Coragem](#) e enfiar o dedo na cara dos médicos para levarem o tratamento a sério.

O principal conflito foi o seguinte: **o plano de saúde e o hospital eram geridos pela mesma empresa.**

Aí o que acontece?

Vamos simular que um paciente na emergência custa US\$1.500 por noite ao hospital.

Esse mesmo paciente, por se tratar de um aposentado no sistema de Medicare, paga uns US\$1.000 por mês pelo plano de saúde.

Divide US\$1.000 por 30 dias: 34 dólares por dia.

Se ele paga US\$34 por dia e custa US\$1.500, **o hospital está operando com uma margem de lucro extremamente negativa.**

Não, meus amigos, não tem saúde pública do SUS nos Estados Unidos.

Se o Grant não pagasse os US\$1.000 dólares da mensalidade do plano de saúde, ele ia ter que entubar todos os US\$1.500 da diária do hospital + mão de obra dos médicos + custo das anestésias + o custo dos remédios + o custo da alimentação + um monte de taxa.

Aquela estadia de uma semana ali podia muito bem ter custado uns 30-40mil dólares.

Um monte de gente despreparada vai à falência nos Estados Unidos por causa de custos de healthcare.

Hospital é business. E eles perdem dinheiro com paciente **coberto por plano de saúde** ali dentro com as máquinas ligadas.

Resultado: meu pai recebeu alta e foi pra casa.

Não sou médico para dizer isso mas tenho quase certeza que eles mandaram a gente embora de última hora.

Aquela equipe de enfermeiras, nutricionistas, médicos, fisioterapeutas e assistentes foi substituída por um cara só: o Raiam.

TRANSFERÊNCIA DE AUTORIDADE

Cuidar de um pai é bem mais difícil do que cuidar de um filho.

Bom, eu não tenho autoridade para dizer isso porque ainda não tive filho mas eu tenho uma explicação.

Com o filho, você é uma figura de autoridade desde o início.

Vai demorar uns 10-15 antes dele começar a questionar você.

Quando seu pai “se torna seu filho” e fica sob seus cuidados, é praticamente impossível dizer a ele o que ele tem que fazer: tomar remédio, fazer fisioterapia, evitar comer certas coisas, etc.

Por quê? Porque os papéis ficam invertidos.

Ele tá tão acostumado a ter autoridade sobre você que acaba não aceitando nada do que você diz.

Foda!

ANTIFRÁGIL

Essa situação toda me lembrou de um conceito de um livro do Nassim Nicholas Taleb, que um cliente meu de mentoria Arthur Severo me indicou há um tempo atrás.

O nome do livro? [Antifrágil: Coisas Que Se Beneficiam Com o Caos](#).

O livro é bom pra caramba... mas ele pode ser resumido em apenas três bulletpoints:

- 1) Frágil:** aquele que sucumbe quando encontra uma dificuldade
- 2) Resiliente:** aquele que aguenta a dificuldade, consegue superá-la com pingos de força de vontade e flexibilidade e depois volta para o normal.
- 3) Antifrágil:** aquele que fica mais forte depois de cada dificuldade.

Como eu faço de tudo para ficar no terceiro grupo, tô enfrentando todo esse caos como um combustível. De algum jeito ou de outro, vou sair mais forte do outro lado.

O QUE VOCÊ TEM A VER COM ISSO?

Sei lá.

Se você leu até aqui, a única coisa que eu tenho a dizer que TEM COISA MAIS IMPORTANTE NA VIDA DO QUE PURO “SUCESSO” E “DINHEIRO”.

Espero que você não tenha que aprender isso na dor.

E outra: se você suspeita que tem alguma coisa errada na saúde dos teus pais, **bota moral nessa porra e faz eles se tratarem!**

Se eles recusarem ou esconderem como o Grant escondeu, BOTA MAIS MORAL AINDA!

Acho que a principal lição desse perrengue todo foi a parte da gratidão.

Muita gente não tem os pais... Deus foi tão gente boa comigo que me deu 3.

E eu trato 2 deles que nem lixo **há alguns anos!**

Por quê? Porque eu sou otário.

Sim, meus pais fizeram merda a vida toda e continuam fazendo. Mas quem sou eu para julgá-los e culpá-los dessa maneira?

Se você também tem problemas com seus pais, tenho um desafio a te fazer:

- 1) Enfia esse orgulho no cu
- 2) Pega o telefone (whatsapp não vale)
- 3) Diz um “eu te amo” e um “obrigado” bem grande.

A vida é muito curta, lek.

Eles podem ir embora a qualquer momento e você corre o risco de se culpar a vida toda por não ter aberto o coração enquanto podia.

ALGUNS ANOS DEPOIS

Quatro anos depois do episódio do Grant, o velho continua bem de saúde, graças a Deus.

E continua resmungão pra caralho. Não mudou nada.

Só que, assim como a demissão a ESPN e o processo de depressão que eu passei, é impressionante como todos os males e perrengues trazem algum tipo de benefício para nós.

O problema renal do Grant em 2016, querendo ou não, fez ele ganhar alguns anos de vida.

Como assim?

O Grant era o tipo do cara que não se cuidava, comia qualquer fast-food americano de esquina, se enchia de Coca Cola e raramente ia ao médico.

Afinal, ele construiu sua carreira inteira batendo de frente com os médicos do hospital. Como eu falei, ele deve ter pego ranço de médico e preferia se automedicar do que se virar para o “inimigo”.

O fato de ele precisar ir ao hospital um mínimo de 3 vezes na semana fez ele se cuidar. E mais do que isso: ter médicos ao seu redor de uma maneira bem constante... e escutá-los.

Um fato interessante é que eu recebi a notícia quando estava a caminho do casamento de um amigo chamado Alberto André.

Na real, Alberto André nem era amigo. Havia conhecido ele num evento uns 3 meses antes e fiquei extremamente chocado quando ele me convidou para seu casamento (e riscou alguns familiares e amigos da lista).

Fiquei bem sensibilizado com aquele convite, vou te mandar a real.

Espremi a cabeça e entendi que, em festa de casamento, você tem que chamar pessoas que farão parte do seu futuro... e não que fizeram parte do seu passado.

Alberto André estava quebrado de grana e a cerimônia foi bem humilde.

Hoje em dia, ele é um dos maiores nomes de mídia programática e marketing digital do Brasil e um dos membros mais ativos e queridos da minha fraternidade, o Million.

Não preciso nem dizer que ele também passou por muitos altos e baixos mentais e profissionais para chegar onde ele está hoje.

Nunca falei isso em público e ele também nem sabe disso mas o Alberto André é talvez o maior responsável pela existência da minha fraternidade.

Hoje em 2020, contamos com mais de 800 membros entre os níveis Sub19, Sub25, Kobe e Million. Junto a esses 800, ainda tem mais uns 200 nomes que já fizeram parte do grupo, não renovaram a anuidade mas continuam amigos e irmãos do pessoal.

O Alberto André foi o primeiro amigo que pagou pelo meu produto.

Tá ligado quando você está começando a empreender e aqueles amigos se aproximam de você querendo seu produto ou serviço de graça e colocando tudo na conta da amizade?

Amigo de verdade é aquele que compra seu produto mesmo não precisando dele. Só para apoiar mesmo, tá ligado.

No caso do Alberto André, teve um valor mais sentimental.

A entrada do Alberto André na fraternidade foi o choque de confiança que eu precisava.

Se um cara desse que podia muito bem desenrolar comigo no 1x1 e entrar no grupo de graça fez questão de pagar, isso significa que meu produto é bom e eu não preciso dar desconto a ninguém.

Na época, ele deve ter pago R\$1.500 pela mentoria. Hoje em dia, ninguém entra na Fraternidade Kobe por menos de R\$50.000. O Million que ele faz parte? R\$80.000!

Só para terminar, em fevereiro de 2019, tivemos nosso primeiro evento de Mastermind nos Estados Unidos. Aproveitamos a conferência Traffic &

Conversion Summit em San Diego para reunir a nossa galera na Califórnia.

Foi lá que Alberto André conheceu meu pai Grant.

Se você chegar para aquele velho solitário de 72 anos lá de Los Angeles e perguntar quem são seus melhores amigos, ele com certeza vai te responder Alberto.

Sim, Alberto liga direto pro meu velho para saber como ele está e faz companhia para ele, mesmo de longe.

Nossa! Caiu até um cisco no meu olho aqui.

VII

PROCRASTINAÇÃO POSITIVA: O SILÊNCIO QUE PRECEDE O ESPORRO

Abril 2017

Esse foi, disparado, o post mais difícil de escrever da história do MundoRaia... e também um dos últimos.

Havia mudado para São Paulo a pedido da assessoria de imprensa da minha nova editora de imprensa para fazer entrevistas e participações promovendo meu terceiro livro Wall Street.

Apesar de ter sido publicado um ano antes no Amazon e no Ubook, acabou demorando um pouquinho mais para assinar com uma grande editora, botar a grana do contrato no bolso e ir pra rua vender.

Tive participações na RIT TV, TV Terra Viva e meia dúzia de programas de rádio de São Paulo.

O engraçado é que o mundo mudou tanto de 2017 para cá que, se juntar os números de todos os meios que apareci naquela ocasião, não dá a audiência de um dia nos meus stories atuais no Instagram.

Vou confessar que pensei muito forte antes de incluir esse post na coletânea das minhas melhores obras.

Não me leve a mal, ele tá bem escrito pra caramba. E toca muito na filosofia de sucesso do judaísmo.

Quem me conhece pessoalmente sabe que eu me amarro em Israel, pago muito pau para judeus e estudo pra caramba a religião, os costumes e o mindset deles.

Não sei se você leu meu 6º livro IMIGRANTE ILEGAL mas meu melhor amigo há 15 anos, o Vin, é judeu ashkenazi e uma das pessoas mais inteligentes que eu conheci na vida.

Hesitei em incluir o post da Procrastinação Positiva porque ele me traz péssimas lembranças de um tempo muito difícil e turbulento.

Você vai ler o texto e entender, através de algumas deixas e deslizes, que eu não estava bem por dentro.

Vamos para ele.

PROCRASTINAÇÃO POSITIVA: O SILÊNCIO QUE PRECEDE O ESPORRO

Voltei à ativa.

Pelas minhas contas, passei 29 dias sem escrever um único post aqui para o site.

Que vergonha!

O engraçado é que eu até tomei alguns puxões de orelha via Instagram e Facebook que iam mais ou menos assim:

“Raiaam, o site está às moscas”

“Escreve mais, seu safado”

“Raiaam, quando vai ter post novo?”

Vou confessar que isso me deixou bem puto.

Por que? Porque eu descobri que as pessoas que cobraram post novo ainda não tinham comprado nenhum dos meus livros.

Aí é sacanagem, né?

O tópico de hoje tem muito a ver com o capítulo de produtividade do livro Hackeando Tudo e pode ser de grande utilidade para os leitores que, como eu, **têm sérios problemas de vagabundagem.**

Antes de mergulhar a fundo no conceito da PROCRASTINAÇÃO POSITIVA, vamos dar uma passada ali em Israel e falar um pouco sobre “o povo escolhido”.

TAPA NA CARA PSICOLÓGICO

Numa visita a São Paulo no início desse ano, eu desci para o Itaim Bibi para trocar ideia pessoalmente com um cara chamado Luis Stuhlberger.

Se você não conhece esse nome, recomendo que leia um dos artigos mais acessados da história desse site: [Tomei café com o maior investidor do Brasil Luis Stuhlberger. Saiba porque eu me senti hipócrita.](#)

Em curtas palavras, Luis é gestor do Verde Asset Management e um dos campeões do mundo quando o assunto é investimentos.

Apesar de não ser muito próximo a ele, o considero como um grande mentor. Foi por causa de uma entrevista do Luis no ano de 2013 que eu mergulhei fundo nessa parada de “Ostentação de Sabedoria” e literalmente mudei de vida.

Indiretamente, o site *MundoRaiaM: Ostentação de Sabedoria* só existe por causa de um grande “tapa na cara psicológico” que eu tomei quando escutei aquele Podcast Rio Bravo de 4 anos atrás.

Qual foi o tapa, RaiaM?

Lembro de uma passagem que ia mais ou menos assim:

ENTREVISTADOR: Luis, qual é o segredo do seu sucesso no mercado de capitais?

LUIS: Eu leio muito.

Boom!

Naquela época, apesar de já conhecer o poder dos audiolivros e de já ser assinante do [Audible](#), eu consumia no máximo 1 ou 2 livros por mês... e não captava nem 10% da mensagem deles.

Quando o cara falou aquilo na entrevista, deu estalo muito forte na minha cabeça:

“Realmente, eu preciso ler mais... e ler melhor”

Se o cara chegou onde chegou e está falando isso, um pouco de razão ele deve ter.

Agora avança a fita para 2017.

Fiquei umas duas horas no escritório do Luis e, por incrível que pareça, termos como “commodities”, “taxas de juros”, “índices” e “derivativos” passaram batidos da conversa.

Para você que é leigo de mercado financeiro, sentar com o Stuhlberger e não bater papo sobre investimentos é algo parecido com aquele velho ditado “ir para Roma e não ver o Papa”.

Ué Raíam? Então pra quê você foi lá?

A conversa inteira rodou em volta daquele conceito do **PACOTE TRIPLA** que eu já citei em vários posts aqui do site, principalmente no [O que a Kim Kardashian e o System of a Down têm em comum?](#)

Se você não lembra, o tal do **PACOTE TRIPLA** vem de um livro chamado [TRIPLE PACKAGE: HOW THREE UNLIKELY TRAITS EXPLAIN THE RISE AND FALL OF CULTURAL GROUPS IN AMERICA](#) e responde por que certos grupos étnicos e religiosos têm mais sucesso profissional e conquistas do que os outros.

Um dos principais grupos estudados no livro? Os judeus!

Luis Stuhlberger é judeu ashkenazi... dos brabos.

Vou te contar: o cara me deu uma verdadeira aula sobre a fé, os hábitos e o mindset judaico.

Já falei algumas vezes aqui no blog sobre a admiração que eu tenho pela cultura judaica.

Meu melhor amigo é judeu, eu passava muito tempo no Hillel da University of Pennsylvania na época da faculdade e Startup Nation é um dos livros mais tops na biblioteca lá de casa.

Fora isso, Israel foi disparado o meu favorito entre os 45 países que eu já visitei.

Só te digo uma coisa: nós temos muito a aprender com eles.

SABEDORIA JUDAICA

Saí do escritório do Stuhlba me coçando escrever um livro sobre a cultura dos caras e por que eles são tão fodas no que fazem.

Tinha até alguns títulos provisórios:

“O PRETO JUDEU”
“NEGÃO JUDEU”
“UM NEGRO NA SINAGOGA”

Não sei você mas eu não conheço nenhum judeu pobre.

Porra Raiam, você só pensa em dinheiro, cara!

Vou te contar que o diferencial dessa galera não é o dinheiro... e sim a fé!

E se você parar pra pensar direitinho, a fé traz dinheiro.

Não entendeu? Depois dá uma olhada nos ensinamentos do cara mais rico que já viveu no Planeta Terra.

Quem?

Ele... o Rei Salomão.

Lembra que eu falei de Salomão no post [Como Eu Consegui Ler 208 Livros em 2016?](#)

Não? Bom, segue um copy-paste do que eu escrevi no fim do ano passado:

“Pode apontar qualquer best-sellerzinho aí na prateleira de auto-ajuda da livraria da esquina.

Eu te provo que aquele “conceito revolucionário” lá é apenas uma ruminção de algum conhecimento que foi passado há milhares de anos na Bíblia.

Isso vale para do Segredos da Mente Milionária de T.Harv Ecker até O Segredo de Rhonda Byrne, passando pelo Poder do Agora de Eckart Tolle e Hackeando Tudo de Raiam Santos.

Tô ligado que a Bíblia tem mais de 70 livros mas eu sou adepto daquele Princípio de Pareto, também conhecido com Lei do 80/20.

Por causa disso, eu foco minhas leituras só nos 4 livros do Evangelho mais o livro de Salmos e o de Provérbios.

Provérbios foi escrito pelo tal Rei Salomão que eu citei ali em cima.

Salomão foi simplesmente o homem mais rico que pisou na Terra.

De acordo com uma pesquisa histórica feita pelo WealthResult, seu patrimônio bateria 2.1 trilhões de dólares nos dias atuais (corrigido pela inflação).

Não sei nem como nego calcula essas porras... mas que ele era rico pra cacete, ninguém pode negar.

Aí beleza... o cara foi lá e escreveu o livro de Provérbios filosofando sobre a vida dele.

Se fosse para resumir o livro inteiro em uma frase, aí vai ela:

“Seres humanos normais buscam a riqueza, o dinheiro e os bens materiais, eu busco a sabedoria... por isso que eu sou tão rico”.

Qualquer semelhança com o discurso do Sr. Stuhlberger NÃO É MERA COINCIDÊNCIA.

Salomão era judeu também.

Assim que eu saí do escritório, um leitor aleatório me reconheceu no meio da rua e me convidou para almoçar com ele.

Tava com fome, né? Claro que topei.

Para onde o maluco me levou?

Para a Hebraica!

E tome judaísmo na veia!

O nome do leitor é Léo Schechtmann e ele fez o caminho inverso que praticamente todo mundo que estudou comigo na época do Santo Agostinho.

A gente passa a infância indo à igreja todo domingo, fazendo aulas de religião e lendo a Bíblia.

Daí a gente cresce, toma trauma daquilo tudo e larga de mão. Hoje em dia, nego só vai à missa no domingo de Páscoa e olhe lá.

O Léo vem de família judaica mas foi vida-loka até os 21 anos... e só desenvolveu sua fé depois de velho.

Não vou falar muito da história dele aqui porque ele será o entrevistado do meu próximo podcast mas posso te garantir que o muleque é bom pra caramba e me passou o “capítulo 2” do curso intensivão de cultura judaica.

BORA TOMAR UMA?

Esse “dia judeu-hardcore” caiu numa sexta-feira.

No sábado à tarde, eu fui tomar uma cerveja com a minha galera no apartamento do Felipe Pestana na Vila Olímpia.

Aí vem aquela velha frase que eu prego nos meus livros:

“Se você é o mais esperto da sala, troque de sala... ou chame alguém mais esperto que você”

Identifiquei que o muleque era foda e fiz questão de trazê-lo para o time. Apesar de ser mais novo que a gente, ele tinha muito a ensinar.

Afinal, ninguém ali era judeu e a grande maioria nunca havia trocado ideia com ninguém sobre os pilares do pensamento judaico.

Sabedoria tem que ser compartilhada, mano.

Mandei inbox no Facebook. Mandei Whatsapp. Mandei email. Liguei no telefone.

O filha da puta não me atendeu.

Lá pras 10 da noite quando todo mundo já tava morgado e eu já estava metendo o pé de volta para BH, ele responde que tá a caminho.

Quase mandei ele tomar no cu mas lembrei de um hábito muito forte dos judeus: **o Shabat!**

Os judeus não fazem PORRA NENHUMA dia de sábado.

Já sabia que eles não podiam trabalhar dia de sábado mas o Léo vai muito mais além.

Não pode acender a luz, não pode mexer no celular, não pode dirigir, não pode ligar a televisão.

Mano... não pode nem apertar o botão do elevador.

Aprendi que tem prédios em São Paulo que contam com “*elevadores kosher*”.

Já que os judeus não podem “fazer força” no sábado, o elevador para automaticamente em certos andares.

O sábado para eles é um dia de **total repouso**.

Eles só podem voltar à vida normal depois do jantar que acontece depois do pôr-do-sol do sábado.

Mais um tapa na cara psicológico....

E A PRODUTIVIDADE?

Tá, Raiam.

Você já fez merchant dos seus livros, já falou que conhece o cara pica das galáxias, já falou do judaísmo, já falou do Rei Salomão, **cadê a porra da procrastinação positiva que me fez clicar no seu site?**

Procrastinação positiva é basicamente o seguinte: **ficar sem fazer porra nenhuma é bom!**

Entre 2015 e meados de 2016, eu me gabava porque eu havia ficado quase dois anos sem parar de trabalhar um só dia.

Domingo a domingo eu tava fazendo alguma coisa. Seja no site, nos livros, no Ubook, nos cursos online, na startup ou nas palestras.

Afinal, depois que eu abri CNPJ e larguei a vida de assalariado CLT, a grana parou de cair constantemente todo dia 5 do mês e a luzinha do senso de urgência acendeu.

Daí eu comecei a pensar mais ou menos assim:

*“Se eu não trabalhar e fizer dinheiro agora, não vai ter comida na geladeira
mês que vem”*

Para ser sincero contigo, não consegui conquistas expressivas durante esse tempo hard-core sem pausas aí.

Se tu parar pra pensar, **trabalhar 500 dias seguidos sem pausa está longe de ser uma razão para se gabar.**

Tanto aqui quanto nos Estados Unidos, as pessoas ostentam ter trabalhado x horas por semana.

Eu mesmo na época de Wall Street usava as 12-14 horas que eu passava todo dia no escritório como um sinal de aprovação social. Eram raras as vezes que eu não falava sobre o hardwork do banco na hora de xavecar uma mina na noitada.

O que eu não prestava atenção é que nem 10% daquelas horas foram realmente produtivas.

Fora isso, eu tinha sábado e domingo off mas era obrigado a ficar checando emails, lendo notícias e monitorando relatórios de mercado no meu dia de folga.

Agora puxa esse conceito para o ativo mais importante na vida do ser humano: o corpo.

Não precisa ser marombeiro para saber que a gente só ganha massa muscular na hora do repouso.

Não adianta o cara ficar o dia todo puxando ferro. Se ele não repousar, o braço não vai ficar grandinho.

Essa parada do repouso se aplica para o cérebro também.

Olhando como um leigo, eu interpreto o Shabat dos judeus como uma maneira que eles têm para descansar o cérebro no sétimo dia para poder voltar inteiro quando a semana virar.

Fora isso, ficar preocupado em “não ter comida na geladeira mês que vem” é um pensamento de escassez.

É aí que os judeus ganham da gente. O foco deles é na abundância.

O DIVISOR DE ÁGUAS

Não sei se você me acompanha há mais tempo mas em julho de 2016, eu voei às pressas para Los Angeles porque meu pai adotivo Grant teve um problema sério de saúde e ficou muito próximo da morte.

Contei mais sobre essa história no post [Quando sucesso e dinheiro não resolvem teu problema](#).

Morei no hospital por algumas semanas e fiquei cuidando dele em casa depois que ele teve alta.

Pergunta se eu consegui trabalhar no meio daquela tempestade toda?

Mano, julho-agosto do ano passado foi o período mais brabo que eu passei na vida.

Além de ver meu pai doente no leito do hospital, eu estava enlouquecendo porque eu não estava conseguindo executar nada na minha vida pessoal.

Me sentia inútil porque não conseguia escrever uma linha no blog e muito menos no livro [Imigrante Ilegal](#), meu principal projeto da época.

Além de não criar nada novo, eu não estava tendo resultados no marketing dos 4 livros que eu tinha no Amazon. Tanto o Hackeando quando o Wall Street caíram para fora da lista dos best-sellers do Amazon pela primeira vez nessa época aí.

Aí vem aquela velha passagem bíblica que eu uso pra tudo:

“Árvore que não dá frutos vira lenha”

Eu fiquei tão desconfortável depois daquele tempo todo sem produzir nada e sem “dar frutos” que eu fui gradativamente criando uma bomba-relógio dentro de mim.

Depois que a poeira baixou, eu voltei para o Brasil e literalmente **BOTEI PRA FUDER!**

Como bem dizia um velho álbum d’O Rappa, a procrastinação positiva é o

silêncio que precede o esporro.

Para você ter uma ideia, 80% do meu faturamento hoje em dia vem de coisas que eu criei depois daquele período de 2 meses sem fazer absolutamente porra nenhuma.

Entre setembro e dezembro do ano passado, eu publiquei 3 novos livros (Classe Econômica, Imigrante Ilegal e Arábia), botei o [Projeto Wall Street](#) no ar, lancei o [Manual do Escritor Best-Seller](#), fechei a distribuição Hackeando Tudo e o Wall Street com grandes editoras e comecei a receber bem pelas palestras.

Parando para pensar bem, eu pratiquei o tal hábito Shabat do Stuhlberger, do Léo Schetman e de seus amigos judeus de uma maneira mais macro.

Ao invés de ficar um dia “de molho” e renovar as energias da semana, meu molho durou 2 meses.

E foi um molho muito bem utilizado.

E AGORA?

Tem milhares de pessoas que lêem esse blog mas isso aqui nada mais é que uma ferramenta de auto-conhecimento e auto-reflexão para mim.

Por isso que tem o nome “RaiaM” no título. Eu escrevo o que passa na minha cabeça, me auto analiso e compartilho com o mundo.

Se os conhecimentos que eu passo agregam valor aos leitores, tudo bem. Se não, tudo bem também... o leitor #1 disso aqui sou eu mesmo.

Se fosse para reescrever meu primeiro livro [Hackeando Tudo](#) e adaptá-lo para a minha situação atual, **eu com certeza incluiria o hack do Shabat/Procrastinação Positiva.**

De uns tempos para cá, eu coloquei um hábito judeu para jogo. Toma aí um passagem que é comum entre os livros sagrados do cristianismo e do judaísmo:

“E havendo Deus acabado no dia sétimo a obra que fizera, descansou no sétimo dia de toda a sua obra, que tinha feito.”

Hoje em dia, tem um dia da semana que eu não faço ABSOLUTAMENTE NADA!

Não chego aos extremos que nem o Léo mas não respondo email, não posto no Facebook, não escrevo no blog, não faço meu workout matinal, não pulo corda, não gravo vídeo e não uso meu uniforme preto diário.

É claro que eu fico me coçando para trabalhar mas faço de tudo para segurar os impulsos.

O efeito #1 é bem simples: o dia seguinte ao repouso total, eu volto on fire! E esse dia acaba ditando o ritmo para o resto da semana.

O negócio funcionou tanto para mim que eu fiz questão de compartilhar com meus amigos mais chegados.

O próprio Pestana também incorporou esse hábito do Shabat para sua vida pessoal. De domingo à sexta, ele tem uma rotina de hábitos bem estruturada à

la Hackeando Tudo, dormindo cedo, acordando às 5am, se exercitando e trabalhando bem.

No sábado, ele pratica algo que ele chama de “DIA DE ESQUERDA”.

Lembra do post [Não Contrate Um Comunista](#)? No “dia de esquerda”, ele simplesmente se comporta como um esquerdista brasileiro: bebe cerveja, fuma narguilê, assiste YouTube, fica de barriga pro alto dentro de casa, não faz força e não cria porra nenhuma.

No dia seguinte, ele volta ao capitalismo: acorda 5am e vai trabalhar.

Funcionou pra mim. Funcionou pra ele. Se pá funciona para você também.

No início desse mês de março, voltei para a Califórnia para participar da conferência Traffic & Conversion Summit e aproveitei para passar umas duas semanas com meu pai adotivo.

Tinha planejado passar essas semanas trabalhando como se eu estivesse na minha rotina normal de Belo Horizonte.

Adivinha o que aconteceu nesse tempo de Estados Unidos? Bati cabeça de novo!

Sentava para escrever, nada! Sentava para gravar vídeo, nada! Sentava para tocar o operacional do site, nada!

Passei um tempo me cobrando pela baixa produtividade e pelo tempo perdido.

Que merda! De novo não!

Daí eu lembrei do Shabat dos judeus, do meu dia off semanal, do efeito daquele tempo de “repouso macro” do ano passado e daquela velha frase do CD do Rappa.

Não, não foi tempo perdido. Foi o silêncio que precede o esporro.

De novo sim!

Bom, durante os últimos 10 minutos, eu viajei na maionese com judaísmo, maromba, Rei David para entrar em contradição com o velho Raiam da época

do livro Hackeando Tudo (que escrevi 2 anos atrás).

Uma das minhas maiores virtudes hoje em dia é a minha capacidade de mudar de ideia... **e aceitar que eu mudei de ideia.**

Se há 2 anos, eu venho pregando alta produtividade, anti-vagabundagem e hardwork, hoje o negócio tá um pouquinho diferente.

Se em certas horas, você se sente que nem o camarada aí da foto correndo correndo sem sair do lugar, **experimenta um dia por semana de procrastinação positiva.**

Aceita que vagabundagem faz parte... e veja a mágica acontecer.

ALGUNS ANOS DEPOIS

Lembra que eu falei no início do livro que grande parte dos posts do MundoRaiaam eram de auto-crítica?

Em outras palavras, eu buscava na literatura, na academia e na biografia de outras pessoas alguma solução ou desculpa para algum problema que eu estava passando no momento.

Como eu frisei no início do texto da Procrastinação Positiva, eu tinha ficado 29 dias longe do blog.

E não foi por afiar o machado não. Eu não conseguia sair de casa. Em alguns dias, eu não saía nem do meu quarto escuro, tá ligado?

Falar sobre Shabat judaico era uma maneira de maquiar que minha ausência da vida pública vinha por causa da tal “Procrastinação Positiva” e não porque eu estava passando por uma depressão profunda que ninguém tinha dado conta ainda... muito menos eu mesmo.

Fazendo a engenharia reversa e olhando tudo com a frieza de quem venceu na vida e apenas ri dos erros do passado, aquele meu congelamento de 29 dias se deu por uma espécie de burnout.

Entre outubro de 2016 e a primeira semana de janeiro de 2017, eu lancei CLASSE ECONÔMICA: EUROPA COMUNISTA, lancei também IMIGRANTE ILEGAL e ainda emendei o ARÁBIA.

Paulo Coelho publica um livro a cada 2 anos. Raiaam dos Santos cometeu a loucura de publicar 3 livros em praticamente 3 meses.

E isso me traz a uma lição que eu aprendi do meu mentor Ricardo Basaglia, diretor executivo da Michael Page na América Latina. Para quem não conhece, Michael Page é talvez a maior empresa de recrutamento do mundo.

Em outras palavras, Basaglia comparava evoluções rápidas na vida de um ser humano com uma estrada interurbana.

Quando você vai muito rápido na estrada, daqui a pouco chega as multas por

excesso de velocidade. Você tem que estar preparado para pagar o preço. Se não tiver cabeça para respirar fundo e aguentar o tranco e nem dinheiro em caixa, é melhor ir devagar mesmo.

Aquele burnout representou uma dessas multas por excesso de velocidade. Como eu não tinha cabeça para aguentar o tranco da multa, tudo espiralou e evoluiu para uma depressão que quase tirou a minha vida.

Um legado que o artigo da Procrastinação Positiva deixou para mim na minha vida de empresário é o tal do “Dia de Esquerdista”.

Continuo tirando um dia por semana para não fazer absolutamente porra nenhuma. Não respondo Whatsapp, ignoro os pedidos da galera da empresa, não produzo conteúdo, assisto canais de futebol no YouTube e só posto merda nos stories.

E isso faz muito bem para minha saúde mental.

O que eu aprendi com o tal do shabat/dia de esquerdista? Que descanso é uma das melhores ferramentas de produtividade que um ser humano pode ter.

~Raian

VIII

UMA GERAÇÃO DECEPCIONADA: ATÉ VOCÊ, ANDRÉ ESTEVES?

Novembro 2015

Esse é um dos artigos que, olhando 4 anos pra trás, eu me arrependo de ter soltado.

Só que eu sou homem pra caralho, assumo meus erros e me orgulho das minhas cicatrizes.

Me orgulho dos meus erros de um jeito tão cabuloso que resolvi incluir esse texto de 2015 no Sem Filtro.

Dito isso, a desconstrução do meu ídolo André Esteves fez muito bem para mim.

Fez tão bem que o fenômeno da anti-idolatria que foi gerado por esse artigo acabou virando o principal enredo do meu 4º livro Missão Paulo Coelho que sairia dali a uns meses.

Um dos principais hacks de sucesso que eu consigo compartilhar com você é: conheça seus ídolos.

Quando você conhece seu ídolo pessoalmente e vê que ele tem uma porrada de defeitos e é humano igual a você, isso acaba gerando uma transformação grande na tua mentalidade.

Pelo menos comigo, isso funciona meio que na linha de:

“Ele é humano que nem eu. Eu posso também”

E olha que isso não aconteceu só com o meu ídolo André Esteves.

Já tive outros ídolos né? Neymar, Messi, Mano Brown, Flávio Augusto, Stuhlberger, Rodriguinho dos Travessos, Lobo de Wall Street, entre outros.

Acabei conhecendo todos eles em pessoa e chegando a mesma conclusão: eles cagam, mijam e transam que nem eu... e que nem todo mundo que eu conheço.

Hoje meu único ídolo é Deus.

Esse negócio de idolatrar seres humanos é uma parada tão quebrada que eu faço de tudo para que meus 2 milhões de seguidores vejam que eu sou igual a eles.

Fazer live cagando, usar sempre a mesma camisa e até mostrar perrengues e vulnerabilidades nas redes sociais são recursos que eu uso para me tirar do pedestal que as pessoas me colocam.

E o efeito disso é que as pessoas acabam se motivando cada vez mais.

E outra: mostrar vulnerabilidade tira um peso emocional gigantesco de pessoas que vivem de imagem e tentam ser perfeitos nas redes sociais.

O nome disso é liberdade.

Divirta-se com o texto.

UMA GERAÇÃO DECEPCIONADA: ATÉ VOCÊ, ANDRÉ ESTEVES?

Estou para escrever sobre a “Cultura BTG Pactual” há um tempo aqui no MundoRaia mas tinha a mesma limitação que falei no post sobre a [Vale do Rio Doce](#): conflito de interesses.

Trabalhava em um fundo que também lidava diretamente com o BTG, então tinha que deixar quieto senão o caldo ia apertar pro meu lado.

Hoje eu acordei com a notícia de que o CEO do BTG Pactual [André Esteves](#) tinha sido preso por estar envolvido com sujeira na **Operação Lava Jato**.

Confesso que fiquei mais do que surpreso.

Ontem mesmo escrevi no post da [Conferência ENE](#) o quanto me amarrei na palestra e na trajetória de vida dele.

Saí do Brasil muito cedo e, na minha vida inteira, tive que me contentar com exemplos de vida importados: Kobe Bryant, Mark Cuban, Michael Vick, Arnold Schwarzenegger, Barack Obama, Tony Robbins e Eric Thomas.

Além do meu paizão, o único outro herói brasileiro que eu tive na adolescência foi o Lula.

Vai vendo...

Agora você entendeu porque eu me espelhava nos caras lá de fora, né?

Depois que comecei a trabalhar no mercado financeiro e conheci a trajetória do André Esteves, ele passou a ser **O CARA**.

O HERÓI ANDRÉ ESTEVES

A partir do meu primeiro ano como analista em Wall Street, fiz questão de ler tudo sobre a vida dele para aprender um pouco e tentar aplicar algum aspecto vitorioso do Esteves na minha própria trajetória.

Minha curiosidade era saber o que ele fez para sair da Zona Norte do Rio e terminar no spotlight do mercado de capitais não só do Brasil, mas do mundo inteiro.

Para pra pensar: eu, negro, da Vila da Penha, morando em Nova York e trabalhando na matriz de um dos maiores bancos de investimento do mundo... **em quem eu vou me espelhar?**

Lembra daquela [matéria](#) que a Globo fez comigo lá em Nova York?

Não tinha ninguém ali parecido comigo... muito menos os brasileiros!

A grande maioria dos brasileiros que eu conhecia no mercado financeiro lá em Nova York tinha um background muito parecido: pai multimilionário, sobrenome estrangeiro, diploma da Poli ou da FGV e MBA em alguma Ivy League (sem bolsa, é claro).

Junta isso com um estilo de vida high-maintenance e gosto pela ostentação.

Esteves era um filho de professora da Tijuca que entrou como “faxineiro” do banco e virou CEO da porra toda... com alguns bilhões no patrimônio pessoal.

O cara era dos meus... PHD: poor, hungry & desperate to get rich.

Fora isso, André Esteves era um dos maiores apoiadores da [Fundação Estudar](#).

Junto com o trio de Jorge Paulo Lemann, era a grana do Esteves que bancava os estudos de alguns dos jovens mais brilhantes do Brasil nas melhores faculdades do mundo.

Passou em Harvard, Stanford, MIT? Faz o processo seletivo da Fundação que algum desses caras vai te ajudar.

Sempre respeitei muito essa atitude dos cabeças do mundo corporativo brasileiro investirem em pessoas jovens que podem mudar nosso país.

Já viu essa [entrevista](#) do André Esteves para a Fundação Estudar?

Foi ali que o Esteves virou mais herói ainda... escrevi umas 10 páginas de anotações e as tenho até hoje aqui comigo.

O FANTASMA DO BTG PACTUAL

Minha admiração pela pessoa física Esteves aumentou ainda mais quando eu tive que bater de frente com a pessoa jurídica dele: o **banco BTG Pactual**.

Trabalhava no Citigroup e, apesar de sermos um banco global com valor de mercado na casa das centenas de bilhões de dólares, éramos “fracos” quando o assunto era Brasil e América Latina.

Todo ano, sai um ranking de uma revista chamada [Institutional Investor](#) apontando os melhores analistas do mercado e rankeando todos os bancos de investimento.

Na minha época, **só dava BTG no topo!**

Quando algum analista do Citi ficava no top-5, era algo para se comemorar com champagne e caviar!

