

Fala galera, sejam todos muito bem-vindos a mais um vídeo aqui no nosso queridíssimo RD, nosso queridíssimo reservatório de dopamina que passou as 3 mil pessoas. Parabéns para nós, parabéns para a nossa comunidade. Como eu digo, alguns vídeos do RD têm se transformado cada vez mais no estilo de vida. Aliás, muito obrigado para as pessoas que marcam o RD, deixa eu arrumar o microfone aqui, para as pessoas que marcam o RD no Instagram, marcam o Instagram do RD nos seus stories e aí vocês conseguem acompanhar quem é do RD, afinal de contas você dá uma olhadinha lá nos stories do RD no Instagram e você consegue descobrir as pessoas, o Instagram das pessoas que estão dentro do RD, é um networking para vocês, muitas vezes tem psicólogos, nutricionistas, engenheiros, arquitetos etc, advogados e você pode fazer o networking, marcando além de você divulgar o seu estilo de vida e marcar o nosso queridíssimo RD.

Outro ponto que eu gostaria de apenas comentar com vocês aqui, a gente está organizando uma plataforma própria do RD, para que vocês consigam trocar mensagens, melhorar o networking de vocês, fazer subtópicos dos RDs estaduais, Santa Catarina, a gente já tem os grupos do Telegram, se você não participa dos grupos do Telegram, tem o grupo Networking e tem os grupos estaduais, dos estados que já fizeram. A gente está investigando uma plataforma, analisando uma possível plataforma para a gente fazer um fórum, uma discussão para vocês conseguirem postar arquivos, estudos, etc. Acho que vai ficar bem legal. Então, nos próximos dias aí a gente vai trazer uma novidade pra vocês. Certo? Bom, o vídeo de hoje é um vídeo bem bacana, um vídeo que eu gostaria que tivessem feito pra mim esse vídeo no passado, eu gostaria que tivessem feito esse vídeo quando eu estava no início da graduação, mas infelizmente eu não tive acesso a nenhum vídeo assim no início da graduação. Então vou fazer esse vídeo aqui pra vocês porque eu acredito que é um problema que muitas pessoas têm, que é falar em público. E quando eu digo em público, não estou dizendo para grandes públicos, tá? Não estou dizendo necessariamente para grandes pessoas, para grandes públicos com várias pessoas, mas também para pessoas, né?

Pessoas que você admira, pessoas importantes, pessoas num grau hierárquico superior ao seu, muitas vezes você tem dificuldade de se comunicar com essas pessoas por ficar nervoso, por ficar nervosa e isso gera obviamente um embaralhamento aí nos seus pensamentos de maneira que você não comunique o que você quer comunicar. E pessoal, levando em consideração que o R&D é um programa de desenvolvimento profissional em ambas as esferas da sua vida tanto na pessoal quanto na profissional uma das coisas que você vai utilizar inevitavelmente é a comunicação. Ah, mas eu trabalho atrás das telas, eu sou um profissional da TI, eu sou um profissional que não preciso me comunicar com as pessoas. Não interessa bicho, você eventualmente vai ter que falar com seu chefe, vai ter que entrar numa reunião, vai ter que prestar alguma conta. E aí, como é que faz quando você precisa apresentar um relatório para uma reunião de 10 pessoas e você caga na calça falando com uma só?

Parece um macaco do mato que não consegue ver gente e sai correndo. Não pode ser assim, né? Você não pode ser tão sensível a esses aspectos sociais porque é importante. É como eu sempre digo lá no Instagram, é muito melhor você ser um guerreiro jardim do que um jardineiro na guerra. O que significa isso? É muito melhor você saber falar em público e não precisar do que precisar falar em público e não saber. Então, esse vídeo aqui talvez seja um dos vídeos mais importantes que eu já fiz aqui no RD, porque você vai conseguir aplicar tanto na sua vida pessoal quanto na sua vida profissional, perfeito? E como eu já disse outras vezes aqui, por boa parte da sua vida você teve acesso ao que a gente chama de conhecimento passivo, né? Então você sentou na escola, no ensino fundamental, a professora ensinou você, você sentou no ensino médio, a professora ensinou você, você sentou na faculdade, as professoras e os professores ensinaram você.

Você foi fazer pós-graduação, aconteceu a mesma coisa. Aqui no R&D, para o conteúdo funcionar,

não pode ser esse modelo, porque esse modelo é falho. Aqui no R&D, a gente tem um aprendizado que eu gosto de chamar de aprendizado ativo. O que significa isso? Você precisa pôr em prática, bicho. Por quê? Porque você é sensível às consequências do seu comportamento. Nota essa frase aí no caderno. Você é sensível às consequências do seu comportamento. Isso indica que, se você não se comportar de determinadas maneiras, você não consegue modificar o seu próprio comportamento porque você não se submeteu a determinados ambientes e contextos.

