

## Aula 028- OS PROXIMOS CINCO-DEZ ANOS (do aprendizador ao fazedor)

Salve, pessoal! Sejam todos muito bem-vindos a mais uma aula aqui no Reservatório de Dopamina. Muito obrigado pela sua presença, muito obrigado por acompanhar, muito obrigado por comentar. Também eu tenho tentado acompanhar os comentários de vocês. Pessoal, essa aula aqui, na realidade, vai ser uma continuação, mais ou menos uma continuação da aula passada, onde a gente falou sobre como a sociedade e a configuração social atual, levando em consideração os reforços existentes dentro de alguns determinados grupos, com o que isso está levando meio que sem o pessoal perceber a concorrência por buraco. Então a sociedade está emburrecendo a concorrência, conforme eu expliquei na aula passada. Nessa aula aqui eu vou dar uma solução, então já que naquela aula aponte o problema, para você estar ciente do problema, nessa aula aqui eu vou oferecer para você a solução daquele problema que a gente caracterizou junto na aula passada. Então se você não viu a aula passada, assista a aula que está imediatamente antes desta aula aqui, você precisa assistir ela para entender a aula de hoje.

Basicamente, o que a gente concordou naquela aula passada? A gente fechou um raciocínio, fechou um círculo lógico de raciocínio levando em consideração as formas que a gente estuda hoje o comportamento em animais, incluindo animais humanos, e a gente percebeu que levando em consideração a forma com que nós nos comportamos e a forma que os nossos comportamentos são selecionados, a gente consegue concluir que a sociedade está desvalorizando determinados traços de comportamento que favorecem uma concorrência sólida e forte para o futuro e está valorizando determinados traços de comportamento que favorecem uma concorrência frágil, fraca e pequena. Pequena no sentido de pouca potência, mas grande no sentido de número de pessoas. Olha só, isso em minha análise ocorre rapidamente antes de a gente entrar no conteúdo desse vídeo, é importante que vocês tenham encerrado dentro do vídeo anterior, você pode se perguntar, Eslin, será que a sociedade atual que está amplificando o quão fugaz, o quão frágil é o comportamento humano direcionado ao objetivo ou será que isso sempre existiu e hoje a gente está observando mais? Isso é uma dúvida importante. É tipo quando você pergunta de depressão, né Eslin? Sempre teve tanta gente depressiva ou a gente está diagnosticando mais?

Na realidade hoje, no sentido da concorrência pessoal, o que está acontecendo é uma coisa muito simples. As pessoas estão conseguindo conversar. Então os idiotas conseguem conversar com os idiotas. Tem alguém que falou essa frase, que se os idiotas voassem, a gente não conseguiria ver a cor do céu. De tantos que existem. Então hoje a gente consegue, devido a tecnologia, colocar todas essas pessoas no mesmo lugar e obviamente essas pessoas, para não se sentir, via os mecanismos que a gente conversou na aula anterior, elas se aglutinam e aquilo ali começa a virar um monstro gigantesco e traz novas pessoas para dentro devido à funcionalidade do nosso cérebro. Nosso cérebro gosta de coisas fáceis, rápidas, recompensas imediatas, recompensas grandes e rápidas.

Então, quando você coloca um monte de pessoas juntos que tendem a provocar esse tipo de recompensa emitindo comportamentos assim, comportamentos que emitem recompensas rápidas, grandes, fáceis, etc. Essas pessoas tendem a conseguir angariar muitas outras pessoas juntos. Então, na aula passada a gente conclui que a concorrência é muito fraca, muito pequena, inclusive pessoal, no meio de, obviamente, não sei se vocês estão sabendo, se eu deixei claro, mas inclusive em questões de concurso público, de business físico, não estou falando só no digital. Hoje, por exemplo, estava eu voltando da academia e tinha um restaurante que eu passo em frente a ele quando eu vou e volto da academia e a pessoa que cozinha, uma senhora que é cozinheira, estava com a touca lá e o avental de cozinheira, estava fumando um cigarro em frente ao restaurante, com os clientes chegando na porta do restaurante, fumando um cigarro.

Mas será que cadê o gerente, cadê a pessoa que tá organizando aquilo, ela não se ligou?

Entende? É uma coisa que é muito simples, cara. É muito simples, extremamente simples. Empresa sem contratos, empresa sem fluxo de caixa, sem reserva. ordinário o quanto as pessoas deixam furos. A pessoa que vai organizar para estudo, para concurso, etc, não tem um planejamento, não sabe direito o que está acontecendo, sai, não organizou raciocínio, não fez uma escada de conteúdos que tem que matar em determinados períodos da semana ou do mês até chegar à prova, não faz simulado, não organizou revisões, é realmente assim, é curioso, sabe?

A forma com que algumas pessoas acham que vão dar certo na vida, pautado do jeito que elas levam a vida. Então esse vídeo aqui, ele é um complemento do vídeo anterior e ele tem esse título por uma razão muito específica. Nos próximos 5 ou 10 anos você vai resolver a sua vida. Eu vou tentar te mostrar aqui um passo a passo de como você conseguir isso. É importante que você se atente, pegue um papel e uma caneta e anote esse passo a passo para você não fazer o que a gente chama de cherry picking, isto é, você vai pegar para você aqueles passos que estão mais condizentes com a sua vida hoje, que provavelmente você já executa vai fortalecer ele em detrimento dos demais e isso muitas vezes pode não funcionar porque você precisa do pacote completo tá e fica tranquilo você vai entender o que eu quero dizer. Existe uma divisão muito clara de pessoas que entraram no RD ou pessoas que você conhece na sua vida e aí você já vai começar a se perceber qual desses dois tipos de pessoas você é, que são as pessoas, quando eu entendi isso, cara, mudou muita coisa na minha vida, que são as pessoas aprendedoras e as pessoas fazedoras. Existem pessoas que são só aprendedoras e existem pessoas que são aprendedoras e fazedoras. Normalmente o fazedor, ele não é só o fazedor, ele aprende e faz, aprende e faz, aprende e faz.

