

vão me zoar? vão me zoar! obviamente que vão me zoar! mas vocês podem me zoar! vai rolar print no instagram? vai rolar print no instagram! mas vocês podem bater print e postar no instagram! deixa eu arrumar o microfone aqui... porque se você está aqui dentro do RD você tem o direito de me zoar sem ser castigado! Então eu vou fazer esse vídeo sim, sim, fazendo meus cuidados capilares, tá? Eu estou com o produto do meu cabelo agora e ele está sendo hidratado. E além disso eu estou tomando um cafezinho. E quando você está com toalha no cabelo, você precisa tomar o cafezinho com o dedo mindinho pra cima. Pra ficar chique, tipo assim ó entendeu? e ainda tem que usar o pires no cafezinho assim fica chique o pessoal mandou comprar prato, comprei prato, resolvi comprar prato e comprei xícara também e agora eu uso pires então não to comendo mais em prato de plástico criei vergonha na minha cara perfeito? obrigado pelo puxão de orelha galera me mandou aslen toma vergonha na cara e compra uns pratos cara pelo amor de deus então resolvi comprar uns pratos ta aqui os pratos então vamos lá pessoal qual que é o assunto que eu quero trazer hoje pra vocês vocês que estão aqui dentro do reservatório de dopamina eu queria conversar sobre dinheiro, tá?

Sobre dinheiro. Por quê? Porque isso vai casar bem com a próxima, no dia... Alguns dias aí pra frente, acho que dia 11, a gente vai ter um aulão ao vivo pra galera da turma anual com o meu assessor financeiro, o Rafa, tá? Então vai fazer sentido a aula de hoje, o vídeo de hoje, com o vídeo que eu vou fazer com o Rafa, vai fazer muito sentido, tá perfeito? O que eu quero começar hoje com vocês, pessoal? Sim! Para quem pergunta, a resposta é sim! Eu, com 27 anos, faturei o meu primeiro milhão de reais da vida, tá? Com 27 anos, somando os meus cursos que eu dei, com as minhas consultas e as minhas outras atividades, envolvo palestras e tudo mais, e como eu gasto quase nada, gasto muito pouco na minha vida, eu consegui faturar o meu primeiro milhão com 27 anos.

Como que eu consegui isso, pessoal? Atendendo paciente? Obviamente que não. Tá? Você não consegue, ou pelo menos em um tempo pequeno, conseguir um milhão de reais atendendo paciente, a não ser que sua consulta custe 3, 4 mil reais e você atenda 10, 12 pacientes por dia. Aí você consegue tranquilamente em 2, 3 meses conseguir um milhão de reais só com consulta. Só que obviamente para você atender esse fluxo de paciente com esse número, com esse valor, você vai precisar de pacientes que pagam esse valor.

Então é normal que você comece a aumentar o valor da sua consulta ou o valor do seu trabalho quando você começa a ter fila. Você não pode ter fila de espera. Se você tem fila de espera, está errado. Aumenta o seu valor até que a fila ande e eventualmente algumas pessoas não vão conseguir pagar, mas dentro daquela fila vão ter gente que pagam e assim você vai conseguindo aliviar a sua fila de espera. Se a fila de espera acabar e os pacientes forem saindo, você diminui a consulta, diminui o seu valor do seu produto, do seu serviço, seja lá você um eletricitista, seja lá você psicólogo, médico, nutricionista, educador físico, sei lá.

Você não pode ter fila de espera. Fila de espera significa, e vamos falar bem francamente aqui, a população brasileira tem vergonha de falar de dinheiro, eu vou ser totalmente franco com vocês, não tenho por que esconder nada, se vocês estão aqui é porque vocês gostam de mim. E de verdade, pessoal, eu estou gravando aqui para vocês no meu quarto, de toalha, no meu cabelo, tomando meu café. Acabei de correr 8km na chuva. Então, eu sinto de verdade, quando eu gravo aqui, eu sinto que vocês estão sentados aqui na sala, aqui no meu escritório e a gente está conversando, tipo, trocando ideias, sabe?