E isso impede que você crie o que a gente chama de repertório comportamental. Você começa a ficar uma pessoa que não tem repertório. Então você é uma pessoa que só consegue funcionar bem... Perdão. Você é uma pessoa que só consegue funcionar bem em alguns contextos muito específicos. Então você não tem um repertório. Sabe aquela pessoa que consegue falar desde o porteiro até o presidente, que consegue falar desde o porteiro da empresa até o presidente da empresa? Aquela pessoa que consegue falar, nem um grupo social bota medo nela, ela chega, fala, e aí, tudo bem, como é que vocês estão, tal, meu nome é Aslin.

Isso é muito importante no aspecto pessoal e no aspecto profissional. Falar em público, quando eu falo falar em público, esqueçam de falar em público no sentido de dar palestras em grandes eventos. Quando eu digo falar em público é você chegar numa rodinha de conversa e não travar ou ficar todo sem jeito ou conversar pra baixo assim, sabe, ao invés de você conversar pra fora. E você só consegue fazer isso se expondo, bicho. É por isso que eu tô falando, aqui no RD é um conhecimento ativo. Hoje você vai desligar esse vídeo aqui e vai falar com as pessoas que você tem vergonha normalmente. Ou melhor, você vai falar com as pessoas que você não tem vergonha, mas você vai se expor para você começar a criar traquejo.

Foi o que eu fiz na graduação. Vou contar minha historinha rapidinho aqui e depois eu parto para a ideia dos fatores neurobiológicos que explicam o que aconteceu no meu cérebro e porque eu comecei a não ter mais medo de falar em público. Então, presta atenção. Na graduação, no início da graduação, eu literalmente não conseguia levantar a mão na sala para fazer uma pergunta. Juro! Eu não conseguia fazer uma pergunta, porque eu tinha muita ansiedade. Eu achava que ia acontecer uma coisa muito ruim, eu tinha muito medo, dava um nó na garganta, dava um taque cardíaco, meu coração acelerava, eu sempre me esquivei sistematicamente de situações que eu precisava falar em público, sistematicamente eu me esquivava, se tinha que falar em público eu me esquivava, chegava épocas de trabalho, apresentar trabalho, eu sempre falava, eu faço a parte escrita, eu monto o slide e vocês falam, sempre me esquivando, sempre me esquivando.

Por que eu me esquivava? Porque é confortável se esquivar, inicialmente muito confortável. É um comportamento que ele se perpetua porque ele é reforçador. Então você tem uma situação nociva, você se esquia, aquilo eleva o seu grau de ansiedade, você se esquia. Afinal de contas, nós somos sensíveis às consequências dos nossos comportamentos. Então, quando você se esquia de uma situação desconfortável, gera motivação, sinal dopaminérgico para que você, na próxima vez que tiver aquele sinal desconfortável de novo, se esquive novamente. Você reforçou o seu comportamento de esquia. Da mesma maneira, quando você come uma pizza, um chocolate, você reforça aquele comportamento, por quê?

Porque é gostoso, foi agradável, é palatável. Eleva uma série de neurotransmissores, endorfina, serotonina, etc., endocannabinoides, que fazem com que aquilo seja muito prazeroso para o seu cérebro. E coisas prazerosas para o nosso cérebro, ficam registradas no nosso sistema de memória como prazerosas e depois a dopamina sabe que aquilo lá é prazeroso e o seu cérebro vai aumentar a dopamina gerando motivação. A essa altura você já sabe que dopamina gera motivação, obviamente. Gerando motivação para quê? Para que você busque de novo aqueles comportamentos. Olha que louco, cara. Quando você come um chocolate, o chocolate não libera dopamina.

O chocolate causa prazer por outros mecanismos. Endorfinas, endocanabinoides, serotonina, etc. Só que o seu cérebro cria uma memória, um engrama, um conjunto de células que armazenam aquela informação. Cara, isso daqui é gostoso. E quando você vê uma dica mental, lembra chocolate? Alguém que está vendo filme, alguma coisa que lembra chocolate. O seu cérebro, opa, aquilo é bom, aumenta dopamina. Pra que fazer você buscar chocolate? Acontece o mesmo mecanismo na situação de falar em público e esquivar. Então você se esquivou uma vez. Ficava super ansioso, super ansiosa que tinha que apresentar um trabalho na faculdade, que tinha que ir no barzinho com os amigos ou na reunião ou no happy hour da firma e se esquivou. Falaram, não, tem que ir embora e foi embora.

Cara, isso daí foi armazenado no seu cérebro como um sinal satisfatório e agradável e a chance de você voltar a repetir esse comportamento é maior. maior, porque insisto, nós somos sensíveis às consequências dos nossos comportamentos. Então se você ficar se esquivando toda hora, você vai criar um cérebro muito bom em se esquivar. Se você se esquivar de tudo que envolve falar em público, você vai se transformar em uma pessoa muito boa em falar em público via neuroplasticidade. A neuroplasticidade, que é a mudança estrutural do nosso cérebro frente às experiências, ela ocorre para os dois lados. Ela ocorre para o lado bom, para você ter um novo aprendizado, aprender uma língua, aprender um conteúdo, aprender aqui no RD, aprender etc. Mas ocorre para o lado ruim, o seu cérebro está toda hora fazendo neuroplasticidade.