O grande questionamento interno era o seguinte: **o que faremos para chegar no nível do BTG Pactual?**

Quem mandava no ranking eram os clientes: os fundos de investimento.

Quanto mais dinheiro sob administração, maior é o peso do voto do fundo.

Se o BTG ficava em primeiro, é porque ele servia bem tanto os grandes tubarões de Nova York e Londres quanto as assets pequenininhas da Faria Lima e do Leblon.

Volta e meia, eu perguntava para uma galera de fundo: **por que o BTG Pactual é tão foda?**

O BTG Pactual fazia sucesso com os clientes porque tinha os melhores insights do mercado e também as melhores conferências.

Estou lembrando aqui da última conferência de América Latina que o Citi organizou na época que eu estava lá.

O keynote speaker era um cara chamado Geoff Dennis.

Famoso? Quem?

Algumas semanas depois, rolou a conferência do banco BTG Pactual lá em Nova York.

Primeiro que eles fizeram o evento no hotel mais sinistro da cidade:
o **Waldorf Astoria**.

Segundo que, enquanto tínhamos o zé-ninguém Geoff Dennis como keynote speaker, o BTG Pactual tinha trazido ninguém menos do que Nicolas Sarkozy, Lula e Hillary Clinton para falar com os clientes.

Dois presidentes do G-20 ... e a futura presidente dos Estados Unidos!

Sim, eles tinham contatos... e tinham grana para gastar!

Um dos caras que eu mais respeitava lá dentro do Citi, era um analista de petróleo e gás chamado Pedro Medeiros.

Pedro também era carioca e, assim como eu, passou a infância nas disciplinas do Colégio Santo Agostinho.

O cara era tão foda que tinha uns 27 anos de idade e já era diretor.

Fiz as contas e tinha algo errado... como assim, diretor com essa idade?

A hierarquia do banco era mais ou menos assim:

Com 22-24 você é analista...

Ganha o bônus, sai do banco e faz um MBA em Wharton ou Harvard dos 25 aos 27...

Volta do MBA com 28 e passa a ser associate...

Mandou bem como associate? Com uns 32, você vira vice-president e só vai virar diretor lá pra frente.

Não dá pra crescer dentro do banco e chegar tão alto com essa idade! Meu próprio chefe só virou diretor com 40 anos.

Resposta: o Pedro veio do BTG Pactual.

Ele era muito bom no BTG e o Citi queria tirá-lo de lá.

Para tirar um cara bom do BTG, tinha que abrir a carteira...

O PEDÁGIO

Depois que meus 2 anos de analyst program em Nova York expiraram, recebi uma proposta para trabalhar no **BTG Pactual**.

Estava pilhadão.

Aquela cultura do partnership, da correria e da meritocracia tinha tudo a ver comigo.

Todo mundo dizia que um cara com a minha pegada voaria muito alto lá dentro do BTG Pactual.

Sem contar com o fato de que estaria jogando no mesmo time de um dos meus maiores exemplos na profissão: o próprio **André Esteves**.

Só que tinha um pequeno detalhe: todo mundo tem que começar no back-office e “pagar pedágio” por 2 anos.

E no BTG é mais ou menos assim: não importa se você é discípulo do Ferrán Adrià no El Bulli e tem experiência em restaurantes Michelin 3 estrelas, aqui no meu restaurante você vai lavar pratos por dois anos!

No back-office, o cara é o **lavador de pratos do banco**: boleta operações, mexe em sistemas, resolve pepino dos traders, toca o compliance, apanha de todo mundo e só volta para casa às 11 da noite.

Fiz as contas: vou pagar pedágio e trabalhar que nem um corno de 2013 a 2015 para que em 2015 eu possa chegar no nível que estava em 2011 quando comecei o analyst program do Citi?

Tem alguma coisa errada aí...

Achei aquilo muito estranho e fui investigar a origem desse “pedágio”.

O BTG fazia aquilo porque o próprio Esteves pagou o pedágio dele há 20 anos atrás.

Mas achei aquela resposta meio vazia.

Videocassetes funcionavam muito bem há 20 anos atrás e hoje eles nem

existem mais.

Por que será que essa cultura de começar no back-office só existe no Brasil?

BACK-OFFICE É O C#\$\$@LHO!

Dividia o apartamento lá em Nova York com um camarada que trabalhava no back-office do banco de investimento [Morgan Stanley](#).

Ele ganhava bem mas reclamava do trabalho porque sabia que **não tinha muito futuro lá dentro**.

Depois da crise de 2008, os bancos de investimento dos EUA praticamente acabaram com o êxodo de pessoas do back-office para o front-office, especialmente nas mesas de operação.

Dá uma olhada nesse artigo do CNBC para entender o porquê: [Life Just Got Much Worse For Wall Street Back-Offices](#).

Acho que o divisor de águas foi o caso daquele trader do banco [UBS Kweku Adoboli](#).

Adoboli havia passado alguns anos no back-office e conhecia como ninguém os sistemas internos do banco.

Quando ele foi promovido para trader, ele conseguiu “esconder” nada menos do que 2 bilhões dólares em perdas financeiras... do dinheiro do cliente.

Segura isso aqui:

“There is a really good reason why you don’t promote people from back or middle office to front office: they know the systems well enough to cover their tracks. Better the norm where very few front office people have a clue what happens to a trade once they press “done”. Leeson, Kerviel and Adoboli all had this in common. Note to management – if you want to hire a back or middle office guy to do a front office job, hire them from a different bank”

Depois que as autoridades do mercado financeiro americano começaram a fechar o cerco, meu amigo concluiu que ele ficaria “preso” no back-office para sempre.

Não é meio estranho que **as autoridades americanas proibiram algo que virou “regra” dentro do BTG Pactual?**

A ficha está começando a cair...

Atraindo talentos

Já falei ali em cima que o André Esteves era um herói para todos nós certo?

Sabendo desse “celebrity status”, o BTG Pactual usava e abusava da figura dele para atrair os melhores talentos da Geração Y.

Óhhhhhhh!!!

“O cara era técnico de informática e virou bilionário. Você pode chegar lá também se trabalhar duro.”

Mas não é bem assim.... e a gente não é otário.

Vou te mandar a real: conheço muita gente MUITO top trabalhando no BTG.

Isso eu tenho que reconhecer: os caras têm um RH muito top e realmente conseguem peneirar os melhores talentos do mercado.

Tiro o chapéu para eles.

Só que, das mais de 100 pessoas que eu conheço que trabalham ou trabalharam lá, 98% delas **ODIAVAM O LUGAR!**

O que faz o BTG um lugar tão bom para quem vê de fora... e tão ruim para quem vem de dentro?

Lembra no post [Conferência ENE pt.4 : Você é empregável?](#) que eu descrevi o conceito do escritor [Cal Newport](#) sobre o pior emprego do mundo?

Essas pessoas altamente qualificadas que tinham tudo para mudar o mundo caíram nessa armadilha e perderam a alma lá dentro do BTG.

Passarinho que anda com morcego...

Hoje, uma grande referência que eu tinha deixou de ser referência.

Segue o trecho da [reportagem](#):

“Esteves foi preso temporariamente no âmbito da Operação Lava Jato junto com o senador Delcídio Amaral (PT-MS). O Supremo

Tribunal Federal autorizou a prisão do petista após o Ministério Público Federal apresentar evidências de que ele tentava conturbar as investigações sobre o escândalo de corrupção na Petrobrás.

Segundo o ministro do STF Teori Zavascki, relator dos processos relativos à Operação Lava Jato, Esteves foi preso por ter oferecido pagar R\$4 milhões para ajudar o ex-diretor da Petrobrás Nestor Cerveró a sair do país.

A prisão do banqueiro é temporário e está relacionada a um possível auxílio para que Cerveró não se manifestasse nos autos da Lava Jato.”

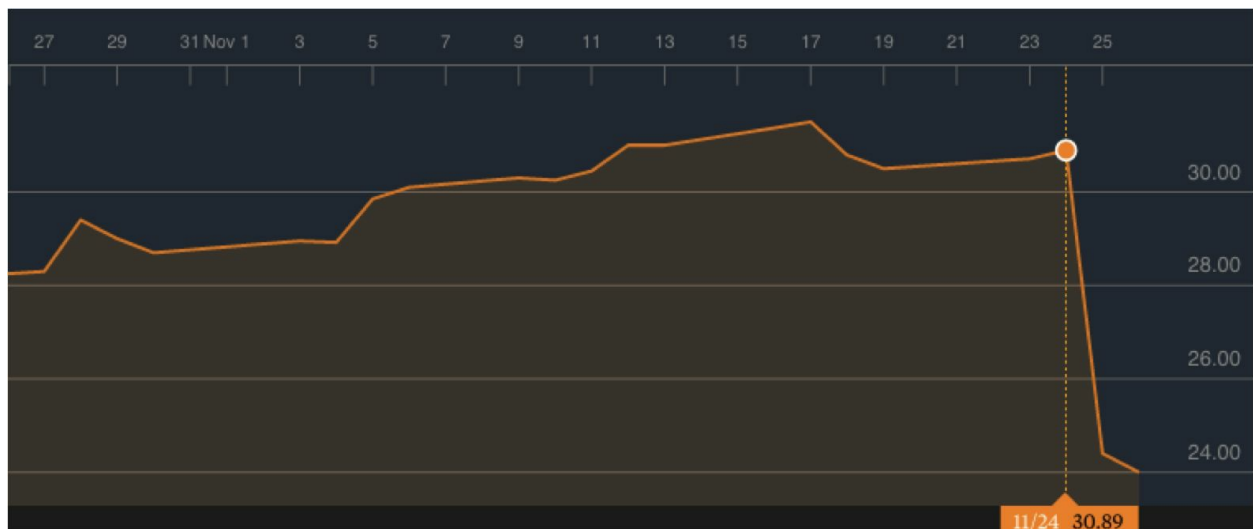
A ficha caiu para muita gente.

Lembra que eu falei no post sobre a [Vale/Samarco](#) que a lei da oferta e da demanda é a única no mundo que não pode ser transgredida?

Com uma treta dessa, é claro que a demanda por ações do BTG Pactual na bolsa vai cair.

O mercado puniu as transgressões do Esteves... e como puniu!

Se liga nesse gráfico:



Vamos fazer umas continhas:

O valor de mercado do BTG antes da prisão do cara era de **29 bilhões de**

reais.

Com a cotação de hoje, esse valor caiu 23% para **22.4 bilhões de reais.**

Isso significa que só a presença do André Esteves valia quase **7 bilhões de reais para a empresa.**

Hoje, eu li uma reportagem com o novo CEO do banco dizendo que o BTG Pactual não é só o Esteves.

Ahhh meu amigo, quer enganar quem?

Se o Esteves foi preso, pode ter certeza que o negócio ainda vai feder muito mais!

Pode começar pesquisando quem é o maior acionista da Sete Brasil, aquela mesma empresa de sondas da Petrobrás que está no centro das investigações da Lava Jato.

A casa vai cair para muita gente!

A geração dos nossos pais está começando a pagar pelo **excesso de mediocridade**, pelo **excesso de jeitinho brasileiro** e pelo **excesso de indiferença e irresponsabilidade** na hora de escolher os líderes.

E isso vai ser bom porque **O CAMINHO VAI FICAR LIVRE PRA GENTE!**

Não jogue a toalha e vá morar em Miami que nem esses perdedores aí que desistiram!

O futuro é aqui mesmo!

Não sei se você está percebendo, mas a mudança está começando.

Já parou para pensar que o Brasil é o país com o **maior número de bilionários na cadeia?**

E aquela história de que rico estava acima da lei no nosso país?

Chega de mediocridade, chega de roubo e chega de jeitinho brasileiro nessa porra!

E pode ter certeza que não vamos precisar pagar pedágio no back-office não.

Quem vai voltar pro back-office é o próprio Esteves... o back-office do Complexo Penitenciário lá de Curitiba.

E valeu pelo business card, vacilão! Vou guardar de relíquia...

ALGUNS ANOS DEPOIS...

Entendeu o porquê do meu arrependimento aos 30 daquele post que escrevi aos 25 anos?

Um dos meus maiores aprendizados nos últimos anos foi o seguinte:

“Nunca jogue hate para quem chegou aonde você quer chegar.”

Falei isso para o próprio Flavio Augusto quando o conheci pessoalmente e gravei o podcast com ele lá em Orlando.

Era hater dele. E tem alguns vídeos perdidos aí pela internet onde eu deixo isso bem claro.

Também fui hater do Érico Rocha. E da Bel Pesce. Só que todos eles haviam chegado aonde eu queria chegar.

Hoje, mais maduro e calejado, eu olho todos eles com olhos de respeito e admiração.

E é exatamente por isso que eu reajo tão bem quando os justiceiros da internet tentam me derrubar através de comentários maldosos e às vezes até preconceituosos. Já estive do outro lado né?

Se você parar para pensar, 99% dos seus haters têm ou menos conhecimento... ou menos dinheiro que eu. Geralmente é os dois, tá ligado?

Nesse caso, eu aproveitei que a internet inteira estava batendo no André Esteves e bati também. Querendo ou não, pelo menos naquela ocasião, era um caso de “cachorro morto”.

Só que eu estava inocente para duas coisas.

A primeira eu já expliquei ali: o tema do hate.

Nem que a pessoa tenha chegado lá por razões questionáveis, o universo e a Lei da Atração punem toda vez que você manda hate para quem tá a frente de você.

Julgar se chegou lá com ética ou dentro da legalidade não cabe a mim, nem a você nem a ninguém, tá ligado?

A segunda é o fato de que o Brasil, assim como a Rússia, é um país de capitalismo de compadres.

É praticamente impossível avançar como empresário num país como o nosso sem ter que abrir a perna para algum político, algum funcionário público de carreira ou algum compadre, tá ligado?

É tipo aquelas histórias de teste do sofá nos bastidores das novelas da Globo, tá ligado? É ator homem e quer aquele papel de protagonista na novela? Prepare seu cuzinho para o diretor ou vai continuar sendo figurante.

Infelizmente, acontece algo parecido na classe empresária brasileira. Especialmente entre os grandes.

Agora, do alto dos meus 30 anos e depois de ter tomado várias rasteiras de sócios e clientes, eu entendo o lado de pessoas estilo Andre Esteves e Eike Batista que se fuderam porque foram megalomaníacos e pensaram muito grande em um lugar como o Brasil.

Não sou Deus e nem juiz do Supremo Tribunal Federal para jogar se fizeram merda ou não.

Dito isso: aqui vai meu pedido de desculpas.

Segue o jogo.

IX

O VALE DO SILÍCIO BRASILEIRO: POR QUE EU MUDEI PARA BELO HORIZONTE?

Abril 2016

Esse texto aqui foi um grande marco na minha vida.

Digo isso porque sacramentou o início da minha vida como nômade digital.

De lá pra cá, eu nunca mais assinei um único contrato de aluguel.

Como tudo na vida, a gente começa pequeno.

Como nômade iniciante, começar por grandes epicentros do nomadismo como Bali, Budapeste ou San Diego estava um pouco fora de cogitação para meu momento.

Vale lembrar que, apesar de já ter um pouquinho de fama e autoridade, eu não devia ter nem 20mil reais na conta nessa época aí.

Foi até menos que isso porque tive que pagar uma graninha a mais pelo depósito do Airbnb que mudei na Rua Florália no bairro do Sion em Belo Horizonte.

Um ponto legal sobre o “Por que eu mudei pra Belo Horizonte” foi que o Meliuz utilizou ele em sua estrutura de RH.

Um amigo até me mandou uma vaga aberta na empresa e no finzinho tinha o link do meu artigo.

Hoje em dia, o CEO da porra toda Israel Salmen virou um amigo e até foi entrevistado no meu podcast.

Mais que isso, a cidade com maior representatividade dentro do Million hoje em dia não é Rio e nem São Paulo.

Divirta-se!

O VALE DO SILÍCIO BRASILEIRO: POR QUE EU MUDEI PARA BELO HORIZONTE?

No fim do ano passado, passei uns dias na Universidade de Stanford e tive vários insights sobre o que separa o Brasil de lá.

Como resultado daquela viagem, saíram dois dos posts mais lidos e compartilhados da história desse humilde site:

[Será que vale a pena fazer um MBA no exterior?](#)

[Ferro afia Ferro: Em Busca do Vale do Silício Brasileiro](#)

Como vocês puderam ver, estava realmente numa busca incessante por um ecossistema onde as pessoas compartilhassem aquele mindset vencedor de querer melhorar o mundo através da tecnologia e ganhar muito dinheiro no processo.

Para pra pensar: por que saiu tanta empresa foda e disruptiva daquele ovo com raio de 50km na Bay Area de San Francisco?

Porque tava todo mundo nessa pegada aí que eu falei. E quem não estava, acabou sendo infectado pelo “vírus do sucesso” e caiu dentro também.

O espaço dos estudantes do IME que descrevi no post [Ferro afia Ferro](#) estava perto disso.

Só que eu senti que, apesar de todas as habilidades técnicas e intelectuais dos engenheiros crânios de lá, 95% das pessoas tinham cabeça de funcionário público e pensavam muito pequeno.

Meti o pé de lá rapidinho.

Já que minha carreira de escritor me dá liberdade de morar em qualquer lugar do mundo, resolvi colocar o seguinte objetivo para 2016: **vou morar em 12 cidades diferentes, uma para cada mês.**

MESTRIX QUIZ

Meus planos de perambular pelo mundo foram meio que por água abaixo já na segunda semana de janeiro... **por um excelente motivo.**

Isso porque descobri que minha startup [Mestrix Quiz](#) estava entre as vencedoras do programa [Startup Rio](#), uma aceleradora de startups patrocinada pela Amazon, pelo Google e pelo Governo do Rio de Janeiro.

Nossa ideia de transformar a Wikipedia em jogo e intelectualizar o jovem brasileiro acabou impressionando a banca julgadora.

Passamos na peneira e, num estalar de dedos, abandonei a Mansão Alpha e fui tocar meu novo grande desafio no Rio.

Ainda não lançamos a parada oficialmente porque estamos corrigindo alguns bugs do sistema e alimentando o banco de dados.

APRENDER POR OSMOSE

Apesar de ganhar dinheiro pela internet já há uns 2 anos, eu me sinto muito juvenil ainda nesse mundo.

E, como eu escrevi naquele artigo [Não Contrate Um Comunista](#), empresa que não dá lucro morre cedo.

Passei algumas semanas correndo atrás de know-how e mentoria lá pelo Rio de Janeiro.

O problema é que tem pouquíssima gente que tá realmente inserida nesse mundo de internet por lá.

Uma coisa é você pesquisar sobre algo no Google. Outra coisa é você trocar ideia pessoalmente com quem já foi lá e fez.

Caraca, tenho uma mega-ideia aqui, meu produto tá rodando mas não tô conseguindo escalar ainda.

Preciso sair da zona de conforto urgentemente.

Daí eu fui para Los Angeles em março conversar com uma galera tech para mostrar o que eu tinha, captar ideias e até desenrolar investimento.

Não deu muito certo não...

EMPREENDEDORISMO DE PALCO

Duas semanas atrás, fui para Belo Horizonte participar de um evento chamado Segredos da Audiência, organizado pelo Samuel Pereira.

Samuel é um muleque novinho que é uma das maiores autoridades do Brasil quando o assunto é monetização de sites e marketing digital.

Contei no artigo [Virei Empreendedor de Palco](#) sobre o preconceito que eu tinha com aquela indústria do Fórmula de Lançamento. Para mim, aquilo ali era a versão contemporânea daquelas pirâmides de Herbalife, Monavie e TelexFree.

Se você estiver com preguiça de ler o outro artigo, o tal preconceito virou quando eu me senti um completo virgem lá dentro da conferência.

Isso porque eu estava cercado de gente da minha idade que manjava MUITO de internet e **eu tava aprendendo coisas bem tangíveis para aplicar no meu próprio negócio.**

Era informação, informação e mais informação.

Não sei você mas, pra mim, tem poucas coisas na vida tão fodas quanto aprender coisa nova.

Caraca, peguei 18 horas de vôo até Los Angeles e a mina de ouro estava a apenas 45 minutos de casa!

Tenho 26 hoje e conheci um pessoal que trabalha com internet desde os 18.

Pô com 18 anos eu só queria saber de jogar futebol americano e de pegar mulher gringa.

Com 21, eu só queria saber de mercado financeiro, um setor que, cá entre nós, está num declínio desenfreado desde a crise de 2008.

Falando nisso, recomendo que leia meu terceiro livro [Wall Street: A Saga de Um Jovem Brasileiro Na Bolsa de Nova York](#).

VELOCIDADE DE IMPLEMENTAÇÃO

Nossos pais nos ensinam a não agir por impulso.

Acho que essa é a parada mais furada que existe.

Todas as vezes que eu agi por impulso, eu acabei me dando bem no longo prazo!

Impulso nada mais é que **escutar a voz do seu coração** e tocar o terror sem pensar na aprovação externa.

Um exemplo disso é aquela polêmica da [minha demissão da ESPN](#).

Se aquilo não tivesse acontecido, eu talvez continuaria hipnotizado pelo futebol americano e estagnado comentando jogo universitário às 2 da manhã em troca de R\$400.

Naquele momento, eu realmente me lamentei por ter agido por impulso e fiquei bem triste de sofrer bullying público na Folha de São Paulo e na Revista Veja.

Dois anos depois, pergunta se eu me arrependi?

Nem um pouco. E ainda ganhei uma [página na Wikipédia](#) depois daquela treta, hehe.

Impulso é bom, cara!

Essa experiência na conferência Segredos da Audiência me gerou outro impulso: **cara, preciso mudar pra Belo Horizonte porque tenho muito a aprender com essa galera que vive de internet.**

O evento aconteceu no sábado e no domingo.

Na segunda feira, fui almoçar no [Pátio Savassi](#) com alguns CEOs de empresas de tecnologia.

No fim da tarde, aceitei um convite para visitar a sede da empresa [HotMart](#).

Quem acompanha esse blog há um tempo sabe que eu me amarro fazer visita

em empresa.

Em outubro do ano passado, fui em Orange County na Califórnia visitar a empresa dos sonhos de 10 entre 10 nerds de Warcraft: a [Blizzard Entertainment](#).

Quando tiver um tempo, dá uma olhada no [Visitei a sede da Blizzard Entertainment na Califórnia e tive uma aula de negócios com os nerds que criaram o World of Warcraft](#).

No passeio do Hotmart, o CEO João Paulo Rezende me explicou sobre os fatores que transformaram Belo Horizonte na capital brasileira da tecnologia.

Depois pesquisa aí sobre o termo [San Pedro Valley](#), o Vale do Silício brasileiro. Não sei se você sabe mas a Google tem um mega-escritório em Belo Horizonte também!

Papo vai, papo vem... veio o impulso de novo.

Abri o [AirBnb](#) no celular e comecei a mandar mensagem perguntando sobre aluguel de flats por temporada.

Duas horas depois, lembrei que um leitor aqui do blog chamado Arlindo Armando tinha acabado de mudar para Belo Horizonte e fui pedir informação a ele sobre aluguel por temporada.

O Arlindo havia acabado de fechar o aluguel um mega-apartamento de 4 quartos com uma galera que também trabalha com internet.

E não é que tinha 1 quarto sobrando?

Peguei meu celular, abri o aplicativo do banco e, menos de 5 minutos depois, a grana do aluguel já estava na conta do Arlindo.

Partiu BH!

O SAN PEDRO VALLEY

San Pedro Valley é uma mistura de Vale do Silício com São Pedro, o bairro onde fica a maioria das startups de tecnologia em Belo Horizonte.

Tudo começou com uma brincadeirinha entre o [Bernardo Porto](#) da DeskMetrics/Hotmart e o [Edmar Ferreira](#) da Rock Content.

Os caras trabalhavam com tecnologia mas cada um no seu canto.

Daí eles se esbarravam direto na rua e um deles soltou o nome **San Pedro Valley**.

Uma das paradas mais tops de epicentros do Vale do Silício americano como Palo Alto é que você tá andando na rua e do nada você esbarra com o Tim Cook CEO da Apple.

Daí você vai tomar um café e vê o Elon Musk sentado do teu lado.

Os mineiros brincaram tanto com esse fenômeno de mastermind que surgiu um hashtag, uma matéria na Exame e várias menções em grandes blogs de tecnologia mundo afora.

Até a revista [The Economist](#) entrou na dança.

O negócio pegou tanto que San Pedro Valley não é mais restrito só ao bairro de São Pedro... San Pedro Valley virou Belo Horizonte inteira.

Por que Rio e São Paulo ficaram pra trás?

Por que não Rio e nem São Paulo?

O primeiro fator é o **custo de vida**.

O cara que tá lançando startup no Brasil tem que fazer milagre com dinheiro.

Não tem aquela mamata dos venture capitals injetando dinheiro para o cara sobreviver enquanto ganha escala.

Com isso, pagar R\$3.000 + condomínio para morar em apê de 1 quarto perto do escritório fica fora de cogitação.

Por que venture capital não dá certo no Brasil? Simples: taxa de juros.

Por que o cara vai arriscar perder tudo investindo numa startup se ele pode colocar a risco zero no tesouro direto e ganhar 14% ao ano?

Com essa taxa de juros, a grana dele dobra em menos de 5 anos (lembra da regra dos 72?).

Talvez seja por isso que somos quase zerados em inovação.

Mas esse aí é um fator bem fraquinho.

O segundo fator eu vou chamar de **prioridades**.

O Rio passou anos e anos priorizando construção civil (vide Barra da Tijuca), turismo (vide Olimpíadas) e petróleo (vide pré-sal).

São Paulo prioriza business de empresa grande.

Tem um ecossistema de tecnologia sim mas é algo bem secundário e acaba sendo engolido pela correria corporativa que sempre reinou por lá.

Qual é a praia do mineiro de Belo Horizonte?

Bom, Belo Horizonte passou um bom tempo em cima do muro.

Qual foi a saída? Aproveitar o princípio do “[low-hanging fruit](#)” e investir na tecnologia.

E nisso eles não começaram do zero. A UFMG tem o Departamento de Ciência da Computação criando muito nego crânio ano após ano.

Desculpe o trocadilho mas parece que tá dando frutos, hein?!

Os jovens de BH enxergam oportunidades borbulhando no setor de internet e começam a se capacitar bem cedo.

Mano, não sei se você percebeu mas internet é o futuro.

Vai numa universidade top do Rio tipo PUC, FGV e IBMEC e eu te garanto que menos de 5% das pessoas sabem o que é CTR, SEO, AdSense e Adwords.

Não sabe? Joga no Google e aprende...

Te garanto que você vai precisar muito disso no futuro. Lembra daquela minha entrevista com o businessman de YouTube Flavio Luz no [podcast MundoRaia](#)?

O terceiro e mais importante fator é a **proximidade**.

POR QUE MORAR EM BH É BOM PRA CARALHO?

Sertanejo universitário? Capital dos bares? Mulheres bonitas? Tinder?

Não!

Falo isso para todos os muleques que fazem mentoria comigo e não tenho vergonha de repetir em público: **quando você tá numa missão, seu pau é seu maior inimigo.**

Se o foco fosse correr atrás de mulher, eu estaria em outro país. Não sei o porquê mas negão faz muito mais sucesso na Europa do que aqui.

Belo Horizonte é bom porque todo mundo mora perto um do outro.

Apesar de ser a sexta maior cidade do Brasil, **Belo Horizonte é um ovo!**

Com isso, a densidade demográfica do conhecimento fica muito alta. É muita gente boa num raio de 2km.

Tô com dúvida em SEO para meu blog? Vou tomar um café com o [William Rufino](#) que é referência nacional no assunto.

Tô batendo cabeça em link-building para o [Mestrix](#)? Mando um alô para o [Alberto André](#) que também manja muito disso.

Quero capturar mais emails e aumentar o alcance do blog MundoRaiaam? Vou no [Diego Gomes](#) da Rock Content.

Quero alavancar meu Facebook Marketing? Mando um alô no Lucas Marques da TWK.

Quero aprender mais sobre CPC de Adwords? Mando um whatsapp para o [Rodrigo Resende](#) da Cuponomize.

Deu problema nos meus afiliados? Bato na porta do quarto do lado e tiro minhas dúvidas com o [Arlindo Armando](#).

Preciso implementar algo com meios-de-pagamentos? Vou no [Cleiton Souza](#) do Hotmart.

Deu ruim no código do site? Tem o [Marcio Motta](#) da Monetizze.

Tô precisando de ajuda para criar um curso online? Dou um grito no Caio Ferreira da e-Editora ou no próprio Samuel da Segredos da Audiência.

Tô com problema no meu servidor? Ligo pro [Guilherme Petersen](#) (depois escuta o [podcast](#) que eu gravei com ele).

E isso tudo me leva ao principal fator de todos: **o fator mineiro.**

O FATOR MINEIRO

Até agora falei sobre custo de vida, prioridade e proximidade.

Mas vou te mandar a real. O que deixa o ecossistema de Belo Horizonte especial é um fator bem simples: **o mineiro**.

Ô povo gente boa da porra, sô!

Uma coisa impressionante que eu notei em menos de 2 semanas em BH foi o seguinte: todo mundo quer mudar o mundo e ficar rico **junto**.

Enquanto no Rio, em São Paulo e principalmente nos Estados Unidos, o negócio é se dar bem e ver seu competidor se fuder, aqui em Minas a pegada parece ser diferente.

Para a galera que eu conheci em Belo Horizonte, tem espaço pra todo mundo se dar bem.

Cansei de ver competidores tomando cerveja juntos, trocando experiências e hacks na mesma mesa e ajudando o negócio do outro.

Cuma?

Chamo isso de **mindset de abundância**. A verdade é que tem espaço pra todo mundo!

E isso me lembrou muito do livro [Master Key To Wealth](#) do Joseph Murphy (já escutei ele mais de 40 vezes só esse ano).

Os livros do Joseph Murphy falam muito de Deus e a pegada é exatamente essa: Deus é uma energia infinita. Se o homem foi criado à imagem e semelhança de Deus, isso significa que **nossas possibilidades são infinitas**.

Se nossas possibilidades são infinitas, por que focar na escassez?

Abundância é bem melhor que escassez, caralho!

No San Pedro Valley tem um senso de coletividade e companheirismo que eu não vi nem naquele retiro espiritual que eu fiz na Índia com 18 anos (capítulo 3 do livro [Ousadia: Como Conquistar o Mundo Ainda Jovem](#)).

Não fui o único forasteiro que se encantou pela nova “corrida do ouro” das Minas Gerais, quase 400 anos depois daquela que deu nome a esse maravilhoso estado.

Tem uma galera muito top de outras cidades e até outros países fazendo essa migração também, hein.

Hoje a [Mestrix](#) tem duas sedes: uma no Rio e outra em Belo Horizonte.

Sigam-me os bons!

ALGUNS ANOS DEPOIS

Bom, e se eu te contar que aquela minha galera que tomava cerveja comigo lá em BH em 2016 está todo mundo milionário?

E alguns ficaram bilionários através do valuation de suas empresas?

Ambiente é o fator que muda o jogo de qualquer pessoa e de qualquer empresa.

Ferro afia ferro, mano.

Não tenho mais o que falar não.

X

COMO EU DEIXEI DE SER VAGABUNDO

Abril 2016

Esses dias eu vi uma frase na internet. Não sei se foi do Ricardo Basaglia da Michael Page ou do Álvaro Schocair do Além da Facul.

Mas era uma frase do falecido ator Robin Williams que dizia mais ou menos assim:

“Um estômago com fome, uma carteira vazia e um coração partido te ensinam as melhores lições da vida”

Lembra que eu falei na introdução do livro que meu pai tinha um pouco de vergonha de mim por eu não estar fazendo nada da vida naqueles idos de 2014?

Um dos pontos de inflexão foi um chifre que eu tomei.

Na real, não foi um chifre porque eu não estava namorando com a gata.

Mas a mulher que eu tava começando a gostar me trocou por um cara muito mais bem estruturado.

Ok, acontece com todo mundo. Só que aquilo me tirou da zona de conforto porque até hoje eu não conheci um indivíduo tão feio quanto ele.

Papo reto, o maluco parecia o Frankenstein, tá ligado?

Querendo ou não, um dos blogs mais acessados da internet Brasil só existe por causa desse pé na bunda.

Não, não foi da famosa Maria Clara não. Na época dela, eu já tinha blog e alguns livros publicados. Foi bem antes.

Continua lendo aí que você vai entender.

COMO EU DEIXEI DE SER VAGABUNDO

Depois daquela treta que eu descrevi na segunda metade do meu novo livro [Wall Street](#), eu resolvi voltar para o Brasil e tirar um ano “sabático”.

O sabático veio entre aspas porque eu estava trabalhando de comentarista no canal Esporte Interativo. Não ganhava porra nenhuma de salário mas fazia aquilo amarradão.

Sempre gostei muito de aparecer e tinha certeza que aquela exposição para milhões de pessoas na TV iria alavancar a carreira de escritor que estava prestes a lançar.

Mas nem todo mundo entendia aquele preço que eu havia me prontificado a pagar.

Nessa época aí, eu batia de frente com meus pais o tempo todo.

Primeiro que eles condenavam o fato de que “*comentarista de futebol americano em canal pequeno*” não era profissão e que eu havia estudado muito para ficar fazendo aquilo.

Segundo que eles ficavam envergonhados de dizer para seus amigos que aquele seu filho tão promissor cheio dos diplomas e de línguas estrangeiras no currículo **tinha virado mais um NEM-NEM.**

Não conhece esse termo?

Nem-nem é aquele cara que NEM trabalha... NEM estuda!

Conclusão: como você pode ler no título que te trouxe para esse humilde site, **EU ERA VAGABUNDO MESMO.**

99% VAGABUNDO POR OPÇÃO

A galera que acompanha esse blog há muito tempo deve ter notado que eu fiquei obcecado por essa tal de lei da atração de uns tempos pra cá.

Só em março eu soltei três artigos e dois podcasts que giravam em torno desse tópico que tem suas origens na própria Bíblia e foi “reanimado” por gurus mais atuais como Joseph Murphy, Rhonda Byrne e Paulo Coelho.

Esses dias, eu tava refletindo sobre essa época do meu retorno ao Brasil e lembrei que eu mesmo havia me colocado naquela situação.

A verdade é que eu havia “instalado a vagabundagem” no HD da minha mente subconsciente durante alguns meses.

Depois de tudo o que aconteceu na segunda metade do livro [Wall Street](#), **tudo o que eu queria era passar um tempo sem fazer porra nenhuma.**

Na minha cabeça, eu tava com crédito.

E tinha duas razões para isso.

Primeiro que eu passei quase 10 anos em modo non-stop hardcore.

Dos 15 aos 23 anos, eu havia tirado um total de 30 dias de férias.

Eu emendava o semestre letivo com intercâmbios. Depois era vez de emendar os intercâmbios com a pré-temporada do futebol americano. Acabou a pré-temporada? Pauleira de competição e volta às aulas.

Quando acabou a faculdade, eu finalmente ia ter um mês inteiro livre antes de começar a trabalhar em Nova York.

Só que eu inventei de fazer a porra do CFA e passei as férias estudando de novo.

A segunda razão é que tinha acumulado uma grana nervosa em dólares.

Olhando pra trás, não era uma grana tão nervosa assim.

Mas eu me comparava com a galera que havia crescido comigo no Santo Agostinho e no Pio XI. O pessoal da minha idade não estava nem no 5o período de faculdade e eu já tinha acumulado um pé de meia com o suor do meu trabalho.

Era 2014 e a economia brasileira estava começando a se deteriorar.

Agora pensa comigo: o dólar estava a R\$2.00.

Finge que eu tinha 10.000 dólares guardados = 20 mil reais.

Com a deterioração da economia e com a expectativa de repeteco da Dilma na reeleição, o dólar não parava de subir:

2,50... 2,80... 3,00... 3,50... 4,00...

A cada pulo desse, era uma graninha a mais que eu ganhava por causa da valorização daquela pilha que eu tinha.

Aqueles 20mil reais ali de cima milagrosamente viraram 40mil reais!

Agora é minha vez de desvendar um mito: **viver de renda é a pior coisa para o ser humano.**

E eu tenho um simples versículo da Bíblia para descrever. Em Mateus 7:19, um cara barbudo disse a seguinte frase:

“Árvore que não dá frutos vira lenha!”

Uma coisa é o cara viver de renda e continuar ativo, produzindo.

Silvio Santos é um exemplo.

O Silvio não precisa trabalhar... mas é de longe o cara mais feliz e abençoado da TV porque ele continua dando frutos e fazendo a gente rir aos domingos. Essa é a obra dele!

Outra coisa é o cara viver de renda só por viver de renda. Ou você não sabia daquela estatística que os americanos morrem, em média, 5 anos depois do ano em que se aposentam?

Funcionário público é um exemplo disso: vive de renda e tá morto por dentro porque sabe que não está produzindo fruto nenhum.

Se quiser saber minha opinião sobre o funcionalismo público brasileiro, dá uma lida naquele post sobre o meu café da manhã com o [maior investidor do Brasil Luis Stuhlberger](#).

Mas vamos à parte boa do artigo...

INDEPENDENT WOMAN

Nessa época que eu era um NEM-NEM, comecei a gostar de uma mina que curtia a fanpage de futebol americano que eu tinha na época.

A mina era bonita, inteligente pra caraca, havia se formado bem cedo, ganhava bem e pagava suas próprias contas... verdadeira "independent woman" do alto de seus 22 anos.