Tomando um café, trocando uma ideia e depois vai cada um fazer suas coisas e continuar o dia. Eu de verdade sinto isso, eu sinto uma proximidade muito grande aqui dentro do RD e por isso que eu

gosto de gravar aqui. Então se você tem fila de espera, tá errado. Você tem que aumentar o seu valor, você tem que valorizar o seu trabalho. E eu sei que muitas vezes dá medo de aumentar o valor por conta da escassez, você tem medo da escassez, mas é uma onda que você precisa surfar, se a onda subiu você sobe junto, se a onda desceu você desce junto, você precisa surfar essa onda. E um segundo ponto é que muitas pessoas elas acham ruim pagar pouco, eu não sou um grande fã da psicanálise, mas vocês sabem que o Lacan falava que pagar a consulta é terapêutico, então muita gente gosta de pagar consulta, por exemplo, eu tenho pacientes que vão fazer IPO na bolsa de valores, são pacientes bilionários. Então, um paciente desses, se você cobrar R\$200 a consulta, R\$200 é o que a filha desse paciente gasta no café da manhã, todos os dias.

Então, pega até mal uma pessoa dessas falar para a amiga que paga R\$200 a consulta. Então, qual é a primeira dica que eu dou pra vocês? Não tenham fila de espera. Se vocês tem 2, 3 pacientes na fila de espera, sobe um pouquinho o valor. Quanto? Sei lá, R\$50, R\$20, qualquer coisa aí, você vai subindo o valor. Segundo ponto, você precisa começar a se expor na internet. Você precisa começar a se expor na internet. Não pode ter medo da exposição na internet. Eu sei que eventualmente você tem medo do insucesso, muitas vezes você não tem medo necessariamente da exposição, isto é, você é uma pessoa que fala muito bem, você é uma pessoa que escreve muito bem, você é uma pessoa com bom senso estético para fazer posts, por exemplo, ou sei lá, vídeo no YouTube, o que você for fazer, e muitas vezes o que trava você é o medo do ridículo, é o medo de não conseguir.

Eu postei esses dias lá no meu store do Instagram, vou falar aqui pra vocês. Eu não vou espelhar a tela aqui, mas eu vou abrir aqui, só pra vocês terem noção, eu tô hoje, o curso que eu vendi agora, semana passada, esse vídeo vai ser em segundo, então o curso que eu abri semana passada, que imagino que muitos de vocês vão fazer, o curso vendeu 500 mil reais líquido. O primeiro curso que eu fiz, pessoal, foi um curso chamado Descomplicando as Neurociências, eu fiz lá em 2020. O primeiro curso que eu fiz deu 38 inscritos e deu R\$ 1.900. O segundo curso que eu fiz foi um curso chamado Atualização e Ansiedade. Sabe quanto que deu esse curso, pessoal? Deu 10 inscritos, velho. 10 inscritos nesse curso.

E eu ganhei R\$ 395. R\$ 395 e isso me jogou no chão. Eu não queria fazer mais nada, eu não queria me expor. valor, depois eu me organizei e vendi um outro curso por R\$8.000, depois R\$25.000, depois R\$156.000 e agora R\$500.000. Mas eu comecei vendendo assim, R\$300 um curso. Aquilo me derrubou com todas as forças. Vocês sabem que eu tenho uma crença de desvalor, eu acho que não sou interessante. Obviamente quando eu vendo esses valores nesses cursos a minha crença chora um pouquinho porque é uma puta evidência do oposto. Não necessariamente o valor, mas o número de pessoas que estão ali fazendo aquilo. Talvez você pode achar um maluco aí que paga 30 mil reais, 50 mil reais no seu curso, você junta dois, três e fechou.

Agora você juntar 500 pessoas dentro de um lugar pra ouvir você falar sobre um conteúdo acadêmico, isso faz você acreditar que pelo menos do ponto de vista acadêmico você é capaz. Eu não sei se do ponto de vista pessoal eu sou capaz, do ponto de vista de outras formas eu sou capaz. No acadêmico eu me considero muito capaz, porque eu estudei muito. Isso é reflexo de um esforço muito grande que eu tive. Então o que eu falo para vocês? Hoje, pessoal, muitas pessoas não entendem isso e tem até uma certa dificuldade de entender, mas hoje, infelizmente, infelizmente, eu digo infelizmente de verdade, o seu salário é determinado pelo alcance que você tem, não é determinado mais pelo grau de formação.