Então se você fica se esquivando toda hora de falar em público por medo, você via neuroplasticidade tá hipertrofiando circuitarias de medo. Você tá gerando medo em você mesmo. Você é responsável pelo medo que você tem de falar em público porque você se esquivou por muito tempo. Talvez por viver em um ambiente que não modulou isso ao seu favor. Infelizmente você tá aqui no RD agora. Então eu tô como ambiente agindo sobre você pra modular esse medo do hospital. Parece assim, cara, porque provavelmente você, se já não perdeu, irá perder muitas oportunidades, pessoais e profissionais. Então veja o que aconteceu comigo. Graduação, terceiro, quarto período, é sue em sobrepeso, sedentário, fumante, bebia quase todos os dias, irritado com a vida, colocava a culpa em todo mundo, mas não levantava a bunda gorda da cadeira para lavar uma louça.

Esse era eu na graduação, no terceiro, quarto período. Achava que a culpa do meu fracasso era dos outros e não minha. O que é comum em pessoas fracassadas, normalmente elas terceirizam a culpa, porque é nocivo você bater no peito e falar que você que tem que mudar e não é culpa dos outros. Então, o professor de neurofisiologia, eu acho, deu um trabalho para a gente apresentar alguns transtornos do DSM, para a gente apresentar. Para mim, caiu o transtorno pânico. Comecei a apresentar, me preparei, fiquei maluco, um mês com aquilo, quase sem dormir, porque eu ia ter que falar na aula bebendo horrores, fumando o dobro, não adiantou nada, piorou a situação privação de sono, tentei preparar alguma coisa para apresentar lá alguns slides comecei a apresentar no dia, extremamente ansioso e travei, travei Não conseguia falar, estava gaguejando, estava com taquicardia, bola na garganta.

Eu lendo sintomas de transtorno de pânico no DCM, tendo um quase ali, sabe? Sudorese, tremedeira, tudo eu estava tendo. E eu apresentando de costa para o público, para os meus colegas. O professor parou minha apresentação no meio, falou para eu ir para casa, relaxar e apresentar outro dia. Foi horrível, cara, para mim aquilo. Ali eu poderia ter criado um engrama no meu cérebro e nunca mais ter falado em público. Mas felizmente eu consegui ressignificar aquilo com o tempo. Por quê? Porque o ambiente me modulou. E nessa época eu lembro que eu tenho um amigo que trabalha inclusive na minha clínica hoje, o João, ele sempre falou muito bem em público, ele era um pouco mais velho, na época tinha uma garganta melhor pra trocar ideia com a galera. E eu lembro que ele falou assim, cara, eu vou te dar uma dica e eu quero que você nunca mais esqueça.

E eu de fato nunca mais esqueci e eu quero estender essa dica pra vocês aqui do RD. E meu, quando ele deu essa dica pra mim, eu lembro até hoje, a gente tava na parada de ônibus, eram umas 10 da noite, 10 e 20 da noite na graduação, nós estávamos na parada de ônibus lá no interior do Rio Grande do Sul, numa cidadezinha, e eu, mal, triste, ansioso, fumando, porque tinha ido, nossa, péssimo, assim, uma sensação de fracasso total, assim, pior pessoa do mundo estava me sentindo naquele momento. E eu lembro exatamente, olha como essa memória tá muito viva, né? Provavelmente essa memória desse conselho que ele me deu formou um engrama no meu cérebro tão forte que nunca mais esqueci da memória. Dá pra lembrar até da temperatura, era frio, era inverno.

E o Rio Grande do Sul faz uns frios fodidos, assim, de 5 graus, sabe? De noite, meio garoando. Eu lembro até hoje, eu acendi um cigarro e falei pra ele. E eu tava meio me esquivando, fingindo que nada tinha acontecido. Claro, a primeira coisa que o cara faz é fingir que não foi nada, que é uma bosta. É ridículo, o cara mal por dentro tentando abafar aquela sensação de alguma forma. E aí eu lembro que ele falou assim, cara, vou te dar um conselho que eu nunca mais quero que você esqueça. E ele falou assim, e eu estendo pra vocês esse conselho. Ele me falou assim, nunca, nunca mais, nunca na sua vida perca uma oportunidade de falar em público. Nunca, nunca perca uma oportunidade de falar em público. E quando eu digo nunca perco uma oportunidade, agora sou eu falando, o conselho dele parou ali, agora eu. Quando eu digo nunca perco uma oportunidade de falar em público, é em qualquer número de pessoas com qualquer pessoa.