Então existe uma pessoa que só aprende e não faz e existe a pessoa que faz mas também aprende para fazer. Qual que você é? Você que está aí do outro lado da tela. Qual que você é? Você é aprendedor, ele existe com uma irrazoável escala, porque durante toda a nossa vida nós fomos ensinados a ser aprendedores. A gente entra na escolinha e a gente aprende, a gente entra no ensino fundamental, tem uma professora em pé, todo mundo sentado e a gente aprende. A gente entra no ensino médio, a configuração é a mesma, você está sentado e tem um dono do conhecimento lá na frente ensinando você.

Você entra na graduação, pelo menos até grande parte da graduação você é um aprendedor, depois nos estágios você começa a ser um fazedor. O problema é que muitas vezes a gente modula nosso cérebro via neuroplasticidade e perpetua o comportamento de ser um fazedor, um aprendedor. A gente perpetua o comportamento de ser um aprendedor e aí na idade adulta a gente vira um aprendedor de excelência. O que é um aprendedor de excelência? É aquela pessoa que se inscreve em vários cursos, é aquela pessoa que fala assim, não vou só aprender mais isso daqui e aí eu começo no Instagram a divulgar o meu produto. Eu vou aprender só mais isso daqui, aí eu abro a clínica para atender meus pacientes.

Eu vou aprender só mais isso daqui, aí eu implemento um novo sistema na minha loja ou no meu restaurante. Eu vou aprender só isso daqui, aí depois eu vou ter tempo para começar a me dedicar aos esportes e a uma dieta mais equilibrada. Eu vou aprender só isso daqui e depois eu começo a regular o meu sono, porque primeiro eu tenho que entender tudo isso. E a pessoa aprende, aprende, aprende, aprende, aprende, aprende, aprende, mas não passa. Na pandemia eu atendi muito paciente e aprendedor, assim, afiado, que se encheram de curso numa esperança de um ato, na minha análise, de desespero para tentar contrabalancear um vazio. O que é isso? Você compra um monte de livro e não lê nenhum.

Compre um monte de curso e não faz direito nenhum. E aí você fica sempre sendo um aprendedor e não é um fazedor. Nesse vídeo aqui, eu preciso que vocês entendam diferenciar essas duas coisas. Entendam que existem os aprendedores e os fazedores. E se caso você for um aprendedor, eu não quero que você deixe de ser um aprendedor. Mas eu quero que você comece a ser também

um fazedor. Afinal de contas, eu não quero que você deixe de ser um aprendedor, porque durante muito tempo aqui dentro do RD eu já falei pra você que conhecimento é poder. Mas o conhecimento é poder, de certa forma, até na medida que você consegue aplicar ele na sua vida pra gerar contextos comportamentais pra que esses comportamentos consigam ser perpetuados e selecionados.

Então você precisa ter o input de informação e ter o output. Você tem a entrada dela e você tem a saída da informação. Aí a consequência da saída da informação você usa para reformular o que você aprendeu. Então é como se você fosse botando uma escadinha em cima da outra de informação no seu cérebro até que você cada vez se aperfeiçoe mais e se transforme em uma pessoa melhor, tanto pessoal quanto profissionalmente, afinal de contas esse é o objetivo do reservatório de dopamina. Tá ok? Então se você é um aprendedor, a partir de agora você vai tentar começar a ser também um fazedor. Por quê? Porque nos próximos 5, 10 anos você vai resolver sua vida. Eu vou te explicar o porquê. E não é promessa barata. Eu estou sendo muito lúcido aqui no que eu estou passando pra vocês. Vocês sabem que eu não sou assim de fazer promessa barata.

Não preciso disso. Bom, primeiro ponto pessoal, pega aí um papel e uma caneta e vocês vão anotando passo a passo para ter isso aí como informação para vocês. Faça um bullet point, pega um papelzinho e anota todos os pontos que eu vou listar agora que são sete num total. Primeiro ponto, você antes de mais nada não precisa planejar esses 5, 10 anos inteiros. Então você não precisa sentar agora e fazer um cronograma de 5, 10 anos. Isso é impossível. Hoje com a sociedade rápida que a gente tem, você vai conseguir fazer no máximo um planejamento para um ano, um ano e meio. Agora você precisa ter uma noção de onde você quer estar daqui 5, 10 anos.

o seu objetivo geral, a sua recompensa final, o seu plano de fundo. E aí, nesse tempo até você chegar lá, você, usando aquela aula como recompensa ao processo, vai executando os comportamentos e se aprimorando. Então, esse é o primeiro ponto, só para não assustar, não planeje mais que um ano e meio, dois. Tenha uma noção aí de um ano, um ano e meio, dois. Ah, vou terminar a faculdade e esse é meu plano para os próximos um ano, um ano e meio. Eu vou começar a minha estágio em um trabalho e eu quero ganhar X reais até lá, até um ano, dois anos e meio.

E assim você vai colocando grandes planos para um ano, um ano e meio, dois anos e sei lá, daqui cinco, dez anos, se tudo der certo, espero que você esteja com a conta cheia de dinheiro, com a possibilidade de trabalhar de segunda a quinta, sexta-feira já não trabalhar mais, vou trabalhar só um período, alguma coisa assim, certo? Então não planeje muitos anos porque isso vai ser angustiante e principalmente no momento que você, presta atenção aqui pessoal, no momento, olha como casa as aulas, tanto do livre-arbítrio, quanto a aula passada, quanto outras aulas que eu já fiz aqui, no momento que você seta 5 anos, 10 anos de planejamento agora, no contexto que você está agora, você basicamente está criando uma regra na sua vida, que é o quê? Daqui 5, 10 anos eu estarei nesse contexto. E essa regra na sua vida vai modular o seu comportamento, que é o que a gente chama de comportamentos regidos por regras.