Óbvio que se você tiver um grau de formação e um alcance, que eu acho que é o meu caso, você vai ganhar muito bem. Agora você não precisa necessariamente ter um doutorado, você não precisa necessariamente ter um mestrado. Você precisa saber estudar e você precisa saber comunicar o que você está estudando. Você pode ser totalmente autodidata. Por exemplo, você

está aqui dentro do RD, a gente vai ter cada vez mais lives, etc, sobre artigo científico, então você vai começar a se familiarizar um pouco com o artigo científico esse ano. E você pode pegar e produzir conteúdo para o Instagram desses artigos científicos.

Quem faz meu curso pode pegar os artigos que eu cito no curso e produzir conteúdo para o Instagram. Eu não ligo. Só não seja um cara de pau no nível de imitar e copiar o que eu falo e o que eu escrevi e esses litros. Pega o bagulho, digere e faz da sua forma. Cria o seu jeito de comunicar. Cria o seu nicho. Cria a sua autoridade. A gente chama isso de posicionamento, você precisa se posicionar dentro do Instagram as pessoas precisam entender que quando falam neurociência e psicologia vem Wesley na cabeça delas quando fala psicologia sei lá o que, vem você na cabeça delas, isso é posicionamento e pra você se posicionar você precisa se expor, e pra você se expor você precisa pelo menos no meu ponto de vista, criar conteúdo relevante.

O que é um conteúdo relevante? Papo sério. Não é dancinha no Reels. E não é frase da Clarice Lispector. Não adianta nada você ter um Instagram com 200, 300, 400 postagens e todas as postagens ser frase da Clarice Lispector ou do Carlos Durmond de Android. Não tem nada contra eles, mas quando um paciente vai procurar você, o paciente procura confiança, e você não vai conseguir direcionar confiança ao seu paciente com frases motivacionais e autores que nem é você e principalmente se você não se amparar dentro do mínimo possível de estudo científico. Eu sei que a graduação, eu tô falando aqui da psicologia porque eu sou psicólogo, não posso falar de outro, mas você pode estender isso para outra coisa. Eu sei que a graduação não nos ensina muito a ler artigo científico e nem nos motiva muito a ler artigo científico, mas meu, está na hora de começar a ser grandinho e sair do fácil, está na hora de sair do fácil.

Se você ficar só no fácil, você vai ser medíocre. Sabe o que é medíocre? Uma pessoa medíocre não é ruim, a palavra medíocre pode ter um tom pejorativo, mas uma pessoa medíocre é uma pessoa na média. Você está dentro da média. Então eu quero pedir uma coisa para vocês, eu vou lançar um desafio agora aqui para vocês, seja lá sua profissão que você for, atleta, nutricionista, educador físico, psicólogo, RH, contador, qualquer profissão que você for aí, eu quero que você pegue e digite no Instagram o prefixo da sua profissão, isto é, si, nutre, educador, qualquer coisa assim que você seja aí, e eu quero que você olha a média dos perfis que aparecem. Olha a média dos perfis que aparecem.

Vamos pegar o exemplo dos psi. Pega a média dos perfis que aparecem quando você bota psi. Quer apostar o que vai acontecer? Você vai abrir uns 2, 3 feeds. Digamos que você abra 5. Vamos lá, pega aí e abre 5 feeds. 5 instagram. Eu tenho certeza que desses 5, 3 ou 4 vão ser o que? perfis bonitinhos monocromáticos tudo azulzinho tudo verdinho tudo roxinho tudo vermelhinho tudo rosinha é e eu desafio vocês se essa pessoa não me segue tá se ela me segue até vai diminuir a probabilidade de acontecer mas se ela não me segue e nem segue ninguém dessa área que divulga ciência e neurociência eu eu quero que vocês encontrem nos últimos 20 posts um artigo científico em inglês que essa pessoa divulgou.

Não vai ter. Não vai ter. Por quê? Porque nós não somos ensinados a pensar assim. Nós somos ensinados a ler o livrinho e assistir filme durante a graduação. Sabe, quando você assiste filme, isso é o maior desrespeito que você pode fazer com um aluno. Colocar o aluno assistir um filme e depois fazer um resumo do filme. Isso é preguiça de professor. Isso é incompetência dos professores.