Aí eu cheguei em casa e pensei naquilo, mas eu não fazia ideia da neurobiologia por trás do que eu estava implementando, apenas começou a dar certo. Aí o que eu fiz? Hoje, explica, na época eu não sabia, não tinha racionalidade. Então hoje, teoricamente, você vai começar bem na minha frente já. Se você é uma pessoa que tem um pouco de dificuldade de falar em público, você já vai sair na minha frente. Porque na época eu não tinha acesso a esse conhecimento e ninguém me falou isso. Na época, provavelmente, eu tinha uma circuitaria de medo que detectava perigo em falar em público muito forte no meu cérebro. E essa circuitaria de medo é formada em uma memória. No seu cérebro é uma memória, uma memória experiencial, e quando detecta algum gatilho ambiental, como por exemplo falar em público, ela liga aquela circuitaria, aquele engrama neuronal, um conjunto de neurônios ali, liga ele e dispara, ativa o eixo HPA, hipotálamo pituitário adrenal, libera cortisol e faz todo o sistema de estresse e medo funcionar ali.

E fixa ainda mais aquela memória depois. Então tinha uma memória de medo, um engrama neuronal que disparava perigo quando eu tinha que falar em público, muito bem consolidado no meu cérebro na época. Só que o que você faz quando você tem uma memória experiencial no seu cérebro consolidada? Pensa assim, a memória, eu vou fazer aula sobre memória aqui, aliás, no livro do Neurociências vai ter uma aula sobre memória, tem um capítulo sobre memória, mas a memória passa por um processo de aquisição, então você adquire memória de alguma forma, e ela passa por um processo de consolidação, isto é, a memória consolida, o cérebro joga fora aquilo que não é importante ou que não foi relevante naquele contexto, principalmente emocional, e consolida o que foi importante.

Só que a memória, uma vez consolidada, e quem mostrou isso foi um pesquisador chamado Ivan Esquerdo, que aliás era pra eu ter era pra eu ter um livro dele aqui esse livrinho aqui é bem legal chama memória memória acho que já tem a terceira edição tá infelizmente o professor Esquerdo morreu, ano passado eu acho, ele era professor da PUC, foi professor da URGs também, é bem bacana esse livro, eu já li, já rabisquei ele. O professor Ivan Esquerdo mostrou principalmente a Reconsolidação, compre a terceira edição.

Esse livro foi lançado várias vezes porque é muito rápido os estudos de memória, ela se consolida essa memória. O Ivan Esquerdo foi um dos caras que o Ivan Esquerdo e o Eric Candel mostraram isso. Uma vez que a memória está consolidada, isto é, eu aprendi a ter medo de falar em público,

você consegue passar por um processo, mesmo depois da memória. O que é a reconsolidação da memória? Você pega aquele engrama que estava formado, labiliza o engrama, isto é, torna ele lábio, fácil de manipular, manipulável, e adiciona novas informações. É mais ou menos tipo assim, imagina, a capital do Brasil é Brasília. Essa memória formou um engrama consolidado no seu cérebro. Aí depois você quer adicionar uma nova formação desse engrama. Então você lê lá a capital do Brasil e Brasília e a capital do Rio Grande do Sul é Porto Alegre. Então você expandiu a sua memória. E se um dia trocarem a capital do Brasil e de Brasília para outro lugar, você pode re-consolidar. Então você tem um traço de memória que lembra que a capital do Brasil é Brasília, você tem que reativar aquele traço e adicionar novas informações em cima.

Como é que a gente faz isso no quesito de falar em público? Você tem que reativar a memória de medo, é curioso isso, mas você tem que fazer isso mesmo. Você tem que submeter a pessoa, ou no caso você, se você for um terapeuta, o seu paciente, mas se você for você, você então tem que se submeter a um contexto de medo. É muito louco isso. Mas pra você reconciliar, não adianta você pensar. Ah, eu tenho medo de falar em público. Mas tá tudo bem falar em público, não tem problema. Não tem perigo nenhum. É só falar em público. Qual que é o problema de falar em público? Não adianta nada você ficar pensando assim. Não adianta bolhufas, porque o pensamento é muito fraco do ponto de vista neuroplástico, a experiência é melhor, a experiência é mais top. Então o que você tem que fazer? Você tem que ir nos ambientes que te causam ansiedade, se expor a eles até que o seu cérebro via neuroplasticidade comece a diminuir e reconsolidar essa memória de medo, então aquela circuitaria gerava medo no meu cérebro foi modificando como é que eu fiz isso e aí você tem que começar devagar né meu não vai ser tonto e começar a dar uma palestra mil pessoas não calma o que eu fiz eu comecei a falar com caixa do supermercado bem maluco assim bem malucão mesmo caixa supermercado moça do supermercado, pessoas que mal davam bom dia, eu comecei a falar, bom dia, tudo bom? Como é que é o seu nome? Ah, bom, Dona Rosana. É muito cheio hoje, né, o mercado?

É, muito cheio, não sei o que, alguns davam mais trela, é, mas não sei o que, daí começa, alguns são cusão, não falam nada, outros dão trela, ah, não sei o que, é por causa da chuva, porque é sexta, é, realmente, sexta-feira é mais corrido dá para ver que o trânsito e você começa a desenvolver uma conversa com essa pessoa e você vai ver que vai gerar um certo desconforto em você fazer isso e muito provavelmente quando você tiver lá na frente da pessoa você vai ter exatamente aquele pensamento que todos têm da próxima vez eu faço hoje não Parabéns! Essa frase aumentou a força do engrama de medo. Você acabou de adicionar uma gotinha a mais de medo no seu cérebro. Depois você se esquivou. E eu sei que você vai procurar justificativas para se esquivar.