O seu comportamento que é o quê? Por exemplo, uma religião. Religião é uma regra, pessoal. Para quem assistiu a aula do nível arbítrio, é aquele terceiro nível de seleção de comportamento cultural que pessoas religiosas têm uma regra, têm regras específicas que têm que seguir. E a vida da pessoa é também modulada por aquelas regras. Certo? Pessoas que nascem na Índia têm regras, diferentes das pessoas que nascem no Rio Grande do Sul, porque lá na Índia a vaca é sagrada, no Rio Grande do Sul come vaca todo final de semana assada, carne assada.

Então existem determinadas regras que modulam seu comportamento. Um exemplo banal, se você entra num restaurante e tem uma placa em cima de uma mesa escrito reservada, você não senta

naquela mesa, o seu comportamento foi modulado por uma placa. Se você está andando de carro e o sinal fica vermelho, você aperta e freia o carro. O seu comportamento foi modulado por uma cor. Uma cor modulou o seu comportamento. É possível ensinar isso para pombos, pessoal. Você ensina um pombo a bicar um botão verde e vir comida. E quando vem uma cor vermelha, se ele bica não vem comida e aí você tem um botão que fica verde ou vermelho você pode controlar o comportamento do pombo de bicar o botão sempre que fica de uma cor e ele para de bicar quando troca a cor porque ele sabe que se ele bica não vem comida então o nosso comportamento é toda hora regido por essas regras e muitas das regras a gente mesmo cria um exemplo aí aqui e já vou dando uma dica para quem é da psicologia, isso é importantíssimo e para quem não é aí, que é paciente também, isso é importante quando você tem um paciente que procrastina muito, por exemplo, academia, dieta, etc.

não consegue fazer, se o paciente tiver condições, sugiro fortemente que você peça para ele contratar um personal trainer, porque você está estabelecendo uma regra na vida dele. Ele acabou de gastar dinheiro como personal, ele acabou de firmar um compromisso com uma pessoa, ele pode até faltar o treino, mas a probabilidade vai ser bem menor, modulado que está sendo por aquilo. Então, se você muitas vezes não consegue treinar, experimenta contratar um personal. Às vezes isso resolve, porque você tem um modulador externo do seu comportamento. Então se você ficar criando um planejamento estratégico de 5, 10 anos para a sua vida muitas vezes você está criando uma regra, você pode até fazer, mas se você não souber atualizar de acordo com o que for acontecendo vai ficar difícil, se você muda de cidade, vem uma proposta de emprego aí você não faz porque você falou que daqui 5, 10 anos você seria um advogado de sucesso.

E às vezes é uma puta proposta de um outro business diferente, você não vai, meu, é a sorte batendo a sua porta na sua vida e você vai lá porque você estabeleceu uma regra que pode deixar você meio burro. Vou me usar como exemplo. Eu sempre quis ser professor de federal. Sempre quis ser. Quando veio a pandemia e minha família começou a passar dificuldade, eu precisei começar a ajudar eles com dinheiro. E minha bolsa de doutorado era R\$2.200. Eu não conseguia ajudar eles com dinheiro, com esse valor. Ao mesmo tempo, eu sempre quis ser professor de federal. Então eu me peguei num dilema existencial, porque eu tinha uma regra. Eu vou ser professor de federal, essa vai ser minha vida, eu vou orientar alunos de mestrado, doutorado, vou ter um laboratório, vou fazer pesquisa, etc.

Essa era a minha regra que eu tinha criado e o meu comportamento estava sendo regido por essa regra. Eu entrei no mestrado, entrei no doutorado, publiquei paper, fiz tudo que uma pessoa que tem que ser professor de federal faz, quer passar para ser professor de federal faz. Só que o ambiente mudou, olha o desgramado aí de novo, portanto o comportamento se altera. Sempre que o ambiente muda, a função do comportamento muda também. Então, aquele comportamento que estava sendo regido por uma regra, eu precisei alterá-lo, porque ele foi modulado por uma coisa mais forte, que foi a minha família precisar de uma ajuda financeira.

Então, veja que se eu tivesse me pego fixo naquela regra específica, provavelmente ia ser um puta problema, o futuro ia ser desadaptativo pra mim então frente ao ambiente novo, o meu comportamento foi modulado pro outro lado e ainda bem que foi modulado pro outro lado, senão talvez a gente não estivesse aqui conversando com 24 mil pessoas que já tem aqui no RD então, você pode fazer um planejamento a longo prazo. A longo prazo, vamos botar que é mais de cinco anos. Mas você deve tomar cuidado se você fizer esse planejamento. E aí você deve também fazer um planejamento de médio prazo. Médio prazo é um ano, um ano e meio. E aí a curto prazo você usa a GEMO, que é aquela aula de como usar a GEMO. Então, meu, dentro de dois, três meses, um mês e meio pelo menos, você tem que ter agendado mais ou menos o que você vai fazer.

Com certo grau de flexibilidade. Vocês viram na aula da agenda que eu vou atualizando a agenda semana a semana. Mas quando eu tenho um evento, tipo agora, hoje é dia 16 de julho, eu vou para

São Paulo em algum momento, nesse mês, já está na agenda. Eu não vou botar uma semana antes de eu ir para São Paulo, eu já vou deixar... Quando eu sei de um evento, eu já jogo na agenda. Então, já tem algumas coisas agendadas pra daqui 3 meses, né, minha agenda. Agora, não tem nada pra daqui 5 anos. 1 ano e meio, 2 anos. Só se for uma coisa muito importante. Por exemplo, o Shader tem as vacinas dele.

A última vez que eu dei vacina nele, eu já botei na agenda quando era outra. Eu dei a vacina em março, e a próxima é 8 meses depois eu já botei na agenda, se não eu esqueço. Então, você tem que ter um planejamento, mas você não precisa ficar vitolado, tá? E planejar isso pra muito longe, tá ok? Segundo ponto, item número 2. Você precisa continuar estudando, cara. Sempre continuar estudando. Vocês viram, por exemplo, que muitos de vocês talvez tenham me conhecido pela dopamina, por eu falar muito de dopamina um ano atrás, por aí. Explodiu, bombou meus insights sobre dopamina na internet.