Então o que eu peço para vocês, pessoal? Quero fazer um desafio de verdade aqui com vocês. Eu quero que vocês peguem um artigo científico, seja lá o artigo científico que vocês quiserem, da área de vocês, eu não vou deixar nenhum aqui porque muitas pessoas não são da psicologia, mas peguem um artigo científico do PubMed, de uma revista boa, bota lá depression, anxiety, stress, pega, baixa um artigo, lê o artigo, não interessa se for enroedor, não interessa se for em rato, não

interessa se forem humanos, não interessa se for uma revisão. Eu sugiro começar por uma revisão. Bota depressão, review, ansiedade, review, stress, review, terapia cognitivo-comportamental, review.

Baixa o artigo, senta a bundinha na cadeira, lê. Você vai começar a ler o artigo, você não vai entender o artigo é assim mesmo. Artigo científico, pessoal, é o oposto de um livro. Livro é o que? Grande e tem toda uma introdução, uma explicação de conceitos, blá blá blá. Artigo científico é o que? É um monte de conteúdo denso, pequeno, duas, três páginas. Hoje, pra você ter noção, tem revistas que não aceitam artigo com mais de 5 páginas. Você tem que condensar o bagulho mesmo, muito condensado. Então o que acontece? O artigo muitas vezes coloca um termo, alostase, sei lá, um termo que você nunca viu na vida e eles não explicam. Eles botam uma referência. Termo não sei o que, botam um numerozinho de referência, tem que ir lá, entrar no outro artigo, ler o que o artigo concluiu, o que é aquele termo. E assim você lê um artigo científico, demanda tempo, demanda organização, demanda esforço, não fique no fácil, não fique no fácil, se você fazer o que as pessoas fizeram, você vai ganhar o que elas ganharam, tá?

Então o desafio para você, a pegar um artigo científico, uma revisão, se é um nutricionista, vou dar uma dica aqui para nutricionista, vou dar uma dica para nutricionista, pega Pega um artigo sobre microbiota e transtornos mentais, bota lá microbiota e mental disorder review, e baixa um artigo, bota nature, pega um artigo bom da nature, pega um artigo de uma revista boa, baixa o artigo, lê o artigo, monta um post pro instagram, e monta um post E recorta, isso é muito importante que as pessoas não fazem, recorta o print, bate um print do título do artigo, mesmo em inglês, e cola na capinha do Instagram, na imagem do post. E na legenda, você não faz carrossel, é muito trabalhoso, não. Bota lá, fala ó, esse artigo linda transtornos mentais com bactérias do seu intestino.

Porra, tudo é chamativo. Aí o recorte do artigo, a pessoa vai ver, cara, essa pessoa tá lendo os bagulhos novos. E aí você tá vendendo o que? Confiança pra essa pessoa. Aí você explica na legenda o que o artigo quis dizer. Existe um microbiota, existem transtornos mentais, parece que existe uma relação entre os dois. No início pode ser que o seu público até estranhe, porque às vezes você é acostumado a vender perfumaria, mas às vezes pode ser que o público até estranhe e dê menos like que o início, mas aí você tem que reeducar o seu público. E assim você faz o que? Um reposicionamento dentro do digital e aí você começa a construir sua autoridade quando você vai vender um curso as pessoas querem o que quando você vende um curso? elas querem ter acesso a uma coisa que elas não conseguem e você aponte então quando você que está aí no outro lado da tela compra o meu curso você quer ter acesso ao que eu tenho dentro do meu cérebro eu só aponte pra vocês entenderem uma série de conhecimentos então enquanto vocês estão trabalhando aí na casa de vocês, enquanto vocês estão estudando nas coisas de vocês, eu estou lendo, digerindo e organizando as ideias de um monte de artigos científicos dentro de uma aula.

E aí eu cobro um preço por esse tempo que eu usei aqui, que eu gastei aqui, e vocês vão lá e me pagam esse preço. Super justo, não é justo? Eu acho super justo. Não é justo isso? Justo isso! Vocês estão aí, passando tempo com a família, se divertindo com os amigos, trabalhando na sua vida, nas suas coisas, e eu estou aqui no meu quarto, lendo uma série de artigos, me quebrando, me fudendo aqui para ler um monte de artigo difícil, condensando esse conhecimento e organizando esse conhecimento de forma didática dentro de uma aula, e depois eu vou lá e vomito para você. Eu falo, ó, Raquel, Lucas, sei lá se tem uma Raquel e um Lucas aí, tá aqui ó, enquanto você ficou esse tempo aqui se divertindo, vivendo sua vida, curtindo suas coisas, trabalhando nos seus negócios, dando seus pulos, eu estava aqui no meu quarto, trancado, lendo esses artigos.