Ah não, hoje eu estou de mau humor, ah eu comi pouco, eu comi muito, ela parece brava, mulher, não sei o que. Tem uma fila muito grande. Sempre vai ter uma justificativa para quem se estiva. Sempre vai ter. E aí você aumenta sua memória de medo. Então assim, cara, essa é a primeira dica que eu dou para vocês. E como eu falo, isso tem sentido neurobiológico. Quando você se expõe mais, você aumenta o seu repertório comportamental. fica muito mais fácil você conseguir lidar com isso. E foi o que eu comecei a fazer.

E depois que eu comecei a fazer, obviamente, começou a cada vez ficar mais fácil, né, porque é um aprendizado isso, falar em público é um aprendizado. Então, fui falando com o Caixa e ficou super fácil. Minha ansiedade cada vez diminuía, dava um pico de ansiedade, começou a dar menos, 5 meses depois, sim meses, não é um negócio que se resolve rápido, meses depois, eu tive que reformular aquela circuitaria que já estava sendo perpetuada há anos no meu cérebro, sendo hipertrofiada há anos, eu tive que desconstruir ela e construir uma nova, isso demora tempo, então calma aí, vai devagar se você vai começar a se expor mais em público, não tenha pressa. E começou a cada vez ficar mais fácil. Então depois de alguns dois três meses eu já estava falando tranquilo com desconhecidos. Vocês vão rir de mim agora né, que eu vou falar. Mas às vezes eu

parava na rua e pedia horas para as pessoas só para testar. Com licença amigão, tem horas aí por favor, to sem meu celular aqui, sem relógio.

Ah, ah, obrigado. E ia fazendo assim. Tinha dias que eu perguntava pra 10 pessoas diferentes na rua, só marcava quem era a pessoa pra não pedir de novo. E assim eu fui, cara, conversando com as pessoas. E fui falando, ia cortar o cabelo e em vez de eu ficar quieto enquanto eu tava cortando o cabelo, papapá, papapá, papapá, ficava falando com o dentista, com a secretária do dentista, eu virei um papagaio, falava com todo mundo, qualquer coisa, qualquer coisa, qualquer coisa. Tia da cantina, meu, a galera começou a me conhecer assim quando eu comecei a fazer isso.

E aí começou a ficar fácil. no diretório central dos estudantes da URI, da faculdade que eu estudava, e pedi pra galera do DCE, sempre que alguma empresa pedir pra alguém da psicologia fazer uma palestra, que eles deem meu nome. E não deu outro, começou a pipocar. Dentro de um ano eu dei três palestras. Uma na Coca-Cola, da cidade, embora seja uma cidade pequena, tinha uma Coca-Cola, não sei se é isso, uma fábrica lá, em uma fábrica de grãos, e num café da cidade. Coca-Cola para os 30, 40 funcionários, na fábrica de grãos para 10 e no café para umas 6 pessoas. E fui fazendo, fui me expondo. Depois ficou super tranquilo. Apresentei o meu TCC, tranquilo, comecei a participar de grupos de estudo, onde antes eu ficava quieto na minha e só falava se era obrigatório falar.

Eu comecei eu mesmo a falar nas aulas, comecei a falar pra caralho, aí todo mundo começou a me odiar porque eu falava muito nas aulas. E assim eu comecei a falar, cara. Comecei com um atendente do supermercado e fui escalando. Fui cada vez aumentando mais o meu nível de exposição eu sofria aquela mesma vontade de se esquivar. Mas eu falava não vou me esquivar, não vou me esquivar, eu vou falar com essa pessoa. E falava. E assim foi indo. Então por favor, não deixe esse conhecimento morrer aqui quando você apertar o botãozinho e desligar essa aula. Não deixe esse conhecimento desligar aqui. Sai daqui agora que é início de semana, segunda-feira e tira essa semana para ser papagaio, assim, velho. Falar com as pessoas.

Mesmo que você seja normalmente introvertida, as pessoas vão achar você estranho. Mas fala, vence, empurra um pouquinho a fronteira pra frente, devagar, com calma, com elegância. Não precisa ficar horas falando, mas um bom dia, tudo bom? É, tá chovendo, né, não sei o quê. Qualquer coisa a mais, velho, você já tá expondo o seu cérebro a um nível de desconforto que anteriormente não existia. Porque se você ficar só se esquivando, só se esquivando, você vai virar um ermitão, o dino não vai falar, mas vai falar bondido, vai fazer... Aí você pensando, caralho, esqueci como é que fala, se não fala mais, fica só com o celular digitando e jogando videogame, esqueceu de falar, cérebro desprende, eu produzi voz. Fala, velho, começa devagar, começa a falar. Pessoas que falam são legais, pessoas que falam são atraentes.