A gente começou a sair mas, apesar de gostar muito dela, eu não tava nem aí pra compromisso.

Ficamos nessa aí por um mês ou dois: juntos mas cada um na sua com seus próprios rolês e sem exclusividade.

Aí teve uma época que ela meio que me deu um gelo no Whatsapp por alguns dias.

Mano, quando as respostas no Whatsapp passam a ser de uma linha só, pode ter certeza que tem alguma coisa errada na parada.

Um belo dia, ela postou uma foto viajando para o sul com um cara extremamente feio e barrigudo.

Do alto da minha marrentice e narcisismo, eu pensei:

"Não pode ser!"

Não fui oficialmente corno porque não tinha compromisso mas foi um mindfuck do caralho.

Cara, eu tinha dinheiro, diplomas, morava em frente a praia, tinha página na Wikipedia, corpo em forma, tanquinho, 90 kilos, 8% de gordura, blá blá blá... **e a mina que eu gostava basicamente me largou por um gordo com cara de Frankenstein.**

Deve ter alguma coisa errada comigo...

ELE ESTUDAVA NO IME

O Frankenstein havia passado no vestibular do IME e era um dos melhores alunos de lá.

Apesar de ser feio e barrigudo, ele me ganhava num aspecto chave: **ele passava segurança para a mina.**

Tinha farda, emprego garantido, previsibilidade...

Resumindo: o cara estava produzindo e fazendo a parte dele para a sociedade.

Eu não.

E como árvore que não dá frutos vira lenha, fui lá e pensei:

“Putz... realmente preciso começar a fazer alguma coisa com a minha vida.”

Acho que já está na hora de introduzir o principal assunto desse post: **SENSO DE URGÊNCIA.**

A SEGUNDA MELHOR COISA QUE ME ACONTECEU

Comecei a mexer os pauzinhos, contratei um ucraniano no [Fiverr](#), paguei 20 dólares pra ele e ele montou esse humilde blog chamado MundoRaiaM.

Só que lá nos primórdios de outubro de 2014, não tinha ninguém lendo essa porra.

Aí aconteceu comigo o que acontece com 98% das pessoas que resolvem lançar um blog: brochei e parei de escrever por falta de tráfego.

Enquanto isso, minha vida de NEM-NEM continuava a todo vapor.

Até que um dia, meu pai perdeu a paciência com meu sedentarismo, quase saiu na mão comigo e me expulsou de casa.

Minha primeira reação foi arrumar minhas malas e procurar um teto, né?

Minha avó mora num bairro bem humilde e até perigoso no subúrbio do Rio chamado Bonsucesso e pra lá que eu fui.

Aí se liga na sequência:

Nova York => Copacabana => Bonsucesso

Nossa, que baque!

Um dia eu estava no Darby de Nova York xavecando as modelos da Victoria's Secrets.

Pouco tempo depois, lá estava eu pegando o teleférico do Complexo do Alemão...

“Putz... realmente preciso começar a fazer alguma coisa com a minha vida.”

Na época, eu fiquei completamente puto com meus pais.

Tão puto que eu fiz questão **de me fazer de vítima em rede nacional** e dizer que havia sido expulso de casa numa entrevista que dei para a Globo na volta

da Seleção Brasileira.

Expulso de casa pelo próprio pai.... coitadinho de mim, né?!

Coitadinho é o caralho!

A MELHOR COISA QUE ME ACONTECEU

Como na ocasião do Frankenstein, eu acabei voltando para o mesmo ciclo da vagabundagem por uma simples razão: a conta do banco continuava cheia de dólares.

Tava à toa na casa dos meus avós e resolvi inventar uma profissão: virei daytrader.

Estudei tudo o que eu tinha que estudar sobre o mercado de derivativos e comecei a operar call-options e put-options de ações e de commodities na bolsa de Nova York através do computador.

Sorte de principiante: tinha dia que eu fazia 8-10mil reais.

Mas eu caí no conceito de fool's mate que eu expliquei naquele post bombástico chamado [Meu negócio é ganhar muito dinheiro](#) e achei que era o melhor trader do mundo só porque havia começado bem.

A cabeça cresceu...

Daí eu resolvi montar uma operação estruturada com futuros de gás natural acreditando no agravamento da instabilidade política entre Rússia e Ucrânia e na quebra da oferta de gás natural para os países da Europa Ocidental.

O racional era o seguinte:

- A Europa Ocidental precisa do gás russo para aquecer as residências da galera durante o inverno
- Se tiver guerra, a Europa Ocidental está fechada com a Ucrânia... apesar de ser altamente dependente do gás russo.
- A maioria dos gasodutos que conectam a Rússia com a Europa Ocidental passa pela Ucrânia
- Se tiver guerra, o Putin vai fechar a torneira do gás só de sacanagem e a Europa vai ficar sem calefação para o inverno
- Aquele inverno de 2014 estava pintando ser um dos mais frios da história

CONCLUSÃO: vou me encher de opções de gás natural porque o Putin é maluco, vai ter guerra e o preço dessa porra vai subir!

O negócio era igual um all-in no poker: ou eu fico milionário agora com 24 anos ou eu perco tudo.

Acabou que não teve guerra, o preço do gás natural despencou junto com o petróleo, a Rússia entrou numa crise fudida e eu perdi tudo!

Sim, perder tudo foi a melhor coisa que me aconteceu.

Por quê? Porque eu finalmente havia criado meu próprio senso de urgência.

Foi esse senso de urgência que me “forçou” a instalar a disciplina no meu dia-a-dia e resultou naqueles hacks do meu primeiro best-seller e fenômeno literário [Hackeando Tudo: 90 Hábitos Para Mudar o Rumo de Uma Geração](#).

No ano pós-vagabundagem, escrevi 3 best-sellers, levantei o blog de 5mil a 1 milhão de visualizações, fechei parcerias com grandes empresas de tecnologia, ganhei o StartUp Rio, dei mentoria para um monte de muleque foda, fiz umas 20 palestras ao redor do Brasil, viajei para uns 10 países e o mais importante de tudo: **FIZ AS PAZES COM OS MEUS PAIS**

SENSO DE URGÊNCIA

Mano, por que eu tô contando essa história toda? Onde eu quero chegar?

Eu recebo uns 500 emails de leitores por dia e faço o meu melhor para responder todos.

A demanda tá tão alta que passei a cobrar R\$500 por hora de mentoria no Skype às segundas feiras.

Nossa, que caro! Sabe porque eu acho que não tá caro? Por que a agenda das mentorias já está lotada até a primeira semana maio. Um dia desses, eu solto os depoimentos da galera que eu sou mentor.

Vou te falar que 80% dos emails que recebo é de nego reclamando que está estacionado na vida e **pedindo ajuda para sair da inércia mental e profissional.**

E eu notei algo em comum entre toda essa galera da inércia: a falta de um senso de urgência.

Haaaa! Been there done that!

Esses dias, uma amiga minha reclamou que não sabia o que fazer com o irmão vagabundo dela.

O muleque foi até o final da faculdade de química mas ainda não se formou. Por quê? Porque ele não tá fim de voltar para o laboratório e fazer a monografia.

Porra! Se esforçou por cinco anos e na hora de colocar a cereja no bolo ele deu pra trás?!

Duas perguntas depois, eu descobri a razão de tanta vagabundagem:

O muleque tem 24 anos, carro com tanque cheio, cartão linkado com a conta da mamãe, geladeira lotada de comida, internet ultra-rápida e viagem para Orlando nas férias.

Senso de urgência abaixo de zero!

Porra, imagina um muleque desse sendo marido e pai de família?

Mano, tem que virar homem nessa porra!

E como se vira homem depois de ser vagabundo? Produzindo seu próprio senso de urgência.

Agora para pra pensar aí: como é que eu posso criar um senso de urgência? Toma aí algumas alternativas...

– Colocando um objetivo tangível **com data de validade** e escrevendo ele todos os dias no teu caderno

– Escrevendo uma lista diária de “Coisas que eu não faço por falta de dinheiro”

– Saindo da casa dos pais

– “Escondendo” dinheiro!

Calma, não tem nada a ver com os Panamá Papers e nem com lavagem de dinheiro! Esconde tua grana em CDBs com liquidez de 2 anos para ter a sensação de que está zerado na conta corrente (minha conta corrente do Itaú tem uns 4mil reais... justamente para eu ter essa sensação de que estou pobre e preciso produzir... o resto tá “escondido” ou reinvestido nas minhas empresas).

– Gastando tudo o que você tem numa viagem ao exterior

– Arrumando uma namorada que te puxe pra cima

– Andando com gente que ganha 2 ou 3 vezes mais que você

– Lendo sobre pessoas que têm a sua idade e conseguiram mais do que você... e modelando o mindset delas

Lembra aquela parada de cometer seus próprios erros e não o erro dos outros?

Espero que você não precise perder centenas de milhares de reais para criar seu próprio senso de urgência.

Fecha a porra do site e vai produzir, caralho!

ALGUNS ANOS DEPOIS

Essa foi a primeira vez que eu reli o artigo desde que ele saiu lá atrás em 2016.

Uma coisa interessante é que eu cobrava 500 reais por hora de mentoria. Hoje, eu cobro 50mil. Baita inflação, hein?!

Tudo bem que a pessoa não paga pela hora e sim pelo ano que passa dentro da nossa fraternidade. E isso tá muito alinhado com um dos tópicos que eu compartilhei ali no finalzinho do texto:

“Andando com gente que ganha 2 ou 3 vezes mais que você”

A fraternidade que eu fundei foi exatamente para isso: criar um ambiente onde as pessoas se auto-motivam.

E o cara que ganhava 30mil acreditar que ele pode ganhar 300mil. E o cara de 300mil acreditar que ele pode ganhar 3milhões.

Se o camarada ali que bebe cerveja comigo e sai pra night comigo fez, por que eu não posso também?

Como praticamente todo texto do MundoRaiaM tem um pinguinho (ou um pingão) de auto-crítica, o **Como Deixei De Ser Vagabundo** meio que serviu como um norte para mim mesmo, de uma maneira um tanto indireta.

Comecei a colocar prazos nos meus objetivos. Tipo agora neste momento. Tenho até meia noite de amanhã para jogar esse livro no Amazon. De algum jeito eu vou conseguir.

É impressionante o que um prazo faz na vida das pessoas. Especialmente de gente com fortes tendências a serem vagabundos.

E olha que eu tô com o boi na sombra, hein? Não preciso mais trabalhar e nem escrever um único livro na minha vida.

Mas são os desafios (e os prazos) que me mantém vivo e deixam o fantasma da depressão lá na puta que o pariu, bem longe de mim.

Hoje em dia, eu agrego valor na vida de pessoas de diferentes maneiras. A maioria dos elogios vem do Hackeando Tudo e dos meus podcasts MundoRaiaam e SubCast.

Qual o racional por trás de entrevistar essa galera? Dar um choque na minha audiência parecido com o que eu tomei na época do blog MundoRaiaam.

O último dos conselhos que eu compartilhei no artigo foi o seguinte:

“Lendo sobre pessoas que têm a sua idade e conseguiram mais do que você... e modelando o mindset delas”

Escutar a história de um adolescente de 17 anos que fez seu primeiro milhão faz qualquer um se sentir um lixo, inclusive eu.

Com 17 anos, eu só pensava em futebol e XVideos.

Só que são essas histórias que despertam o tal do “Eu Também Posso” nas pessoas. E pode ter certeza que eu vou continuar levantando pessoas até o dia que eu morrer.

A gata que me largou acabou casando com o oficial do IME uns 6 meses depois. Eles ainda moram juntos no interior do estado de São Paulo e me parecem muito feliz.

Sou muito grato aos dois.

Antes de terminar a “Sessão Epifania”, vou destacar uma passagem que deve ter passado despercebida aos teus olhos mas foi o grande motivo da minha virada na vida.

“Gastando tudo o que você tem numa viagem ao exterior”

No auge daquela depressão que quase tirou minha vida duas vezes lá em 2017/2018, eu decidi pegar toda a grana que eu tinha e viajar.

Havia tentado de tudo. Fui a uns 3 psiquiatras, psicólogo, psicanalista, cigana, rabino, pai de santo, pastor evangélico, padre exorcista, rezadeira, clínica psiquiátrica... e nada conseguia me tirar do lugar.

Quando eu decidi desistir, olhei para minha conta bancária e vi uns 180mil reais.

Minha estratégia era a seguinte: vou pegar essa grana, vou viajar e, quando acabar, eu pulo do prédio mais alto da cidade que eu estiver.

E lá fui eu na minha Turnê de Despedida: Islândia, Suécia, Dinamarca, Noruega, Alemanha, República Tcheca, Eslovênia, Croácia, Montenegro, Albânia, Rússia, Ucrânia, Bielorrússia, Estônia, Letônia, Lituânia, Moldávia, Polônia, Romênia...

Quando a grana da minha turnê estava pela metade, eu pensei assim:

“Caramba, viver é legal pra caralho. Quero morrer mais não”

Movimento gera movimento, cara.

Naquele verão europeu de 2018, eu acabei com uma batata quente na mão: preciso gerar dinheiro sem parar de me mover pelo mundo.

Deu certo.

O resto é história.

XI

MEU NEGÓCIO É GANHAR MUITO DINHEIRO!

Dezembro de 2015

Esse aqui foi um dos primeiros click-baits da história do site.

Digo isso porque, em dezembro de 2015, eu já estava acordando para a importância de um clique, do CPM do AdSense e dos links de afiliados.

Como eu já não tinha a renda do meu emprego de escritório caindo e tinha que pagar um aluguel relativamente caro para meus padrões da época, o alarme do senso de urgência bateu e eu precisava, de qualquer jeito, trazer gente para o site.

Vale adicionar que, alguns dias antes, a Maria Clara havia acabado de me dar o pé na bunda.

Como eu já falei algumas vezes publicamente, acho que ela foi a única mulher que eu amei de verdade na vida. E olha que eu já comi muita gente.

Dito isso, ainda estava meio que sedado pela notícia ruim que havia recebido naquela semana pré-Natal de 2015.

Olhando para trás, o que fez a Maria Clara me largar foi meu foco incessante no dinheiro.

Mas eu não culpo ela e nem culpo a mim mesmo.

O desespero havia batido. Eu precisava pagar o aluguel e botar comida no meu prato.

Tudo bem que eu não estava 100% perdido e nem contra a parede. Afinal, apesar de estar bem curto de grana, eu tinha minha família para pedir arrego caso precisasse de ajuda.

Dito isso, minha última cartada seria pedir ajuda aos meus pais.

Juro para você. Naquele estágio, me prostituir e comer umas coroas de Copacabana em troca de dinheiro vinha antes de ligar para o Seu Francisco e pedir dinheiro para comprar comida.

Tenso.

O que mudou meu jogo nessa época? Foi o tal “Efeito Paralamas” e os objetivos não financeiros.

Continua lendo aí.

MEU NEGÓCIO É GANHAR MUITO DINHEIRO!

Calma!

O título agressivo foi só para chamar tua atenção e te trazer até aqui.

Meu objetivo de vida não é esse.

Mas já foi...

...e eu aprendi umas lições muito valiosas com isso.

ONE-HIT WONDER

Lembra da banda P.O. Box? E do Twister? E do Bragaboys?

As três bandas viraram febre repentina no início dos anos 2000.

Não lembra da música “Bomba”? Pode ficar tranquilo que eu te ajudo a refrescar a memória.

Teve uma época que você ligava a televisão no sábado e os Bragaboys estavam dançando Bomba no Raul Gil.

Daí você trocava de canal, lá estavam eles no Luciano Huck.

Deu comercial e eu colocava no canal 11... adivinha quem estava dançando “A Bomba” no programa do Celso Portiolli?

Eu era criança ainda e não entendia os segredos do videotape.

Para mim, aqueles caras eram onipresentes!

Fizeram muito sucesso, a música deles caiu na boca do povo, eles ganharam dinheiro...

Mas aí... por que não se ouve falar mais em Bragaboys?

Eles tinham um hit.

E apenas um hit.

O MODELO PARALAMAS

Agora pega um exemplo completamente oposto: os **Paralamas do Sucesso**.

Eles estão na estrada há mais de 30 anos e continuam lotando shows Brasil afora mesmo cobrando mais de 200 reais pelo ingresso.

Ano passado, fui num show deles no Circo Voador e vi um público completamente heterogêneo: gente de 15 anos e gente de 70 cantando uma música atrás da outra.

Qual a principal diferença entre os Paralamas e o Bragaboy?

Diligência!

Depois do “sucesso repentino” na época do primeiro Rock in Rio, os caras continuaram trabalhando pra caramba e fizeram um álbum melhor que outro.

Ano após ano colocando em prática uma parada que os japoneses chamam de *kaizen*.

O *kaizen* nada mais é que a filosofia da melhoria contínua.

Depois de trinta anos de muito trabalho consistente e repetitivo, eles estão sentados em cima de uma **montanha de conteúdo**.

Em termos de contabilidade financeira, conteúdo acaba sendo classificado como um **ativo**: uma ferramenta valiosíssima que ajuda a “empresa Paralamas” a produzir receita.

Meu Erro, Lanterna dos Afogados, Cuide Bem do Seu Amor, Uma Brasileira, La Bella Luna, Aonde Quer Que Eu Vá, Lourinha Bombril, Óculos, Vital e Sua Moto, Ela Disse Adeus, Romance Ideal, O Amor Não Sabe Esperar, Alagados... só aí já fechei um show completo.

Começaram com rock, depois tiveram uma fase de reggae e ska, depois fizeram músicas românticas de MPB, depois voltaram pro rock ainda mais pesado e depois juntaram a porra toda.

Sempre com uma riqueza impressionante nos arranjos e na estrutura das

letras.

E sempre com os mesmos “sócios”.

Tem música pra fechar uns 4 ou 5 shows e são pouquíssimas as bandas que conseguem fazer o público cantar 100% de suas músicas no gogó durante um show.

A indústria fonográfica mundial ficou completamente estilhaçada depois da chegada da pirataria virtual (tem até um livro muito bom sobre isso chamado [Como a Música Ficou Grátis](#) de Steven Witt).

Mesmo assim, os Paralamas construíram um “business” resiliente.

Os fãs estão velhos? O Herbert Viana está em cadeira de rodas? O país está em crise? As gravadoras estão quebradas?

No problem, os Paralamas continuam na luta.

XEQUE MATE

Essa comparação entre o Bragaboy e o Paralamas me lembrou um conceito do xadrez.

Não sou nenhum nerd do xadrez mas manjo de uma coisa ou outra porque tenho dois irmãos de consideração que são mini-gênios no esporte desde os 6 anos de idade.

Você sabia que dá para ganhar um jogo de xadrez em **apenas dois lances**?

Tem uma jogada chamada “Fool’s Mate” onde você dá xeque-mate no teu adversário só movendo um peão e a rainha.

Qualquer leigo pode aprender a matar o jogo em dois lances (até o [Wikipedia](#) te ensina).

Se o cara do outro lado da mesa começar o jogo com falta de atenção e mover o peão errado, dá pra entubar um fool’s mate na cara dele e gritar xeque mate como se fosse gol do Brasil.

Mas tem um porém: só porque você sabe dar xeque-mate rápido não significa que você dominou a arte do xadrez e vai ganhar do Kasparov lá na Rússia.

Para ser bom em qualquer coisa, você precisa de conteúdo... precisa de um alicerce forte.

Bragaboy ou Paralamas?

CRESÇA JUNTO

Cara, dos 21 aos 23 anos eu ganhei muito dinheiro.

Com o câmbio atual e antes de pagar impostos, posso dizer que o faturamento bruto chegou perto de 1 milhão de reais.



Como você pode ver na foto marrenta aí em cima, estava no topo do mundo. Me sentia o cara.

Só que eu não cresci com aquele dinheiro.

Eu era uma espécie de Bragaboy pensando que o sucesso da Bomba seria eterno.

Lembra ali em cima que eu falei dos alicerces e do conteúdo? Os dois estavam perto de zero.

E pior ainda: achava que era o melhor jogador de xadrez do mundo por ter conseguido um Fool's Mate logo de início.

Esse ano, eu li o livro do T. Harv Eker umas 5 ou 6 vezes.

Recomendo que você leia também o **Secrets of the Millionaire Mind: Mastering the Inner Game of Wealth**

Tem uma passagem do livro que diz assim:

“Your income can grow only to the extent that you do”

Se você quiser mudar os frutos, tem que mudar a raiz.

Se quiser mudar o visível, tem que mudar o invisível.

Eu não mudei nem a raiz e nem o invisível.

A grana ia entrando mas a minha “mentalidade pobre” não crescia junto com a conta bancária.

Resultado?

Pluft! A grana foi embora com a mesma rapidez que ela chegou.

Eu realmente não estava preparado.

Tem um documentário sensacional da série 30 for 30 da ESPN chamado [Broke](#) que mostra um dilema muito parecido com o que eu vivi.

O filme mostra que 78% dos jogadores de futebol americano da NFL vão à falência em menos de 3 anos depois de pendurar as chuteiras.

Estamos falando de gente que ganhou dezenas e dezenas de milhões de dólares durante a carreira esportiva e acabaram zerando.

Vale a pena dar uma olhada.

Você vai lembrar muito daqueles conceitos do Bragaboy e do Fool's Mate ali em cima.

Qual foi o maior erro do Raian de 23 anos?

Sim, cometi alguns excessos com festa, mulher, álcool e também com o consumismo desenfreado.

Mas olhando para trás, tinha um problema maior que esses 4 aí em

cima: **meu sistema de objetivos.**

O EFEITO EIKE BATISTA

Vou te explicar esse sistema de objetivos com um exemplo bem simples.

Quando o Eike Batista estava em alta, qual era o maior sonho da vida dele?

Trazer desenvolvimento para o Brasil? Não!

Gerar empregos no norte do Rio de Janeiro? Não!

Criar a empresa de petróleo mais eficiente? Não!

O sonho grande do Eike era **ser o homem mais rico do mundo**.

Agora pega três caras que realmente conseguiram chegar ao topo da lista da Forbes: Carlos Slim (América Móvil), Bill Gates (Microsoft) e Amancio Ortega (Zara).

Coloco a minha mão no fogo para dizer que **NENHUM DELES** tinha o sonho grande de chegar ao #1 da Forbes quando começaram a batalhar dentro suas empresas.

Eles eram motivados por sonhos não-financeiros.

Quer um exemplo? Olha qual era a motivação do Bill Gates lá nos anos 1970:

“Microsoft was founded with a vision of a computer on every desk, and in every home. We’ve never wavered from that vision.”

Há um tempo atrás, eu fui fazer um due diligence em uma empresa tech aqui do Rio.

Tinha acabado de voltar de uma conferência com o Jorge Paulo Lemann em São Paulo e aproveitei para fazer uma pergunta simples mas reveladora para o fundador daquela empresa:

QUAL É SEU SONHO GRANDE?

Ele respondeu na lata: “criar o primeiro unicórnio do Brasil”.

Para quem não sabe, unicórnio é uma empresa tech com valuation de mais de 1 bilhão de dólares.

Pergunta se eu engoli bem aquela resposta?

Depois de tudo que eu vivi, depois de todos os castelos de areia que vi sendo construídos e destruídos, o que você acha que eu pensei do futuro daquela empresa cuja missão final do dono era **estritamente financeira**?

Todo mundo tem um amigo que está estudando que nem um louco para passar num concurso público há anos.

Chega nele e pergunta qual é o objetivo dele com aquilo.

Se ele te responder “salário” e “estabilidade”, eu te garanto que ele vai terminar frustrado e odiando a própria vida lá dentro da repartição.

Tenho um exemplo assim aqui dentro de casa. Lembra daquele post do [funcionário público](#)?

Mesma coisa pra galera que trabalha no mercado financeiro.

O objetivo comum de 98% das pessoas que conheci no setor é **ganhar muito dinheiro**.

Os outros 2% estavam lá porque realmente gostavam e viam valor naquilo.

O engraçado é que esses 2% eram os que mais se destacavam e eram pessoas que, no fundo no fundo, estavam com o boi na sombra e não precisavam estar ali trabalhando 14 horas por dia.

Estavam lá porque tinham um propósito muito maior do que o dinheiro.

Por que eu decidi ir pro mercado financeiro depois da graduação?

Porque tinha uns amigos da faculdade que foram e ganharam muito dinheiro.

Eu queria aquilo também. Era meu único propósito com aquilo.

Não sabia nem 5% das funções de um analista de investment banking mas entrei por causa dele: **o dinheiro!**

Deu no que deu.

A VOLTA POR CIMA

Depois de alguns anos de “baixa” e de reflexão na minha vida, consegui me reinventar aos 25 anos.

Aprendi com os erros do passado e minha nova carreira está começando a decolar de uma maneira muito gratificante.

Vou até aproveitar o flow para recomendar o livro [Hackeando Tudo: 90 Hábitos Para Mudar o Rumo de uma Geração](#), disponível exclusivamente na Amazon e no aplicativo de audiolivros [Ubook](#).

Meu objetivo que era fazer 1 milhão de dólares com livros mudou para **afetar positivamente a vida de 1 milhão de pessoas**.

Estou no caminho...

Enquanto não chego lá, vou produzindo conteúdo, colocando o *kaizen* em prática e fortalecendo os alicerces... que nem os Paralamas.

Pelo amor de Deus, não coloque um objetivo financeiro na sua vida.

A grana vem, fica tranquilo!

Mas vem como premiação para o cumprimento da sua missão.

Se teu objetivo **final** for a grana, meu amigo, você está **fudido!**

ALGUNS ANOS DEPOIS

Bom, não preciso nem dizer que eu resolvi seguir a tal estratégia dos Paralamas do Sucesso e a tal “montanha de conteúdo” acabou dando muitos frutos.

O “one-hit wonder” do livro Hackeando Tudo acabou virando um cara que joga nas 11.

Foram 9 livros publicados, exemplares vendidos em 5 idiomas diferentes, 400 artigos de blog, mais de 200 horas de podcasts, centenas de vídeos no YouTube e eu tô longe de parar, tá ligado.

Por coincidência, depois que eu pivotei para as tais “metas não-financeiras”, não demorou muito para afetar positivamente a vida de 1 milhão de pessoas.

É impressionante como essa matemática nunca falha.

A maneira mas fácil de ficar milionário é essa aí mesmo: agregar valor para 1 milhão de pessoas.

Meu número não-financeiro já está nas dezenas de milhões de indivíduos impactados. Seja por vídeos de YouTube, stories de Instagram, streams de podcasts, cursos online e até pirataria de livros.

O engraçado é que a tal “meta não financeira” anda tão de mãos dadas com o dinheiro que meu patrimônio líquido também já está na casa das dezenas de milhões de reais.

Cinco anos depois, continuo batendo na mesma tecla: pelo amor de Deus, não coloque um objetivo financeiro na sua vida.

A grana vem, fica tranquilo!

Mas vem como premiação para o cumprimento da sua missão.

Se teu objetivo **final** for a grana, meu amigo, você está **fudido!**

~Raian

XII

GURU É O C#%ALHO: 4 DIAS COM TONY ROBBINS NA FLÓRIDA

Novembro de 2017

Assim como o texto da Procrastinação Positiva, penei para escrever esse do Tony Robbins.

Sentava, abria o Wordpress e não saía absolutamente nada. Na real, eu penei para escrever todo e qualquer artigo do ano de 2017 no blog.

A razão era a mesma. Minha confiança estava tão baixa que eu não queria ser visto por ninguém.

E, por trabalhar com grandes públicos de seres humanos, o blog também era uma maneira de ser visto.

Quando você sente que não é nem 10% do que um dia foi, tudo o que você quer é ficar trancado dentro do quarto e esperar a noite chegar para dormir logo e aliviar um pouco aquela dor que eu não tenho palavras para explicar.

Foi aí que surgiu a figura do Michel Helal, meu grande mentor e amigo.

Michel Helal era uma das centenas e centenas de leitores do blog que me enviavam e-mails e eu respondia com um mensagens de uma linha como “valeu, cara”, “obrigado pelas palavras” e “tamo junto”.

A sorte dele é que ele ficava com uma menina que era muito próxima da minha madrinha Jóia.

Aí ele cortou o caminho, né?

Assim como falei no artigo do Seu Pau É Seu Maior Inimigo, sou grato a aqueles anos “trabalhando de graça” no blog MundoRaia porque ele me aproximou de algumas das pessoas mais importantes da minha vida hoje em dia.

Foi assim com o Andrei Tucano. E foi assim com o Michel Helal.

Naquela ocasião, o Michel Helal estava tão preocupado em me tirar daquela situação que, mesmo sem me conhecer e tendo me visto pessoalmente uma ou duas vezes na vida, ele pagou minha passagem para Miami e também meu ingresso para a conferência Unleash The Power Within de um guru de auto-ajuda chamado Tony Robbins.

Será que valeu a pena?

GURU É O C#%ALHO: 4 DIAS COM TONY ROBBINS NA FLÓRIDA

Na época que eu escrevi meu primeiro livro [Hackeando Tudo: 90 Hábitos Para Mudar O Rumo De Uma Geração](#), eu consumia muito mas muito material de programação neurolinguística e motivação.

Antes de lançar o livro, tinha acabado de zerar no banco, estava com a conta de luz atrasada e não tinha a mínima ideia do que eu ia fazer da vida.

Eram horas e horas ouvindo audiolivros, estudando palestras e assistindo vídeos de caras como Tony Robbins, Eric Thomas e Les Brown no YouTube.

Tony Robbins era meu ídolo, meu guru! Uma prova disso é que eu devo ter citado o nome dele pelo menos umas 5 vezes ao longo dos hacks do livro.

Só que, à medida que eu fui amadurecendo, eu fui consumindo cada vez menos daqueles “You can do it”, “Impossible is nothing” e “Greatness is Upon You” no YouTube.

Passou a ser um negócio bem vazio pra mim.

Mais que isso. Eu fiz de tudo para me desprender do rótulo de “escritor de auto-ajuda” e “palestrante motivacional” que eu acabei ganhando por causa do sucesso do meu livro.

Por quê?

Porque eu cheguei a conclusão de que **motivação tem que vir de dentro**.

Para mim, o palestrante motivacional entra na mesma categoria que um vendedor de ar.

Quando você associa sua motivação pessoal a uma figura externa, tem alguma coisa muito errada no seu sistema.

Tony sempre foi muito conhecido nos EUA mas pouca gente aqui tinha ouvido falar dele.

Há uns meses atrás, ele ganhou mais fama no Brasil por causa de um documentário no Netflix chamado [EU NÃO SOU SEU GURU](#).

Eu vi e achei uma merda.

Na minha interpretação, o filme era uma carta de vendas de 1 hora e meia de duração convencendo as pessoas a pagarem 7 mil dólares para fazer parte da edição seguinte daquele evento ali.

Mas Raian, se você já não ia com a cara do Tony Robbins, como é que você foi parar lá em Palm Beach no evento do cara?

UNLEASH THE POWER WITHIN

Um dia desses, meu mentor **Michel Helal** me ligou dizendo que tinha um ingresso sobrando para a conferência **Unleash The Power Within** com o Tony Robbins em West Palm Beach.

Segundo ele, o evento era exatamente o que eu estava precisando.

Vale lembrar que eu tava passando pelo momento mais difícil da minha vida.

Não sei se você percebeu mas eu fiquei uns 6 meses sem escrever coisa nova no blog e sem postar nada no Instagram e no Facebook.

Entrei numa espiral fudida de depressão e batalhei contra uns pensamentos destrutivos.

E o pior é que eu não tive nenhuma razão concreta para isso. Minha empresa não quebrou, eu não perdi um familiar, não tomei pé-na-bunda de mulher e minha saúde física estava intacta.

Simplesmente aconteceu e foi piorando, piorando e piorando.

Odeio me vitimizar então não queria compartilhar nenhuma gota daquela bad vibe com as centenas de milhares de leitores que eu tenho aqui. Por isso que eu sumi da face da Terra. O blog ficou às moscas e meu inbox acumulou uns 8,000 e-mails não respondidos.

No desespero de sair daquele buraco logo e voltar a ter uma vida normal, eu passei por 4 psiquiatras com 3 diagnósticos diferentes, 3 psicólogas, 1 psicanalista, fui em padre exorcista, centro espírita, mãe de santo, xamanismo, Mahikari, rezadeira, fiz o Caminho de Santiago de Compostela e me entupi de remédios de tarja preta.

Foda!

O efeito foi quase zero. Na real, os remédios me deixavam apático e sem energia pra fazer porra nenhuma.

Depois de um pouquinho de insistência, o convite do Michel começou a fazer um pouquinho de sentido.

“Já tentei a porra toda e continuo na merda, vamos ver se isso dá certo. No pior dos cenários, eu volto com umas muambas pra vender...”

Falando em Michel, recomendo muito o trabalho de coaching de performance dele.

Eu o admiro porque ele é um cara mais velho que já passou por quase tudo na vida:

cresceu como filho bastardo de pai famoso...

imigrou ilegalmente pros EUA na adolescência...

sua mãe trabalhava de stripper pra sustentar a casa...

teve filho aos 18 anos de idade...

trabalhou de pedreiro...

aprendeu a programar sozinho...

conseguiu um emprego de engenheiro de software em Nova York...

escapou por pouco dos atentados de 11 de setembro...

tirou uma prostituta da zona e casou com ela...

jogou poker profissionalmente durante anos...

abriu startup de pagamentos...

Hoje é um cara super bem sucedido que leva à risca aquela filosofia do Four Hour Workweek do Tim Ferriss. Para você ter uma ideia, ele mora em Las Vegas e toca um time de 10 funcionários espalhados por 4 cidades do Brasil e LITERALMENTE trabalha 4 horas por semana.

Essa liberdade que ele tem abre tempo para ele fazer a parada que ele mais se amarra na vida: **ser coach de performance**. Um dia desses eu posto o podcast que eu gravei com ele lá em Palm Beach.

Falei do Michel porque ele era uma das poucas pessoas que sabiam que eu tava na merda.

Já que eu sentia que ele genuinamente queria me tirar daquela situação, eu fui na dele e aceitei o convite. Mesmo com um pé e meio atrás com essas paradas de guru motivacional.

Partiu Flórida!

QUEM É TONY ROBBINS?

Para quem clicou aqui sem saber nada do cara, Tony Robbins é um tiozão americano de 57 anos e 2 metros de altura que criou um conglomerado bilionário de auto-ajuda.

Enquanto Jorge Paulo Lehmann vende cerveja e Bill Gates vende computadores, Tony Robbins vende motivação.

Ele começou na categoria de palestrante motivacional, depois virou escritor, depois passou a vender fitas VHS de auto-ajuda pela TV mas, ao longo dos anos, ele diversificou seu business e virou um empresário brabo pra caramba que move multidões em seus eventos nos quatro cantos do mundo.

Da mesma maneira que o Michel Helal é um coach pra mim, o Tony Robbins é coach de gente high-profile como os presidentes Bill Clinton e Barack Obama, os atletas Serena Williams e Kobe Bryant e os CEO's Jeff Bezos (Amazon) e Richard Branson (Virgin).

Quando dá alguma merda e chega a hora de apagar algum incêndio, as mentes mais brilhantes da América ligam pra esse cara.

IGREJA PREMIUM

Quando postei lá na fanpage do Facebook que estava indo pra Flórida para o tal evento, li vários comentários do tipo:

“É uma cilada, Bino”

“Sai dessa, Raiam! Essa porra é pior que a Igreja Universal... uma lavagem cerebral pura

“Tony Robbins é o Bispo Macedo dos Estados Unidos”

Uma das primeiras perguntas que o Tony fez para a audiência depois de subir ao palco foi a seguinte:

“Quantas pessoas aqui são donas do próprio negócio?”

Eu levantei a mão. O Michel levantou a mão. Olhei pra um lado, olhei pro outro, uns 80% das pessoas do pavilhão estavam de mãos levantadas.

Ao contrário dos pastores evangélicos “engana-pobre” que a galera lá da fanpage trouxe à tona, o público-alvo da igreja Tony Robbins é um público instruído, estável e endinheirado.

Endinheirado?

E isso me leva para o próximo ponto.

AUTO-AJUDA DÁ DINHEIRO?

Vou te contar que participar do **Unleash The Power Within** é caro até pro próprio americano.

Vamos dizer que um americano de Chicago queira participar do evento em Palm Beach, ele vai gastar **NO MÍNIMO R\$6.000** (US\$1.810) por 4 dias de motivação. Segue o breakdown:

US\$ 650 do ingresso

US\$ 400 da passagem Chicago – West Palm Beach

US\$ 200 da comida (US\$50/dia)

US\$ 400 do quarto AirBnb (se ele for pegar hotel, fica beeeem mais caro)

US\$160 de Uber (US\$20 cada perna na tarifa dinâmica, ida e volta durante 4 dias)

Agora vamos fazer umas continhas para você ter uma ideia da magnitude do negócio.

Se não acreditar nos meus números, pode ir lá no [site do próximo evento](#) e checar com teus próprios olhos.

São 9.000 pessoas pagando, em média, US\$1.000 por ingresso.

Até aí, 9 milhões de dólares em 4 dias de evento.

É verdade que o ingresso básico custa US\$650 mas as pessoas que sentam perto do Tony lá na frente do palco pagam US\$2.395. Acho que US\$1.000 é um bom preço-médio para se basear.