Agora eu vou dar pra você esse conhecimento que eu usei nesse tempo, enquanto você estava se divertindo, eu quero que você me dê esse dinheiro aqui, fechou? Vamos trocar? Vamos trocar.

Cara, super justo, super justo. Eu estou vendendo pra vocês o que? Meu tempo. É isso que eu tô vendendo pra vocês. Em vez de você sentar horas e horas e horas, você tá comprando o seu tempo também. Quando você me dá o seu dinheiro, você compra o seu tempo. Cara, isso é super justo, é super normal isso, tá? Não tem nada de ruim em ganhar dinheiro. Afinal de contas, você usou o seu tempo. Agora, você tem que ter usado o seu tempo, as pessoas tem que comprar o que?

Tempo. Se você for dar para as pessoas um conhecimento que tem numa porcaria de um site do Google qualquer, elas não vão comprar, meu. Ninguém quer saber coisinha pequena, as pessoas querem saber conhecimento de verdade, sólido, construído. Então tá na hora de virar grandinho e ler conhecimento, estudar, estudar, estudar, estudar e se expor na internet. Quando você começa a se expor mais na internet e principalmente se você não gosta, a galera do marketing fala que eu sou um ponto fora da curva. Eu não entendo o que eles falam de verdade, pra mim eles estão viajando na maionese de verdade, mas eles falam, e agora eu estou começando a acreditar por causa dos números. Mas eles falam, do seu jeito que você está em 2022 você vai faturar tranquilamente 5 milhões.

Eu realmente não vejo da onde que esse dinheiro vai vir. Tudo bem que nos últimos 10 meses eu faturei 1, então talvez faça sentido. Enfim, eu não sei. Eles falam que as minhas visualizações nos stories é bizarra, eles falam que o meu engajamento é muito bizarro, que um perfil de 130 mil seguidores abrir uma live 7 da manhã e dá 800 mil pessoas sem avisar ninguém é muito bizarro eu juro que eu não sei porque não acompanho ninguém no marketing, eles falam termos que eu não entendo de fato não estudo marketing, não estou brincando, eu não estudo marketing agora que eu segui uma galera aí, Erico Rocha, Paulo Cuenca, agora que eu estou olhando né porque as pessoas estão falando que eu mando bem, eu estou vendo se tem algum sentido que eu estou fazendo mas de fato eu não estudo marketing, eu só venho aqui e passo conhecimento e eu acho que as pessoas gostam disso.

Então quando você começa a se expor, você não precisa fazer igual eu, no sentido de expor seus medos, vocês sabem que eu sou bipolar, vocês sabem que eu tenho fragilidades, vocês sabem tudo sobre minha vida praticamente. Vocês sabem, às vezes eu encontro as pessoas na rua, eu nem sei quem é a pessoa. Pessoa para no aeroporto, esse dia eu estava em Congonhas, três pessoas pararam para bater foto comigo. Ah, manda um áudio aqui para o meu filho e tal, eu te acompanho. Fala lá do seu negócio, se é bipolar, e aí, como é que está bipolar? E aí, cara, eu nem sei quem é o cara. E o cara sabe que eu sou bipolar.

Isso às vezes complica, entendeu? Para mim, eu não tenho problema com isso hoje. Mas você não precisa fazer isso. Você pode fazer o que? Se esconder atrás do conhecimento. Só que, meu, você não pode poupar conhecimento. Você não pode ter medo de entregar de graça. Olha o quanto a coisa entrega de graça no meu Instagram. Se eu ficasse escondendo aquilo, ninguém ia me conhecer. Então, assim, não tenha medo de entregar de graça. Não tenha medo de dar o conteúdo de graça. Comece e você pode começar se escondendo atrás do conteúdo. Você pode começar se escondendo atrás do conteúdo acadêmico. Então, comece a fazer posts, comece a ler artigos. No início você vai perceber uma certa dificuldade e você vai desmotivar. Por quê?