Você não se sente atraído ou atraída por uma pessoa que fala bem? E falar bem não é sinônimo de ter um bom vocabulário ou só ter um bom vocabulário. É de ter uma boa entonação. Isso que eu fiz agora, acabei de fazer, foi uma entonação. Você saber aumentar, saber diminuir, saber alongar ou saber ser mais direto no momento exato que você precisa. Isso é entonação. Tem momentos que você tem que ter uma entonação um pouquinho mais longa e tem momentos que você tem que ser direto, cara. Direto.

E a gesticulação é importante também e tudo isso aqui pessoal que eu acabei de falar e acabei de fazer é atraente para as pessoas e isso é atraente implicitamente muitas vezes as pessoas nem sabem mas a pessoa olha aquela pessoa é agradável vê-la conversar é gostoso ouvir a pessoa falar e cara isso daí pode ser decisivo entre você conseguir um emprego ou não, você conseguir um relacionamento ou não, você conseguir ser admirado pelos seus colegas de classe ou não, pelos seus colegas de trabalho ou não. Malemolência. Saber se comunicar te dá malandragem. Saber se comunicar bem e não ter medo de falar te dá segurança. e principalmente aumenta a sua

percepção de auto eficácia. O que é a percepção de auto eficácia? O quanto você se sente capaz de fazer alguma coisa. Falar em público bem, insisto, em público não necessariamente são muitas pessoas, mas sim vários nichos de pessoas, vários grupos diferentes da sociedade, pode ser inclusive uma intervenção benéfica para o seu psicológico, porque você vai ver que você é auto eficaz, você consegue fazer as coisas.

Auto eficaz, é isso, é você se olhar e falar, caramba, eu consegui falar, consegui me impor, consegui explicar o conteúdo, consegui botar minha ideia, consegui chamar a reflexão, as pessoas prestaram atenção em mim. Isso muda totalmente o jogo. E é uma decisão sua. Mas eu fico ansioso. Todo mundo fica, cara. Todo mundo fica. Eu quase travei a primeira vez que eu fui dar uma palestra. Eram, sei lá, 40 pessoas lá na Coca-Cola, chão de fábrica, com um grau intelectual, não intelectual, mas um grau educacional menor, e eu quase travei.

Mas ainda assim eu fui, e até o último momento eu queria desistir, mas ainda assim eu fui. Meu, começa devagar, você não tem pressa, não tem ninguém correndo atrás de você. Só para de se esquivar, cara, de tudo. Fala com as pessoas, presta atenção, troca ideia, fala seu ponto, aprende a organizar um discurso, aprende a organizar um raciocínio. Isso vai mudar totalmente a sua vida, bicho. Confia em mim. Isso vai mudar a sua vida pra sempre. Pra sempre. Se você tem um vocabulário ruim, ou seja, não sabe falar muitas palavras diferentes, comece a ler literatura mesmo. Você pega vocabulário. Mas, cara, por favor, treine a sua comunicação. Comunicação é, cara, é basicamente um dos pilares que diferencia nós humanos de outros animais, a gente tem uma capacidade comunicativa avançada.

Ou você vê outros animais escrevendo por aí, escrevendo livros, deixando-se comunicando. Comunicação, cara, é uma ferramenta gratuita, por vezes gratuita, e que pode te trazer muitos benefícios profissionais e pessoais. Não passa despercebido por ela. Então o desafio desse vídeo, já que é segunda-feira, é você desligar o pessoas farmácia tudo bom eu pego um rótulo de um shampoo pega dois champu diferente e fala assim a qualquer diferença de preço desses dois eu não encontrei o preço sei lá qualquer merda e que você consiga bolar na sua cabeça só para conversar com alguém eu sei que isso parece louco eu fazia. Eu sou cientista e o meu cérebro é o meu próprio laboratório e eu estou toda hora explorando e experimentando ele. Aí você vai falar assim, mas eu tenho medo que as pessoas achem ruim ou achem feio. Cara, sinceramente esse medo é fantasioso. Esse medo é um medo criado por você porque o que mais tem por aí são pessoas que falam merda pra caralho pessoas que não sabem se comunicar e que falam as merda, se comunicam do jeito que se comunicam e não estão nem aí pra nada ou você faz também, ou dá espaço pra eles, eles vão ficar fazendo enquanto você tá aí, inibido, quieto. Então, vamos nos expor um pouco mais, isso é um ponto importante, e o seu cérebro vai ser responsivo a isso. Se você tem algum tipo de pensamento no sentido de medo do que vai acontecer se você começar a se expor um pouco mais, comece a se expor devagarinho com pessoas que você já tem conforto em falar, mas fala um pouco mais porque você vai sentir você falando, você vai se ouvir você falando.