Hoje eu quase não falo mais de dopamina. Vocês perceberam que eu quase não falo mais de dopamina hoje? Hoje eu falo muito de ambiente. Porque eu percebi que a dopamina é isso dentro de uma bola maior. Existem outras coisas ali e eu estou tentando falar do todo. Porque eu continuei estudando. Não ia ser aquele cara que até hoje está batendo só na dopamina, noradrenalina, serotonina. Eu estou ampliando e quero ampliar ainda mais tá mais pra frente eu quero estudar nível antropológico nível cultural cérebro social então você precisa continuar estudando esse item 2 mas e aí eu e tem 2.1 você precisa fazer aí entra a parte de você também ser um fazedor e não só um aprendedor pensa que quando você aprender algo, sempre que você aprender algo, tenta se perguntar como é que eu posso fazer alguma coisa com isso aqui que eu acabei de aprender acabei de aprender um negócio sobre sono, vou implementar.

Acabei de aprender um negócio sobre escrita, próximo texto que eu escrever vou botar isso em prática. Acabei de aprender um negócio que cardio em jejum faz x coisa, vou tentar. Claro que dentro dos seus objetivos, obviamente. Acabei de aprender a fazer crochê. E aí você não quer fazer crochê? Não precisa fazer. Mas dentro dos seus objetivos, faz. Acabei de aprender um negócio novo sobre direitos, sobre não sei o que. O que eu posso fazer com isso?

Cara, não sei. Produz conteúdo, se você for da internet. Fala com alguém sobre esse assunto. Conversa pessoal. Vocês precisam ter uma comunidade pra vocês trocar ideia. Eu falo com as pira todos os dias sobre o nosso negócio, eu falo com o Lara todos os dias sobre investimento. Vocês precisam ter alguém para ter output. Se você tiver só input, vai dar ruim, você fica com aquele cérebro inchado, aquele cérebro de areia, não sabe direito o que fazer. Por isso que eu escrevi, por isso que eu gravei aquela aula de como que a minha melhor maneira, a melhor maneira que eu encontrei de estudar é montar aula. Porque quando eu monto aula sobre um assunto eu sinto que aquele monte de informação que entrou eu consigo tirar aquilo da minha cabeça e transformo a informação num arquivo. o abstrato em algo concreto vocês entendem?

eu posso imprimir aquela aula e eu posso pegá-la na mão eu posso pegar na mão a aula o conhecimento que eu obtive, eu consegui transformar ele em algo físico eu posso olhar, posso riscar, falar isso aqui estava dentro da minha cabeça que está aqui nessa folha, nesses slides, nesses 4 points então quando você estuda montando aula e você não precisa necessariamente fazer isso e como eu disse lá na aula, não sei se tem estudo mostrando isso isso é uma coisa que eu aprendi, pra mim funciona mas quando você estuda montando aula, você transformou uma coisa abstrata em algo concreto o mesmo funciona quando você faz simulado se você é estudante do ENEM em concurso vestibular e não faz simulado, está errado porque você não está vendo as consequências do comportamento de estudar Se está ruim, se for uma bosta, qualquer área que você está pior, onde tem que melhorar Então sempre que você aprende alguma coisa, cara, tenta fazer algo com aquilo Tenta montar em prática O Lara é o maior colocador em prática que eu conheço Ele está se aventurando no digital Aliás, obrigado pra todo mundo que dá o apoio lá, curte

os negócios que ele comenta, ele fica mais feliz, poço de carisma né ele me pede umas dicas e tal, eu dou pra ele, no outro dia ele tá fazendo, é impressionante no outro dia ele bota em prática eu falei cara, se você fala bem, talvez responda em umas caixinhas se é um cara bem apresentado, responde umas caixinhas falando, não se é escrita no outro dia ele tava lá, respondendo as caixinhas ele anota num grupo de whatsapp que só tem ele e no outro dia ele implementa.

Então vocês tem que ser um aprendedor e um fazedor. Se ficar só dentro da cabeça de vocês, não muda nada. Imagina se Einstein deixasse na cabeça dele o que ele pensou. Ia morrer e não ia ter passado pra ninguém. Então, faz. Começa a colocar em prática coisas que você aprende, se transforme num fazedor e de preferência crie coisas concretas com o que você tá aprendendo. Resumo, artigo, aula, monta, post-it, bullet points, conversa com alguém, troca ideia com um amigo, cara, se você aprende uma coisa nova tenha pessoas perto que você possa vomitar aquele conteúdo, sabe?

Isso é extremamente importante, mas aí toma cuidado com seu grupo de amigos não punir você por isso Você é chato cara, só fala de alimentação e treino com uma cara chato Daí volta a aula anterior, é foda Segundo ponto dentro desse segundo ponto 2.2 Não interessa a idade que você tem, cara. Você que tá aí com 15, 18, 20, 25, 27, 30, 40, 50, 60 ou mais de 60, você precisa começar. Por quê? Porque se você fizer alguma coisa agora e começar a executar as coisas que você aspira, você vai viver a sua vida fazendo coisas que você gosta. E uma coisa que vocês aprenderam lá na aula de recompensa e o processo, olha como... perceba pessoal que eu não tô vomitando coisas aqui pra você que eu não acredito, que não faz sentido pra mim.

Tá tudo costurado. Todas as aulas elas se fecham em algum momento. Pra quem tá acompanhando tá percebendo isso. Aquela aula de como recompensar o processo, eu explico que a percepção de tempo pro cérebro humano é relativa. 10 minutos na fila do banco é diferente de 10 minutos assistindo um filme que você gosta, ou um podcast que você gosta, ou uma aula que você gosta, ou jogando videogame, ou passando tempo com a pessoa que você gosta, ou passando tempo na festa, etc. O tempo é o mesmo, 10 minutos, mas a percepção dele é diferente porque o seu cérebro distorce a percepção de tempo de acordo com o quão aquilo está sendo agradável para você. Esse é o segredo de uma vida com bem-estar.