Porque no início você vai ter que demandar um esforço muito grande e não vai obter a recompensa. Isto é, você vai ter que se esforçar para ler um artigo científico difícil, vai postar no seu Instagram e quase ninguém vai curtir. Os meus primeiros posts davam 16, 25 curtidas. Só que com o tempo você vai se posicionando. Uma galera deixa de seguir, outra galera começa a seguir e você vai começando a aumentar o interesse de um público específico pelo seu produto. Vai chegar uma hora que você vai começar a postar, continuar a postar, e você vai conseguir 100 curtidas.

100 curtidas, são 100 pessoas que pararam a vida delas no seu feed para apertar duas vezes e

curtir o seu conteúdo. Dessas 100 pessoas, se você reter 5%, 5, digamos que 20 cliquem no seu produto, 10 cliquem no seu produto, está lá no seu bio, consulta, agente sua consulta, agente seu treino, sua aula, sei lá o que você é aí. Cara, 20 pessoas, 10 pessoas clicaram no seu perfil porque gostaram que você postou um artigo científico, virou uma confiança no seu trabalho. Se 5 dessas entrar em contato com você, uma você consegue fechar. Então assim vai indo, uma hora você vai lotar a agenda, aí uma hora você vai subir o preço e vai lotar a agenda, vai subir o preço e vai lotar a agenda, aí uma hora você vai ter que fazer um curso, porque vai ter muita gente querendo saber do que você está falando ali, daquele monte de artigo científico que está ali, e assim você começa a ganhar grana.

Só que o ponto principal, a ponte, é você vender confiança, e normalmente a confiança está onde? Na ciência, no conhecimento científico. E não adianta nada, infelizmente pessoal, não adianta nada você só estudar é foda isso mas hoje em dia só estudar não vai garantir que você ganhe mais dinheiro do ponto de vista financeiro vai garantir que você ganhe mais satisfação pessoal mas não vai garantir que você ganhe mais dinheiro tá você precisa expor o que você está estudando as pessoas vão saber que você está estudando então eu faço esse desafio e eu sugiro que mesmo que você comece a se desmotivar porque você está fazendo um esforço grande e agora entra a lógica dopaminérgica do nosso RD, perceba que eu falei nosso, do nosso RD, usa o RD, usa esse vídeo aqui como seu reservatório de dopamina, então se eventualmente sua dopamina diminuir e você desmotivar, afinal de contas dopamina tem a ver com motivação lembra do que eu estou falando pra você aqui pra usar isso como reservatório motivacional, reservatório dopaminético só continua cara só continua fazendo você precisa começar a fazer não esperando o resultado a curto prazo é uma construção você precisa esperar o algoritmo entender o que você está fazendo você precisa esperar o público entender que você mudou seu foco, e aí você continua, continua, continua.

Cara, daqui a seis meses, oito meses, você vai estar com a sua agenda cheia. Vai ser um processo... Vai ser um processo que vai acontecer aos pouquinhos. Então, não comece agora condicionando esse esforço de ler os artigos a uma recompensa inicial. É para frente, é longe ainda. Então não começa pensando na recompensa, comece inicialmente fazendo, querendo fazer, recompensa o processo, cara hoje eu consegui sentar e ler um artigo. Organize sua agenda, coloque dentro da sua semana alguns horários de estudo, dê artigo e já vai preparado que vai ser uma tranqueira, vai ser uma pedreira, vai ser custoso, você não vai entender. Eu quando leio artigo científico pessoal, fico uma bola uma pizza no meu covado parece que eu estou correndo, sabe, estressado, difícil de entender, aí eu paro, aí deixo aquela merda de lado aí sai ali pra cozinha, aí tomo um café, tomo uma água, respiro, volto fala, cara, é possível que eu não vou entender essa bosta aqui esses caras, esses filha da puta escreveram, eu não vou conseguir entender.

Aí eu vou, aí leio, leio, leio, leio e uma hora eu entendo. Aí o que eu faço? Um post pro Instagram. Aí como eu demandei um esforço gigantesco pra entender, esse esforço que poucas pessoas vão conseguir ou vão ter vontade de fazer, as pessoas retribuem curtindo, porque é uma coisa relativamente rara. Então eu diria que quanto maior é o seu esforço estudando, mais raro o produto que vai sair. É como se você estivesse destilando conhecimento. Sabe o processo de destilação, quando se faz uma cachaça, uma bebida? Você destila, você pega um bolotão gigantesco de substância e cai duas, três gotinhas daquilo.