E quando você faz, faz, faz, faz, faz, você treina aquilo, inclusive a fala. Você falar, você treina o seu cérebro, hipertrofia, tudo é neuroplasticidade. Via neuroplasticidade, as áreas motoras geradoras da fala, então fica mais fácil você gerar fala, você controla melhor os músculos da sua boca e da sua garganta que produzem a fala. Além disso, você se escuta, então você recebe um feedback da sua fala nos seus ouvidos, que permite que você consiga reorganizar e ajustar volume, intensidade, velocidade, porque às vezes você pode estar falando demais e as pessoas não estão entendendo o que você está dizendo, porque estão muito exagerados, ou às vezes você pode estar falando muito mais devagar e fica entediante. Tanto é que muitas pessoas ganham áudio no telefone e se escutam depois e acham estranho. Porque não falam, velho.

Eu não sei se você percebe, mas você não precisa do áudio para se escutar. Quando você está

falando, você também está se escutando. Quanto mais você falar, e agora sim, prestar atenção, porque não pode ser um processo automático. A sua atenção é negociável, ela vai estar em poucos lugares ao mesmo tempo. Então quando você estiver falando com as pessoas, presta atenção no que você está dizendo, na reação da outra pessoa, mas também se escuta. Tipo, caramba, eu estou falando rápido, eu estou falando devagar, essa pessoa está dando um feedback positivo ou negativo com base nas feições, e aí você vai organizando a sua fala até que você cria o que a gente chama de oratória. Você cria uma oratória.

Você é um bom orador e pessoas que você admira talvez eu talvez o muse talvez o clóvis de barros filho o que tem em comum essas pessoas são bons comunicadores cara é fundamental velho uma boa comunicação é um dos se não dos top três principais pilares da ponte que vai levar você de onde você está para o sucesso. Porque como é que você vai conseguir comunicar o que você quer para um paciente, uma intervenção, se você não sabe falar? Ou tem vergonha, ou preguiça, ou não valoriza a comunicação, fica muito quieto? Então, começa a falar, começa a organizar a sua fala, começa a se ouvir, começa a ajustar. A fala é uma ferramenta, não é um processo passivo que você simplesmente faz e não se preocupa.

Muitas vezes a sua atenção está dentro da sua cabeça em organizar os seus conhecimentos e o que você estudou e você esquece que tem que ter um processo também de evacuação de uma forma organizada. Não adianta pensar... Sabe aquela pessoa que sabe tudo, tudo bonitinho, ela sabe exatamente o que precisa saber num trabalho, numa reunião de trabalho? A pessoa sabe, cara. Ela organizou um slide, ela organizou os pontos, tem um raciocínio, tem tudo bonitinho. Ela não consegue apresentar.

É quase como se não... Você se fudeu. E tem outro tipo de pessoa que mal organiza um bagulho e fala muito bem. Esses dois quase se equilibraram. Aí você pega uma pessoa que sabe organizar bem o raciocínio e fala bem, meu, a pessoa voa. É um balãozinho. Voa longe e fácil. De nada adianta você ter tudo organizadinho na cabeça se você não consegue se comunicar. Você pode ser um puta expert em algum assunto, saber muito daquele assunto, mas se você não sabe falar aquilo, se você não sabe comunicar aquilo para o grande público, e não estou falando nem do ponto de vista de ser didático, mas de conseguir falar mesmo, mesmo. Não vai adiantar nada, vai ficar só dentro da sua cabeça, vai resolver pouca coisa. Então, comece a encarar a fala e a exposição em público como uma ferramenta.

Não necessariamente, a sua fala, ela não é um ato passivo, é um ato ativo, que é um aprendizado que merece, como se fosse um músculo, você precisa treinar, ajustar, melhorar, aumentar a intensidade, aumentar o volume, pegar mais carga, falar com mais pessoas, falar com pessoas diferentes, de forma que aquilo vai hipertrofiando e vai ficando cada vez mais afinado, cada vez mais resistente. Então depois que você desligar isso, eu vou pedir a gentileza para você aqui dentro do RD, porque eu tenho interesse que vocês estejam muito bem. Eu tenho muito interesse que vocês estejam muito bem. Ah, mas e a concorrência? Que concorrência, meu? Que concorrência? Que concorrência que tem? Aonde que tem concorrência? O melhor deles está na mídia.

Se você botar esse cara nos Estados Unidos, na Europa... Você não tem que se comparar com o campeonato da série B. Você tem que se comparar com a Liga dos Campeões. É tipo o Neymar. O Neymar aqui no Brasil é um monstro. Botar um jogador. Pouquinho melhor ali, talvez. E você cara? Você é bom aonde?

Na Série C? Pô, ser bom na Série C, eu teria vergonha em ser bom na Série C. Aí você se contenta que você tá na turma, tá na empresa e você é o destaque da empresa. Aí você olha pro lado assim, quem é que tá ali? Paulinho Mandioca é o seu concorrente da empresa, parabéns Paulinho Mandioca, você é melhor que o Paulinho Mandioca. Pra você bater de frente com um colega que tá



aqui dentro do RD, comigo, com o pessoal que estuda, que rala, que treina, essas pessoas que você tem que bater de frente, não com o Paulinho Mandioca, Pau no cu do Paulinho Mandioca, ele que vai tomar no cu dele, entendeu? Então, fala, velho, começa a falar, abre essa boca, pra comer uma beleza, né? Enfia batata frita com hambúrguer na boca o dia inteiro, né?