Você ter objetivos relativamente fúteis, construir uma segurança para executar esses objetivos e você gostar minimamente daquilo que você faz. Porque se você tem aí 40 anos e não sabe se vai começar uma faculdade ou não, trocar de emprego ou não, pensa que você vai trabalhar pelo menos mais uns 20, 25 se você tiver bem de saúde. 20, 25 anos trabalhando numa coisa que você gosta é diferente de 20, 25 anos trabalhando numa coisa que você não gosta. É igual a fila do banco. Você quer ficar na fila do banco o resto da sua vida? Parece que nunca acaba aquele tempo? Parece que nunca passa aquele tempo? Ou você quer ficar num lugar divertido que o tempo passa e você nem vê? Isso é recompensar o processo. Então, estude, faça, materialize, tá?

E nunca é tarde para você, nunca é cedo e nunca é tarde para você começar. Afinal de contas, pessoal, uma coisa que talvez vocês não percebam, mas não existe estabilidade. Você nunca está assim. Ou você está subindo ou você está descendo. No seu bem-estar, no seu aperfeiçoamento, no seu lucro não existe estabilidade, mesmo um servidor público não está estável ele ganha 10 mil todo mês, beleza mas a inflação oscila, o poder de compra dele muda nos últimos 12 meses a inflação subiu, sei lá, 11% significa que ficou 11% mais caro todos os produtos quem não recebeu reajuste salarial ficou 11% mais pobre, mesmo ganhando menos salário.

Saúde, você pode conquistar um shape, então você treinou, treinou, treinou, conquistou um percentual de gordura, está alimentado bem, se você para de fazer, começou a descer. Nunca está estável, vocês entendem? Se eu não me engano é a segunda lei da termodinâmica que diz que existe a entropia. Acho que é isso, se não me engano é essa segunda lei, que é o que? As coisas

vão degradar. Se você deixar essa caneca ali fora por um determinado período de tempo, ela vai começar a perder tinta, vai começar a esfarelar, vai ficar frágil. Então você precisa fazer, fazer, fazer, estudar, sempre se manter ativo, sempre se manter treinando, sempre se manter organizado. É preciso, eu sei.

Parece que é um esforço, mas com o tempo você automatiza e aprende a gostar. Esse é o segredo da vida. Pra você não precisar ficar lutando sempre contra a deterioração do tempo, você precisa gostar daquilo, porque aí você vai estar empurrando uma coisa e você vai estar gostando de empurrar. Não vai ser custoso pra você. Então, nunca parem de estudar e façam. Coloquem em prática. Terceiro ponto. Sejam racionais, pessoal.

E aí você tem que voltar naquele vídeo de como ser mais racional usando o seu córtex pré-frontal. Por quê? Quando você vai estudar em animais não humanos inclusive em animais humanos por estudos de marionetismo a gente percebe que primeiro por exemplo ratos estabelecem hierarquia e tem uns experimentos bem legais com ratos mostrando como que eles estabelecem hierarquia você bota os dois dentro de um tubo, por exemplo, um olhando para o outro para ele sair do tubo tem que dar uma ré, ou andar para frente e o outro abrir espaço normalmente o rato que é superior na hierarquia anda para frente e o que é inferior dá ré e deixa ele passar tem como validar isso de uma forma bem interessante depois o que é mais alto na hierarquia, urina também para marcar território, o que saiu na urina, então você valida por várias formas a hierarquia dos ratos.

Quando você vai ver a atividade dos neurônios, que são células do cérebro desses roedores, a gente consegue fazer uma coisa chamada de eletrofisiologia, que está naquela aula, eu explico rapidamente, eles conseguem, para quem assistiu a aula do livro, do livro do Baird, capítulo 4, potencial de ação, o que os pesquisadores conseguem fazer na realidade é mensurar o número de potenciais de ação que está acontecendo em uma região do cérebro. Basicamente, eles conseguem ver os neurônios conversando, indicando que aquela área está mais ativa ou menos ativa. Mais ou menos isso. A gente chama isso na neurofisiologia de potencial excitatório pós-sináptico, ou PEPS. Potencial excitatório pós-sináptico. Acho que eu explico rapidamente na aula de potencial de ação, capítulo 4 do livro do Berger.

O que os pesquisadores perceberam? Que o rato, que é normalmente hierarquicamente superior, ele tem uma atividade de PEPS maior no córtex pré-frontal. O que isso indica? Primeiro, antes de mais nada, quando eles foram ver isso em macacos, que são modelos animais mais próximos a nós, eles perceberam a mesma coisa. Primatas superiores na hierarquia, além de ter um nível de estresse um pouco mais alto devido ao contexto hierárquico ser relativamente estressante, eles também são animais que tem uma atividade maior dessa região. E tem um estudo que eu li esse tempo que foi publicado na revista Neuron, se eu não me engano, do grupo Cell. Eu posso deixar linkado aqui depois, então eu vou colocar aqui para avisar os aspiras. Artigo... olha só, sempre quando eu lembro de alguma coisa eu boto em um post-it para não esquecer.