Quanto mais você se esforçar para construir um conhecimento, e dentro dessa construção de conhecimento envolve esforço de ler e o esforço de criar o conteúdo, texto, imagem e tal. Quanto maior for essa bolota, mais raro vai ser o produto que vai sair daquilo. E quanto mais raro o produto que sai daquilo, é igual ao metal. O ouro, por que o ouro é caro? Porque é um metal, é precioso, é raro? Quão raro é o seu conteúdo? Faz aquele exercício, olha a média dos profissionais que tem no Instagram da sua área. Seu conteúdo é muito diferente? Agora faz o seguinte, pega a média dos psicólogos que tem no Instagram e compara com o meu perfil. tá?

então assim tá na hora de começar pessoal eu confio em vocês e se vocês estão aqui dentro eu espero que vocês estejam com essas vontades, com essas motivação tá? então eu vou deixar esse desafio pra vocês eu gostaria muito que vocês fizessem uma leitura de um artigo científico senta a bunda na cadeira, lê a porcaria do artigo, faz um post e coloca no Instagram.

Não precisa me marcar, esquece, não me marquem. Isso é coisa de vocês, é mérito de vocês. Eu não quero que vocês me marquem. Posta no Instagram, se vocês quiserem me mandar na DM, me manda, que daí fica meio na moita, assim, ninguém vai saber. Eu não quero que vocês divulguem que fui eu que falei pra vocês fazerem. Isso é mérito de vocês e eu tenho o maior interesse que vocês se dêem bem na vida de vocês. De verdade, por isso que eu tô falando, eu tô batendo um papo sincero. Eu queria que lá atrás alguém tivesse esse papo comigo aqui. Alguém chegasse e falasse, meu, começa a se expor, cara, você vai começar a ganhar dinheiro, sua vida vai ficar fácil.

E é um dinheiro honesto, eu não tô trapaceando ninguém aqui, eu tô dando conhecimento. O que tem de psicólogo que me manda mensagem, nutricionista, depois que eu fiz o curso minha agenda encheu, eu estou muito melhor, estou muito mais confiante e quando você está muito mais confiante você vende essa confiança para o seu paciente, todo mundo sai ganhando, você ganha mais o seu paciente, melhora, porque confia mais em você e você está mais embasado, então não tem nada de errado em ganhar dinheiro, então vou deixar esse desafio, faz isso, posta no Instagram e me manda na DM que é só pra eu ter uma noção, eu eventualmente eu dou até um feedback pra vocês, tá? E vamos ver, vai fazendo, bota aí na agenda fazer um por semana, o que é um post por semana?

Lê um artigo, segunda, terça, quarta e quinta, você vai tirar uma hora por dia pra ler um paper, quatro horas semanais de leitura de artigo. Aí, se sexta e sábado você produz, uma hora, e na outra segunda você posta. Nada além disso, não é difícil, não vai acabar seu tempo, você consegue. Não se desculpa. E se você desmotivar, lembra desse vídeo para usar como reservatório de dopamina. Posta no Instagram e me marca. E me manda na DM. Não me marca, me manda na DM. Tá? E vamos começar a usar o conhecimento para melhorar a sua vida e melhorar a vida das pessoas. E esse tempo que você vai gastar, 5 horas semanais, você vai cobrar por esse tempo depois. Quanto? Quanto na sua consulta. Ou nos cursos que você vai fazer mais pra frente. Perfeito? Então a gente vai se vendo, em breve a gente tem um aulão sobre finanças, olha como vai casar, afinal de contas se você começar a ganhar dinheiro, tem que saber o que fazer com esse dinheiro, não vai fazer cagada né, aí você tá perdendo tempo, porque você comprou o tempo com o seu dinheiro e agora você tá jogando fora, aí é foda.

Então beleza pessoal, a gente vai conversando, eu vou terminar o meu cuidado capilar aqui. É foda né, o cara fala que minge sentado no Instagram e agora aparece com uma toalha cuidando dos seus próprios cabelinhos. Por isso que a galera acha que eu sou gay. Eu não sou gay pessoal, eu sou uma pessoa só que eu me cuido. Isso é higiênico. Tá? Então tá. Valeu, a gente vai conversando. beijo, beijo pra vocês