Mas tem também um negócio chamado **Power Pavillion**.

Power Pavillion é um salão no mesmo centro de convenções onde 1.500 pessoas pagam 300 dólares para assistir o vídeo do evento.

Coloca aí mais 450.000 Trumps... e olha que eu nem falei dos chamados “upsells”!

Continua lendo aí que você vai entender...

MÃO DE OBRA BARATA

Uma das paradas mais surpreendentes de todo evento foi a estrutura do staff.

Tinha pelo menos umas 500 pessoas de camisa preta escrito CREW trabalhando para que a conferência corresse direitinho.

Até aí, nada demais.

No segundo dia, eu fui descobrir que aquelas 500 do crew que chegavam às 7 da manhã e só saíam depois da meia-noite **eram VOLUNTÁRIAS!**

Sim senhor! Tony Robbins faturou algumas dezenas de milhões de dólares naquele fim de semana e **não precisou gastar com pessoal.**

Conversei com uma tia que veio da Virginia, pagou voo e hotel do bolso para trabalhar os 4 dias de evento. A função dela era distribuir high-fives na entrada do salão.

O Tony tá errado?

Oferta e procura, mano.

E se eu te contar que tem um processo seletivo para ser voluntário no Unleash the Power Within? Cara, tem até fila de espera!

Se eu te deixei curioso, depois dá uma olhada nas [regras para os voluntários](#) do evento.

Agora coloque-se nos sapatos do Tony: se tem uma fila de espera com pessoas que trabalhariam de graça para você, você ainda assim gastaria para contratar gente?

Vamos fazer uma matemática rápida de quanto ele deixou de gastar:

14 horas de trabalho por dia X 20 dólares/hora de trabalho = **280 dólares por pessoa por dia**

Se tinha uns 500 voluntários, $500 \times 280 = \text{US\$ } 140.000$

Com o dólar a 3.30, isso aí dá mais de **meio milhão de reais** por dia de

economia.

Injusto?

Como eu sou um cara curioso e cético pra cacete, puxei papo com a galera do crew e quis saber o motivo por trás da decisão deles de passar 4 dias seguidos praticamente pagando pra trabalhar.

Uma palavra só: **gratidão**.

Segundo elas, Tony Robbins agregou tanto valor para suas vidas no passado que elas queriam apenas retribuir a gentileza por um fim de semana.

Boom!

(Para não dizer que 100% do staff do evento era voluntário, os seguranças eram de uma empresa terceirizada e o pessoal da mesa de som e luz devia ser profissional também).

TOMORROWLAND

Falando nisso, o negócio tinha toda pinta de festival de música eletrônica indoor.

Jogo de luzes coloridas, flash, laser, som alto, fumaça, gente pulando, gente se abraçando, gente subindo nas cadeiras... tudo isso sem usar doce nem bala.

Mas por que isso?

Por causa de um conceito chamado ACTIVE LEARNING (aprendizado ativo).

Depois de quase 40 anos fazendo esse tipo de evento, o Tony chegou à conclusão de que se ele passasse 14 horas seguidas em cima do palco, as pessoas não iam internalizar o conteúdo que ele estava querendo passar.

A cada 30-40 minutos, a palestra para, as luzes se apagam, o DJ solta música de boate e a galera começa a pular que nem esse vídeo aí em cima.

Daí o Tony manda a galera ficar em grupos de três. Daí um faz massagem no outro. Depois troca.

Depois o cara que está no meio tem que criar uma coreografia pra música que está tocando. Depois troca de novo.

Ele faz isso para manter as pessoas “in state” ou pilhadonas.

Desde pequenas, as pessoas estão doutrinadas a ficar quietas para aprender. O bagulho funciona assim em 99,9% das escolas do mundo.

Só que o ser humano absorve mais quando está em atividade, “in-state”, pilhadão e em grupo. Por isso que tinha tantas atividades com a pessoa do lado.

Pra te falar a verdade, eu achei aquilo tudo uma boa merda.

São 14 horas por dia com uma média de 1 break desses por hora. Em 4 dias de evento, eu já estava de saco cheio de ficar dando pulinho e fazendo

massagem na pessoa do lado. Vai pra puta que pariu, Tony Robbins.

YES! YES! YES!

Lembra [daquele filme](#) do Jim Carrey que o cara tá frustrado no trabalho, daí vai num evento motivacional desses e passa a dizer “SIM” pra tudo?

Tenho quase certeza que o guru do filme foi inspirado no Tony Robbins.

Teve uma dinâmica que o Tony fez as 10mil pessoas gritarem repetidamente a palavra YES.

Vale lembrar que o Raiam e a meia dúzia de céticos não entraram muito na onda.

ANDANDO NO FOGO

Um dos momentos mais intensos do Unleash The Power Within acontece logo na primeira noite.

Lá pras 11:30 da noite do primeiro dia, as 10mil pessoas se dirigem ao estacionamento do centro de convenções para fazer a Firewalk.

Antes de sair para o estacionamento e fazer a galera andar no fogo, o Tony ficou no palco durante umas 2 horas explicando como nós deveríamos proceder para não nos queimarmos.

Ficar in-state (pilhadão) antes de chegar na brasa

Olhar sempre pra frente

Não dar passos nem curtos nem longos

Colocar o mantra “cool moss” na cabeça (limo frio em português)

Continuar in-state até os ajudantes do Tony tacarem água da mangueira

Depois de uns 45 minutos de espera ao som de YES! YES! YES! e de tambores africanos, andei sobre a brasa.

Aparentemente, o firewalk é uma metáfora para dizer algo do tipo: “Se você conseguiu andar no fogo e não se machucou, você consegue qualquer coisa na sua vida”.

Se liga no vídeo da Oprah Winfrey fazendo o Firewalk do Tony Robbins.

MESTRE DO UPSELL

Para a galera que não conhece esse termo, vou explicar com um exemplo do McDonald's.

Tá ligado quando você pede uma McOferta e a atendente te pergunta: "Aumenta a batata?"

Daí se você diz sim, ela já te oferece um sundae de sobremesa?

Isso aí é upsell. Você gasta com uma coisa... e a loja te faz comprar algo relacionado quando tu já tá com o cartão na mão.

Nunca vi ninguém fazendo upsell tão bem quanto o Tony Robbins.

Ao invés de cobrar 1 real a mais que nem o McDonald's, ele faz vendas de 5mil, 7mil, 10mil, 20mil e 1 milhão de dólares em cima da galera que já pagou US\$1.000 pra estar ali.

Foda né?

Por **5 mil dólares**, você faz 30 sessões de coaching com um profissional certificado pela empresa do Tony durante um ano. É o programa [RESULTS COACHING](#).

Por **7 mil dólares**, você participa do Date With Destiny, um evento de 7 dias que é praticamente um upgrade dessa conferência que eu fui. Foi no Date With Destiny que gravaram o documentário Eu Não Sou Seu Guru do Netflix.

Por **10 mil dólares**, você participa de um seminário chamado Business Mastery, que é um evento para empreendedores organizado pela galera do Tony mas sem a presença dele.

Se liga em como eles fizeram a venda no telão:

Por **20 mil dólares**, você se matricula na Mastery University (3 eventos + coaching VIP).

Por 1 milhão de dólares, você tem 7 sessões de coaching de uma hora com o

próprio Tony Robbins (mas ele não vai até você hehehe).

O interessante é que a grande maioria dos pitches de venda eram feitos quando o Tony Robbins NÃO estava no palco. O produto é dele mas é outra pessoa que faz o trabalho sujo de subir no palco e “pedir dinheiro”.

Para o Business Mastery, quem fez a venda foi esse sócia do Tio Chico da Família Adams.

A cereja no bolo foi na hora de vender o Mastery University (20mil dólares). Além de todos os benefícios do programa, Tony falou que ia tirar foto com todo mundo que se matriculasse nos minutos seguintes.

O resultado foi esse aqui:



Eu pensei que ele ia tirar foto com um por um... afinal nego pagou quase 70mil reais pelo produto dele!

Mas não...foto em grupo! Tá vendo aquele braço com sinal de rock'n'roll lá atrás? Aquela cabeça de boné azul é o Tony Robbins.

Contei umas 50 pessoas na foto.

Se cada uma pagou 20mil dólares, isso significa que o Tony gerou 1 milhão de dólares com uma única “palestra de venda” de pouco menos de uma hora de duração. E ainda teve a galera que se matriculou depois dos primeiros 10 minutos da foto.

É por essas e outras que a galera do marketing multinível I-DO-LA-TRA o cara!

POR QUE NEGO COMPRA?

O engraçado é que todos os upsells aconteciam logo depois de momentos bem intensos onde o povão se conectava com os próprios sentimentos.

Ou eles vendiam depois de um “momento-balada” bem energético ou era depois dos processos de hipnose onde as luzes se apagavam e a voz lenta e profunda do Tony falava coisas que faziam a galera chorar.

Parece que a intensidade do pula-pula e da hipnose deixa a gente mais propício a gastar dinheiro sob aquela velha premissa:

“Estou pilhadão. Vou fazer essa grana de volta. Saporra vai voltar multiplicada”

A conferência durou 4 dias. Eu só fui ficar pilhadão que nem as outras 10mil pessoas no último dia.

Eu fui lá e fiz a maior compra da minha vida. Nunca tinha gasto tanto comigo mesmo.

Não, não foi com nenhum produto Tony Robbins mas o “efeito Tony Robbins” contribuiu muito pra isso.

Não preciso nem dizer que me arrependi profundamente nos dias que seguiram.

Vida que segue.

PARAÍSO DE LADRÃO

A gente ficava de 9 da manhã até as 11 da noite dentro de um salão no centro de convenções.

E se eu te disser que as pessoas deixavam suas mochilas **E SEUS CELULARES (!)** em cima das cadeiras para simplesmente “guardar lugar”?

Não vi um, nem 5 e nem 10 celulares dando mole enquanto seus donos estavam no banheiro ou comprando alguma coisa na lanchonete.

Imagina isso no Brasil...

Fazia muito tempo que eu não via tanta gente “do bem” em um lugar só.

Outro exemplo disso foi na hora que o Michel foi comprar um sorvete e o cartão dele não passou. A mulher que estava logo atrás foi lá e pagou o sorvete dele na gentileza.

FAST FOOD NATION

Os Estados Unidos é um país gordo por natureza.

De acordo com o [Center for Disease Control and Prevention](#), 40% da população americana é obesa.

Você anda na rua e o que mais vê é gente acima do peso.

Falei lá no início do post do perfil premium do público do Tony Robbins e esqueci de tocar num outro ponto que me chamou muita atenção: o perfil fit da galera.

Vi pouquíssima gente acima do peso. Com 40% da população obesa, se tinha 5% no evento era muito.

Outra parada que me chamou a atenção: as lanchonetes do evento eram administradas pelo próprio centro de convenções de Palm Beach e não pela galera do Tony Robbins.

Isso quer dizer que eles serviam junk food pesadona como em qualquer evento grande nos Estados Unidos.

No primeiro dia, não tinha como fugir. Era aquilo ou ficar com fome até terminar o Firewalk à 1 da manhã.

No segundo dia, não é que as filas ficaram mais vazias?

Por quê? A galera passou a comprar frutas, sucos e outras coisas saudáveis no mercado e levar na bolsa estilo marmitex.

Conclusão: as pessoas que consomem a “auto-ajuda” do Tony Robbins realmente se preocupam com a saúde do corpo também.

E AÍ?

E aí que, apesar de ter saído com o pé atrás, uma coisa eu tenho que reconhecer: **ele é pica no que faz e as paradas que ele prega fazem efeito.**

Eu tinha o exemplo vivo disso do meu lado.

O Michel entrou em state, participou de coração das dinâmicas e era a pessoa mais pilhada da conferência inteira. Olha o vídeo dele andando sobre o fogo.

Mano, ele saiu de lá extremamente energizado e já tá produzindo pra caralho nas empresas dele.

Pergunta se ele vai voltar ano que vem?

Não só o Michel.

A mulher que estava do meu outro lado estava indo para um evento do Tony Robbins pela 8ª vez. Oito vezes, mano! Ela não devia ter nem 35 anos.

Por quê? A vida dela simplesmente melhorou com aquilo.

Criaram [um grupo no Facebook](#) para reunir o pessoal que participou do UPW Palm Beach 2017 e é impressionante ler o depoimento das pessoas em como a vida profissional e pessoal delas mudou nessas 2 semanas desde o evento.

Para mim, a parada mais interessante da conferência inteira é uma técnica de PNL chamada [DICKENS PROCESS](#). Negócio poderoso para acabar com qualquer crença limitante do passado.

Se as 50+ horas da conferência fossem resumidas ao Dickens Process, já teria valido a viagem. Vale uma pesquisada no Processo Dickens depois.

Eu pagaria 6mil reais para participar do próximo evento? Não.

Eu acredito que as palavras, exercícios e rituais do Tony Robbins funcionam para a vida das pessoas? Sim.

Se não funcionassem, o cara não estaria ali falando para 10mil pessoas todo fim de semana e treinando as pessoas mais influentes e importantes do mundo.

Mas e aí, Raiam? Como você tá?

Com ou sem a ajuda do Tony Robbins, eu tô melhorando!

O pior já passou. Um sinal disso é que eu tô até botando a cara aqui no blog.
Valeu aí pela preocupação!

ALGUNS ANOS DEPOIS

Bom, eu não iria num evento do Tony Robbins nem se me pagassem.

Primeiro porque eu sou muito cético com essas paradas de PNL e hipnose, tá ligado?

Lendo o tanto que eu leio e usando certos gatilhos mentais dentro da minha operação, eu consigo fazer a engenharia reversa de tudo que ele faz ali.

Não serve para mim.

Dito isso, vou trazer aquele aprendizado do texto do André Esteves pra jogo de novo: nunca jogue hate para quem chegou aonde você quer chegar.

Caralho, o Tony Robbins é brabo pra caralho! Impacta muito mais vidas do que eu e tem muito mais dinheiro no bolso do que eu.

Simples assim.

Sou muito grato ao Michel Helal, cara. Muito mesmo.

Você vai entender melhor esse sentimento quando abrir o podcast no qual eu entrevisto ele lá em Las Vegas.

Quando eu tava na merda, ele estendeu a mão para mim, deixou eu morar no apartamento dele em Ipanema pagando um aluguel simbólico e me deu todo apoio emocional para enfrentar de frente aquele mal estar que já durava mais de um ano.

Numa das duas vezes que eu tentei me matar, lá estava ele no telefone me convencendo a não fazer aquilo.

Suas técnicas de persuasão funcionaram muito bem, graças a Deus.

Eu sempre digo que o teu verdadeiro amigo não é aquele que te puxa quando você está pra baixo. Fazer isso é muito fácil.

É muito fácil ter pena dos outros e estender um braço amigo. Qualquer um faz.

Você reconhece que aquela pessoa realmente está contigo quando você sobe e ele aplaude o seu sucesso, sem ressentimentos e sem inveja.

Já passei por isso e te garanto: são poucas pessoas que tem a inteligência emocional e social de fazer isso.

Se, quando você vencer, aquela pessoa te aplaudir e ficar feliz por você sem querer nada em troca, pode ter certeza que você tem um amigo leal para a vida inteira ali.

XIII

A ECONOMIA DO PUTEIRO MAIS HIGH-END DE SÃO PAULO

Fevereiro 2016

Esse aqui foi com certeza o artigo mais divertido de se escrever.

E, graças ao poder do SEO, ela é até hoje uma das páginas que mais me gera renda passiva dentro do blog.

E olha que eu nem fiz parceria com o tal puteiro high-end. Eu coloco a minha mão no fogo para dizer que a curiosidade gerada pelo texto viralizado acabou botando comida no prato de muita beldade de São Paulo... e também gerou muito lucro pro dono do lugar.

Um dos livros que mais moldaram meu caráter ao longo dos anos foi o Freakonomics de Steven Levitt.

Em A Economia do Puteiro Mais High-End De São Paulo, resolvi modelar a pegada interdisciplinar de Levitt e usei um título click-bait para misturar sociologia, psicologia, economia, antropologia e a mais importantes das “ias”: a putaria!

Divirta-se!

A ECONOMIA DO PUTEIRO MAIS HIGH-END DE SÃO PAULO

Fiquei solteiro há uns 2 meses atrás e demorei um bom tempo para sair do inferno astral e pegar no tranco.

Sábado agora, o pessoal aqui da Mansão Alpha decidiu sair junto para uma balada no Jardim Paulista para comemorar o aniversário de um amigo nosso.

Lembrei que meu camarada Carlos estava em São Paulo à negócios e o convidei para sair com a gente.

Afinal, tubarão tem que andar com tubarão!

Vou te falar que eu não sou muito fã de balada não... já há alguns anos.

Como eu falei no início do meu livro [Wall Street: O Livro Proibido](#), teve uma época da minha vida que eu saía para night tipo 6 vezes por semana. Quando morava em Barcelona, o sábado era meu único dia de “folga”.

Hoje em dia, eu meio que perdi o pique... acho que é por causa daquele hábito de acordar às 5 da manhã todos os dias.

A verdade é que se eu perder uma noite de sono, eu acabo perdendo, em média, 3 dias de produtividade no trabalho. E, já que eu sou meu próprio chefe, se eu não produzir eu não ganho porra nenhuma no fim do mês.

Chegamos na porta da balada, não senti uma vibe boa do lugar e já comecei a me despedir da galera.

Daí eu escutei coisas do tipo:

“Pô, Raiam! Deixa de ser vacilão... hoje é aniversário do Mario... bora se divertir com os brothers”

Vou te mandar a real: não faço as coisas só porque o grupo tá fazendo. Se eu não estiver a fim de fazer algo, eu mando todo mundo tomar no cu e vou pra

casa... inclusive meus amigos.

Isso é bom e ruim ao mesmo tempo.

Chamei um [Uber](#) para voltar ao Morumbi e cair no sono.

O Carlos também não tava muito a fim de ficar na balada, notou que eu tava com a energia meio baixa por causa do breakup com a ex-namorada e teve uma idéia:

“Vou te levar no puteiro mais luxuoso do Brasil.”

É claro que eu retruquei!

Falei algo bem marrento do tipo:

“Porra cara! Eu sou o Raiam dos Santos... tu realmente acha que eu vou pagar pra transar com alguém? ”

HERANÇA DO MERCADO FINANCEIRO

Na minha época de mercado financeiro, eu ouvia várias histórias de gente levando cliente gringo para picos como o Café Photo em São Paulo e a Centaurus no Rio.

Falei muito sobre o lado psicológico dessa “estratégia de vendas” na segunda metade do [Wall Street: O Livro Proibido](#).

Não vou negar que, apesar de ter prometido a mim mesmo que NUNCA iria pagar por sexo, sempre tive a curiosidade de ir num lugar desses de Panicats... mesmo que fosse só para observar o comportamento das pessoas.

O Carlos tava louco para visitar uma casa high-end perto do centro de São Paulo chamada Scandallo.

Tão louco que me deu um ultimato: eu pago tua entrada lá, você bebe de graça e a gente conversa sobre nossos negócios.

Pensei assim: se o cara é meu amigo e quer me presentear com uma ida à casa mais chique de São Paulo, eu aceito!

O Carlos deixou bem claro que, se eu me interessasse por alguém lá dentro, aquela operação teria que sair do meu cartão próprio de crédito. De resto, era com ele.

Não tinha muito a perder: o business do Carlos tem muito a ver com o que eu faço hoje em dia. Vai que a gente fecha uma parceria?

Fora isso, eu havia acabado de ler o excelente livro [Capital Erótico: Pessoas Atraentes São Mais Bem Sucedidas – A Ciência Garante](#) da Catherine Hakim.

Ué... na pior de todas as hipóteses, eu escrevo um post no blog sobre minha experiência e conecto aquilo com os conceitos do livro.

Brother... partiu puteiro!

WELCOME TO SCANDALLO

Pegamos o [Uber](#) na Paulista e fomos parar no bairro Jardim da Glória.

O [Scandallo](#) fica num prédio preto com coqueiros enormes e holofotes vermelhos do lado de fora.

Não vi placa nenhuma dizendo que o Scandallo era ali mas tava bem na cara pelo naipe dos seguranças engravatados da porta.

Na entrada, tínhamos que passar por um detector de metais daqueles de aeroporto, por uma porta giratória estilo Banco Itaú e também por uma revista nervosa dos leões-de-chácara da portaria.

Mano, era um mundo lá dentro.

Já fui em muita noitada top em mais de 20 países e só o Pacha Marrakech (Marrocos) batia de frente com o luxo daquele lugar.

O ambiente me lembrava muito do Bellagio, aquele cassino fuderoso lá de Las Vegas.

São 6 ambientes no Scandallo:

Uma pista de dança com camarotes...

Um lounge...

Um terraço com bangalôs...

Um restaurante japonês do naipe do Sushi Leblon...

e uma cafeteria estilo Starbucks onde nego fumava charuto...

Além disso, tinha o andar de cima que era onde ficavam os quartos para a galera se divertir com as meninas.

E sim: todas as trabalhadoras estavam vestidas com roupa normal de balada... nada vulgar que nem esses filmes de Hollywood que a gente assiste por aí.

Totalmente diferente de qualquer imagem que eu tinha de um puteiro.

Ficou curioso? Entra no site deles e faz um [tour virtual](#).

PAGANDO PARA TRABALHAR?

Subi o elevador para o foyer principal e já dei de cara com algo que achei ultra surpreendente.

Homens: 220 reais com 150 de consumação

Até aí tudo bem... o lugar era caro porque reunia as profissionais mais atraentes da cidade.

Mas eu me surpreendi com o que vinha escrito logo embaixo:

Mulheres: 150 reais com 150 de consumação

Como assim, cara?

Por que uma mulher normal iria pagar 150 reais para ir num puteiro? Baladas normais e tão upscale quanto o Scandallo como Villa Mix e Provocateur custam bem menos que isso.

Fui inocente.

E fui surpreendido pelo simples fato de que as meninas do Scandallo
PAGAM PARA TRABALHAR!

Sim senhores! Quer ser puta em lugar de luxo? Paga R\$150 e tenta correr atrás do prejuízo!

É como se fosse um taxista auxiliar: você já começa o seu expediente no negativo e tem que se virar para cobrir os custos e fazer seu lucro antes de soar o gongo... e o gongo das meninas do Scandallo soava às 4am.

É claro que tinha muito mais mulheres do que homens no lugar e a conclusão foi bem simples:

“Tem profissional que sai de lá de mão vazia e acaba pagando para trabalhar.”

ECONOMISTA DE PUTEIRO

Uma das maravilhas de ser economista é que você enxerga o mundo de maneira analítica e joga tudo na ótica da mais inquebrável lei de todas as leis do universo: **a lei da oferta e da procura!**

Papo reto: você pode manipular qualquer lei do mundo... menos essa daí!

Já tinha avisado ao Carlos bem antes de entrar no pico.

“Mano, não vou pagar por sexo. Se você quiser subir com alguma mina, se adianta que eu fico aqui de boa”.

O engraçado é que o Carlos é boa pinta, forte, tem dinheiro e, conseqüentemente, pode facilmente pegar minas “normais” na balada.

Mas ele gostava de ir em puteiro para conversar com as minas e fumar charuto.

Aí eu te apresento um verbo que aprendi naquela noite: **chambar!**

Chimbador é o cara que troca ideia com a puta a noite toda... e não faz nada.

Levando-se em conta aquele “*upfront fee*” de 150 reais que eu expliquei no tópico anterior, o chimbador é o **MAIOR INIMIGO DA PUTA!**

Of course: tempo é dinheiro... e ele só faz ela perder tempo.

Eu e o Carlos éramos dois chimbadores... e as meninas perceberam isso de longe!

De acordo com uma nova amiga que fizemos lá dentro, o primeiro sinal de que seríamos chimbadores estava bem evidente: a nossa idade.

Com 25 anos de idade cada um, nós éramos beem mais novos do que o average customer do local. Acho que nem os filhinhos de papai do Itaim têm bala na agulha para bancar um lugar daquele com a mesada.

E dois: segundo ela, nossa linguagem corporal não indicava que estávamos tãoooo necessitados por sexo e carinho.

Já que eu sou economista e os dois business que andam de mãos dadas em vários aspectos, vou usar o jargão do mercado financeiro a partir de agora nesse post.

No mercado financeiro, quem vende os serviços são os bancos e corretoras. Por causa disso, eles são chamados de **sell-side**.

Ao invés de ficar repetindo “as putas do Scandallo” ao longo do post, vou substituir por **sell-side**.

O **buy-side**, que no mercado financeiro representa os fundos de investimento, nesse post significará os clientes não-chimbadores.

UM BUSINESS DE CARACTERÍSTICAS DEFENSIVAS

Puteiro de luxo é um business resiliente.

Se existisse puteiro de luxo listado na bolsa de valores NASDAQ, com certeza ele entraria na categoria dos **DEFENSIVE STOCKS**.

Defensive stock é aquela ação que não é muito afetada pelos ciclos macroeconômicos.

Quando o investidor americano acha que vai dar ruim na economia, ele se livra de ações chamadas “high-beta” e passa a comprar ações de setores com características mais estáveis como utilities, consumer staples, cervejas e seguradoras de healthcare.

Pô, o Brasil está em crise. Será que a crise chegou aos puteiros de luxo?

Eu adivinharia que não!

Antes de mapear as características do mercado consumidor do lugar, vou fazer um cálculo bem básico para chegar a uma aproximação do ticket médio do Scandallo:

Estacionamento + manobrista: 30 reais

Entrada: 220 reais

Sell-side (average): 1.000 reais

Quarto: 180 reais

Sim! Eliminando os chimbadores que puxariam esse número para baixo, o **ticket médio ajustado do consumidor do Scandallo gira em torno de 1.430 reais!**

Para você ter uma ideia, pedi um simples Mojito que me custou 70 reais.

Agora vamos supor que metade do público do lugar é de homens brasileiros da categoria de High Net-Worth (grupo A).

E vamos supor que a outra metade é composta por businessmen gringos que

vêm fazer negócio por aqui (grupo B).

O grupo B é mais fácil de entender.

O gringo que visita o Scandallo tem receita em moedas estrangeiras... moedas bem mais fortes do que o nosso real.

Com o dólar a R\$4, o euro batendo R\$5 e a libra esterlina chegando a R\$6, o Brasil é realmente muito barato para o gringo que visita e vem gastar dinheiro aqui.

Você acha que um businessman árabe ou europeu vai chorar para pagar 2mil reais por meia hora de foda com uma mina que ele nunca pegaria na vida lá na terra deles?

Agora a segunda metade do buy-side é um pouco mais difícil de entender.

Sim, o país está em crise mas o cara que frequenta puteiro de luxo tem dinheiro guardado, certo?

E o Brasil é um dos países com as maiores taxas de juros de todo mundo, certo?

Juros é uma parada que fode o pequeno empresário e o consumidor... mas é muito bom para o cara lá do topo.

É simples: quanto mais alta a taxa de juros, mais a grana dele rende.

O cara que tem 10milhões de reais no banco está longe de entrar na lista da FORBES.... mas vamos fazer umas continhas.

Com um CDI (certificado de depósito interbancário) a 14% ao ano, o cara que tem dinheiro guardado está pulando de alegria.

Se ele colocar os 10 milhões de reais dele no tesouro direto a um CDI de 14%, ele ganha o equivalente a 117mil reais por mês SEM FAZER NADA.

Dá pra viver, né?

E outra: uso muito um conceito matemático carinhosamente apelidado de regra dos 72!

$72 / 14 = 5.1$

Sim, senhores: em 5.1 anos, a grana dele vai dobrar!

Tudo bem que tem o efeito da inflação nisso... mas dá para ver que pagar 1.000 reais com uma puta não é um grande problema para essa clientela fiel e poderosa.

PARA TODOS OS GOSTOS

No Scandallo, o sell-side era muito mais heterogêneo que o buy-side.

Na real, eu esperava ver um lugar lotado de Panicat cavalona, malhada e siliconada.

Mas meu amigo Carlos teve um bom insight: apesar daquele ser o “standard de beleza” do Brasil, nem todo mundo procura aquele tipo de mulher.

No Scandallo, tinha mulher para todos os gostos: baixa, alta, madrinha de bateria, musa de time, geisha asiática, surfistinha carioca, loira gaúcha, malhada, magrinha, businesswoman... mas todas eram de um nível bem alto de beleza.

Afinal, por causa do “*upfront fee*” de R\$150, a puta feia e mal-cuidada corre um risco muito alto de sair com as mãos abanando de um lugar como aquele.

Viva Darwin e sua teoria de seleção natural... num lugar tão competitivo quanto o Scandallo, ONLY THE STRONG SURVIVE.

Daí eu lembrei de um rolê que fiz umas 2 semanas atrás.

No caminho para a Suíça, eu tive um layover de um dia inteiro em Amsterdam.

Ao invés de ficar moscando no aeroporto de Schipol por 12 horas esperando meu voo para Genebra, resolvi dar um rolê pela cidade e, no caminho de volta para a estação, caí no famoso De Wallen de Amsterdam.

Para quem não conhece, De Wallen é o tal distrito da Luz Vermelha da capital holandesa.

Só tinha mulher feia naquelas tradicionais janelinhas de Amsterdam... e a maioria delas vinha da África e do Sudeste Asiático.

Se o cara de Amsterdam abrir um puteiro só com mulher loira e alta, ele vai falir... porque tem mulher loira e alta por todos os cantos da Holanda.

Conclusão: todo mundo gosta de suco de laranja... mas se o hortifruti vender

só laranja ele vai à falência.

TAMANHO É DOCUMENTO?

Falei no tópico aqui de cima que o sell-side do lugar era bem heterogêneo.

Não posso dizer o mesmo do buy-side: parecia que 50% do público masculino era de origem asiática.

E sim... eu era o único negão do lugar.

Agora para pra pensar: por que tem mais asiático do que preto no puteiro mais high-end de São Paulo?

Bom, a primeira explicação é que tem muito menos preto que está disposto a pagar quase R\$2.000 reais para transar, né?!

Sim, 53% da população brasileira se considera preta/parda... mas o salário mínimo ronda os R\$800.

Pô, pagar 2 salários mínimos por meia hora de prazer é meio estranho né?

Graças a Deus, eu me considero um preto de dinheiro...e, mesmo se tivesse 5x o que eu tenho hoje, não pagaria R\$2.000 reais por mulher nenhuma.

(Minto... acho que pagaria isso na MC Anitta sim... mas ela não é puta).

A segunda tem um pouco mais a ver com uma parada bem simples: em teoria, é muito mais fácil ir pra night e pegar alguém se você é negão do que se você é asiático.

Correct me if I'm wrong mas tenho a impressão de que 98% das mulheres têm a curiosidade de experimentar um afro-descendente... pelo menos uma vez na vida.

Tenho amigos asiáticos aqui de São Paulo e lembro muito bem da dificuldade que eles tinham de pegar minas nas baladinhas.

Nem beijar na boca eles conseguiam.

Não sei se tem muita correlação não... mas achei bem interessante o fato do buy-side da Scandallo ser bem asiático do que qualquer balada ou restaurante

“normal”.

Será que eles eram chineses que vieram aqui comprar empresas quebradas e jogadores do Corinthians?

O PODER DAS QUARTAS FEIRAS

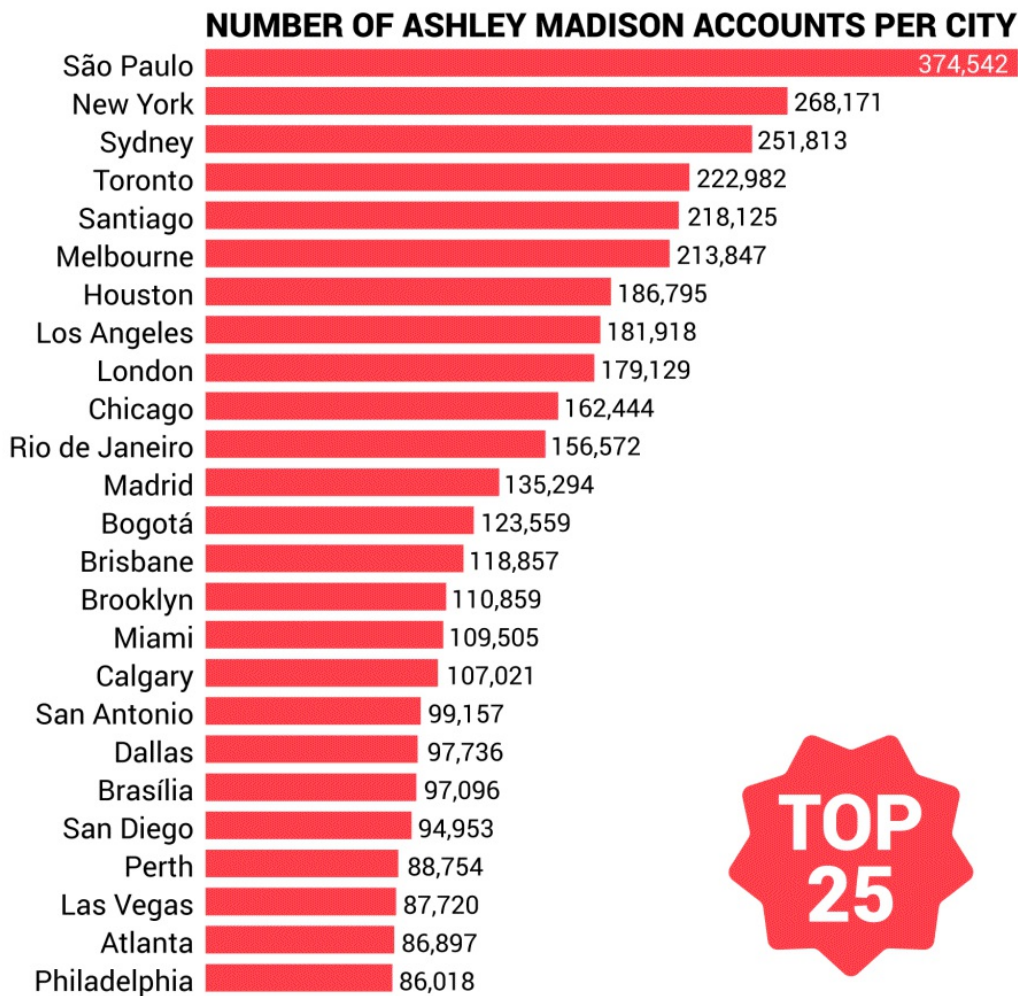
Notei que o lugar tava meio vazio.

Vazio no sell-side e vazio no buy-side.

Nossa nova amiga nos contou que o dia de maior movimento por ali era realmente quarta feira.

Por que quarta feira é o dia mais movimentado num lugar daquele?

Bom, olha esse gráfico do app de traição Ashley Madison e tire suas próprias conclusões!



dadaviz.com

Sim, o principal cliente de uma casa daquelas é o **homem casado e pai-de-família**.

E as chances de um homem casado conseguir dar balão em sua família e ir num puteiro de luxo numa noite de sábado são mínimas.... quase que zeradas!

É muito mais fácil um cara falar que tem um jantar de trabalho ou que o bicho pegou no escritório numa quarta-feira à noite do que num sábado.

Ué, Raiam... então por que não na terça-feira ou na quinta?

“Porque quarta feira é dia de jogo na televisão!”

Segundo nossa amiga que trabalha na casa, o cliente fala para sua esposa que vai ver o jogo do Corinthians com os amigos e vai dar um rolé no Scandallo.

PISO SALARIAL

No lugar, tem uma regra meio que não oficial entre as “funcionárias” do sell-side: **ninguém pode fazer programa por menos de R\$500.**

Se uma puta fizer programa por menos de R\$500, as curvas de oferta e demanda mudam e o mercado se distorce.

Bateu desespero macroeconômico? Notaram que os clientes não estão dispostos a pagar tão alto porque conseguem transar de graça por causa do Tinder e do Happn?

Fudeu, o preço de mercado **TEM QUE BAIXAR!**

Para manter o preço lá em cima, o sell-side do Scandallo opera um tipo de cartel não-regulado lá dentro.

É muito parecido com o que acontece com os designers brasileiros de hoje em dia.

Escutei falar que, para proteger os designers e freelancers brasileiros da competição de serviços como o [Fiverr](#) que custam infinitamente menos, eles têm uma regra não-escrita que estabelece um preço mínimo para logos, banners, etc.

Se o designer da esquina cobra R\$1.000 no logo e eu posso contratar um freelancer indiano, ucraniano ou paquistanês que me cobra US\$5 no mesmo serviço, adivinha o que vai acontecer com o mercado de design gráfico no Brasil no longo prazo?

Quer empreender e não tem dinheiro para fazer logos, landing pages, sites e tocar outros serviços administrativos? Entra lá no [Fiverr](#) que você consegue absolutamente tudo por 5 dólares (por isso o nome Fiverr).

Para você ter uma ideia, esse humilde site foi feito por US\$5 no Fiverr há 2 anos atra's hehehe!

E a capa do meu primeiro livro Hackeando Tudo também!!!!

Mas aí irmão... isso volta para aquele velho problema de manipular a lei mais poderosa de todas as leis da economia.

O “ piso salarial ” nada mais é que uma tentativa de modificar o preço de mercado artificialmente.

Manipular um mercado artificialmente não dura muito tempo não... um dia a merda vai pro ventilador.

Lembra quando a Petrobrás e o governo tinham aquela política de controle artificial de preços?