Mastiga cigarro, come cigarro, o famoso boca de cinzeiro, sabe o boca de cinzeiro? Abre e parece que abriu um bueiro da rua, um bafo desgraçado que não descove o dente 5 meses já. Funciona que é uma beleza pra comer. Aí eventualmente quando abre, fala merda ainda, por quê? Porque não se preocupa em melhorar? Então fala velho, vamos, o que você está esperando? Tá aí meu, tem tudo, tá assistindo RD, deve estar no celular, deve estar no computador, posta foto na academia, posta foto tomando Whey, posta não sei o que, tá na faculdade, o pai deu um carro, vai tomar no meio do seu cu cara, o que está faltando para você começar a melhorar sua capacidade de comunicação? Começar a explicar um ponto para uma pessoa minimamente entendível?

Não parece um Neandertal bêbado falando? Fala velho, fala, abre a boca, fala, explique o que você quer explicar, organiza seu raciocínio, dosa a sua voz, aprende entonação, você não precisa fazer curso para aprender essas bostas. Ah, mas tem um curso não sei o que. Que curso não sei o que? Que curso? O curso é ali, velho. O curso é na rua. O curso é no tete a tete. É ali que é o curso. O curso é você chegar e falar com a pessoa. É abrir a boca, é se comunicar. Isso é o curso. O curso não adianta porra nenhuma, meu. É tipo você fazer, sei lá, uma masterclass de educação física sobre treino e não treinar, não levanta peso na academia, parabéns, não adiantou nada, fez uma masterclass para aprender a treinar melhor e não treina, então faz, fala, é um mecanismo primário, é um mecanismo inicial, uma criança faz isso melhor que você, uma criança faz isso mesmo você. Fala, cria a ondolidade, fala, começa a falar com as pessoas, começa a organizar o vocabulário. Posso contar com vocês? Então tá bom, espero que eu tenha acredita em mim cara, é isso que o seu chefe vai te notar, é isso que vai fazer você as pessoas que trabalham comigo na clínica tem muita facilidade de comunicação, você acha que eu vou botar alguém na clínica que não tem facilidade de comunicação? você é louco, a pessoa pode ser um gênio, você não sabe falar, não vai mudar nada então fala, começa a falar pelo amor de Deus, eu imploro, eu imploro para vocês, eu imploro para vocês, eu imploro, começa a falar com as pessoas, tá?

E depois você me manda lá na DM no Instagram, melhor, manda para o Aspira que eu não consigo ver a DM, os relatos do R&D aqui você manda no reservatório de dopamina. Pô, comecei a falar e realmente o Ezen tinha razão, foi difícil no início, mas hoje eu consigo trocar ideia com a galera, peguei a gatinha, peguei o gatinho, não sou mais inibido. É massa, é da hora. Você chega num lugar e você não tem um pinho de vergonha, você tem traquejo, olha no olho da pessoa assim, pessoa chega a se mijar nas calças de medo, sabe o que acontece isso? Você chega tipo RD, é like RD, sabe? Peito pra frente, conhecimento afiado, dopamina estralando e olhando nos olhos da pessoa, e aí como é que você está? Tudo bom aí com vocês?

eu ando no Zóio assim ó isso tem que ser, vão chegar e aí pessoal, tudo bom? como é que vocês estão aí? tudo bem? ele fica quieto, fica parado parece um... uma melancia, sabe? fica ali, morta ali no chão chega velho, chega com sangue no Zóio aqui ó estilo RD sangue no Zóio falando com as pessoas olhando no olho, na bolinha do zóio falei e aí meu, e aí meu, qual é, o que que tá acontecendo, o que que vocês precisam aí que eu resolva eu resolvo um problema, eu tomo problema no café da manhã passa pra mim aqui, passa pro pai, passa pro pai e senta lá que deixa comigo, pode deixar que eu resolvo entendeu? aí a pessoa se acroca no chão e mija nas calças assim ó aaaah caralho velho, aquela pessoa me assustou sabe se chegar num lugar assim imponente se comunicando sabendo falar meu cara é de botar medo velho isso aí de botar medo se chegar sabendo se comunicar a pessoa já falou essa pessoa tá de brincadeira com a minha cara esse cara tá brincando com a minha cara, como ele sabe falar assim?

Como ele sabe falar desse jeito? Não pode estar certo isso. É isso que você tem que procurar.

Então beleza, espero que eu tenha passado pra vocês a informação. Espero que eu tenha passado a explanação. Marquem o URD no story de vocês. E mandem pro Aspira os feedbacks. Perfeito? Então, beleza, cara. Esse livrinho é muito bom, tá?

E eu vou ficando por aqui, nos vemos no próximo vídeo. Comenta aí embaixo o que você achou. Eu olho todos os comentários de vocês, tá? E um beijo.