Então eu termino a aula e esqueço. publicado, vai estar aqui embaixo, dois artigos que vocês lerem sobre isso os pesquisadores perceberam que quando você monta experimentalmente uma situação num laboratório onde existe um nível hierárquico, num jogo ou alguma coisa assim você vê que as pessoas identificam o nível hierárquico por meio da utilização do córtex pré-frontal. Você precisa ser racional, cara. Você precisa entender, você não pode ser abobado, você não pode ser afobado, você não pode ser emocional demais. Porque níveis hierárquicos não é difícil alcançar. Dentro da natureza basta você ter uma garra fiada e um dente fiado, um canino longo. e talvez um rabo bonito mas pra você sustentar aquilo depende muito mais de uma atividade do pré-frontal pra você formar boas coalizões, distribuir tarefas formar equipes, evitar brigas desnecessárias pra não perder gente entende?

então você chegar no topo é relativamente simples, só você ser agressivo, afobadão e ir pra cima,

mas você se sustentar no topo é complicado, você precisa ser inteligente, você precisa saber as coisas, você precisa saber com quem conversar, você precisa saber com quem lidar, você precisa saber o que não fazer. Então não seja afobado, pensa, tenta racionalizar, assiste aquela aula de como ser mais racional, se for possível, faça terapia mesmo. É muito bom fazer terapia, cara. O dia que você puder, se você tem condições, vale muito a pena. Você ter um ambiente onde você pode discutir as suas coisas. Isso te torna uma pessoa mais sóbria frente às suas questões. Porque vai ter uma pessoa ali na sua frente que vai entender como funciona o seu organismo, o seu cérebro, o seu padrão de comportamento.

E isso obviamente vai permitir que você se transforme em alguém relativamente previsível. Tipo, a gente já sabe que você foi por esse caminho aquela outra vez, você depressiu, você se estressou devido a isso, isso, isso, isso. Então você pega aquelas informações e aí aquilo ajuda você a ser, aquilo modula o seu comportamento, o seu futuro. Então sejam mais racionais. Nem na natureza, bicho afobado e só emocional, ascende num ranking hierárquico. Que dirá entre nós numa sociedade complexa. Você não vai conseguir. Você precisa ser relativamente racional, pensar, tentar olhar as consequências, ponderar, segurar, tentar diminuir a sua impulsividade, que você consegue fazer, por exemplo, fazendo exercício físico e dormindo bem.

Item 4. Trabalhe de forma inteligente é trabalhar bem, é render, é organizar, é ter agenda, é saber o que você vai fazer a semana. Curto prazo tem que saber o que você vai fazer. O que você vai fazer hoje, o que você vai fazer amanhã, o que você vai fazer quinta, sexta, sábado, qual que é o plano. Porque senão você fica, não tenho tempo, não consigo, nunca dá tempo de fazer, isso daí é sempre assim, eu tô sempre em cima do laço, aí entrega todas as coisas a mal, às vezes perde uma oportunidade que poderia ser uma oportunidade de ouro porque procrastinou, atrasou, não entregou e pegou mal com alguém que poderia abrir uma porta pra você. Se você viver sempre com a água batendo na bunda, cara, vai ser muito difícil você estar preparado no momento que a sorte bater a sua porta.

Trabalhe de forma inteligente, tenha agenda, saiba o que você vai fazer, organize seu sono, tenha uma rotina. Pensa! E aqui é extremamente importante que eu diga uma coisa pra você. Eu não estou dizendo pra você... e isso aqui, por favor, entendam isso, tá? Eu não estou dizendo pra você ser um bitolado da rotina. Eu não estou dizendo pra você ser extremamente inflexível. Eu estou dizendo pra você se organizar. Você pode sair um final de semana com alguém, você pode sair no meio da semana eventualmente, mas, cara, você tem que ter...

Tipo, meu, fiz tudo aqui, o checklist tá pronto, o trabalho de terça tá fechado, planilhei tudo e fiz os gráficos que me pediram, organizei o e-mail, fechei o suporte, respondi tudo aqui, fiz todo o backlog, as notas foram emitidas, o caixa da empresa tá fechado, estudei pra prova, sei lá, o que for aí que você tem que fazer das suas atividades. Sábado tem aniversário do Carlão. Vai no aniversário do Carlão, porra! Isso é importante pra sua saúde mental, você manter esses estímulos. Agora, não vai sair quarta, quinta e sexta com tudo atrasado, não estudou pra nada, não fez nada, não organizou nada, tá devendo dinheiro. Aí sábado, não, é aniversário do Carlão, tem que ir, eu não posso faltar. Ou começa quarta, já que é aniversário do Carlão sábado, eu vou começar agora.

Entende? Vive, velho, aproveita a sua vida, organiza, sai pra festa, se divirta, mas meu, 90%, 80% tem que ser muito bem feito e tá em dia. Senão você tá fazendo cagada. Aí você entra naquele grupo das pessoas que estão se fudendo na vida. Você tá fazendo um favor pros seus concorrentes, tem. Tá? Então trabalhe de forma inteligente, pensa, organiza, arquiteta a sua vida no quesito profissional. Quinto item, talvez o mais importante, todos são extremamente na real porque se ele vai contra alguns reforçadores sociais que você tem que expliquei no vídeo passado é quinto item a nota e você terá que aprender a Cara... Vocês não tem noção de como é bom dizer não, cara.



Sabe quando você tem a possibilidade de dizer não? Não. Não quero. Não vou. Não. É. Sim. Parece que você tira um piano das suas costas de peso. Aí você vai falar assim, Mas se eu falo, eu falo não cara, mas os caras daí me isolam e não entendem e me chamam de pau no cu.

Mas aí não são seus amigos. Eu vou dar um exemplo pra vocês. O Lara, o Rafa, que é professor de finanças, a formatura dele é agora em julho, num final de semana aí. Cara, o bagulho, ele me convidou, óbvio, o negócio começa 11 da noite, velho. No outro dia eu tenho um podcast, meio dia. Eu falei assim, eu falei, não, vou né meu, a formatura do Rafa e tal, tem que colar. Ontem eu mandei mensagem pra ele, falei, Rafa, cara, me desculpa, mas você vai ficar muito chateado se eu não for? Se você for ficar muito chateado, eu vou. Vem embora uma hora, uma e meia da manhã, mas eu vou, por sua causa. Mas realmente vai ser muito complicado pra mim porque eu tenho podcast, vou ficar com sono, mal humorado, tenho problema com o meu humor tenho psiclotimia, então não posso ficar jogando meu ciclo circadiano pra lá e pra cá Você ouviu o que ele respondeu? Cara, eu já até imaginava que você não ia Eu sei como é seu jeito, eu sei que você está no foco, eu sei que você está treinando.