Aposto para você que um dia esse piso “forçado” lá na Scandallo vai acabar.

ALGUNS ANOS DEPOIS

Os anos se passaram e o tal do “piso forçado” acabou na Scandallo.

Querendo ou não, qualquer tentativa de modificar o preço de mercado artificialmente acaba batendo de frente com a lei mais poderosa do universo: a lei da oferta e da procura.

Junta isso com algumas revoluções tecnológicas e antropológicas que aconteceram de 2016 para cá como a explosão de sites como Tinder, InnerCircle e, principalmente, MeuPatrocínio.

Fora isso, fenômenos com o funk e a viadagem meio que mudaram o centro de gravidade para sempre.

Viadagem? Como assim?

É que, em 2016, o Pabllo Vittar e a Anitta não eram tão grandes, tá ligado.

Ok, negão. O que o cu tem a ver com as calças?

Eu chamo isso de FVA ou Fenômeno da Viadagem Legalizada.

Para desespero dos pais de família conservadores, Pabllo Vittar meio que enviou uma mensagem para a juventude brasileira de que ser gay é legal.

O resultado é algo que eu escuto de muitas e muitas amigas e seguidoras: está faltando macho no Brasil.

Querendo ou não, com tanta mulher dando de graça por aí, o mercado realmente secou para as meninas do ramo.

Estou sentado aqui na janela do meu arranha céu em Moscou e me deu uma vontade gigantesca de ir no Scandallo de novo quando eu voltar ao Brasil.

Pra quê? Para chimbar as meninas em troca de informação para outro viral de análise microeconômica do business da putaria high level.

O engraçado é que, entre um parágrafo e outro, eu acabei de ligar para aquele mesmo amigo que me arrastou para lá em 2016.

Vou proteger sua identidade mais uma vez. Na época, o camarada era bem low-profile e hoje também está gigantesco e muito famoso.

Partiu Scandallo.

~Raian

XIV

BONS BILIONÁRIOS VERSUS MAUS BILIONÁRIOS

Fevereiro 2017

Bons Bilionários Versus Maus Bilionários foi uma adaptação de um capítulo do livro *The Rise And Fall of Nations* de um dos meus escritores favoritos: o indiano Ruchir Sharma.

Como eu sabia que meu público brasileiro nunca ia se coçar para ler o livro inteiro (ele só existe em inglês), tomei a liberdade de extrair os principais assuntos do capítulo e jogá-los no blog no idioma Raiamês, aquele português da rua, claro, direto e sem enrolações.

Lembra que eu falei do capitalismo de compadres no capítulo que pedi desculpas a André Esteves aqui dentro desse humilde livro?

A essência é basicamente essa.

Nessa época, o Brasil estava passando por um dos momentos mais curiosos de sua história.

Sabe aquela história de que rico não vai pra cadeia em país subdesenvolvido e corrupto como o nosso?

Não sei se você lembra mas, lá pros idos de 2017, tinha meia dúzia de bilionários na cadeia e alguns líderes de governo.

E nem os escritórios de advocacia mais tops do Brasil conseguiram tirar eles de lá.

Sabe aqueles cheio dos contatinhos nos tribunais? Eles não saíam nem pagando juiz e desembargador, tá ligado?

O artigo dos Bons Bilionários foi baseado me deu bagagem para ter conteúdo e argumento numa das palestras mais importantes da minha vida.

Alguns meses antes, do alto dos meus 26 aninhas, subi ao palco de um grande centro de exposições em São Paulo para falar no Fórum Liberdade e Democracia.

O palestrante anterior? Um deputado fanfarrão chamado Jair Messias Bolsonaro.

O que eu achei mais interessante daquele dia era que o cara tinha até torcida, como se fosse um time de futebol só em volta da persona dele.

Meu pensamento foi um só:

“Já era! Ele vai ser presidente do Brasil!”

Por quê?

Porque, apesar de não conseguir terminar um argumento e só falar abobrinha para manipular a multidão a gritar “mito, mito, mito”, ele era a cara daquele novo Brasil que estava se formando ali em 2016/201.

Que Brasil?

O Brasil exterminador de capitalismo de compadres... que botava ladrão de colarinho branco no xilindró.

Divirta-se com o texto.

BONS BILIONÁRIOS VERSUS MAUS BILIONÁRIOS

Ao longo do último fim de semana, recebi mais de 20 mensagens de leitores me pedindo para comentar o caso Eike Batista.

A resposta para todos foi praticamente a mesma:

“Faço de tudo para ser o menos reativo possível e deixar o comentário de notícias para jornalistas. Quanto mais isolado de telejornais eu fico, melhor eu performo meu trabalho”

Se eu comentasse tudo o que tivesse na moda, eu ia ser mais um na multidão e cair no mesmo bolo de uns caras que eu critico.

Nos últimos 12 meses do blog MundoRaiaM, eu só lembro de ter sido reativo uma única vez... e foi numa ocasião especial.

Escrevi o artigo [A Tragédia do Jeitinho](#) quando o Brasil ainda estava chorando a morte dos jogadores da Chapecoense.

Troquei ideia com meu pai que é piloto e fiz uma análise pé-no-chão de como o excesso de jeitinho brasileiro causou aquele desastre.

Recebi muito hate-mail pela agressividade do artigo mas muitas coisas que eu levantei ali acabaram se provando verdade nas semanas seguintes.

O artigo de hoje sim tem a ver com a prisão do Eike Batista... mas o negócio vai muito além de um mero comentário jornalístico.

Vim aqui para analisar a diferença entre bons bilionários e maus bilionários e vou citar uns 5 business books para desenvolver alguns tópicos de macroeconomia.

Mas antes de falar sobre dinheiro, vamos ali conversar com um poeta lá dos anos 1980 que até hoje é um dos cantores favoritos da minha querida mamãe Marta.

VIVA CAZUZA

Pô, Raiam! O que tem o título do seu artigo a ver com o Cazuza?

Segura essa estrofe aí de uma das principais músicas do cara:

**“Meus heróis morreram de overdose.
Meus inimigos estão no poder
Ideologia
Eu quero uma pra viver”**

Agora volta a fita para a época da minha vida que foi retratada no meu segundo livro [Wall Street: A Saga De Um Brasileiro Em Nova York.](#)

Lá pros idos de 2009, eu era um jovem bolsista na University of Pennsylvania, a mesma faculdade onde o presidente Donald Trump e seus filhos se formaram.

Seguindo o tema central desse artigo, a **University of Pennsylvania** é a universidade que mais formou bilionários no mundo inteiro, batendo instituições mais famosas como Harvard, MIT e Princeton.

Não acredita? Leia o artigo [Why UPenn Produces More Billionaires Than Any Other School In The World.](#)

Por ser disparado o mais extrovertido entre a meia dúzia de brasileiros que havia passado no vestibular da Wharton School of Business, **eu tinha o papel não-oficial de embaixador do Brasil em West Philadelphia.**

Para você ter uma ideia, até uma escola de samba eu ajudei a criar.

Como “diplomata júnior”, eu representava indiretamente alguns heróis brasileiros que eram famosos ao redor do mundo naquela época. Se liga nos meus maiores exemplos de brasileiros nos meus tempos de universitário:

No futebol? **Adriano Imperador!**

O cara era o camisa 9 da Seleção e ainda era artilheiro no Calcio Italiano.

No mundo dos negócios? Eike Batista!

O cara era o #7 na lista da Forbes com o Império X e tinha planos bem concretos para virar o homem mais rico do mundo até 2014.

No mercado financeiro? **André Esteves!**

Esteves era dono de um dos bancos de investimento mais poderosos das Américas, o BTG Pactual, e tinha ficado bilionário antes de completar 40 anos de idade.

Na política nacional? **Sérgio Cabral Filho!**

Eu tinha sonho de seguir carreira na política e ele foi um dos homens-chave que trouxeram a Olimpíada para o Rio.

Na política internacional? **Luis Inácio Lula da Silva!**

Na época, o Lula era considerado o homem mais carismático do mundo.

É... não preciso dizer mais nada!

Como dizia o velho Cazuzza, meus heróis “morreram de overdose”.

Ainda bem que eu tinha só 19 aninhos e muita vida pela frente.

Acho que uma das minhas maiores virtudes é **a capacidade de mudar de ideia.**

Como dizia o apóstolo Paulo 2 mil anos atrás, o ser humano tá aí para lutar o bom combate e evoluir a cada dia.

Por essas e outras, eu ostento toda e qualquer cicatriz do meu passado com orgulho. Interpreto as cicatrizes como marcas de guerra e sem elas eu não teria chegado aonde estou.

Olhando para trás, sabe qual a fundamental razão pela qual eu admirava esses heróis?

Simples: eles eram muito ricos e eu queria ser muito rico.

Ponto final.

Esteves e Adriano tinham um componente especial: saíram daonde eu saí.

O Imperador é negro que nem eu e cresceu na Vila Cruzeiro. Eu morei dos 0

aos 12 anos no bairro do lado, a Vila da Penha.

O Esteves também era da Zona Norte do Rio e escalou do back-office para o bilhão de dólares antes de completar 40 anos.

Eu estava me formando em economia, correndo atrás de uma vaguinha no mercado financeiro de Nova York e queria uma trajetória daquelas também.

Minha falecida avó Araci era apaixonada pelo Sérgio Cabral porque ele era o “vereador da terceira idade”, patrocinando várias leis que beneficiavam os velhinhos.

Minha infância ficou marcada com o jingle de sua campanha para prefeito em 1996:

*“Pra ficar legal, é
A gente quer o melhor
Sérgio Cabral”*

Ele acabou perdendo aquela eleição para o Conde, minha avó morreu alguns anos depois mas eu sempre associei a imagem do Sérgio Cabral a ela.

Resultado? Virei fã de carteirinha do cara sem querer querendo.

Se você voltar para os primórdios desse humilde blog em 2014-2015, de cada 3 artigos que eu soltava, 2 estavam elogiando um tal de Jorge Paulo Lemann.

Havia acabado de ler e reler o livro [Sonho Grande](#), estava envolvido em alguns programas da Fundação Estudar e o Jorge Paulo Lemann havia recém-adquirido empresas gringas como a Kraft Foods e o Burger King.

Que homem!

Toma aí 4 exemplos de posts puxa-saco daquela época:

[O Burger King e o Novo “Jeitinho” Brasileiro](#)

[A Kraft Foods agora é Brasileira. Saiba porque eu quase gozei quando li a notícia](#)

[Conferência Ene Pt1: A Cultura 3G e o Legado de Jorge Paulo Lemann](#)

[Conferência Ene Pt3: O Auto-Conhecimento Que Te Chacoalha](#)

Hoje em dia, eu tenho **zero admiração** pelo cara por uma série de motivos.

Se estiver curioso, escuta os 20 minutos finais do podcast que gravei sobre o mercado de consultoria com o Matheus Santiago Neto ([Podcast MundoRaiam – Episódio 16](#))

Apesar disso tudo, Jorge Paulo Lemann acaba caindo na categoria de “bom bilionário”.

Tá bom, Raiam. Chega de historinha! Vim aqui por causa do título... qual é a diferença entre um bom bilionário e um mau bilionário?

Calma aí, jovem.

Tenho que te apresentar ao primeiro cara que trouxe esse conceito/dualidade à tona.

O REI RUCHIR SHARMA

Como todo escritor que se preze, eu passo grande parte dos meus dias lendo (já terminei 17 livros nesse ano de 2017) e tenho várias referências na profissão.

Me espelho em autores e letristas como Michael Lewis, Mano Brown, Jim Rogers, Chico Buarque, Ernest Hemingway, Malu Gaspar, Joseph Murphy, Vitor Isensee, Tucker Max, Paulo Coelho.

Apesar da influência dessa galera, na minha franca opinião, o melhor do mundo é esse negão aqui:

Caramba, Raiam!

Tanto escritor de verdade para você admirar e você vai se espelhar num bêbado que posou na G Magazine e foi o rei das surubas nos anos 1990?

É o seguinte: meu ganha-pão hoje em dia é contar histórias nos meus livros e no meu site... **e eu ainda não vi um cara que conte história melhor que o Vampeta.**

Depois dá uma olhada na resenha que eu escrevi para o livro [Memórias do Velho Vamp](#) aqui no MundoRaiam.

Minha principal fonte de renda continua sendo os royalties do meu primeiro livro [Hackeando Tudo](#), que nada mais é que um livro sobre hábitos.

Não incluí esse no livro mas um dos meus hábitos diários mais importantes hoje em dia é **assistir meia hora de Vampeta no YouTube.**

Quando eu escuto uma daquelas resenhas do Vampeta, eu presto atenção em três técnicas de storytelling que acabam dando muitos frutos dentro do meu próprio trabalho.

1) O Vampeta faz o interlocutor sentir que é um amigo de longa data lá de Nazaré das Farinhas e faz parecer que o interlocutor está num bar tomando um danone quadragésimo com ele.

2) Suas histórias são cheias de referências familiares ao grande público, seja citando jogadores famosos ou descrevendo eventos marcantes

3) Ele usa recursos de linguagem (sem querer ou querendo) que fazem com que o interlocutor se imagine dentro da história

Vai no Amazon e pega as avaliações dos meus três últimos livros [Imigrante Ilegal](#), [Classe Econômica: Europa Comunista](#) e [Arábia](#) e você vai ver que a maioria dos elogios de leitores estão relacionados com esses três itens.

Se alguém aí conhecer o Velho Vamp pessoalmente, manda um Whatsapp pra ele em meu nome agradecendo pela influência.

Depois de Marcos Vampeta, o segundo melhor escritor do mundo chama-se Ruchir Sharma.

Ruchir é um indiano que trabalha como estrategista de mercados emergentes para o banco de investimento Morgan Stanley em Nova York.

O primeiro livro que eu li dele é uma obra prima chamada [The Breakout Nations](#) lá atrás em 2012.

Entre 2009 e 2011, Sharma passava um mês em cada país emergente, analisava a conjuntura macro do lugar e dava um ultimato dizendo se tal país era ou não uma “breakout nation”.

Ele fez isso com 14 países no livro. Além dos BRICS, tem capítulos para Turquia, México, Taiwan, Coreia do Sul, Indonésia, Polônia, Malásia, Hungria e República Tcheca.

Apesar de ser o queridinho dos investidores internacionais na época em que o livro foi produzido, **o Brasil não passou no teste do Sharma.**

O engraçado é que **TUDO** que ele previu no capítulo do Brasil do [Breakout Nations](#) acabou acontecendo por aqui.

No último livro dele [The Rise And Fall of Nations](#), ele apresenta métricas alternativas para comparar nações e prever que país vai deslanchar e que país vai congelar no tempo.

Sharma não confia em dados de governo porque, na grande maioria das

vezes, eles são fabricados para atingir objetivos dos próprios políticos locais.

O cara trabalha com macroeconomia há 25 anos e tem uma porrada de exemplo de contabilidade criativa e cálculos coloridos de inflação e crescimento de PIB para mascarar certos problemas estruturais em países.

Ele também não confia nas estatísticas do Banco Mundial por um simples motivo: **elas são extremamente desatualizadas e te fazem olhar pra trás... e não pra frente.**

Para driblar essa ineficiência das estatísticas oficiais, Sharma usa o livro para apresentar 10 modos alternativos de comparar uma economia com a outra.

Se você gosta de relações internacionais e macroeconomia, acho que tá valendo acompanhar o trabalho do cara.

Além de escrever livros e artigos bombásticos e fora da caixa, ele administra 25 bilhões de dólares em ativos internacionais no Morgan Stanley de Nova York. Pouco pica, né?

O mais interessantes de todos os modos alternativos está no capítulo 3 do livro: **a dualidade entre o mau bilionário e o bom bilionário.**

OS MAUS BILIONÁRIOS

Fica tranquilo que eu não sou comunista e não estou aqui para promover uma guerra polarizada entre “nós pobres” e “eles ricos”.

Sou um preto de direita, tenho CNPJ e continuo seguindo aquela regra que eu mesmo criei num velho artigo aqui desse blog: [Não Contrate Um Comunista](#).

Dessa vez, o buraco é mais embaixo.

Antes de comparar os dois tipos de bilionários, o Ruchir Sharma faz uma análise da riqueza das 10 pessoas mais ricas de cada país em proporção ao PIB total daquele lugar.

Se olharmos apenas por essa métrica, a Índia (top-10 representando 12% do PIB total) está numa posição muito pior que a China (top-10 representando apenas 1% do PIB total).

Aí o cara vai mais além e traça a origem desses bilionários.

Para Sharma, se mais de 30% dos bilionários de um determinado país tiver sua riqueza derivada de 4 setores específicos da economia, **pode se preparar que vai ter treta no meio**.

Os quatro setores são esses:

1. Construção Civil/Infraestrutura
2. Mineração
3. Petróleo
4. Bancos/Mercado Financeiro

Por que isso?

Porque esses setores estão diretamente ligados a dois fenômenos que os economistas americanos chamam de *rent-seeking activities e crony capitalism*.

Rent-seeking activities têm a ver com o conceito de “renda econômica”.

Atividades de renda econômica **manipulam** o ambiente social e político para derivar lucro reduzindo a soma da riqueza social.

Em poucas palavras, atividades que transferem riqueza... sem gerar riqueza. Se quiser se aprofundar no assunto, dá uma lida [nessa descrição](#) do Instituto Braudel.

Uma tradução que arrumaram para crony capitalism é “capitalismo de compadres”.

Toma aqui uma frase do falecido professor Gary S. Becker, vencedor do Prêmio Nobel de Economia e um dos grandes economistas sociais da University of Chicago:

“O capitalismo de compadre é um sistema onde empresas com forte conexões com o governo ganham poder econômico, e não por ser mais competitivas, mas pelo uso do governo para favorecimento e proteção de sua posição.”

Já viu esse filme, né?

Vale lembrar que o Sharma faz questão de dizer no livro que nem todos os bilionários desses quatro setores são maus... mas todos os maus bilionários vêm desses setores.

Em construção civil e infraestrutura, eu penso em **Marcelo Odebrecht**.

Será que ele tinha rabo preso com o governo para conseguir tanta obra pública orçada em bilhão que acabou estourando o orçamento?

Vou até abrir um parêntese e citar um caso de mau bilionário que eu já apresentei aqui no MundoRaia em 2015. Não sei se você lembra do post [O País do Elefante Branco](#) mas o presidente do Real Madrid Florentino Pérez tem características bem parecidas: *crony capitalism, rent-seeking activities* e foco em construção civil e infraestrutura.

Em mineração, petróleo e infraestrutura, eu penso no **Eike Batista**.

Antes de comprar terras e abrir a MMX Mineração, será que ele pegou os estudos geológicos do papai dele?

Vale lembrar que Mr. Eliezer Batista foi presidente da Vale e Ministro de Minas e Energia na época da ditadura militar e da corrida do ouro de Serra Pelada e Carajás. O velho tinha pouca informação privilegiada e poucos contatos dentro do governo, né?

A OGX era a principal empresa do império bilionário de Eike Batista. Para arrematar aqueles poços de petróleo com uma empresa pré-operacional com track record praticamente zerado, será que ele usou as conexões da família Batista dentro do governo?

Vou além! Vamos lembrar das empresas que faziam parte do Império X na época que o Eike Batista era meu herói:

OGX – Petróleo = mau bilionário

LLX – Infraestrutura = mau bilionário

MMX – Mineração = mau bilionário

MPX – Concessões = mau bilionário

REX – Construção civil/real estate = mau bilionário

Tava escrito, né? Só setor que precisa de networking dentro do governo...

No mercado financeiro, temos o **André Esteves**.

Se você tiver um infiltrado no governo, você sabe antes de qualquer pessoa no mundo para que direção a curva de juros e o câmbio vão mover. Com essa informação, você cria uma máquina de dinheiro e deixa todos os sócios do banco bem ricos.

Agora vamos unir os pontinhos?

As obras grandiosas das empresas do Eike eram executadas por qual empreiteira? PLIM!

E qual banco de investimento brasileiro participou ativamente das emissões de ações e de outros serviços financeiros mais “elaborados” para o Grupo X? PLIM!

Quais foram os primeiros três bilionários brasileiros a serem presos?

Capitalismo de compadre, meus amigos!

Segundo Sharma, países com muitos “maus bilionários” terão **problemas eternos** em 6 áreas:

- 1) excesso de burocracia e red-tape
- 2) desigualdade social
- 3) corrupção
- 4) alta inflação
- 5) alto desemprego
- 6) baixo crescimento de PIB.

Parece até os problemas do Brasil atual, hein?

No livro, ele aponta que 64% dos bilionários do Brasil entram na categoria de maus bilionários.

Fica tranquilo que tem casos piores aí mundo afora.

O mais gritante deles é a Rússia, onde mais de 70% de seus bilionários vêm dos 4 setores tóxicos ali de cima. Os oligarcas de lá são um caso a parte.

Os bilionários da Rússia controlam 16% do PIB do país. De acordo com a regrinha do Sharma, qualquer número acima de 10% coloca o país numa situação preocupante com relação aqueles 6 problemas que eu acabei de citar.

OS BONS BILIONÁRIOS

O bom bilionário é aquele que ficou rico por causa da lei mais poderosa do planeta Terra:

A lei da oferta e da procura

E digo mais: ficou rico sem precisar manipular essa lei com o *crony capitalism* e as *rent-seeking activities* que eu descrevi ali em cima.

Inovou? Fez um produto bom? Tem demanda pra isso? Agregou valor a vida de pessoas?

Passou no teste! Pode ficar rico aí, jovem!

Entre outros setores de bons bilionários, o Sharma cita varejo, entretenimento, máquinas, tecnologia, serviços, produtos farmacêuticos e agricultura.

Fiquei meio com o pé atrás quando vi agricultura ali mas o negócio acabou fazendo sentido.

Na agricultura, você planta para depois colher. Na mineração e no petróleo, você só extrai.

Boom! Taí um caso de **criação de riqueza** versus **extração de riqueza/rent-seeking**.

Para você ter uma ideia, só 8% dos bilionários da Alemanha vem daqueles quatro “setores tóxicos” da economia. Os outros 92% ficaram ricos inovando e criando bons produtos e serviços.

Vou resgatar o número do Brasil para deixar a comparação mais legal: 64% dos bilionários brasileiros são “maus bilionários”.

É mano...

Os primeiros exemplos de bons bilionários brasileiros que vêm na minha cabeça são Abilio Diniz (Pão de Açúcar), Antônio Seabra (Natura), Michael Klein (Casas Bahia), Walter Faria (Cervejaria Petrópolis) e Roberto Marinho

(Globo).

Vale a pena lembrar o seguinte: só o fato do cara ser considerado um “bom bilionário” na definição do Sharma não quer dizer que ele esteja imune aos conchavos com o governo.

Na real, deve ser bem difícil ser um grande empresário no Brasil com 100% de ética sem molhar a mão de ninguém.

No debate/palestra que participei no III Fórum Liberdade em Democracia de São Paulo, eu dei um exemplo bem curioso de bom bilionário e aproveitei para alfinetar ele.

A moeda sempre tem dois lados, né?

A presença de bons bilionários também traz um fenômeno que o Sharma vê com bons olhos: **o turnover da lista da Forbes.**

Se você não manja do assunto, “turnover” é o termo gringo para descrever a rotatividade de pessoas num certo cargo.

Para o autor, quanto mais *turnover* na lista bilionários década após década, **melhor para um país.**

Por que?

Porque é sinal que está acontecendo inovação e evolução naquele lugar.

Lembra daquele conceito de [Destruição Criativa](#) de Joseph Schumpeter?

Pega o exemplo dos Estados Unidos.

Com raras exceções como Warren Buffet e Bill Gates, a galera que povoava o topo da lista da Forbes americana de 20 anos atrás acabou dando lugar para um pessoal mais jovem e mais inovador depois desse boom de tecnologia que tá acontecendo lá em San Francisco.

Para você ter uma ideia, só 10% dos nomes da primeira edição da lista de bilionários da Forbes USA de 1982 continuaram na lista em 2012.

Pega a lista brasileira, os nomes são praticamente os mesmos de 20 anos atrás... só mudou a posição deles no ranking.

Sem inovação, sem ambiente aberto para competir, as pessoas se eternizam por lá e isso vai passando de geração em geração.

Um outro fenômeno que o Sharma critica no Brasil é a riqueza herdada e a ausência de bilionários self-made (que ficaram ricos por mérito próprio).

Entra nessa [lista aqui da Forbes](#) e você vai ver pouquíssimos bilionários self-made. A grande maioria está na lista por causa de herança do papai ou do vovô.

Entre outros exemplos, estão os herdeiros de Antônio Ermírio de Moraes, de Jacob Safra, de João Moreira Salles, de Sebastião Camargo, de Roberto Marinho, de Norberto Odebrecht, etc.

No top-10 da lista de 2016, o único brasileiro self-made que entrou lá porque inovou e criou um bom produto é o senhor Eduardo Saverin, sócio do Mark Zuckerberg no Facebook.

Depois da queda do Império X, o Eike deve ter lido os livros de Ruchir Sharma e resolveu largar o “capitalismo de compadres” para se tornar um “bom bilionário” no estilo self-made.

Antes de ser preso, o que ele estava cozinhando? **Uma pasta de dente revolucionária!**

Olha [esse artigo aqui do Mauricio Lima da Veja](#) descrevendo os milagres da nova empreitada do Eike numa atividade de “oferta e procura”.

Pena que não deu tempo, né?

DAQUI PRA FRENTE

O “capitalismo à brasileira” é cheio de exemplos de *crony capitalism*.

Não tá afim de ler um livro de 400 páginas em inglês? O spoiler de [The Rise and Fall of Nations](#) é o seguinte:

Assim como em Breakout Nations de 2012, Sharma reprovou o Brasil no seu segundo livro The Rise And Fall of Nations de 2016.

Mas tem um porém bem interessante: ele escreveu o livro antes da OPERAÇÃO LAVA JATO começar a botar os “maus bilionários” no xilindró.

Até bem pouco tempo atrás, a regra não-escrita para fazer negócios no Brasil era molhar a mão do governo... especialmente nos setores que eu citei ali em cima.

Para o bem de todos e felicidade geral da nação, parece que esta regra não-escrita está mudando gradativamente.

Mano, se o Marcelo Odebrecht rodou, o Eike Batista rodou, o André Esteves rodou, **pode ter certeza que mais gente vai rodar nisso aí.**

Vou te mandar uma real: se a Lava Jato for catar todos os maus bilionários estilo-Eike que fizeram rolo com o governo para desviar dinheiro dos pagadores de impostos (vulgo nós), a gente finalmente vai ver um turnover interessante na versão brasileira da lista da Forbes.

Ruchir Sharma agradece!

Putz, vou parar por aqui. O artigo ficou longo demais e o brasileiro em geral é preguiçoso e não consegue parar tudo para ler um artigo de mais de 3 mil palavras como esse.

Se você chegou até aqui embaixo, considere-se no top-1% da população brasileira... pelo menos no lado intelectual.

Já citei Cazuza, já citei Vampeta, já citei Adriano Imperador e vou terminar meu artigo com um versinho de um samba lá da Mangueira do ano de 1969,

interpretado por Mussum e pelos Originais do Samba. O nome da obra prima é Reunião de Bacana e vai mais ou menos assim...

***“Se gritar pega ladrão
Não fica um, meu irmão”***

Por um Brasil com mais **bons bilionários** inovadores e criadores de riqueza!

ALGUNS ANOS DEPOIS

Quatro anos depois, eu consigo enxergar um avanço no Brasil liderado pelo trio ternura Sérgio Moro, Paulo Guedes e Jair Bolsonaro.

Pode falar o que quiser do caráter (ou falta de caráter) do nosso presidente.

Mas aí... já foi-se o tempo que bandido de colarinho branco se dava bem no Brasil.

Se você parar pra pensar, quem são os grandes empresários do Brasil atual? Pelo menos na mídia?

Flávio Augusto! Bom bilionário.

Apesar de ser um plebeu se compararmos com o patrimônio de Eike Batista e Marcelo Odebrecht em seus respectivos auge, Flávio Augusto tem 50 vezes mais moral que os dois juntos.

O engraçado é que se você puxar essa palestra do Fórum Liberdade e Democracia que eu citei na introdução, eu alfineto o Flávio Augusto, tá ligado?

Como ele fez a grana dele? Oferta e demanda.

Existia a demanda por curso de inglês... mas a oferta era uma merda. Ele foi lá e criou uma solução para essa dor de mercado.

Daí ele enxergou que existia uma demanda de entretenimento na Flórida Central. Ele foi lá e comprou um time por X e vendeu por 10x... em dólar.

Agora pensa aí em outros exemplos de grandes empresários brasileiros que têm botado a cara na mídia?

Luiza Trajano? Oferta e demanda!

Velho da Havan? Luciano Hang, que não sei se já bateu o bilhão ou não, também fez sua riqueza com oferta e demanda.

Jorge Paulo Lemann e o trio da 3G? Consumo!

Guilherme Benchimol da XP? Oferta e demanda.

Apesar de estar num setor meio vulnerável ao capitalismo de compadres, você pode ver que o Benchimol foi um outsider que veio debaixo e criou uma das maiores corretoras das Américas com base em um só conceito.

Olha ele aí de novo: oferta e demanda.

O Brasil tinha baixa penetração de investidores pessoa física na bolsa e ele apenas criou uma solução pra isso. Ponto final.

Entendeu onde eu tô querendo chegar?

Já foi-se o tempo onde a classe empresária era liderada por chefões da mineração, da construção civil e dos bancos.

Aquele processo de limpeza que estávamos passando na época já está dando frutos hoje em dia.

Acabou a festa dos lobos em pele de cordeiro do capitalismo de compadres.

Brasil acima de tudo e Deus acima de todos.

~Raian

XV

O QUE A KIM KARDASHIAN E O SYSTEM OF A DOWN TÊM EM COMUM?

Março 2016

Em março de 2016, eu me dei o presente de voar para a Califórnia para passar o meu aniversário com meu segundo pai Grant.

Como eu frisei nos textos Seu Pau É Seu Maior Inimigo e Procrastinação Positiva, eu faço questão de colocar uma recompensa para o dia seguinte do prazo que estipulo para um grande projeto.

O grande projeto daquela ocasião era meu terceiro livro Wall Street: O Livro Proibido.

Esse artigo voltou a minha cabeça no início desse ano exatamente no dia que eu recebi a notícia da morte de Kobe Bryant.

Quem me conhece sabe a minha admiração pela mentalidade vitoriosa do cara e, uma das razões daquela minha ida à Califórnia, foi ver um último jogo do Los Angeles Lakers antes de seu adeus às quadras.

Quando li a biografia Showboat de Roland Lazenby, minha admiração pelo Kobe multiplicou por 10.

Por quê?

Porque eu descobri que a gente tinha uma porrada de coisa em comum.

Por causa da carreira de seu pai, Kobe cresceu num ambiente onde ele era o único negro da galera.

Assim como eu, ele passou a adolescência num país estrangeiro que acabou moldando o seu caráter para o resto de sua vida.

Um pouquinho mais tarde, ele se mudou para a Philadelphia.

Eu também mudei para a Philadelphia aos 17 anos. E fazia musculação no mesmo ginásio que Kobe Bryant entrou para história do basquete colegial americano uns 10 anos antes, o famoso Palestra.

Não preciso nem falar da marra né?

O engraçado é que, nesse texto da Kim Kardashian e do System of a Down você vai entender da onde vem a nossa marra.

Já até dei o spoiler aqui num texto anterior.

Gostava tanto de Bryant que o primeiro CNPJ que abri na vida tinha o nome de Kobe.

E foi exatamente na área VIP do Staples Center, arena do time local, que eu conheci um cara que me inspirou a escrever um dos artigos mais compartilhados da história do MundoRaiaM.

O QUE A KIM KARDASHIAN E O SYSTEM OF A DOWN TÊM EM COMUM?

A resposta curta é que ambos têm suas origens na **Armênia** e cresceram em **Los Angeles**.

Se quiser a resposta longa, fica por aqui porque o post é grande....

LOS ANGELES LAKERS

Semana passada, eu viajei a trabalho para Los Angeles e desenrolei um ingresso para assistir o Los Angeles Lakers jogar contra o Phoenix Suns pela temporada regular da NBA.

O Los Angeles Lakers é disparado o pior time da NBA e, mesmo assim, os ingressos para assistir o Lakers no Staples Center são os mais caros de toda a liga.

Por quê?

Por que o Kobe Bryant se aposenta no mês que vem e os fãs de basquete ao redor do mundo estão correndo atrás de uma última oportunidade de ver o cara jogar ao vivo.

Kobe é o Michael Jordan da minha geração.

Comecei a acompanhar NBA em 1998, justamente quando saiu o jogo de Nintendo 64 **Kobe Bryant's NBA Courtside**.

Já até falei no post [Preto Vítima, Eu Não](#) que o Kobe Bryant foi uma das minhas maiores inspirações para meter o pé do Brasil e fugir de casa quando eu tinha 14 anos.

Se você ficar com preguiça de ler o outro post, eu me espelhava nos negros americanos porque o único “exemplo de sucesso” da minha cor que eu via na TV brasileira era o Jacaré do É O Tchan.

Meu pai adotivo é um cara super bem-conectado na Califórnia e nossos ingressos eram para a área VIP *Centurion Suite*, um dos vários boxes chiques no terceiro andar da arena.

PRIMEIRA CLASSE

Já falei várias vezes aqui no MundoRaiam e também no meu primeiro best-seller [Hackeando Tudo](#) que eu me amarro no conteúdo do palestrante motivacional americano Eric Thomas.

Tive a oportunidade de palestrar ao lado dele no evento Success Series na Michigan State University em novembro do ano passado. Depois eu coloco o vídeo lá no canal.

Em um de seus TGIM's (programa semanal do YouTube, Thank God It's Monday), ele contou sobre a internacionalização da sua carreira de palestrante e sobre o que ele faz quando viaja de primeira classe.

Antes de explodir no YouTube, Thomas só rodava igrejas, escolas e faculdades do midwest americano. Hoje ele lota estádios em vários países de língua inglesa como Inglaterra, Canadá, Austrália, Nova Zelândia e até o Egito.

Ele diz que quando você voa de primeira classe, você tem um mega dilema: dormir no conforto ou ficar acordado para usufruir dos benefícios de voar na parte da frente do avião.

Na visão do Eric Thomas, o melhor benefício de viajar de primeira classe é o **networking!**

Segundo ele, as pessoas que têm bala na agulha para viajar em primeira classe de voo internacional sabem mais do que ninguém a importância do relacionamento interpessoal.

O que ele faz? Ele puxa assunto com todo mundo que tá perto dele.

Até falei isso naquele post sobre minha visita a [Universidade de Stanford](#) em outubro do ano passado. É impressionante como as pessoas que eu conheci do MBA da Graduate School of Management eram abertos e gente-boas.

Por quê?

No item 4 do “MBA da Ousadia”, eu escrevi o seguinte:

*“Na hora do almoço, desce para o **Arbuckle Dining Hall** começa a puxar assunto com as pessoas. Notei que os MBAs são extremamente abertos e amistosos. Não é por menos: nego paga o MBA para **conhecer gente foda!**”*

Aí eu conectei os pontinhos da minha experiência em Stanford com aquela palestra do Eric Thomas sobre a primeira classe.

Ainda não viajo de Primeira Classe mas aquela noite no Centurion Suite do Staples Center era algo bem próximo daquilo.

HACK #62

O hack #62 do meu livro [Hacqueando Tudo: 90 Hábitos Para Mudar o Rumo de Uma Geração](#) diz o seguinte:

“Ajude uma pessoa por dia”

Um pouco antes do jogo começar, veio um cara com naipe de mexicano sentar na bancada perto da gente.

Havíamos chegado cedo e pegamos os melhores lugares do Centurion Suite.

O mexicano estava com sua filhinha de 7 anos e só tinha uma cadeira ali do nosso lado.

Pensei em fazer uma boa ação e doar minha cadeira para que ele ficasse ao lado de sua filhinha mas avistei um banquinho livre do outro lado da área VIP.

Fui lá e catei o banquinho para ele sentar do lado de sua filhinha.

Naquela sexta-feira, eu tinha passado o dia inteiro sozinho e isolado no escritório e não havia feito uma boa ação para absolutamente ninguém.

Mission: accomplished!

Pior que eu nem estava pensando no networking nem nada.

Era só um daqueles hábitos automáticos que não posso dormir sem completá-los (tipo o caderno de gratidão, as flexões, os 5km e aquelas outras paradas do livro).

Acabou que o cara não era mexicano...o nome dele era Steve e **ele era armênio!**

LOS ANGELES: CIDADE SEGREGADA

Quem cresceu jogando GTA no Playstation sabe muito bem que Los Angeles (aka San Andreas) é uma cidade extremamente dividida.

O engraçado é que o turista brasileiro que vai pra lá acaba nem percebendo essa segregação racial e geográfica.

Afinal, ele só anda no círculo Hollywood – Universal Studios – Beverly Hills – Santa Monica- Venice Beach – Malibu – Disneyland.

Eu me considero um local de Los Angeles... e vou explicar isso mais a fundo no meu próximo livro **Imigrante Ilegal: O Lado Negro do Sonho Americano**.

Martelaram na minha cabeça que, por causa da minha aparência, tem certos lugares que não é muito seguro para eu andar sozinho.

Por causa desse trauma, eu tenho a cidade bem mapeada por bairros:

I=Imigrantes **mexicanos** moram em East Los Angeles.

Os afro-americanos moram em Watts, Compton e South Central.

Os judeus moram em Fairfax.

Os japoneses moram em Mid-Wilshire.

Os coreanos moram em Bunker Hill.

Os chineses moram em Chinatown.

Os filipinos moram mais pros lados do San Fernando Valley.

Os homossexuais moram em West Hollywood.

Os iranianos moram pros lados de Bel-Air e Beverly Hills.

Os brancos moram em Orange County ou mais pros lados da praia.

O filme Crash de 2004 retrata muito bem a segregação geográfica na cidade de Los Angeles.

Apesar do filme falar sobre racismo, eu acredito que essa segregação de Los Angeles é bem pacífica hoje em dia. Um respeita o limite do outro e são raras as altercações.

A verdade é que o negócio já foi muito pior. Depois pesquisa no YouTube as **LA Riots de 1992** para você ver o que é uma guerra racial urbana.

Uma das coisas que mais me chamavam a atenção nas partes da minha infância e adolescência que eu morei no sul da Califórnia era uma simples placa verde na Freeway 101 entre o centro de Los Angeles e o bairro de Hollywood: **LITTLE ARMENIA**.

LITTLE ARMENIA

O Steve do Staples Center tinha chegado nos Estados Unidos como refugiado durante os anos 1970.

Falei no meu segundo livro [Turismo Ousadia: Como Conquistar o Mundo Ainda Jovem](#) que eu tenho meio que um “**livrinho mental**” para construir rapport com pessoas de cada nacionalidade do mundo.

Pergunto de que país a pessoa vem e já tenho uma carta na manga para puxar assunto sobre algo pontual sobre aquele país e fazer a pessoa se identificar comigo automaticamente.

Minha lista de contatos tem gente de mais de 100 países e grande parte disso tem a ver com esse hack do “**livrinho mental**”.

Quando falam a palavra Armênia, o que vem na sua cabeça?

Pra mim, são duas paradas:

A banda **System of a Down** e a gostosa da **Kim Kardashian**.

Sabe como reconhecer um armênio? Dá uma olhada no sobrenome da pessoa!

Pega as pessoas com “ian” ou “yan” no sobrenome, 90% de chances de terem origens lá na Armênia.

Todo mundo conhece a Kim Kardash-**IAN**.

Agora se liga no lineup do System of a Down:

Serj Tank-**IAN**

Daron Malak-**IAN**

Shavo Odadj-**IAN**

John Dolma-**YAN**

Quem joga FIFA no Playstation com certeza conhece o Henrikh Mkhitar-**YAN** do Borussia Dortmund.

O pessoal que curte futebol americano tá ligado quem é Steve Sarkis-**IAN**.

Senti que ele não era o tipo do cara que jogava FIFA e muito menos assistia Keeping Up With the Kardashians então resolvi puxar a brasa para a sardinha do **System of Down**.

Bingo: rapport construído!

SYSTEM OF A DOWN

System of a Down é uma banda pica das galáxias.

E vou te falar: eles são uma das minhas maiores influências **como escritor**.

Como assim?

As músicas deles sempre começam lentas, tranquilas e vão subindo de intensidade até virar um metal pesadasso de maluco.... e depois voltam à tranquilidade... e depois voltam ao estrondo.

Quer uma prova? Escuta [Toxicity](#), [Chop Suey](#) e [I-E-A-I-O](#).

Não sei se você já percebeu mas meu terceiro livro [Wall Street](#) foi todo escrito com essa “técnica-System of a Down”.

Contei pro Steve que me amarrava em System of a Down desde muleque e falei sobre o show que eles fizeram de graça para centenas de milhares de pessoas na praça principal da capital Yerevan na Armênia para lembrar os **100 anos do genocídio**.

O cara quase chorou.

Primeiro porque o vocalista do SOAD Serj Tankian é um de seus melhores amigos.

Os dois têm a mesma idade, cresceram no mesmo bairro armênio e estudaram na mesma escola a vida inteira. Papo reto de que ele mandou um Whatsapp pro Serj bem na hora.

Que mundo pequeno da porra!

Quer dizer... nem tão pequeno.

Como eu falei ali em cima, todas essas etnias são bem concentradas em certas partes da cidade então todo mundo conhece todo mundo.

Não ficaria surpreso se o tal cara também conhecesse algum tio ou tia das irmãs Kardashian.

Segundo porque o tal do genocídio de 1915 é algo que deixa as novas gerações de armênios muito sensíveis até hoje.

Foi aí que começou uma verdadeira aula de história ali mesmo na área VIP do Staples Center.

KOBE BRYANT, SEU VIADINHO

Vale lembrar que a principal razão pela qual eu fui assistir o jogo **RESOLVEU NÃO JOGAR**.

Sim, Kobe Bryant deu um migué e não entrou em quadra. FDP!

Ele tem feito muito isso ultimamente e saiu até um artigo no New York Times criticando essa postura do cara: [Want to See Kobe Play One Last Time? Don't Go To LA!](#).

O artigo fala que tem gente de tudo quanto é lugar do mundo gastando milhares de dólares em ingressos e passagens para LA só para vê-lo jogar por uma última vez... e ele só tem jogado quando o Lakers está na estrada para se despedir das torcidas dos outros times.

Sim, o Lakers é um time horroroso, o jogo estava uma merda e eu meio que desisti de prestar atenção na quadra para aprender um pouquinho sobre a história e, principalmente, **sobre o mindset dos armênios**.

Vou resumir a parada: a Armênia era parte da Turquia do ano 1045 até a Primeira Guerra Mundial.

Qual a principal diferença entre os armênios e os turcos?

Simples: os armênios gostam de um cara chamado Jesus Cristo... e os turcos do profeta Muhammad.

Resultado? O império era turco então eles **trataram de matar 1 milhão de armênios**.

Aí beleza... os armênios que sobraram fugiram do território turco-otomano e se espalharam pelo mundo.

Desses fugitivos, os que mais se deram bem foram os que se assentaram em Los Angeles.

Já que tinha armênio espalhado por tudo quanto é lugar do mundo mas ninguém se dava bem, o que eles decidiram? Vamo todo mundo pra Los Angeles... pelo menos lá eu tenho um primo distante.

E foi assim que se construiu a riquíssima colônia armênia na Califórnia.

SANGUE EMPREENDEDOR

Mindset dos armênios? Vou te falar que, em 10 anos de Estados Unidos, eu não conheci um armênio pobre!

É impressionante como os bairros armênios de Little Armenia, Glendale e Burbank são lugares bem tops e que os caras são mega-empresários!

Pega o exemplo do meu novo amigo: ele começou com uma oficina mecânica e hoje é dono de dezenas de lojas de pneu espalhadas pelo sul da Califórnia. Multi multi milionário.

A própria Kim Kardashian é um mega exemplo de empreendedorismo.

Cara, em 2005 quando eu mudei pros EUA ela era só uma atriz pornô que fez uma sex tape com o cantor Ray J.

(Vou até abrir um parêntese para dizer que é um pornôzinho bom pra caramba, por sinal... um dos melhores que já assisti hehe).

Ela alavancou a atenção que recebeu na época, virou celebridade e construiu um mega império com seu nome.

Desde 2005, ela nunca parou de ganhar dinheiro.

Isso sim é empreendedorismo!

Acabei de pesquisar na Forbes e o patrimônio da Kim Kardashian está avaliado em apenas 85 milhões de dólares... e o grande divisor de águas foi aquele vídeo pornô com o negão.

Me empolguei.

Quer ver outra característica dos armênios? Eles são muito ligados ao seu clã familiar.

Kim Kardashian ficou rica e virou celebridade. O que aconteceu depois? Ela levantou a família dela inteira junto!

E isso me faz voltar ao assunto principal desse humilde post que tá dando

voltas e voltas: **por que os imigrantes armênios se deram tão bem nos Estados Unidos?**

O PACOTE TRIPLO

Já escrevi algo nessa linha aqui no blog quando analisei as origens do mindset empreendedor do povo judeu no post [Startup Nation: Por que Israel é o país mais foda do mundo \(e eu não sou judeu\)](#)

O caso do armênio é bem parecido com o do judeu: eles apanharam por séculos e séculos, nunca tiveram porra nenhuma e sempre foram mal-recebidos por onde passaram.

Israel é um estado judeu no meio de um monte de muçulmano.

Armênia é um lugar cristão no meio de um monte de muçulmano.

Qual a solução? **BE SO GOOD THEY CAN'T IGNORE YOU!**

Essa semana, eu li o livro [TRIPLE PACKAGE: HOW THREE UNLIKELY TRAITS EXPLAIN THE RISE AND FALL OF CULTURAL GROUPS IN AMERICA](#).

O livro é tão foda que me fez lembrar do meu amigo armênio do Staples Center, do livro Startup Nation e da minha própria história como imigrante nos Estados Unidos.

Triple Package mistura sociologia com psicologia e prova porque certos grupos étnicos têm mais sucesso do que os outros nos Estados Unidos.

Por que os cubanos têm mais dinheiro que os mexicanos?

Por que os negros nigerianos têm mais dinheiro que os afro-americanos?

Por que os mórmons têm mais dinheiro que os católicos e evangélicos?

Por que os judeus mandam e desmandam em Nova York?

Por que os chineses tomaram conta das principais universidades dos Estados Unidos?

Por que os CEOs indianos que se deram bem nos Estados Unidos são todos do mesmo grupo étnico?

A autora estudou a história da diáspora desses grupos e levantou 3 características que todos tinham em comum.

O engraçado é que ela não citou os imigrantes armênios mas a história que o meu amigo do Staples Center me contou tem MUITO a ver com os argumentos do livro:

1- SENSO DE SUPERIORIDADE

Sabe aquela parada de que os judeus se auto-denominam o “povo escolhido”?

Todos os grupos estudados no livro têm um sentimento desse.

Os ebos nigerianos são conhecidos como a tribo mais empreendedora da África Ocidental.

Os brahmanis indianos são tidos como sábios dentro da cultura deles lá.

Os chineses também se julgam mais intelectuais que os povos do ocidente.

Os próprios cubanos de Miami não gostam de se misturar com os outros grupos hispânicos dos Estados Unidos por uma simples diferença: eles não migraram para lá em busca do sonho americano.

Os cubanos chegaram em Miami nos anos 1950 e 1960 como exilados do comunismo de Fidel Castro. Eram famílias como os Goizueta (Coca Cola) e Bacardí (rum) que já faziam parte da aristocracia cubana, perderam tudo com os comunistas e reconstruíram tudo de novo nos EUA.

É exatamente por isso que eles não gostam de ser classificados no mesmo grupo que o pessoal da América Central que entrou nos Estados Unidos com o coyote pelo deserto do Arizona ou cruzou o Rio Grande no Texas.

O armênio que sentou do meu lado não demonstrou ser marrento mas ele fez questão de dizer que o povo armênio é muito mais empreendedor e resiliente que os “average americans”.

E por se sentirem assim, eles andam em bandos... sempre moram um perto do outro e não se misturam muito com outros grupos étnicos (a atração das irmãs Kardashian por melaninas-acentuadas é uma exceção a regra).

Boom! Matamos a primeira.

2- SENSO DE INFERIORIDADE

Ué, Raíam? Você não acabou de falar em senso de superioridade?

Também achei estranho no livro mas, segundo a autora, um não exclui o outro.

Falei ali em cima que os armênios apanharam por quase um milênio dos turcos, né?

Aí os turcos meteram o pé na Primeira Guerra Mundial e os armênios ficaram finalmente livres.

Só que alegria de pobre dura pouco: três anos depois veio a União Soviética e anexou a Armênia pro lado vermelho da força.

E pô, todo mundo sabe que o poder da União Soviética era bem centralizado em Moscou.

Nego tava pouco se fudendo para os lugares da periferia, especialmente onde não tinha nem gás nem petróleo.

Só em 1991 que os armênios realmente tiveram autonomia e viraram um país com a própria identidade... mas tiveram que construir tudo do zero. Toda a grana ficou em Moscou na mão dos oligarcas russos, né?

Aí vamos para o segundo elemento do Triple Package: a insegurança!

Esses imigrantes que se sentem superiores mas apanham SÃO INSEGUROS PRA CACETE E ESTÃO SEMPRE QUERENDO SE PROVAR... tanto para si mesmos quanto para o mundo.

Segundo a autora, esse insegurança acaba sendo positiva porque desperta um senso de trabalho duro dentro de cada um deles.

De novo meu mantra favorito: BE SO GOOD THEY CAN'T IGNORE YOU!

3- CAPACIDADE DE RESISTIR A IMPULSOS

Segundo a autora, esses grupos étnicos estudados no livro Triple Package são

campeões do mundo em resistir as tentações.

O Steve do Staples Center me contou que as famílias armênias fazem de tudo para que seus filhos não sucumbam ao “average” americano.

O que o average americano faz?

Completa 18 anos.

Sai de casa.

Se endivida pra caramba para bancar uma universidade meia bomba.

Passa 4 anos usando drogas e frequentando festas de fraternidade.

Depois que se formam com um diploma inútil de humanas, vão trabalhar no Starbucks para pagar os student loans.

Daí ficam com fluxo de caixa zero ou negativo.

Mesmo assim, eles alugam apartamento que não podem pagar e se endividam cada vez mais.

E o armênio?

O armênio segura seu filho dentro de casa.

O cara vai estudar, vai trabalhar mas ele não cai nas tentações do americano... e tem que estar na igreja todo domingo de manhã com a família. Resultado? Zero fun on Saturday nights.

De acordo com Steve, **o filho armênio só sai de casa quando estiver milionário!**

Enquanto não estiver milionário, os pais fazem de tudo para que o filho tenha o mínimo de gastos possíveis para que ele possa pegar seu próprio dinheiro e reinvestir no seu negócio.

Nossa, que profundo! E o pior é que eles conseguem, hein?!

DÁ PRA TIRAR ALGUMA COISA DOS ARMÊNIOS?

Vesti a porra da carapuça.

Tanto o livro quanto a história da família do armênio do Staples Center clicaram um monte de parada da minha vida pessoal:

1) complexo de superioridade

Nasci com o QI muito acima da média e isso **me deixou marrento e arrogante** desde criança porque sempre fui o melhor aluno de todas as escolas que eu passei dos 4 aos 17 anos de idade.

No meu caso, o senso de superioridade não vem de cultura, religião e nem de linhagem familiar que nem os judeus e os brahmanis.

2) complexo de inferioridade

Apesar de ser marrento e me sentir mais inteligente que os outros, **me senti inferior a vida toda pelo fato de ter nascido negro** (depois vai lá ler o post [Preto Vítima Eu Não](#)).

Minha própria família dizia que, por ter nascido dessa cor, eu tinha que ser 2 vezes melhor que todo mundo.

Esse complexo também me pegou quando imigrei pros Estados Unidos (por ser ilegal) e quando eu entrei na University of Pennsylvania (por ser bolsista/pobre).

3) resistência a impulsos

Essa tem muito a ver com a disciplina do livro Hackeando Tudo.

Eu fui um cara que resisti a impulsos a vida toda. Para você ter um ideia, eu fui a apenas **UMA** festa durante meus 3 anos de ensino médio.

Estava tão focado no futebol americano e em passar numa universidade da Ivy League que bloqueava todo e qualquer tipo de distração, especialmente as drogas, o álcool e a putaria.

A única época que eu despiroquei foi exatamente quando aconteceu minha maior queda

Mas o maior tapa na cara de todos do exemplo do armênio foi com certeza o fator família.

Mudei para São Paulo no início do ano mas fui rapidamente “comprado” de volta para o Rio. Apareceu uma oportunidade irrecusável e decidi abandonar temporariamente os irmãos da Mansão Alpha.

Ok, hora de procurar apartamento no Rio...

Ao invés de alugar um apartamento na Zona Sul que nem eu fazia em 2015, eu decidi voltar para a casa dos meus pais!

Sim, sou o mesmo Raiam que morou sozinho desde os 15 anos de idade.

Sou o mesmo Raiam que escreveu esse [post](#) e esse [post](#) condenando todos os jovens preguiçosos da minha idade que nunca saíram de casa para botar o pé no mundo e passaram 25 anos mamando nas tetas de mamãe e papai.

Sou o mesmo Raiam que sempre teve um péssimo relacionamento com os pais e chegou a passar 2 anos inteiros sem conversar com eles.

O que o armênio do Staples Center me ensinou? Controlar impulsos!

Eu passo metade do mês viajando pra São Paulo e para o exterior.

Adivinha qual seria a principal razão de alugar apartamento na Zona Sul e morar sozinho? Sim, ter um cafofo para impressionar a mulherada!

Ué mas e aquele terceiro elemento do Triple Package de resistir às tentações?

Catapleiiiiiii! Princípio #1 do businesss: transformar passivos em ativos.

Além de fortalecer os laços familiares que, por várias razões, foram bem fracos ao longo da minha vida, agora eu pego aqueles 5 mil reais que eu gastaria com aluguel, condomínio, luz, água, gás e alimentação (passivos) e invisto na empresa (ativos).

Alguém aí já leu [Pai Rico Pai Pobre](#) de Robert Kiyosaki?

Graças a Deus, a estratégia está dando super certo e acho que só vou sair de

casa quando estiver milionário... que nem os filhos dos armênios de Los Angeles.

Esse dia está cada vez mais perto.... e pode anotar que vou “mandar um Kim Kardashian”.

Não, não vou gravar vídeo pornô nenhum para ficar famoso.

Mandar um Kim Kardashian para mim significa ficar rico e **levantar o resto da família junto.**

ALGUNS ANOS DEPOIS

É mano..

Quatro ano depois de aprender a filosofia dos armênio, eu fiquei rico pra caralho e acabei levantando o resto da minha família junto.

Não gravei vídeo pornô igual a Kim Kardashian mas, querendo ou não, fiz coisa parecida e politicamente incorreta né?

Vou te contar que o grande divisor de águas da minha vida foi quando eu parei de focar em mim mesmo e passei a colocar o bem-estar da minha família em primeiro lugar.

Contei essa história no TED TALK do Camaleão que gravei em março de 2019.

Até bem pouco tempo atrás, dinheiro para mim era para comprar roupa de marca, descer combo de Grey Goose na balada e viajar para os beach clubs do verão europeu.

Um grande ponto de inflexão em cima dessa atitude aconteceu quando, no auge daquela depressão que quase tirou a minha vida, eu resolvi pegar uma mochila e um cajado e cruzar a Península Ibérica numa peregrinação solitária.

O Caminho de Santiago me ensinou que eu precisava de muito muito pouco para sobreviver.

Querendo ou não, quanto mais leve era a minha mochila, menos pressão eu tinha nos meus pés e mais longe eu conseguia chegar debaixo daquele sol escaldante da meseta espanhola.

Quando conheci o tal do minimalismo e comecei a me desapegar de bens materiais, eu realmente passei a pensar mais no bem estar da minha família do que em mim.

Foi aí que, aos 27 anos, eu comecei a entender o quão a minha avó Jorgina era um ser humano avançado.

Durante minha vida inteira, a família inteira brincava que ela era tereré e que

tinha a mentalidade de uma criança de 7 anos.

Bom, isso é verdade. Até hoje, ela assiste Carrossel, Chaves e brinca de boneca.

Dito isso, considero a minha avó uma das pessoas mais bem sucedidas no mundo.

Não sabe ler. Não sabe escrever. Nunca teve conta bancária e nem carteira assinada.

E, mesmo assim, eu a coloco por cima de Jorge Paulo Lemann, de André Esteves, de Flávio Augusto e de qualquer bilionário que você citar aí.

Por que? Porque, em 30 anos que eu a conheço, eu nunca vi ela reclamando da vida. Ela vive a vida do jeito dela e ponto final.

Isso aí é uma habilidade de poucos.

A partir do momento que eu aprendi a reverenciar o membro mais vulnerável da minha família, trabalhar 16 horas por dia e escutar desaforo de haters invejosos da internet passou a ser mamão com açúcar.

Tudo por ela.

Viva a mentalidade das famílias armênias e viva a Dona Jorgina!

XVI

**AS FERRARIS E OS FIAT UNOS: COMO
EU EXPULSEI AS “PESSOAS TÓXICAS”
DA MINHA VIDA E CRIEI A
FRATERNIDADE ALPHA**

Julho de 2015

Sabe aquela história de queimar navios e pontes com o seu passado?

Bom, esse artigo me fez ser expulso do grupo de Whatsapp dos ex-alunos do Instituto Pio XI de Ramos (1994-2007).

Volta e meia, a galera de lá me colocava de volta, me xingava pra caramba e me removia do grupo.

Só que eu não me arrependo nem um pouco de ter escrito aquilo.

Perder aqueles “amigos” representou um grande divisor de águas na minha vida.

Falei um pouco sobre isso naquele texto da doença do meu pai Grant em Los Angeles quando contei a história do casamento do Alberto André.

A gente tende a se prender a pessoas que fizeram parte do nosso passado. Se elas prestassem, elas fariam parte ativamente de nossas vidas até hoje.

O casamento do Alberto André e o desfecho do artigo da Ferrari e do Fiat Uno me abriram o olho para a importância tomar decisões impopulares.

Como assim? Tipo escolher a dedo quem vai fazer parte do seu futuro e dizer até logo a certas pessoas que fizeram parte do seu passado e não pertencem mais ao seu presente.

A tal Fraternidade Alpha que eu citei no título não deu certo por uma série de motivos.

Foi uma startup, um MVP que não deu certo.

O principal deles? Falta de comprometimento.

O que eu aprendi?

Simples: quer fazer um grupo high-level? Cobre! Cobre alto! Aí sim que as pessoas vão dar valor.

Dito isso, 100% das pessoas que fizeram parte daquele grupo naquela época explodiram na vida e na carreira.

E mais do que isso: a Fraternidade Alpha virou o embrião do que veio virar, quatro anos mais tarde, a maior fraternidade de negócios do Brasil.

Se não fosse a experiência frustrada daquela época, o Sub19, o Sub25, a Fraternidade Kobe e o Million com certeza não existiriam hoje em dia.

Vale ressaltar que o artigo das Ferraris e Fiat Unos foi escrito numa das épocas menos criativas e frutíferas da minha vida como escritor.

Isso se deu pelo simples motivo de que eu não tinha liberdade de expressão, tá ligado?

Tinha um emprego que botava comida no meu prato e pagava meu aluguel. Dito isso, não podia botar a boca no trombone e escrever sobre o que desse na telha.

Uma coisa é certa: toda vez que eu remo contra a maré, eu me dou bem.

Nesse caso, eu preguei um tipo de segregação no artigo.

E, na verdade, continuo pregando.

Lê aí que você vai entender melhor.

AS FERRARIS E OS FIAT UNOS: COMO EU EXPULSEI AS “PESSOAS TÓXICAS” DA MINHA VIDA E CRIEI A FRATERNIDADE ALPHA

Criei o hábito de acordar diariamente às 5 da manhã para ganhar três horas extras de produtividade e executar meus projetos paralelos de escritor, palestrante e empreendedor antes de sair para o trabalho.

Trabalho em um fundo de investimento e fico, em média, umas 10 horas por dia no escritório.

Pô mais pra quê acordar tão cedo, Raíam? Você pode muito bem escrever seu próximo livro, postar no blog e estruturar a nova empresa quando chegar em casa depois do trabalho!

Mas o foda é que eu chego do trabalho cansado e tenho zero inspiração à noite.

Desço do ônibus na Henrique Dumont e quando viro a esquerda na Visconde, **tudo o que eu quero fazer é tomar banho e capotar na cama!**

Vou até aproveitar para colar o capítulo do Hackeando Tudo aqui:

Hack #34

Acorde Cedo

Frequência: Diária

Duração: N/A

Uma coisa muito comum entre as pessoas mais bem sucedidas do mundo é o fator early riser.

Pessoas como Sir Richard Branson, Robert Iger e Oprah Winfrey acordam antes das 6 da manhã, têm uma rotina matinal a seguir e só começam a produzir no trabalho de 2 a 3 horas depois de acordar.

Se você quer ter o tempo e a energia para conquistar tudo o que você planeja ao longo do dia, comece cedo!

Você vai ter tempo para ler, alongar, fazer exercício enquanto seus competidores ainda estão dormindo.

O primeiro passo para colocar seu relógio biológico em modo Oprah é comprar um despertador.

Ah, mas eu já tenho um alarme no meu smartphone.

É exatamente por isso que você tem que comprar um despertador!

Esqueça essa função.

O smartphone emite blue-light que é algo prejudicial para o seu sono.

Durante a noite, o smartphone tem que estar desligado.

Bônus: coloque o despertador do outro lado do quarto para dificultar as coisas para o botão snooze, inimigo #1 da disciplina e da pontualidade”

Bom, a primeira coisa que eu faço quando acordo é pegar meu iphone e **escutar um áudio motivacional** ganhar minha dose de energia para o dia.

Abro o YouTube e escrevo o nome de um desses três caras:

Eric Thomas, the Hip Hop preacher

Tony Robbins, o pai da programação neurolinguística

Les Brown, autor de Live Your Dreams

Acabei de escutar 10-15 minutos do motivacional dos meus gurus?

Vou lá no Instagram (me segue lá @r2raiam?), compartilho um pouco da sabedoria deles com o mundo e escrevo meu mantra:

RISE AND GRIND!

É por isso que, todo dia que você acorda e abre o Instagram, tem um post do Raiam lá.

Funciona pra mim.

Uma das principais lições que eu aprendi com o Eric Thomas foi a questão das amizades.

Ele diz que o ser humano é a média das 5 pessoas com as quais ele passa mais tempo.

Faz sentido!

Eu já dei duas voltas ao mundo, morei em Londres, Nova York, Los Angeles e Barcelona...

...e nunca vi um Fiat Uno estacionado entre uma Ferrari e um Porsche.

Fiquei com isso na cabeça e resolvi inovar.

Tenho poucos arrependimentos na vida mas uma parada que eu sinto que fez falta foi não ter feito parte de uma daquelas fraternidades de faculdades americanas quando estudava na University of Pennsylvania.

Foram vários motivos que me levaram a não trilhar esse caminho.

Primeiro que eu não queria me submeter a três meses de “tortura”.

A verdade é que as fraternidades americanas exageram nos rituais de iniciação.

O recruta (pledge) é quase que um escravo para os “brothers” das fraternidades.

Eu ainda estava me adaptando a rigidez do currículo da Wharton School e não fazia sentido dedicar minha vida à fraternidade enquanto eu estava me fudendo nas aulas.

Para agravar essa situação, eu era atleta federado na NCAA e ainda tinha que ir aos treinos da equipe de futebol americano e viajar aos fins de semana para jogar.

Com fraternidade e futebol americano, aonde eu ia arrumar tempo para estudar?

Outra questão que me distanciou disso aí foi a grana.

Eu era bolsista e os membros das fraternidades precisam pagar “dues” em torno de mil dólares por semestre.

Você adivinhou certinho: A BOLSA DE ESTUDOS NÃO COBRIA O MEMBERSHIP DA FRATERNIDADE.

Fiz uns cálculos de fluxo de caixa, valor presente líquido e custo de oportunidade para fazer a “análise do investimento”.

Com aquela mente de economista mão-de-vaca, pensei assim:

Caramba! Vou pagar 2 mil dólares por ano só para “ter amigos”? Acho que não vale a pena não.

Mas isso é foda da cultura americana.

Eles sabem a importância do networking, das conexões humanas e colocam em prática essa teoria da **MÉDIA DAS 5 PESSOAS!**

Estou no Brasil há quase 2 anos e, nos primeiros 12 meses, andava com uma galera meio tóxica.

Tóxica pode ser uma palavra meio forte mas era um pessoal sem ambição, sem perspectiva, com uma mentalidade meio negativa que me puxava pra baixo.

O que aconteceu? Aquela teoria da média das 5 pessoas se concretizou e eu me rebaixei àquele nível dos “sem-ambição”.

E nesse grupo eu incluo os meus próprios pais!

Também tem a galera do grupo do whatsapp e o pessoal do futebol americano.

Meu pai é funcionário público e, apesar de odiar o emprego dele, queria que eu fizesse concurso público por causa da tal ESTABILIDADE.

O pessoal do Whatsapp passava o dia inteiro falando mal dos outros, mandando meme e vídeo de putaria.

O pessoal do futebol americano não pensa em outra coisa a não ser futebol americano.

Conheço uma galera que perdeu oportunidades nos estudos e na carreira porque apostaram (e continuam apostando) que o esporte vai ser grande no Brasil e eles vão viver disso.

Fiquei nessa vibe aí por um ano inteiro.

Resultado: vivia brigando com meus pais, passava o dia fofocando e trocando vídeo de putaria no Whatsapp e só pensava em futebol americano.

Foi a fase que eu fiquei **TOTALMENTE ESTAGNADO NA VIDA.**

Mas tubarão anda com tubarão. Não tem jeito!

E quem me acordou pra isso foi meu grande amigo **Gerson Saldanha.**

Não me canso de contar a história do Gerson porque ele foi o cara que me levantou.

Foi ele que me inspirou a escrever o [Hackeando Tudo](#) e me mostrou todo o passo-a-passo que tinha que fazer para publicar meu livro na internet e registrá-lo na Biblioteca Nacional.

Gerson é negão que nem eu, mora em uma favela de São João de Meriti e é **um verdadeiro hustler**.

Ele era barbeiro da Marinha.

Viu que num tinha futuro nenhum cortando o cabelo dos oficiais e, aos 23 anos, **começou a correr atrás de algo melhor para a vida dele**.

Recebeu bolsas de estudos para fazer cursos em Seattle, Londres e Nova York, publicou dois livros e rodou o Rio de Janeiro inteiro **dando palestras motivando a mulecada jovem das classes menos privilegiadas a pensar grande**.

Nos últimos 3 meses, ele foi homenageado pela presidente Dilma, pelo Consulado Americano e teve matérias sobre sua vida na Revista Veja, no Jornal Extra e no Jornal O Globo.

Tive a oportunidade de assistir a palestra dele na Estácio e me emocionei muito.

O cara é sinistro.

Um dia, ele passou aqui em casa e a gente teve a ideia de unir a galera mais pica que a gente conhecia por aqui.

Só o 1%!

Chamei meus dois pupilos Felipe Fortuna (Aspira) e Felipe Monteiro para conhecerem o Gerson e trocar ideia sobre empreendedorismo e fazer brainstorming.

Foi nesse dia que nasceu a fraternidade Alpha.

Como vocês sabem, faço palestras motivacionais sobre carreiras, mercado financeiro e intercâmbio no exterior em escolas, universidades e empresas.

No final de cada palestra, eu dou um “call to action” para a galera:

Faço um merchant do meu HackeandoTudo e libero meus contatos de email para que os jovens possam trocar ideia comigo e que eu possa ajudá-los em alguma coisa.

Mas aviso logo: eu te ajudo e te conecto com a pessoa que você quiser mas só manda e-mail se tiver lido meu livro e **ESCREVA O HACK QUE VOCÊ MAIS SE IDENTIFICOU**.

Umhas 2mil pessoas já participaram das minhas palestras.

Menos de 1% respondeu ao “call-to-action”.

Qual foi o passo inicial para formar a fraternidade Alpha?

Pesquei meia dúzia de muleques fora-de-série das palestras que eu fiz e uni essa galera a uns caras fodas do mercado financeiro que eu conheci ao longo da vida.

A gente se reúne uma vez por semana para discutir sobre empreendedorismo, mercado financeiro, produtividade, inspiração, psicologia, confiança e... o que não pode faltar em nenhuma conversa de macho: mulher e futebol também.

E o que surgiu de ideias nesses encontros não está no gibi.

E é o seguinte: para eles, a crise não chegou. Ainda não escutei ninguém reclamando de crise.

A crise é uma oportunidade ainda maior para construir algo de longo prazo e que vai mudar o mundo.

Tenho a leve impressão de todo mundo ali vai ser milionário. Vou guardar esse post para daqui a 20 anos.

Ainda não vou dar nome aos bois mas se liga no naipe da galera que eu “recrutei” para o Alpha.

...Um **ex-sem-teto, ex-garçom, ex-vendedor ambulante** que hoje é analista do BTG Pactual, um dos principais bancos de investimento do Brasil

...Um jovem de 19 anos que **criou uma startup de energia solar** e lê papo de 3 livros por semana

...Um filho de frentista de posto e de cabelereira da Baixada Fluminense que **aprendeu a programar com 15 anos**, passou no vestibular com 16 e hoje está no 6o período de Engenharia de Produção na UFRJ... com 19 anos.

...Um cara que teve filho aos 20 anos mas conseguiu se reerguer, se formou na faculdade, fez pós-graduação no exterior, CFA e hoje é **sócio de um fundo de investimento com 26.**

Segunda feira vai rolar a Conferência ENE da fundação estudar lá em São Paulo.

Para essa conferência, Jorge Paulo Lemann (o homem mais rico do Brasil) escolheu a dedo os **500 jovens mais promissores do Brasil.**

Tenho orgulho de dizer que nada menos que 6 membros atuais da fraternidade Alpha estarão presentes!

Bom, escrevi 1638 palavras para fazer você refletir o seguinte: as pessoas que te cercam são as as pessoas que vão te botar pra frente e vão te motivar a transformar seus sonhos em realidade?

ALGUNS ANOS DEPOIS

Isso aí foi mais um exemplo da tal mentalidade da caixa preta que eu descrevi num dos primeiros textos desse humilde livro.

Meu primeiro Minimum Viable Product de mastermind não deu certo, pelo menos pelo lado mercadológico.

As pessoas tiveram resultado sim. Cem por cento da mulecada que tinha 20 e poucos naquela época da Fraternidade Alpha está bem mais cascuda e explodida na carreira hoje perto dos 30.

Mas, como eu falei, faltou o ambiente fraterno, o comprometimento com o grupo e o modelo de negócio sustentável.

Caixa preta! Analisa o que deu errado e volta para o jogo.

Menos de 3 anos depois, eu relancei a tal Fraternidade Alpha com uma outra roupagem... e acabou dando certo.

Hoje em dia, nos 4 níveis da fraternidade, somos mais de 800 membros em 26 estados do país (só não tem Tocantins) e fazemos eventos mensais no Brasil e no exterior.

Só no primeiro ano de operação, já nos reunimos em lugares como Qatar, Estados Unidos, Peru, Portugal, Inglaterra, Lituânia, Letônia, Rússia, Espanha e Ucrânia.

Se juntar só os 45 membros do grupo Million, dá um patrimônio líquido de mais de 6 bilhões de reais e quase 50 milhões de seguidores combinados.

Esse número aí é quase metade dos usuários de internet do Brasil, tá ligado?

Fazendo a engenharia reversa do que deu certo, eu consigo identificar o fio da meada: foquei na dor do meu cliente alvo.

Querendo ou não, aquele artigo de 2015 das Ferraris e Fiat Unos gerou uma demanda gigantesca de pessoas querendo entrar para o nosso grupo.

Demanda essa que eu não conseguia atender, pelo menos naquela época, por

não ter tempo nem estrutura.

Dito isso, a dor do cliente continuou ali.

A pessoa quando é foda e começa a se destacar, ela sente uma necessidade gritante e urgente de trocar de amigos.

Por coincidência ou não, a caminhada do sucesso é uma estrada muito solitária e a gente entra exatamente para remediar esse sentimento.

Nossos eventos e conference call já ultrapassaram a barreira do puro networking e o negócio virou uma família onde um ajuda o outro.

Na real, eu digo por mim e digo também pelos membros, a gente confia mais na galera do grupo do que em próprios membros de nossas famílias biológicas, tá ligado.

Em cima desse conceito, me despeço com uma frase que o Gordinho do Camarão soltou no episódio mais acessado dos 4 anos de história do Podcast MundoRaiaam:

“É melhor fazer amigos nos negócios do que negócios com amigos”

Dorme com essa aí.

~Raiaam

XVII

TOMEI CAFÉ COM O MAIOR INVESTIDOR DO BRASIL LUIS STUHLBERGER. SAIBA PORQUE EU ME SENTI HIPÓCRITA...

Setembro de 2015

O mês de setembro de 2015 foi um grande ponto de inflexão na minha caminhada de funcionário para empreendedor.

Acho que a maior insegurança de um funcionário CLT que está frustrado com seu trabalho é saber a hora exata para dar o salto.

Não tem fórmula mágica e nem receita de bolo. Uns começam por projetos paralelos, outros esperam acumular um pequeno pé de meia e tem também aquela galera mais sagaz que acaba pulando do trapézio sem rede de proteção.

Por incrível que pareça, esses aí são os que têm os resultados mais rápidos.

Afinal, um estômago com fome, uma carteira vazia e um coração partido são os principais drivers para tirar o melhor de qualquer ser humano.

Tem também aquele subgrupo que tá de saco cheio da realidade atual, chega até a planejar o salto... mas é vencido pelo medo e nunca realiza porra nenhuma da vida.

No meu caso, a decisão não foi tão difícil.

Depois dos impostos, meu trabalho como analista no fundo de investimento Lorinvest me pagava um líquido de 5.100 reais por mês.

Com isso, eu tinha que comprar comida, pagar o aluguel, ajudar meus avós e investir no meu negócio paralelo: a editora e o site MundoRaiaM.

A verdade é que não sobrava quase nada para gastar com a Maria Clara.