Então fica totalmente tranquilo, de verdade mesmo, foca aí. E a gente faz assim, outro dia a gente sai, você paga o jantar e a gente está tudo certo. Ele fez uma piadinha pra me deixar tranquilo. Entendeu a diferença? Entre uma pessoa que está com você, uma pessoa que está te ajudando, e uma pessoa que ia falar, pô, você é um puta de um pau no cu, cara. Sabia que você ia fazer isso. O Carlão já tinha me mencionado aqui. Nossa, velho, isso te destrói, cara. Porque a única coisa que você queria era fazer suas coisas. Aí os seus amigos, entre aspas, ficam falando não, você tem que vir aqui pra festa, cara, e tal, não sei o que.

Cara, se o cara é teu brother, se a mina é tua brother, foda-se, entendeu? A pessoa vai falar, relaxa, meu, toca a ficha aí, a gente sai, vamos comer uma pizza amanhã e tá tudo em casa. Isso é amizade, isso é pessoa pra você manter perto. Pessoas que entendem, pessoas com maturidade. O Aspira, inúmeras vezes a gente já combinou de sair um dia, tomar um chope, conversar de negócio. Chega na hora, eu falo cara, vou descansar, minha cabeça tá explodindo, um monte de paciente, problema tá de boa? Cara, de boaça, relaxa, fica aí tá, então você vai ter que aprender a dizer não, cara e você vai ter que aprender a dizer não porque é impossível você conseguir construir uma coisa sólida e relativamente rápida, que é num curto tempo de 5, 10 anos isso é um curto tempo pra você construir uma coisa relevante na sua vida se você não souber dizer não e tome cuidado porque muitas vezes os primeiros contrapeso vem da sua família já que é esperto. Então esse é o quinto item você terá que aprender a dizer não vai te deixar um pouquinho mais solitário aí vale uma ressalva, vale um ponto importante, um alerta eu não estou dizendo pra você ficar sozinho eu estou dizendo pra você não se sujeitar necessariamente a fazer tudo que as outras pessoas querem que você faça é diferente ficar sozinho.

Porque é importante que você tenha uma rede de apoio, que você tenha pessoas que estão com você, que tem pessoas que estão ali ao seu lado. Agora, não é legal se essas pessoas te levarem para o mau caminho, no sentido de não reforçarem comportamentos que vão levar você a ter sucesso na sua vida profissional, pessoal. Certo? Sexto item, não faça cagada com o seu dinheiro, cara. Sabe por quê? Porque o seu dinheiro, ele é o que vai permitir você dizer não. Quando você não quiser uma coisa, o seu dinheiro vai permitir você dizer não.

Ah, hoje não, não vou fazer esse plantão. Não vou atender mais paciente. Não vou trabalhar nesse sábado. Não vou fazer não sei o que. O dinheiro permite você falar não. O dinheiro permite você se desestressar quando precisa resolver uma coisa rápida. Então você vai de ônibus pra São Paulo ou você vai pegar um avião e vai em 50 minutos aqui de Florianópolis?

Ou 10 horas de ônibus? Então, não façam cagada no dinheiro de vocês, porque a ausência do dinheiro e principalmente a presença de dívida é uma modulação de comportamento, é um estímulo

que modula o comportamento. Afinal de contas, se você tem uma dívida, pessoal, dívida é como se fosse uma punição. Sabe o que é dívida, comportamento? Imagina que eu boto um elástico em volta do meu dedo bem apertado, ou uma pedra no meu sapato. Aquilo está incomodando, está me punindo. Eu quero tirar aquilo. E aí você corre e arruma um jeito de tirar aquilo.

Tira o elástico, tenta tirar, morde, tira o sapato, balança, passa a pedra. Dívida é isso. Dívida é um fenômeno que pressiona as suas emoções, o seu comportamento e faz você ter comportamentos para sanar aquilo. Ou faz você trabalhar o triplo, ou faz também, ou junto, na maioria das vezes, você perder o sono, ficar mal, ficar irritado, agressiva, etc, etc. Então tentem na medida do possível não fazer cagada com o dinheiro de vocês. Porque ter conforto financeiro, e não é ser rico, é ter conforto financeiro. Eu tenho pacientes que ganham R\$5.000,00, que tem mais dinheiro de paciência que é em 25, porque os caras de 25 gastam 23 e o de 5 gasta 2 ou gasta 3, tá? Então não façam cagada com o dinheiro de vocês. Pessoal, sétimo item e o último. Por que que vocês devem fazer o que eu tô falando aqui? Pô, Aswin, você tá cagando regra, você tá fazendo bagunça, você tá jogando merda no ventilador, as pessoas tinham que viver mais tranquila, as pessoas tinham que viver mais de boa.

Perceba que em nenhum momento eu disse pra você não viver mais tranquilo e não viver mais de boa. O problema reside no que a gente conversou no vídeo passado. O viver tranquilo e o viver mais de boa tomou uma roupagem diferente do que é viver tranquilo, viver de boa. Aí o tio fala, mas você só estuda e trabalha, você não vive. Não, mas eu gosto disso, eu curto fazer isso aqui. Desde que nós somos caçadores e coletores, o ócio, ele não foi uma situação permanente. A gente sempre estava fugindo de perigo e sempre buscando soluções. Nosso cérebro foi constituído nesse ambiente. Tem mecanismos de resolução de problema.

Então, trabalhar nos dá senso de utilidade. Estudar nos dá senso de utilidade. E por que você deve dar atenção para isso nos próximos cinco, dez anos? Porque o mundo está caminhando para um lado muito perigoso. você pode pensar assim, mas eu estou no digital, estou a salvo, não está cara porque cada dia pipoca uma rede social nova, você vai estar em todas as redes sociais produzindo conteúdo, é isso que você quer? quando você tiver filho, filha, esposa, marido é isso? você quer fazer texto para uma rede, foto para outra, vídeo para uma terceira e áudio para uma quarta? você vai ter tempo para fazer o que nesse meio tempo? ninguém sabe exatamente o que o Brasil vai se tornar, eu acho que pelo que eu converso com as pessoas e os investidores que eu conheço, que são uns gigantes do business muito difícil dar um problemão com o Brasil não vai saber então assim 5, 10 anos você precisa organizar a sua casa, começar a fazer, não só estudar.