Irmão, ter uma namorada e não poder sair pra jantar ou bancar um showzinho é uma parada dolorosa pra cacete.

Um belo dia, chegou um cheque de R\$5.000 do Ubook, o aplicativo de audiolivros, referente aos direitos autorais sobre a execução dos títulos Hackeando Tudo e Ousadia, meus dois primeiros livros a serem transformados em áudio naquela plataforma.

Junto disso, os direitos autorais do Amazon me pagavam uns 2-3mil reais por mês naquela época.

Lembrando que escritor não paga imposto no Brasil, né?

O que passou pela minha cabeça?

De um lado, eu dedico 10 horas do meu dia, incluindo almoço e transporte, para meu trabalho normal de carteira assinada. Tudo isso em troca de 5mil reais.

Do outro, eu dedico 2 horas por dia para meu trampo de escritor e blogueiro. E, juntando as diferentes mídias, já tô ganhando 7mil.... imagina se eu dedicar 100% das minhas horas produtivas ao meu projeto pessoal?

Não pensei duas vezes.

Pedi demissão e recebi uma rescisõzinha em cima de 6 meses de emprego.

Se juntar tudo que eu tinha no primeiro dia do resto da minha vida, minha conta no Itaú devia ter uns 12mil reais.

A primeira coisa que eu fiz?

Joguei no ataque!

Apesar de não estar num grande momento financeiro e profissional, eu tinha um senhor cartão de visitas que me dava acesso às principais rodas de discussão dos grandes decision-makers do Brasil.

Um cartão de visitas que, para os internos, atende por uma letra e dois números: W'11.

Mais precisamente: Raiam Santos, W'11.

Em outras palavras, apesar de estar pobre, desempregado e engatinhando no empreendedorismo, algo que ninguém podia tirar de mim é o fato de ser ex-aluno da Wharton School da University of Pennsylvania.

Naquela mesma semana de setembro de 2015, o clube dos ex-alunos de Wharton no Brasil organizou um café da manhã no Ráscal do Itaim Bibi com aquele que era tido como o Warren Buffett tupiniquim, um dos maiores investidores da história do mercado financeiro brasileiro.

Como eu tinha essa carta na manga, liberdade e tempo, corri para a Rodoviária Novo Rio, peguei um ônibus de 79 reais, dormi todo torto lá dentro e acordei no Terminal Tietê.

O resultado foi um texto que rodou todas as listas de email de fundos, bancos e corretoras do mercado financeiro brasileiro.

Um texto que o próprio Stuhlberger compartilhou para sua equipe.

Foi ali que eu descobri que compartilhar conteúdo é um dos melhores hacks de networking que existe. Quando seu conteúdo é fora-da-caixa e de alto valor, esquece!

Você não tem noção o quanto de portas que aquele simples e humilde texto me abriu.

E mais uma vez, ele atirou no público certo: o público macho e endinheirado do mercado financeiro brasileiro.

Uma galera que, dali a alguns anos, estava pagando 50/80 mil reais para fazer parte da nossa fraternidade.

Um negócio legal a se notar no artigo é que, quem lê ele de cabeça fria e sem olhar esse comentário inicial, não vê que eu estava tão desesperado e com a corda no pescoço.

Como eu tinha um pequeno presságio que aquela porra ia viralizar entre as pessoas certas, eu fiz questão de ser eloquente e ácido no marketing pessoal para dizer, mesmo que indiretamente:

“Ei, eu sou o Raiam. Muito prazer. Eu tô aqui”

Divirta-se!

TOMEI CAFÉ COM O MAIOR INVESTIDOR DO BRASIL LUIS STUHLBERGER. SAIBA PORQUE EU ME SENTI HIPÓCRITA...

Pessoas ambiciosas de todos os cantos do mundo se endividam, param de trabalhar por 2 anos e pagam rios de dinheiro para instituições americanas em troca de um pouco de conhecimento e um pedaço de papel com as inscrições “**Master of Business Administration**”, o famoso MBA.

Para entrar num bom programa de MBA, além de bancar os quase US\$150mil dólares pelos 2 anos de instrução, o cara tem que cumprir uma **série de requisitos básicos**:

- experiência de trabalho numa grande empresa e/ou histórico de empreendedorismo
- nível avançado de inglês (medido pelo TOEFL)
- boa nota no GMAT
- história de vida com doses de resiliência e superação
- saber responder a pergunta: “***Por que fazer um MBA aqui vai te ajudar a chegar onde você quer chegar?***“

Eu era ambicioso desde os 15 anos de idade e não quis esperar os meus 28 para fazer um MBA fora.

Pesquisei que o curso de graduação da **Wharton Business School** era exatamente o mesmo oferecido no MBA (com os mesmos professores e tudo) e resolvi apostar minhas fichas que iria passar no vestibular de lá.

Não tinha mandado bem no vestibular americano (o SAT) mas já tinha uma história de vida interessante graças ao intercâmbio de high school e ao background humilde da minha família.

Ao contrário do Brasil e dos países europeus, as universidades americanas te vêem **muito além da sua nota de ENEM**.

Eles levam em conta suas atividades extra-curriculares, suas notas no ensino médio, sua dissertação (college essay), seus objetivos futuros e até sua etnia.

A prova do vestibular é apenas uma parte do processo seletivo.

Se você passar essa peneira, te chamam para uma entrevista presencial com um ex-aluno.

Sabia me vender bem e impressionei o executivo que fez minha entrevista pré-admissão.

Mas o mais importante tudo: sempre tive muita fé.

Acabou que deu tudo certo.

E os caras **ainda me deram bolsa** para que minha família não se preocupasse com aquela pica de 50mil dólares por ano.

Tive a benção de me formar na Wharton Business School quando tinha 21 anos em 2011.

Ganhei dinheiro muito cedo, perdi dinheiro muito cedo, ganhei dinheiro de novo e fiz um monte de coisa diferente nesse meio termo.

Do alto dos meus 25 anos, acho que a coisa que mais me orgulho é de **ser um cara “rodado”**.

Só que cometi um grande erro.

Não me aproveitei da principal vantagem de passar anos no exterior estudando em uma universidade top dessa: **a rede de contatos**.

O WHARTON BRASIL CLUB

Sim, as pessoas pagam uma nota para fazer MBA fora **para aprender coisas que eles já sabem.**

E muitos dos conceitos que elas aprendem na sala de aula de Stanford, Wharton, MIT e Harvard estão disponíveis abertamente pelo YouTube, pelo Udemy e pelo Google Search.

Então qual é a graça?

A graça é o networking!

Você divide a sala com algumas das pessoas mais brilhantes, mais interessantes e mais influentes do mundo inteiro.

E nesse bolo eu incluo os professores, os palestrantes e os próprios alunos!

Antes dos meus 20 anos de idade, tive a oportunidade de conhecer líderes de estados, presidentes de multinacionais, investidores bilionários e autores de alguns dos livros mais influentes do mundo.

Tudo por causa da Wharton School.

Um exemplo?

Troquei ideia com o Rei da Espanha Felipe de Borbón (que na época era príncipe) na uma conferência da faculdade. Conteí essa história no [capítulo 6](#) da minha websérie de viagens lá no YouTube.

Sou membro do clube de ex-alunos da Wharton Business School há um bom tempo.

Pago a anuidade, recebo os emails semanais mas nunca consegui ir em nenhum dos eventos de networking que o pessoal organiza.

O motivo é bem simples: **95% dos membros do Wharton Brasil Club estão em São Paulo.**

Você adivinhou certo: os eventos são sempre por lá.

Há umas duas semanas atrás, recebi um convite para participar de um café da manhã com um cara chamado **Luis Stuhlberger** no restaurante Ráscal do Itaim em São Paulo.

Não podia deixar essa oportunidade passar.

Estou em *modo low-cost* até o lançamento da minha nova empresa.

Viagem de avião para Congonhas a R\$1,200 ida e volta? Nem pensar!

Fui para rodoviária, peguei o Expresso Brasileiro e acordei no Terminal Tietê.

COMPETIÇÃO AMIGÁVEL EM WALL STREET

Quando trabalhava no departamento de equity research no Citigroup de Nova York, ia a eventos corporativos e investor days de empresas em São Paulo, México, Panamá e Nova York.

O Citi competia com os outros grandes bancos como BTG Pactual, Morgan Stanley e Goldman Sachs pela lealdade e pela confiança dos fundos de investimentos mundo afora.

O analista que tiver o melhor insight do mercado e o melhor acesso às empresas, acaba tendo mais respeito dos clientes e, conseqüentemente, **ganhando mais dinheiro**.

Eu era júnior de um analista chamado Steve Trent.

Muitas vezes, tive que viajar no lugar do Steve e acabei conhecendo quase todos os meus competidores dos outros bancos.

Em um desses eventos, o Citi me mandou para San Diego, Califórnia para o investor day do *Grupo Aeroportuário del Pacífico*, uma operadora de aeroportos no México.

Eles haviam escolhido San Diego para mostrar aos investidores e analistas seu mais novo brinquedinho: o aeroporto bi-nacional de Tijuana (bi-nacional porque a pista é do lado mexicano da fronteira e parte do terminal fica do lado de cá, nos Estados Unidos).

Nesse evento, conheci uma com uma competidora chamada Taís Correa.

Taís trabalhava no Goldman Sachs e nós dois éramos os únicos brasileiros entre os mais de 30 analistas e investidores no evento do *Grupo Aeroportuário del Pacífico*.

Apesar de estar no mesmo nível hierárquico que eu (ambos éramos *associates*), ela era muito mais sinistra e manjava muito do mercado de aeroportos, companhias aéreas e empresas de infraestrutura.

Na fila para cruzar a fronteira do México de volta para os Estados Unidos, Taís me fez várias perguntas sobre Wharton.

Isso porque ela estava prestes a sair do banco para fazer um MBA fora e estava fazendo a transição de suas principais tarefas como associate para sua estagiária.

Até aí tudo bem.

No fim daquele ano, fui para Jurerê Internacional com meus amigos marroquinos.

Os marroquinos tinham umas amigas que eles conheciam lá de Londres e os dois bondes se juntaram na mesa do Taikô.

Tava trocando idéia com uma menina do grupo e a coincidência começou a bater.

– **Estudou o quê?**

– Economia.

– **Eu também. Faz o quê da vida?**

– Trabalho no mercado financeiro.

– **Eu também. Em que área?**

– Equity research.

– **Eu também. Cobre o quê?**

– Transporte e infraestrutura.

– **Caramba, eu também!**

As semelhanças pararam por aí: ela trabalhava no Goldman Sachs e eu no Citi.

Sim, milhares e milhares de pessoas no Jurerê Internacional naquele Réveillon e fui conhecer logo minha competidora, a tal estagiária da Taís Correa que acabara de ser efetivada no Goldman Sachs.

Gente boa e inteligente pra caramba igual a ex-chefe dela.

Mantive a amizade com ela por um bom tempo.

QUEM É LUIS STUHLBERGER DA VERDE ASSET MANAGEMENT?

Naquela época, comecei a ler os relatórios do fundo Verde, recomendado pelo meu mentor lá do Citi Alexandre Garcia.

Todo mês, os caras do Verde Asset Management (na época Credit Suisse Hedging Grifo) soltavam um panorama do que eles esperavam da economia brasileira e mundial e como eles estavam posicionados.

Minha educação universitária foi quase toda centrado no mercado financeiro americano e **sabia muito pouco da estrutura da economia brasileira.**

Os relatórios mensais do Verde foram um tipo de complemento a minha faculdade.

É impressionante o quanto de coisa nova e importante que aprendi sobre meu próprio país com aqueles pdfs.

E o melhor de tudo: eram todos grátis!

Parece que os caras tinham bolas de cristal no escritório ao invés de terminais do Bloomberg.

Quem estava por trás daqueles relatórios do Fundo Verde era um cara chamado **Luis Stuhlberger.**

Pesquisei um pouco sobre o cara e cheguei a conclusão de que ele era um dos maiores gestores de investimentos não só do Brasil mas do mundo inteiro!

Até aquela data, ele tinha batido o índice Bovespa e o CDI por uns 20 anos consecutivos.

Traduzindo para a linguagem do povão, o cara era a versão contemporânea do **Rei Midas.**

Se um fundo tem boa performance por um, dois anos, pode-se abrir um espaço para a discussão que o cara teve sorte ou que ele **surfou um bom mercado.**

Mas o Stuhlberger ganhou quando o mercado estava bom e ganhou também quando o mercado estava ruim.

Com isso, ele bateu de 99% dos gestores mundo afora.

Sim, temos um brasileiro no top-1% do mundo em alguma coisa... e ele não joga futebol e nem é modelo de passarela!

Nada de sorte!

O cara acertou os calls porque ele estuda pra caramba!

Empresas, juros, países, moedas estrangeira, derivativos... sabe aquela lei das 10mil horas do Malcom Gladwell no livro Outliers?

Esse cara aí com certeza passou 10mil horas lendo, estudando, analisando os mercados e, acima de tudo, conversando com as pessoas que formam o tal mercado!

Não tem segredo.

Se o cara é tão foda assim, por que quase ninguém fora do mercado financeiro já ouviu falar dele?

Porque será que a Cristiane Correa não fez uma biografia dele como foi o caso de Jorge Paulo Lemann, Abílio Diniz e agora do Professor Falconi?

Para você ter uma idéia, nem página na Wikipédia tem sobre ele.

A resposta tem duas palavras: LOW. PROFILE!

Uma coisa que eu fiquei impressionado nesse café da manhã é a humildade dele.

Falando em humildade, lembra que eu falei da estagiária gente boa do Goldman Sachs? Aquela que eu conheci no Jurerê?

Só 1 ano depois de conhecê-la, fui conectar os pontinhos e descobrir que ela era filha do homem.

MAS E A PALESTRA, RAIAM?

Fiz questão de trazer meus dois “afilhados” da [Fraternidade Alpha](#) Felipe Monteiro e Felipe Pereira para o café da manhã.

Ambos têm 19 anos, são muito mais apaixonados pelo mercado financeiro do que eu e estão envolvidos no lançamento de uma startup de fintech (financial technology).

Só que nenhum dos dois estudou em Wharton e, em teoria, não podiam estar ali.

Eu sabia que eles se beneficiariam muito de estar no meio de tanta gente importante e inteligente então dei o meu jeito.

Eles pagaram a inscrição e conseguiram entrar no evento.

Como era de se esperar, a palestra teve um tom pessimista e foi altamente focada em questões de política.

Vou separar o que eu aprendi por tópicos e *lembrar a vocês que as estatísticas foram tiradas direto da apresentação do Verde Asset Management.*

1 - TIVE UMA IDÉIA! VAMOS CRIAR NOVOS MUNICÍPIOS!

Uma das principais heranças do governo Lula foi a explosão no número de municípios.

O Stuhlberger mostrou um gráfico da evolução do gasto federal e estadual desde 1990 como uma porcentagem do PIB.

Por incrível que pareça, os dois **se mantiveram estáveis**.

Agora segura essa estatística da apresentação: de 2002 para cá, passamos de 4.000 para 5.500 municípios na União.

Cada um desses 1.500 novos municípios vem com uma prefeitura, uma câmara de vereadores e uma penca de cargos públicos.

Não preciso falar mais nada, né?

2 - BRASIL, O REI DO PDP

Um dos termos mais usados na apresentação do Luis Stuhlberber foi o PDP.

PDP nada mais é que **P**agamentos **D**iretos a **P**essoas.

No pré-Lula, o PDP representava 7% do PIB.

Hoje, esse número está em 14%.

Vou traduzir: no Brasil de hoje em dia, **90 milhões de pessoas são beneficiadas por pagamentos diretos do governo.**

PQP!

Quando o Stuhlberger apresentou esse dado, eu imediatamente pensei:

“Culpa dos eleitores da Dilma que recebem o Bolsa Família”!

Só que o buraco é mais embaixo. Muito mais embaixo!

O bolsa família representa uma porcentagem pouco relevante desse bolo enorme do PDP.

O problema não é a Dilma. Tadinha!

O problema grande é o funcionalismo público.

E dentro disso, tem uma parada mais séria ainda chamada **benefícios**.

Com os PDPs, o governo cria demanda artificial e também cria uma oferta artificial.

Resultado? **Inflação crônica!**

Mesmo se exterminarmos todo e qualquer tipo de corrupção daqui pra frente e botarmos todos os ladrões de Brasília na cadeia, os funcionários públicos e os benefícios continuarão sugando do governo.

Nosso governo é enorme, ineficiente e não é à toa que pagamos uma taxa de juros de 15% enquanto países do nosso naipe não pagam mais do que 5%.

Pode escolher a métrica: PIB per Capita, rating da S&P , classificação de emergente, etc...

A verdade é que só **países extremamente fudidos** como Venezuela e Ucrânia pagam um juro tão alto ao investidor de renda fixa.

A situação não piora mas do jeito que está já é um estado quase que terminal para a galera da nossa geração.

Como melhorar a situação?

3 - SÓ MUDANDO A CONSTITUIÇÃO

Já que sai mais dinheiro do que entra, sabe como a gente pode corrigir o tamanho descomunal do governo?

Mandando embora 80% dos funcionários públicos concursados!

Sim, aqueles com salários altíssimos e produtividade zero.

Se você parar para pensar, o que um funcionário público faz para sociedade?

Transfere riqueza... mas não constrói nada.

Com a grana que se economizaria com salários e benefícios, sobraria um tanto para investir em estradas, transporte público eficiente, melhores hospitais, etc.

E ainda sobraria a grana do pagamento a investidores gringos porque, com um governo menor e mais eficiente, a inflação baixaria e não teríamos que pagar 15% de juros nas letras do tesouro.

Mas como é que um partido pode se eleger sem o apoio dos funcionários públicos e dos outros que recebem PDP?

Sim, é inconstitucional demitir ou cortar o salário de um funcionário público.

E você acha que vai ter deputado em Brasília votando para criar uma nova constituição que acabe com os empregos da base de eleitores deles?

Sim, estamos em um ciclo vicioso.

Aí o cara nascido nos anos 1950 e 1960 diz: pra quê mudar se quem vai pagar esse pato não serei eu?

Deixa essa pica para os filhos e os netos, né campeão?

4 - O FATOR HIPOCRISIA

Tem uma expressão na língua inglesa chamada NIMBY: *Not In My Back Yard*.

Seria a versão gringa de “*pimenta no c* dos outros é refresco*”.

Estou criticando a estrutura ineficiente do país, o governo enorme e os funcionários públicos mas acabo sendo um produto do sistema.

Hipócrita como todo brasileiro.

Isso porque meu pai é burocrata da Agência Nacional de Aviação Civil.

Tradução: funcionário público.

E, apesar de não ser bancado por ele já há algum tempo, eu entro para as estatísticas dos 90 milhões que recebem PDPs.

Sabe aquela figura do pai herói? Pai-exemplo? Pai ídolo?

É natural e automático que aquela figura desapareça gradativamente, a medida que vamos ficando mais velhos.

O turning point para mim foi aos 21 anos.

Foi aí que meu herói trocou seu emprego de comandante de Boeing 737, carregando aquelas máquinas voadoras de 60 milhões de dólares pelos céus desse mundo e sendo responsável pela vida e pela segurança de milhares e milhares de pessoas, por um emprego no escritório de um órgão público.

Don't get me wrong, o amor de filho para pai não deixou de existir.

Mas vem aquela pontinha de decepção porque **eu sou fruto desse sistema que tanto condeno.**

5 - DÓLAR A R\$4? TÁ BARATO AINDA, VAMOS PRA ORLANDO LOGO!

Um gráfico que me chamou muito a atenção foi um que mostrava a relação dívida pública/PIB para 2020.

De acordo com as análises do Stuhlberger, para o negócio se manter do jeito que está (e não piorar), precisamos de:

- superávit primário de -1%
- SELIC a 12%
- Dólar a R\$7,30!

Você leu certo! **Sete reais e trinta centavos.**

Uma coisa eu posso prever se o dólar chegar a esse patamar: não existirá mais TAM e GOL!

Primeiro porque ninguém mais vai viajar para o exterior e segundo porque a conta do querosene de aviação (que é em dólar e corresponde a 45% do custo de uma companhia aérea) não vai fechar.

Falando em dólar, o Stuhlberger citou o péssimo papel de trader do Banco Central Brasileiro em 2014.

Com o dólar claramente desvalorizado a R\$1.80, o BC vendeu 120M de swaps cambiais.

O Stuhlberger foi lá e se encheu de dólar.

Ele até brincou que depois de ajudar o povão com o Bolsa Família e com o Bolsa Pesca, o governo decidiu dar um presentão para a classe investidora em 2014 com essa **Bolsa Dólar.**

Se você sabe que 1,80 é uma cotação artificial e o câmbio tende a corrigir para cima (lá pros R\$3-5), por que sair vendendo a R\$1,80?

Quem compra na alta pra vender na baixa é o quê? No mínimo burro.

Só que, mais uma vez, o buraco é mais embaixo.

Os funcionários públicos concursados que fazem os estudos econômicos do Banco Central **queriam segurar o câmbio e garantir a eleição da dona Dilma!**

O pensamento era o seguinte: “quando ela for reeleita, a gente relaxa e deixa as forças do mercado agirem”.

E elas agiram!

6 - 7×1 FOI POUCO.. MAS 15 x 0 TÁ BOM

Sabe qual é o melhor investimento do mundo, de acordo com o Stuhlberger?

É pegar dinheiro a 0% de juros no mundo desenvolvido e investi-lo com 15% de juros em títulos do governo brasileiro.

O risco ainda é baixo. Você só vai perder seu dinheiro se o governo realmente quebrar.

Enquanto nós não virarmos a Venezuela, vai ter gringo botando dinheiro aqui.

E sabe porque não vamos virar a Venezuela?

Por causa de nossos amigos que escutam Luan Santana, andam de chapéu de couro e tomam whisky importado lá em Cuiabá, Goiânia e Rondonópolis.

Sim, **é o Brasil que produz a comida do mundo** e nossa fronteira agrícola vai nos salvar em época de dólar apreciado.

Ou você não sabia que a carne, o milho e a soja que o Brasil exporta são todas cotadas em dólar?

Por essas e outras, o Stuhlberger acredita que o investimento mais barato do mercado são as NTN-Bs longas (pagando 7,5% ao ano acima da inflação e sem risco).

De acordo com ele, as NTN-Bs de longo prazo (bota aí... vencimento em 2050) estão bem baratas porque ninguém tem coragem de comprá-las por causa da volatilidade do mark-to-market no curto prazo.

7 - A COPA DO MUNDO DOS IMPOSTOS

No meio da palestra, a conversa passou dos gastos públicos para a receita pública (impostos).

A receita tributária do Brasil corresponde a 37% do PIB.

Sim, de maneira relativa, pagamos bem menos impostos que nossos amigos europeus (47%).

Mas aí estaríamos comparando maçãs com laranjas. Os caras têm educação pública de qualidade e um sistema de transporte público brabão.

Em termos de PIB per capita e composição da economia, o Brasil é muito mais parecido com um Tigre Asiático do que com um *welfare state* da União Européia.

Sabe qual é a receita tributária/PIB da média dos Tigres Asiáticos? 23%.

Sim, pagamos 14 pontos percentuais a mais de impostos que nossos pares.

E a grande proporção do que a gente paga vem do que o Stuhlberger chama de **impostos de má qualidade**.

São eles: PIS, COFINS, IPI, IRPJ, CSLL e outras letras que servem para tirar a competitividade das empresas brasileiras e bancar o salário dos servidores públicos.

Para provar esse ponto, ele citou um estudo do economista [Carlos Antonio Rocca](#) do CEMEC/IBMec.

Rocca e seu time de researchers universitários pegaram o balanço de 721 empresas brasileiras e calcularam o ROE (retorno sobre patrimônio líquido) dessas empresas ao longo do tempo.

E se eu te disser que esse número foi de 18% em 2005 para apenas 4,3% em 2014?

O Stuhlberger até brincou que daqui a alguns anos só sobreviverão 4 empresas no índice BOVESPA: Itaú, Bradesco, Ambev e Brasil Foods. Se

continuarmos nossa deterioração, as outras empresas vão ficar minúsculas.

Será que vale a pena abrir empresa, empreender e trabalhar na iniciativa privada no Brasil?

Acho que é por isso que o sonho de algumas das pessoas mais brilhantes que eu conheço aqui no Brasil é **passar na porra de um concurso público.**

8 - PÕE ESSA GRANA NA EDUCAÇÃO

A gente sempre fala que a saída do Brasil é investir na educação.

Só que, comparado a outros países, a gente já investe uma alta porcentagem do PIB em educação.

Só que tem uma diferença gritante que condena o sistema educacional brasileiro.

No mundo, a cada dólar gasto em um professor, tem 0,50 gastos em um não-professor.

No Brasil, a cada dólar gasto em um professor, tem 1,50 gastos em um não-professor.

Viu a inconsistência?

A grana que a gente coloca em educação vai para os concursados não-professores e o salário da nossa classe de professores continua mais baixo do que das empregadas domésticas e dos pedreiros.

9 - O HOMEM NO ESPELHO

Tem uma música do Michael Jackson que eu gosto muito e que tem uma passagem muito tocante:

*“I’m starting with the man in the mirror (...)
(...) If you want to make the world a better place, take a look at yourself and
then make that change”*

Quando tinha 16 anos e fazia intercâmbio na Califórnia, vi como as coisas funcionavam muito bem com pouquíssima participação do governo.

Quem mandava eram duas deusas: a Deusa da Oferta e a Deusa da Demanda.

Nessa época, decidi que faria de tudo para **NUNCA DEPENDER DO GOVERNO.**

Saúde pública, escola pública, hospital público, faculdade pública, emprego público, aposentadoria pública... o plano era ajustar a minha vida para que eu não precisasse de nenhum desses.

Consegui, em partes né?!

Fiz faculdade no exterior.

Primeiro: para ter uma educação de mais competitividade no mercado de trabalho.

Segundo: para não ficar parado por causa das constantes greves.

Para você ter uma ideia, volta e meia eu abro o Facebook e vejo fotos de formaturas da galera que se formou comigo no Santo Agostinho.

Eu me formei em 2011. Isso me coloca com 4 anos a mais de experiência de trabalho do que o pessoal que estudou comigo a vida inteira.

Eu sou foda pra caramba? Não.

Eles são preguiçosos? Também não.

A culpa não é deles.

Eles estudaram pra caramba para passar no vestibular de engenharia, direito e medicina da UFRJ, UERJ e afins.

Só que eles tiveram que perder períodos e períodos por causa de greve de professores, greve de técnicos e... greve de alunos nas faculdades públicas do Brasil.

10 - CONSELHOS DO STUHLBERGER

Toda vez que conheço uma pessoa influente, lanço a mesma pergunta de impacto e deixo a mágica acontecer:

“Qual é o maior conselho que você pode dar a um jovem que nasceu nos anos 1990 e ainda está meio perdido na vida?”

Foi assim com [André Esteves](#), [Erling Lorentzen](#), [Folorunsho Alakija](#), [Will Landers](#), [Jon Huntsman](#), Juninho Pernambucano, Joaquim Barbosa, Mano Brown, Oskar Metsavaht, [João Ricardo Mendes](#) e com todo grande executivo que encontro pelo caminho.

E não foi diferente com o Luis Stuhlberger.

Na sessão de perguntas e respostas, enquanto os outros participantes só faziam perguntas repetitivas sobre política e investimentos, eu resolvi ser o patinho feio e ousar na pergunta.

Vou te falar que peguei ele meio desprevenido porque ele claramente não estava acostumado a perguntas fáceis-mas-desafiadoras como essa.

Mas ele mandou bem nas respostas.

10.1 - ESTÁGIO NÃO!

Stuhlberger usou o modelo da [Wharton School](#) como exemplo a ser seguido.

Para aqueles que não sabem, não existe estágio no meio do semestre letivo nos EUA.

Ele é fã do formato de summer jobs dos Estados Unidos e acredita que **universitários brasileiros não devem fazer estágio.**

O universitário tem que gastar seu tempo lendo, estudando e não dentro de um escritório fazendo **tarefas fúteis de back-office.**

Para ele, o estudante faz estágio por causa do efeito manada: *se a maioria das pessoas também faz, eu vou fazer também.*

E segundo porque a faculdade não ensina direito e, com o pouco que ele aprende no estágio, ele acaba ficando no lucro.

Para ele, as aulas da faculdade têm que ser em formato Q&A.

O papel do professor tem que ser um mediador de discussões e fazer cold calls para desafiar estudantes sobre as leituras que foram passadas como dever de casa.

10.2 - ESTUDE NO EXTERIOR

Para ele, o **jovem brasileiro precisa ter uma noção melhor de mundo.**

Para isso, nada melhor do que passar um tempo fora, conhecer gente nova e entender o que se passa na cabeça do jovem de outros países.

Já bato nessa tecla em todas as minhas palestras e em quase todo post nesse blog.

Lembra daquele post que eu provei que o dólar a R\$4 é a [oportunidade perfeita para conseguir bolsa lá fora?](#)

O quê você está fazendo aí ainda? Vai pesquisar uma bolsa de intercâmbio no exterior, rapá!

10.3 - APRENDA MUITO...SOBRE TUDO

Fiz um follow-up perguntando qual foi o maior erro que ele cometeu quando era jovem.

Ele disse que, quando começou a ganhar dinheiro com trading de ouro com 20 e poucos anos, só se dedicou àquilo.

Seu maior erro foi ter tido a mente fechada para novas ideias e ter dedicado quase uma década da sua vida apenas ao mercado de ouro, sem ter a curiosidade de aprender mais.

Quer um conselho do Raiam? Para de reclamar do governo e tenta não depender dele.

Se eu motivar **um** jovem brasileiro a lutar para não estar entre os 90 milhões que recebem PDPs, minha missão já está cumprida!

ALGUNS ANOS DEPOIS

É....

Acho que não preciso nem me alongar muito nesse “pós comentário”.

Para quem entende de mercado financeiro, o cara realmente cantou a pedra.

Imagina o cara que comprou dólar a R\$1.80 e estivesse segurando até hoje?

Vale lembrar que os mercados oscilam muito mas, no dia que eu escrevo esse humilde livro, o dólar está na casa dos R\$5.20 sem sinais de queda no horizonte.

Outra coisa é o título de renda fixa pagando 7,25% + inflação.

Quem pegou, pegou!

Num cenário onde a inflação é maior que a SELIC, quem leu o blog, escutou o Stuhlberger e segurou aquelas NTN-B's lá em 2015 deve está rindo à toa hoje em dia.

Olhando para trás, era muito fácil ganhar dinheiro no Brasil naquela época de SELIC alta e carry-trade comendo solta.

E aí eu trago uma música do Axé-Bahia da minha infância que retrata muito bem essa situação.

*“O rico cada vez fica mais rico
E o pobre cada vez fica mais pobre”*

Até bem pouco tempo atrás, o Brasil era o país da renda passiva.

Não fazia sentido nenhum arriscar a grana em ações tendo investimentos de renda-fixa pagando 14% ao ano sem risco nenhum.

Diria que, hoje em dia, é uma das piores épocas para ser muito rico no Brasil (se é que isso existe).

O cara que tem grana realmente não tem onde colocar dinheiro. Tá tudo pagando pouco.

Resultado? Ele vai ter que girar aquilo ali de algum jeito, muito provavelmente do jeito americano.

Num cenário de juro baixo como os Estados Unidos, onde o investir encontra retorno? No risco, na inovação!

E eu te garanto que, graças a esse cenário de dólar alto e juro baixo, isso vai trazer uma nova safra de bons bilionários para nosso país.

Sim, aqueles que enriquecem à margem do capitalismo de compadre e respeitam a lei mais irrefutável da natureza: a lei da oferta e da procura.

Já até escrevi no meu caderninho de gratidão que um deles será eu dentro da próxima década. Lei da atração, né?

XVIII

PAI RICO, PAI POBRE... PAI EMPRESÁRIO

Março 2017

Pai Rico, Pai Pobre... Pai Empresário foi um dos últimos posts escritos no MundoRaia antes de que eu pivotei meu negócio do blog para o Instagram.

Em outras palavras, o mercado literário do mundo inteiro passou por uma revolução gigantesca por causa de uma pequena treta entre duas pessoas: Evan Spiegel e Mark Zuckerberg.

Zuck ficou tão puto que o fundador do Snapchat rejeitou duas propostas de compra (uma delas por 3 bilhões de dólares em cash) que acabou criando um Snapchat dentro do próprio Instagram.

Em agosto de 2016, Zuck lançou a ferramenta stories e forçou todos os produtores de conteúdo a se adaptarem de uma maneira repentina.

É impressionante como o consumo de conteúdo da população mundial saiu, em tempo recorde, do escrito para o gravado.

Com a eclosão dos stories e a consolidação de plataformas como YouTube e Netflix, os seres humanos realmente pararam de ler.

Eu mesmo fui um exemplo disso.

Na época do blog, eu me gabava por ler 200/300 livros por ano.

Quando o fenômeno stories explodiu, fudeu!

Primeiro que isso multiplicou o déficit de atenção de todo mundo por 5.
Segundo que deixou a gente cada vez mais mal acostumado com vídeos e cada vez mais preguiçoso para ler textos densos e longos.

Um dos leitores mais vorazes do Brasil nunca mais conseguiu ultrapassar a

marca de 20 livros por ano.

O efeito foi parecido na outra ponta do mercado.

Da mesma maneira que eu parei de consumir e comprar os livros dos outros, as pessoas também pararam de comprar os meus próprios livros.

Fora isso, os analytics do blog MundoRaiaam também sentiram o tranco.

A culpa não foi minha. É o tipo daqueles tsunamis que vêm e fogem do seu controle.

Como em qualquer revolução de mercado, ou você se adapta ou você morre.

Num dos derradeiros textões do blog MundoRaiaam, já dá para captar certos sinais de evolução e adaptação.

Além do investimento em omnichannel com novas mídias tipo o podcast que estava em seu sexto capítulo, eu já estava diversificando minhas fontes de renda para outros meios com alta margem de lucro, tipo as mentorias por Skype.

E foi através dessas mentorias pelo Skype com jovens inseguros que eu entendi um dor gigantesca na cabeça do meu cliente alvo.

Um fantasma interno que assombra a vida de praticamente todo jovem de classe média e média alta do Brasil.

Eu assumo que fui uma das maiores vítimas desse fantasma até o momento que resolvi procurar terapia e fui ajudado pelo Sr. Akim Rohula Neto a repaginar certos pensamentos.

Continua lendo aí que você vai entender.

PAI RICO, PAI POBRE... PAI EMPRESÁRIO

Já vou avisando de antemão que o tópico tem uma pegada diferente dos outros posts do site MundoRaiaam.

Dito isso, tô há um tempão para escrever esse post por um simples motivo: o problema que eu vou apresentar agora é de recorrência em grande parte dos meus clientes da mentoria, dos meus amigos pessoais e também dos meus leitores aqui do blog.

Antes de entrar de cabeça no tópico do Pai Rico e do Pai Empresário, vou trazer a história de um menino de 17 anos que conheci mês passado em São Paulo.

ALMOÇO GRÁTIS

Mês passado, eu passei uma semana em São Paulo para fazer algumas reuniões de negócios pelo Itaim e ajeitar os últimos detalhes do lançamento da versão impressa do meu livro [WALL STREET: A SAGA DE UM BRASILEIRO EM NOVA YORK](#).

Falando em Wall Street, obrigado a todos que me deram aquela moral e compraram o livro. Um obrigado mais especial ainda para o pessoal que me mandou print com o livro pelas livrarias de norte a sul do Brasil.

Como eu falei naquele post [Por Que Eu Não Tenho 1 Milhão De Seguidores](#), toda semana eu pago o almoço de 4 leitores dos meus livros em cidades diferentes do Brasil.

No meio daquela correria de São Paulo, mandei um email para o pessoal que assina a minha [newsletter](#) marcando um almoço para o dia seguinte.

A pessoa ganharia um almoço 0800 se mostrasse um print do Amazon provando que leu meus dois livros mais recentes [IMIGRANTE ILEGAL: O LADO NEGRO DO SONHO AMERICANO](#) e [CLASSE ECONÔMICA: EUROPA COMUNISTA](#).

Menos de 5 minutos depois, já tinha recebido o print de 4 camaradas.

O intuito dos almoços é trocar uma ideia mais pessoal com a galera que acompanha meu trabalho e é exatamente por isso que eu mantenho o limite dos encontros de leitores em 4 pessoas.

Se passar disso, a qualidade do bate-papo cai muito.

Duas horas depois do e-mail, eis que um leitor me manda uma mensagem perguntando se ainda tem vaga.:

“Aí Raiam! Posso ir também? Sei que já preencheram as vagas mas eu pago meu próprio almoço”

Fui curto e grosso com ele e respondi algo do tipo:

“Regras são regras. Se eu disser sim para você, vou ter que dizer sim para outras 20 pessoas que mandaram o print antes de você. Aí vira bagunça”

Ele insistiu.

Disse que passou a tarde inteira fazendo a prova da FUVEST e obviamente não tinha como responder o email com o print do livro.

Eu disse para ele que não faltariam outras oportunidades.

Ele insistiu mais.

Depois da terceira insistência dele, eu lembrei que eu mesmo era chato (e determinado) assim quando tinha 17 anos.