Até agora eu sempre falei em estudar. Estudo, estudo, estudo, estudo, conhecimento, conhecimento, qual que é o seu suco? Organiza, recompensa o processo, tenha uma agenda, estrutura isso, não tenha comportamento soma zero, regule o seu estresse, seja mais racional, a montanha que você vai ter que escalar, não sei o que, não sei o que. Agora eu quero que você faça. Implemente, comece a implementar. Implementar, implementar. Vire um fazedor, cara. Não é tipo assim ó, hum, essa garrafa aqui, cara, eu acho que a gente vira a tampa e ela vai sair e a gente vai conseguir acessar.

Em vez de você ficar contemplando, gira a tampa. Faz, vê, mexe, executa. Ah, eu vou esperar acabar a faculdade para procurar um trabalho, um estágio. Bate na empresa, fala aí, vocês precisam de uma ajuda aí, o que eu posso fazer? É hora de começar a mexer. Não vou fazer meu currículo ainda porque eu estou no oitavo semestre. Faz o currículo, deixa lá, não vai mudar nada. Executa, começa a executar. Porque o mundo está sendo cada vez mais imprevisível em algumas questões de negócios, em algumas questões de business.

Tá muito fácil hoje. Imagina quando essas pessoas começarem a estudar, cara. Eu vou fazer uma pergunta pra você e eu quero que você realmente reflita, tá? Eu não quero que essa pergunta

comece a ser um fazedor depois desse vídeo. E começa com essa pergunta. Digamos que você é uma pessoa... Você tá na graduação? Você já se formou? Você ainda é pré-vestibular? Tá no cursinho?

Vamos lá, você tá no cursinho, na graduação? Se no médio, cursinho, graduação, pós-graduação ou já está no mercado de trabalho. Já quer fazer uma transição de carreira, não quer? Qualquer um desses níveis que você está. Genuinamente agora, eu quero que você imagine o seguinte, imagina que todos os seus colegas e todas as suas colegas decidissem a partir de amanhã se organizar, estudar, ter agenda, treinar, fazer dieta, melhorar a capacidade de raciocínio, melhorar a capacidade de comunicação, começar a ser um fazedor, correr atrás de emprego, bater nas empresas. Você já pensou isso, cara? A merda que ia ser? Porque aí você ia ser modulado por aquilo, e aquilo ia explodir sua ansiedade e você falar, caralho, só tem leão aqui do meu lado, preciso fazer alguma coisa.

Já pensou seus colegas de trabalho, todo mundo entrando em cursinho de inglês, aprendendo inglês, fazendo pós-graduação fora, estudando, depois do trabalho se reúne para grupo de estudo em vez de ir para o boteco, estudando de investimento, organizando para abrir um negócio depois, procurando mentoria e você vai para um boteco, só você no boteco, você e uns 2 ou 3 bêbados que você sabe que não vão vingar a vida porque é engraçado, sempre quem fala, aproveita a vida, são uns putos uns caras que não sabem nada, que não vão vingar provavelmente é geralmente isso, é igual quem fala que dinheiro não importa geralmente é a pessoa que não tem dinheiro então assim Então, faça esse raciocínio. Imagina se seus colegas hoje, a partir de amanhã, comessem a quebrar pau, botar o negócio a ferver, fazer, fazer, fazer, produzir conteúdo, Instagram, perfeição, entrar em reunião, fazer call, falar com o diretor da empresa, propor mudanças, cara, ia ser um gosto todo mundo na sala de aula olhando atento pro professor, fazendo perguntas, anotando, fazendo grupos de discussões imagina cara, quando a galera acordar pra vida, já pensou quando a galera acordar pra vida? Não vai ser tão fácil assim, não vai ser tão fácil assim assim o brasileiro a concorrência é baixíssima mas os caras são meio porra louca cara quando tiram para fazer um treino e o negócio anda por isso que eu tô falando pra você os próximos 5, 10 anos espero que esse vídeo sobreviva tá depois a gente discutir espero que eu esteja errado mas a minha análise hoje é essa eu acredito que vai ficar uns 5, 7 anos nesse marasmo fácil de fazer as coisas acontecerem.

E em algum momento vai ter um efeito panela de pressão, a panela de pressão vai estourar e o povo vai começar a perceber que tá ruim, vai começar a mexer os pauzinhos. E aí quando você tiver nesse momento, daqui 5, 10 anos, você tem que estar com a sua empresa aberta, consolidada no mercado de trabalho pra pegar eles como trabalhadores pra você, como mão de obra. Então, vai, velho. É agora, 5, 10 anos, sem neura, sem ficar bitolado, curtindo, tendo férias, organizando sua vida. Mas, cara, na média do seu comportamento tem que subir. Então você vai subir, vai estabilizar, às vezes vai cair um pouquinho, vai estabilizar, vai subir, vai estabilizar, vai cair, vai cair, vai estabilizar.

Mas a média, quando você olha de longe, é uma escadinha que sobe. Eu lembro quando eu estava lá na graduação, que eu queria começar a fazer mestrado. Cara, eu fiquei contemplando a ideia de fazer mestrado um tempão, até que um dia eu decidi enviar um e-mail para o professor que eu queria que me orientasse. E ele respondeu me dando dicas de leitura. Aquele e-mail eu deixei de ser um estudante para ser um estudante fazedor. Eu deixei de ser um aprendedor para ser também um fazedor. Eu comecei a girar. Fazer, fazer, fazer, fazer, fazer, fazer. Além de estudar. E aí as coisas caminham.

Por quê? Porque tem concorrência. Certo? Então fechou, pessoal. Um bom dia para vocês aí. Bom trabalho. E a gente vai se falando.