Foi aí que minha cabeça estalou com aquele [velho ditado americano](#) popularizado pelo personagem de Michael Douglas no filme *Wall Street: Poder e Cobiça* de 1987:

“A fisherman always sees another fisherman from afar”

Falei para ele que estaria no Itaim na parte da tarde.

Entre uma reunião e outra, o muleque descobriu aonde eu estava e ainda me pagou um café no Octavio Lounge da Faria Lima em troca de 15 minutos com ele.

Gostei tanto da sua correria e determinação que o levei para participar das minhas reuniões naquela tarde.

Um quatro horas depois, acabei gravando um episódio do Podcast MundoRaiaam.

Por que eu comecei o post com essa história?

O nome da criança é Raul Dagir e ele acabou de passar no vestibular da melhor universidade do mundo, a Stanford University.

Segura essa informação porque eu vou trazê-la de volta daqui a alguns minutos para amarrar o argumento principal desse texto.

O CRITÉRIO DO PODCAST

Não sei se falei isso publicamente mas eu tenho dois critérios-chave na hora de convidar alguém para o meu podcast.

O principal deles? Quando eu mesmo noto que a pessoa é **mais foda que eu em algo que eu dou valor**.

Não sei se você lembra mas 2 anos atrás eu escrevi um artigo sobre as [Ferraris e as Fiat Unos](#) ressaltando a importância do “fator ambiente”.

A frase-chave do artigo foi a seguinte:

“Se você é o melhor aluno da sua sala, troque de sala... ou chame alguém que é melhor que você”

Eu, Raian, me sinto um cara foda por uma série de motivos.

Nossa, cara! Que falta de humildade!

Foda-se!

Acho que o primeiro requisito para você ser bom em alguma coisa é **instalar no seu HD mental que você é bom naquela coisa**.

Isso aí é um recurso de psicologia que foi muito bem usado por um cara chamado Muhammad Ali.

Muito antes do cara ser campeão mundial, **ele já repetia que era uma lenda do boxe**.

As pessoas achavam aquilo o fim da picada.

Nossa! Que cara arrogante!

De tanto ele repetir aquilo, de tanto ele acreditar nele mesmo, **ele realmente acabou virando uma lenda do boxe**.

Se liga nessa frase aí:

“I am the greatest. I said that even before I knew I was. Don’t tell me I can’t do something. Don’t tell me it’s impossible. Don’t tell me I’m not the

greatest. I'm the double greatest.” – Muhammad Ali

Uma das últimas vezes que eu usei esse recurso foi quando escrevi o Hackeando Tudo. Muito antes de publicar o livro, eu já tinha na minha cabeça que eu era um **ESCRITOR BEST-SELLER**

Pra piorar (ou melhorar), eu repetia aquilo em voz alta e, às vezes, em público.

Resultado? Mais de 60 semanas seguidas na lista do Amazon e um contrato com uma grande editora.

Não sei se você percebeu, mas esse conceito da **arrogância positiva** é um dos principais enredos do meu sexto livro **IMIGRANTE ILEGAL: O LADO NEGRO DO SONHO AMERICANO**.

E digo mais: esse tipo de visualização nada mais é do que uma aplicação prática da tal **Lei da Atração** que eu tanto falo aqui no blog.

Comentários marrentos e arrogantes à parte, tem muitas e muitas áreas que eu preciso melhorar...

E é por essas e outras que gravo meus podcasts com jovens brasileiros que ignoram os padrões da sociedade (e dos pais) e se destacaram em seus respectivos setores antes de completar 30 anos.

Seguindo a frase ali de cima, o podcast é apenas mais uma maneira de trazer gente melhor que eu para a minha sala.

Dou valor a gestão corporativa... chamei o Fernando Trotta para trocar ideia no podcast.

Dou valor a superação pessoal... chamei o Flavio Luz.

Dou valor a tecnologia e programação... chamei o Guilherme Petersen.

Dou valor a monetização de sites... chamei o William Rufino.

Dou valor a experiências internacionais... chamei o Thiago Slivak.

Dou valor a desenvolvimento pessoal... chamei o Caio Ferreira.

Dou valor ao networking... chamei a Fernanda Toledo

Dou valor a hábitos e ao poder da repetição ... chamei o Patrick Dutton

Outra coisa que eu dou muito valor é o seguinte:

Quando o cara é filho de pai rico e, ainda sim, consegue se auto-motivar para tocar a vida dele pra frente sem precisar mamar nas tetas da família.

Mano, isso é uma habilidade raríssima hoje em dia.

FILHO DE PAI RICO

Uma sabedoria bem comum no mercado financeiro lá nos Estados Unidos é que **a riqueza de uma família dura 3 gerações.**

A sequência geralmente acontece assim:

Pai Rico → Filho Nobre → Neto Pobre → Bisneto Revoltado.

Numa das primeiras temporadas do programa Shark Tank, a investidora Barbara Corcoran recusou um pitch porque ela simplesmente **não investia em empreendedores filhos-de-pai-rico.**

Segue a explicação da Barbara:

“An entrepreneur from a wealthy family doesn’t need to start a business to make a living, and that is a critical difference when things inevitably get difficult. If you have a safety net, you won’t be willing to do whatever it takes to succeed.”

Tradução? Falta de senso de urgência!

No Brasil, acontece algo parecido com os herdeiros... só que a riqueza não some em 3 gerações que nem lá fora.

Por que, Raíam?

Já pisei em mais de 50 países e ainda não encontrei um lugar onde **é mais fácil de ser rico do que no Brasil.**

Fácil de ser rico? Ah? Para de falar merda cara!

Já falei sobre isso naquele painel que eu participei no **III Fórum Liberdade e Democracia** mas vale a pena repetir aqui no blog para quem não assistiu o vídeo do YouTube.

Vamos dizer que sua família juntou 1 milhão de reais.

Se você deixar essa grana PARADA no Tesouro Direto, CDB de banco ou qualquer outro produto meia-bomba de renda-fixa, você vai ganhar uns 10mil por mês... **SEM FAZER PORRA NENHUMA!**

Você pode passar 30 dias coçando o saco que essa grana vai cair na tua conta automaticamente.

É a mágica dos juros exorbitantes do nosso Brasil!

Se você fizer o mesmo com um T-Bond americano ou um Bund alemão, **seu dinheiro fica literalmente parado e pode até diminuir!**

Se liga nessa tabelinha marota que eu tirei lá do site [Global Rates](#):

Summary of current interest rates of a large number of central banks

Name of interest rate	country/region	current rate	direction	previous rate	change
American interest rate FED	United States	0.750 %	↑	0.500 %	12-14-2016
Australian interest rate RBA	Australia	1.500 %	↓	1.750 %	08-02-2016
Banco Central interest rate	Chile	3.500 %	↑	3.250 %	12-17-2015
Bank of Korea interest rate	South Korea	1.250 %	↓	1.500 %	06-09-2016
Brazilian interest rate BACEN	Brazil	12.250 %	↓	13.000 %	02-22-2017
British interest rate BoE	Great Britain	0.250 %	↓	0.500 %	08-04-2016
Canadian interest rate BOC	Canada	0.500 %	↓	0.750 %	07-15-2015
Chinese interest rate PBC	China	4.350 %	↓	4.600 %	10-23-2015
Czech interest rate CNB	Czech Republic	0.050 %	↓	0.250 %	11-01-2012
Danish interest rate Nationalbanken	Denmark	0.050 %	↓	0.200 %	01-19-2015
European interest rate ECB	Europe	0.000 %	↓	0.050 %	03-10-2016
Hungarian interest rate	Hungary	0.900 %	↓	1.050 %	05-24-2016
Indian interest rate RBI	India	6.250 %	↓	6.500 %	10-04-2016
Indonesian interest rate BI	Indonesia	6.500 %	↓	6.750 %	06-16-2016
Israeli interest rate BOI	Israel	0.100 %	↓	0.250 %	02-23-2015
Japanese interest rate BoJ	Japan	0.000 %	↓	0.100 %	02-01-2016
Mexican interest rate Banxico	Mexico	6.250 %	↑	5.750 %	02-09-2017
New Zealand interest rate	New Zealand	1.750 %	↓	2.000 %	11-10-2016
Norwegian interest rate	Norway	0.500 %	↓	0.750 %	03-17-2016
Polish interest rate	Poland	1.500 %	↓	2.000 %	03-04-2015

O Brasil é o único país da lista com juros de 2 dígitos.

Atrás do Brasil vem Indonésia, Índia e México... todo mundo na casa dos 6% ao ano.

Naquele mesmo debate do Fórum Liberdade e Democracia, o escritor Leandro Narloch sintetizou esse efeito dos juros com um clássico do Axé dos anos 1990 popularizado pelo grupo baiano As Meninas.

Quando o juro é alto desse jeito, o rico cada vez fica mais rico (rendimentos)

e o pobre cada vez fica mais pobre (cartão de crédito, cheque especial e financiamento da Casas Bahia).

Cá entre nós, quem tem 1 milhão de reais não é rico aqui no Brasil. Um apartamento de 2 quartos fudido e velho na rua dos puteiros de Copacabana custa isso aí.

Na real, se você acha que ter 1 milhão de reais de patrimônio é ser rico, **VOCÊ NUNCA VAI FICAR RICO DE VERDADE!**

Vamos dizer que o rico de verdade tem 100 milhões de patrimônio.

Agora imagina se ele colocar esses 100 milhões em CDBs e/ou títulos do governo rendendo SELIC de 12% ao ano?

Simplificando a conta de padeiro, a matemática dos ricos do Brasil é essa aqui:

$$100.000.000 * (12\%/12 \text{ meses}) = 1.000.000 / \text{mês}$$

1 milhão de reais por mês com risco-zero sem fazer porra nenhuma tá bom pra você?

Tudo bem que tem inflação no meio, mas **CONTINUA SENDO DINHEIRO PRA CARAMBA!**

Com dinheiro pingando de maneira misteriosa graças a força poderosa das taxas de juros, aonde é que o filho-de-pai-rico vai encontrar motivação para fazer alguma coisa útil na vida?

E isso se aplica para o “rico de mentira” de 1 milhão e também para o “rico de verdade” de 100 milhões.

Será que ele vai aceitar trabalhar 8 horas por dia no primeiro emprego pós-faculdade em troca de 3mil reais e um vale-refeição?

É exatamente daí que vem um fantasma que atormenta boa parte dos meus leitores.

O RATINHO NADADOR

Uma das principais funções do meu trabalho como escritor e “motivador da Geração Y brasileira” é simplesmente dar tapa na cara e chacoalhar jovens que dizem estar perdidos, deprimidos e sem perspectiva de vida.

Vou te contar que os casos mais sérios vêm dos tais filhos de pais ricos!

Para você ter ideia, conheço uma galera de RH em grandes empresas que não contrata gente que “nasceu em berço de ouro” simplesmente por causa da falta de dois fatores que andam de mãos dadas: senso de urgência e motivação.

Por que eu acho que o filho de pai rico está em desvantagem na parte psicológica?

Para responder essa pergunta, eu catei um experimento de psicologia positiva lá do ano de 1957 que eu aprendi no meu site de desenvolvimento pessoal favorito [Philosophers' Notes](#).

Um psicólogo PhD da Johns Hopkins University chamado Carl Richter botou vários ratinhos (sempre eles) para nadar em tanques de acrílico e separou essa galera em dois grupos.

Depois de se debaterem desesperadamente dentro d'água, os ratinhos do primeiro grupo simplesmente desistiam de nadar e morriam afogados em menos de 15 minutos.

Ok, previsível.

Afinal, roedores não têm guelras e não foram feitos para viver debaixo d'água.

A parte interessante do experimento veio quando o Dr. Richter colocou uma variável a mais na parada.

Ao invés de deixar o ratinho do segundo grupo se debatendo lá até morrer, ele resolveu inovar um pouquinho.

Richter tirava o ratinho da água, secava ele e deixava ele descansando um

pouquinho do lado de fora.

Depois de alguns minutos, Richter botava ele no tanque de volta.

Resultado? Ao invés de durarem 15 minutos como os ratinhos desesperados do primeiro grupo, eles duravam, em média, **60 horas dentro do tanque!**

60 horas, caralho!

60 horas são 3600 minutos. Apenas 240 vezes mais do que os ratinhos da primeira parte do experimento.

Qual a diferença? O fator esperança!

Mas Raian, qual é a sua definição de esperança?

Simples! Para mim, **ter esperança é acreditar que o futuro vai ser melhor do que o presente.**

O ratinho do segundo experimento simplesmente teve a oportunidade de ver que existe a possibilidade de um futuro melhor que o presente.

Ele estava ali nadando na água mas sabia que, a qualquer momento, o jogo podia virar para o lado dele.

Só isso aumentou a resistência dele em 240 vezes!

Agora vamos transportar esse conceito de esperança para o lado humano do negócio. De um lado da moeda, o discurso é o seguinte:

“Vou fazer de tudo para dar aos meus filhos o que meus pais não puderam me dar”

Vou te mandar a real: 100% das pessoas que trabalham com esse pensamento, realmente conseguem!

Olha a esperança aí gente!

Algumas das pessoas mais talentosas, determinadas e sangue-no-olho que eu conheço têm zero patrimônio familiar.

É por essas e outras que eu não tô preocupado com o filho-de-pai-pobre. Se ele souber usar o que o businessman afro-americano Daymond John chama

de **The Power of Broke**, pode ter certeza que ninguém vai segurá-lo.

Do outro, o filho do pai rico parece ter o seguinte pensamento:

“Que merda! Nas condições atuais do país, mesmo se eu trabalhar duro, eu nunca foi conseguir construir o que meus pais e avós construíram”

Ao invés de “criar riqueza”, a preocupação do cara é “manter riqueza”.

Alguém lembra do que aconteceu com o filho que focou em “manter riqueza” naquela [Parábola do Talento da Bíblia](#)?

Touché!

Por causa disso, o filho de pai rico e acaba replicando o comportamento do ratinho do primeiro grupo.

Não, ele não morre.

Mas ele desiste de lutar.

Pelo menos para mim, **desistir de lutar é uma morte pior do que a própria morte.**

Em muitos casos, a única esperança na vida dessa galera tem a ver com a própria morte.

Pensa comigo: o cara não estuda e nem trabalha. Quando é que ele vai ganhar dinheiro?

Quando chegar a Hora H!

Hora H?

A hora da herança!

Vovô morreu? Papai morreu? Toma uns apartamentinhos e umas contas bancárias gordinhas pra você.

Entendeu por que eu dou valor aos filhos-de-pai rico que realmente botam a mão na massa?

QUEM SÃO ELES?

São poucos... mas existem!

E a grande maioria deles tem uma característica bem peculiar em comum.

Agora chegou a hora de fazer uma distinção que eu nunca vi ninguém fazendo por aí:

PAI RICO x PAI EMPRESÁRIO

Vamos voltar à história do Raul Dagir que eu apresentei no início desse post.

Em 2006, quando prestei vestibular para as faculdades americanas, a grande maioria dos brasileiros que passavam nas peneiras eram filhos-de-pai-multimilionário e tinham sobrenomes chiques estilo Bogoricin, Matarazzo e Chateaubriand.

Na minha época, o processo de vestibular para universidades tops como Harvard, Yale, Stanford e UPenn não era **“need-blind”**.

O que isso quer dizer?

Você preenche os formulários e, além de entregar suas notas para a universidade, você precisa mostrar os rendimentos de seus pais.

Por que isso?

Por que, na época de George Bush, o departamento de imigração dos EUA só emitia o visto de estudante para pessoas que provassem que tinham bala na agulha para se manter no país sem precisar trabalhar por fora (e tirar emprego de um americano).

Faz sentido, né?

Vale lembrar que, na época, a mensalidade da University of Pennsylvania custava entre 4 e 5mil dólares.

Eu dei sorte de entrar na faculdade em 2007, um dos primeiros anos dessa nova onda do *need-blind*. Hoje em dia, o negócio está completamente

mudado.

Universidades top como Stanford, Harvard e MIT são **need-blind** e oferecem bolsas integrais para estudantes internacionais de alta performance, independente da condição financeira da família dele.

A única preocupação do jovem é passar na peneira. Passou? A universidade toma conta de você, da sua moradia, da sua alimentação e ainda te dá uma graninha de mesada para comprar uns panos e tomar um sorvete no fim de semana.

O melhor exemplo dessa tal **Revolução Need Blind?**

Duas palavras pra você: Gustavo Torres.

Após Stanford, estudante do Capão Redondo, em SP, é aprovado no MIT

Gustavo Torres da Silva ainda não definiu qual universidade vai escolher. Estudante pretende fazer engenharia elétrica e computação.

Paulo Guilherme
Do G1, em São Paulo



Leia essa [matéria do Globo.com](#) sobre a história de superação do Gustavo Torres que você vai entender por que hoje em dia são raríssimos os filhos-de-pai-rico que conseguem entrar nessas universidades tops dos Estados Unidos.

Ao invés de preencher a cota de brasileiros com Matarazzos, Braganças e Chateaubriands, as universidades americanas de elite têm trazido cada vez mais estudantes PHD com “perfil Gustavo Torres”.

PHD? Sigla para **P**oor, **H**ungry and **D**esperate to succeed!

Raul passou no vestibular de Stanford.

Não, ele não cresceu na favela, seus pais não ganham salário mínimo e seus amigos de infância não viraram traficantes do PCC.

Ué? Filho de pai rico!

Não, senhor!

Filho de pai empresário!

Qual a diferença?

Com 17 anos, Raul já tinha sido campeão brasileiro de matemática, física, astronomia, já falava inglês fluente, já tinha criado sites, já tinha criado sua própria empresa, já tinha gabaritado o TOEFL e a prova do ACT americano, etc.

Achei aquele “sangue no olho” muito raro para alguém que passou a vida em colégio de playboy.

Eu fiquei cabreiro e passei a entrevista inteira tentando descobrir da onde ele tirava tanta motivação para correr atrás das coisas, mesmo não vindo debaixo que nem o Gustavo Torres.

Tá ligado que, quando a gente é pequeno, nosso pai é nosso maior herói?

A resposta do Raul mudou a minha vida para sempre: **liderança por exemplo.**

O Raul viu seu pai arriscando.

O Raul viu seu pai se fudendo.

O Raul viu seu pai se endividando para fazer o negócio rodar e para manter a comida no prato dos funcionários.

O Raul viu seu pai se preocupando com capital de giro.

O Raul viu seu pai trabalhando fim de semana.

O Raul viu seu pai fazendo networking.

O Raul viu seu pai correndo atrás de informação.

O Raul viu seu pai buscando se aprimorar.

O que ele fez? Simplesmente modelou o “senso de urgência” de seu maior herói, acordou para vida cedo e correu atrás do sonho dele.

Parece fácil, né?

Sabe aquela ideia do “faça o que eu digo, não faça o que faço”?

Não funciona com o filho de ninguém! Ou você dá exemplo ou teu filho vai sofrer.

Quando você tiver um tempo, [escuta a entrevista](#) e presta atenção na maturidade do Raul na hora de responder as espetadas que eu dei nele.

Inteligência emocional típica de “filho de pai empresário”.

Isso me faz lembrar de um conceito comum nas biografias de Antônio Ermírio de Moraes (Grupo Votorantim) e Abílio Diniz (Grupo Pão de Açúcar).

Quer trabalhar na empresa da família? Beleza! Arruma um emprego no mundo real, se prova lá fora e mostra resultados. Mostrou? Aí sim que a gente arruma algo pra você aqui dentro. Enquanto isso, **TE VIRA MALANDRO!**

FILHO DE FUNCIONÁRIO PÚBLICO

O outro lado da moeda vem do “pai rico” funcionário, especialmente o funcionário público de cargos mais altos.

O que eu quero dizer com isso?

Vou dar um exemplo bem simples: o “**Efeito Dia 1**”.

Como é que você ensina “senso de urgência” para seu filho se todo dia 1 tem um salário gordo pingando semi-automaticamente na sua conta.

Como funcionário público, se você der 100% de si ou 10% de si, **o resultado é o mesmo**: o salário tá sempre pingando no Dia 1... e vai pingar para sempre.

Preocupação zero! É só cumprir tabela e pronto!

O caso do pai empresário é exatamente o oposto.

Virou o mês? Fudeu!

Tem que pagar salário da galera toda, tem que pagar aquela sopa de letrinha de impostos e ainda tem que pagar os fornecedores.

Na grande maioria dos casos, o pai-empresário já começa o mês no negativo e precisa se auto-motivar para reverter a situação.

Isso sem falar nos meses que o cara trabalha, trabalha, trabalha... e acaba perdendo dinheiro.

Acho que a principal diferença está exatamente aí já que esse último efeito **NUNCA** acontece na vida do pai-rico-funcionário.

O patrão pode atrasar pagamento... mas perder dinheiro depois de um mês inteiro de trabalho é muito raro para o pai-rico-funcionário.

Qual dos dois é melhor?

Sei lá! Não tenho capacidade para opinar.

Na real, tenho sim.

Para o indivíduo, ter um salário gordo e previsível pingando todo mês é sempre melhor do que viver naquela incerteza do empresário.

Se você pensa nas próximas gerações, eu coloco a minha mão no fogo para dizer que **o filho do pai empresário está muito melhor posicionado.**

Pergunta quantos filhos de funcionário público que eu conheço que obtiveram sucesso profissional longe da máquina estatal?

Acho que nenhum.

O pai tá com a vida ganha... salário alto... aposentadoria integral e vitalícia, né?

Salvo raras exceções, ou o cara vira funcionário público igual o pai...

...ou ele entra naquele dilema do primeiro ratinho coçando o saco, vivendo de mesada e tomando anti-depressivo.

Acaba sendo um ciclo meio feio, né?

O contribuinte sustenta o estado => o Estado sustenta o funcionário público => o funcionário público sustenta o filho vagabundo

E o filho vagabundo sustenta o quê? Porra nenhuma! Só o tráfico, né?

Conheço vários filhos de funcionários públicos que estão por aí vagabundeando, usando drogas e sendo bancados pelos pais.

Cara... experiência própria... viver à sombra dos pais é um negócio ruim pra caramba para a nossa auto-estima.

Especialmente com a crise econômica, com a falta de oportunidades, com esse choque de gerações e **com o valor quase nulo daquele diploma universitário que eles disseram que ia mudar as nossas vidas.**

Quem nunca ouviu algo como:

“Na tua idade, eu já tinha filho, carro e casa própria”

Eu tenho 26 e só fui aprender o valor do dinheiro e do trabalho duro aos 24 anos.

Sim, tarde pra caramba!

Numa janela de 30 dias, eu fui expulso de casa pelo meu próprio pai e, pouco tempo depois, perdi toda grana que eu havia juntado naquele meu emprego em Nova York.

Num estalar de dedos, eu fui de 6 dígitos para **ZERO** num trade mal-executado de derivativos.

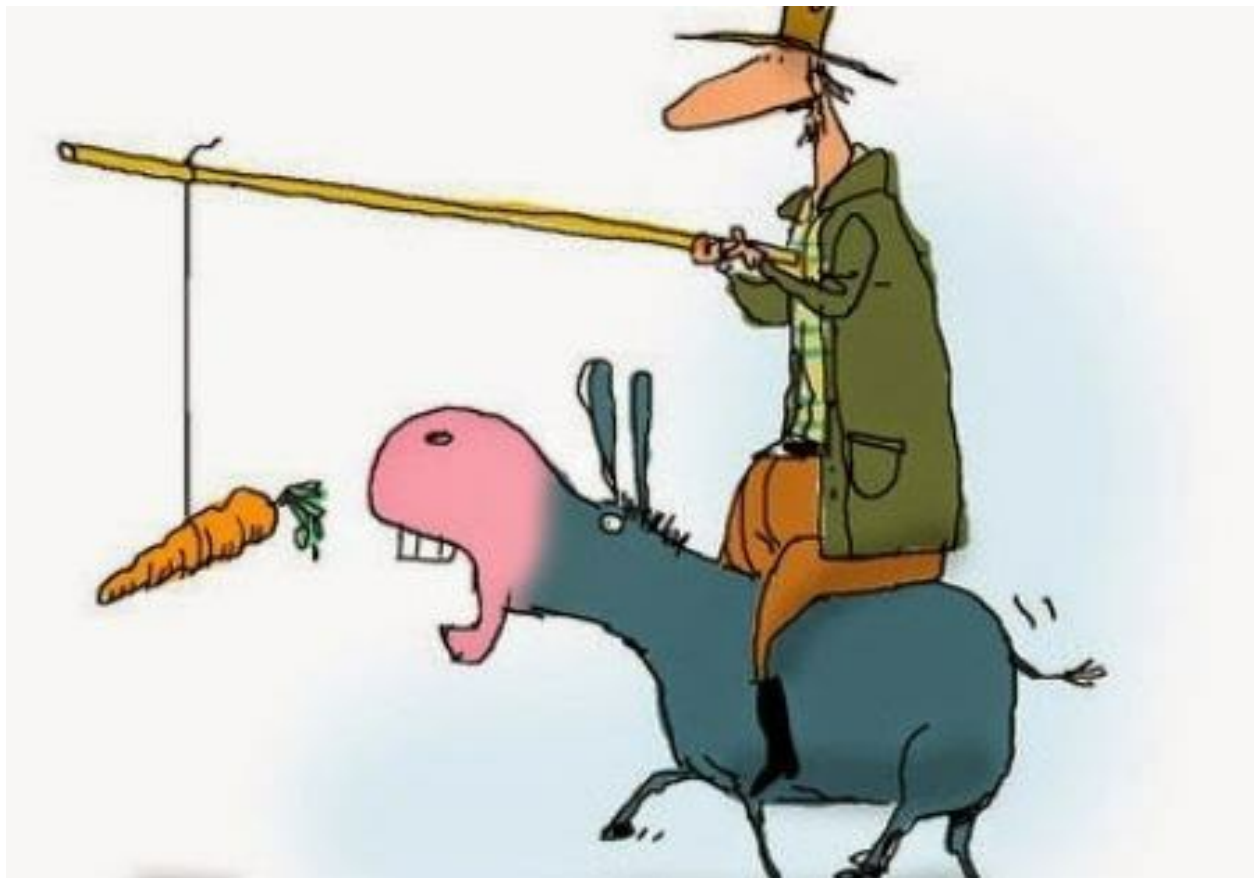
Até ali, o dinheiro caía do céu de maneira semi-automática.

Até os 17, era a mesada.

Dos 17 aos 20, era a bolsa de estudos.

Depois dos 20, era o salário no banco.

Mas a previsibilidade era mais ou menos a mesma: eu tinha uma função específica para fazer, dedicava minhas horas àquilo e recebia uma cenourinha em forma de salário igual o burro da foto.



Estável e previsível... não saía muito daquilo ali.

Vale lembrar que eu não tô pregando o empreendedorismo-colorido-fantasia estilo palestra motivacional de Bel Pesce.

Não é para qualquer um e não tem nada colorido em ter um CNPJ. Especialmente no Brasil.

Quer um exemplo?

Hoje é dia 2 de março.

Virou o mês na quarta-feira de cinzas e eu já comecei com uns 5mil reais negativos.

Gastou muito no Carnaval, né seu fanfarrão?

Que nada! Esses gastos vêm de aluguel do escritório, funcionário, servidor do site, hosting dos podcasts, Mailchimp, contador, impostos, conta de anúncios do Facebook, etc.

O que eu vou fazer? Correr atrás, né?

Vou vender meus 7 livros, vou escrever novos livros, vou fechar palestras, vou trazer mais alunos para o [Projeto Wall Street](#), vou trazer mais clientes de mentoria, vou criar novos cursos online, vou promover os anunciantes do meu site até cobrir esses 5mil reais.

Depois disso, o que vier é lucro.... literalmente.

Se eu ficar de braços cruzados, eu tô fudido. Afinal, o dia 1o de abril é daqui a 29 dias.

Se eu der menos de 100%, tô mais fudido ainda!

Começando no negativo, você ativa aquele senso de urgência que é tão importante para a saúde mental do ser humano... especialmente se você é uma pessoa competitiva como eu.

A mentalidade é a seguinte: comecei no prejuízo mas sei que, se eu me esforçar, eu consigo reverter essa parada.

Olha o “fator esperança” do experimento do Dr. Carl Richter aí de novo!

Salve ratinho!

MEU SONHO

Eu nunca escondi que meu maior sonho de vida é **ser pai de um menino**.

Já realizei praticamente todos os sonhos que eu tive... agora só falta esse.

Apesar de cair naquela categoria de pai-rico-funcionário-público, meu pai continua sendo meu maior herói.

E pode ter certeza que eu vou replicar todas as estratégias que ele usou na minha criação:

A disciplina militar...

A competitividade...

A visão de mundo...

A importância do esporte e da matemática...

A rigidez...

A voz grossa...

O respeito...

O Soul Music...

... e até a mão pesada.

Dito isso, eu adicionaria um elementozinho a mais que eu aprendi com os pais-empresários que eu conheci por aí ao longo dos anos.

Afinal, sou meio frouxo e continuo lutando diariamente contra aquela preguiça e falta de perspectiva típica dos filhos de pais ricos.

Às vezes, eu fico meio down pensando que nunca vou superar meus pais em termos de carreira, ativos e patrimônio líquido. Te garanto que eu não estou sozinho nessa.

Se eu tivesse um emprego público, **eu estaria muito mais tranquilo por causa do “Efeito Dia 1”**.

Só que eu quero ter filho né? Muito além disso, eu quero dar um bom exemplo pra ele.

Se eu não liderar pelo exemplo desde o primeiro momento, **vou acabar botando mais um vagabundo-preguiçoso-zé-droguinha no mundo.**

Tá cheio de jovem assim já, né? Chega, caralho!

Mas aí, qual é o elemento?

Provando pro meu filho que dinheiro não cai do céu e que **estabilidade é um mito que acabou na geração passada.**

Agora larga esse celular e vai criar um pouco de senso de urgência na tua vida.

ALGUNS ANOS DEPOIS

Termino esse capítulo com um parágrafo que representava a minha maior insegurança na época de MundoRaiaam.

“Às vezes, eu fico meio down pensando que nunca vou superar meus pais em termos de carreira, ativos e patrimônio líquido. Te garanto que eu não estou sozinho nessa.”

Apesar de ter criticado meus pais algumas vezes ao longo do Sem Filtro e de toda a minha carreira literário, eu chego ao final para dizer que o meu maior orgulho da minha vida atual mora exatamente aí.

O resultado de ter aplicado a Lei dos 20kg, a Mentalidade da Caixa Preta, o Pacote Triplo, a Arrogância Positiva, a Filosofia do Pai Empresário, a Mentalidade Judaica, o Mindset do Bom Bilionário e todos os outros grandes temas do Sem Filtro e do Blog Mundo Raiaam é que todos aqueles conceitos pavimentaram o caminho para eu ter realizado meu grande sonho.

E você deve ter pescado isso quando eu descrevi Kim Kardashian, Serj Tankian e as famílias armênias de Los Angeles.

Minha maior vitória, muito além de ter palestrado em TED Talks, participado do World Economic Forum em Davos, ter publicado 9 livros e ter logado vendas em mais de 30 países, foi ter dado condições para que meus pais pudessem se aposentar com dignidade e sem depender de contas matemáticas do INSS e nem de previdência privada.

O nosso sistema está quebrado e, por inocência e falta de informação, eles contribuíram para o sistema durante mais de 4 décadas para chegar agora na velhice e ver apenas uma migalha do que lhes fora prometido lá atrás.

Agora eles não precisam mais se preocupar com isso.

Cara, meus pais tiveram que abrir mão de muita coisa para que eu pudesse voar. Papo reto.

Acho que nem eu e nem você, num mundo individualista e superficial como o atual, teríamos peito para fazer o que a geração dos nossos pais fez por nós.

O que eu posso deixar de conclusão desse artigo “Pai Rico, Pai Pobre... Pai Empresário” vem nessa linha aí.

Não importa se você tem pai rico, pai pobre ou pai empresário, nunca esqueça de honrar seus pais.

Só isso que eu tenho pra te dizer.

~Raian

FIM DE PAPO

Bom, por hoje é isso.

Quero te parabenizar por ter chegado ao fim de mais um livro na sua vida.

Como eu falei agora há pouco, nunca foi fácil sentar a bunda na cadeira e ler um livro do início ao fim.

Hoje em dia então, isso é tarefa para os fortes. Somos bombardeados por stories, notificações e distrações que realmente parar tudo para ler textos longos e densos fica meio que em segundo plano.

Querendo ou não, foi exatamente por isso que eu escrevi o SEM FILTRO.

Infelizmente, naquelas montanhas de conteúdo que eu aprendi no capítulo dos Paralamas do Sucesso, algumas das minhas joias ficaram perdidas pelo caminho.

Na minha época de escritor “full-time”, eu não tinha nem 20mil seguidores.

Isso quer dizer que quase 1.880.000 pessoas que me seguem hoje em dia não conheciam a parte séria, profunda e intelectualizada do negócio mais brabo do Instagram.

O Sem Filtro está aí para eternizar aquele suor de 2014-2017 onde eu trabalhava de graça em troca de elogios em e-mails e comentários.

Dito isso, depois de ter lido tantas e tantas biografias de pessoas de sucesso naquela época, eu sabia que todo aquele “trabalho de graça” plantando sementes em 2014 acabaria dando frutos gigantescos no longo prazo.

E realmente, aqueles textões acabaram se transformando em dezenas e dezenas de milhões.

O interessante é que eu achava que o resultado financeiro viria em forma de vendas de livros.

Só que o mercado mudou e eu tive que mudar com ele. Os textões viraram e-

books. Os e-books viraram livros impressos. Os livros impressos viraram audiobooks. Os audiobooks viraram podcasts. Os podcasts viraram vídeos no YouTube. Os vídeos no YouTube viraram webséries. As webséries viraram cursos online. Os cursos online viraram imersões. As imersões viraram mentorias. E as mentorias viraram master minds.

Não, a subida não foi linear. Muito longe disso.

Como eu havia avisado no início do livro, eu fiz de tudo para deixar os textos do Sem Filtro da maneira mais original possível.

Cometi erros? Cometi!

Me arrependi de ter escrito alguma coisa? Muitas!

Dei conselho em 2014 que eu não daria em 2020? Pra caralho!

Só que aquilo faz parte do meu legado, entendeu.

Não faz sentido querer modificar algo que já foi feito e publicado.

Uma das maiores virtudes do ser humano é a capacidade que a gente tem de mudar de ideia e aprender com os próprios erros.

Espero que as últimas 400 e poucas páginas tenham agregado algum tipo de valor na sua vida.

Confesso que o Sem Filtro foi escrito em um tom um pouco saudosista mas eu encho o peito para dizer que isso é literalmente **SÓ O COMEÇO**.

Um grande abraço para você.

Agora desliga esse aplicativo e vai dominar o mundo!

Tamo junto!

~Raia

JÁ IA ESQUECENDO...

Se você gostou desse livro, eu ficaria muito feliz se você escrevesse um review lá no site do Amazon. Um feedbackzinho lá ajuda a dar mais visibilidade ao livro e faz uma grande diferença para mim.

Pô, eu fico até emocionado quando alguém deixa um comentário.

Se eu te convenci a deixar um review, tudo o que você precisa fazer é clicar nesse link aqui embaixo. Tamo junto!

<https://amzn.to/2RBpZ2A>

Quer trocar ideia comigo? Manda um email para contato@raiamsantos.com ou me procura lá no Instagram @raiamnovo.

Muito obrigado pela ajuda. ;)

Tamo junto!

SOBRE O RAIAM



Vencedor do Prêmio Amazon 2016 na categoria Negócios e escritor de 8 livros de não-ficção, **RAIAM SANTOS** é um dos escritores mais vendidos da história da internet brasileira.

Seu primeiro livro **Hackeando Tudo: 90 Hábitos Para Mudar o Rumo de uma Geração** foi um dos livros digitais mais vendidos do Brasil entre os anos de 2015 e 2020, figurando na lista dos best-sellers do Amazon por mais de 200 semanas consecutivas e no top10 do aplicativo audiolivros Ubook por 5 anos consecutivos.

Brasileiro de nascença, Raian passou a adolescência nos Estados Unidos e formou-se em Economia, Relações Internacionais e Letras na University of Pennsylvania, onde também se destacou como jogador de futebol americano.

Hoje em dia, Raian Santos é sócio de 6 empresas que, combinadas, faturam

mais de 15 milhões de reais por ano e toca um perfil de Instagram com centenas de milhares de seguidores.

Sua maior missão de vida é levantar a auto-estima, a curiosidade, o conhecimento e a ambição da juventude brasileira.

Além do Hackeando Tudo (Editora Leya, 2016), Raiam também publicou outros sete livros:

Turismo Ousadia: Como Conquistar o Mundo Ainda Jovem (2015)

Wall Street: A Saga de Um Brasileiro na Bolsa de Nova York (Astral Cultural, 2016)

Missão Paulo Coelho (2016)

Classe Econômica #1: Europa Comunista (2016)

Imigrante Ilegal: O Lado Negro Do Sonho Americano (2016)

Arábia: A Incrível História De Um Brasileiro No Oriente Médio (2017)

Negro na Rússia: Sexo, Racismo e Futebol no País Mais Odiado do Mundo (2019)

Sem Filtro: As Melhores Crônicas Do Menino Que Transformou Textões Em Milhões.

Para informações sobre os produtos da empresa do Raiam, entre no Instagram @produtosraiam

Quer saber mais? Visite o blog MundoRaiam.com e siga @raiamnovo no Instagram.