RAIAM SANTOS

AUTOR DOS BEST-SELLERS
"HACKEANDO TUDO" E "WALL STREET"

PRIMEIRO MILHÃO



kobe
EDITORA

PRIMEIRO MILHÃO

O MANUAL POLITICAMENTE INCORRETO PARA FICAR RICO ANTES DOS 30

RAIAM

Copyright © 2022 by Editora Kobe.

All Rights Reserved.

Dedico este livro a Marcus Williams, Valentine Hoy, Vinicius Capelli, Akim Rohula Neto, Cláudio Paixão, Acacio da Paz, e a família de Mario Schwartzmann (In Memoriam)

DISCLAIMER

Se você está lendo a versão PDF deste livro, você caiu na minha isca.

Eu fiz questão de lançar fora do Amazon para que o PDF caísse na net e as pessoas tivessem o gostinho de consumi-lo sem pagar um centavo por ele.

Não estou te condenando, mano. Muito longe disso. Eu fiz isso durante a minha vida inteira.

Quando eu tinha uns 27 anos, eu tomei um enquadro do meu mentor Alexandre Garcia que mudou a minha vida para sempre.

Em outras palavras, ele me alertou que se eu não valorizar o trabalho de uma outra pessoa, nunca ninguém valorizaria o meu trabalho. Logo, eu ficaria pobre para sempre.

O tapa foi tão grande que eu tenho aquela cena na minha cabeça até hoje, 6 anos depois.

Pô, vamos ser sinceros aqui. O nome do livro é PRIMEIRO MILHÃO. Se você pegou ele pra ler, significa que você quer chegar no seu primeiro milhão.

As próximas páginas estão carregadas de conteúdo profundo, agressivo e valioso sobre enriquecer nos tempos atuais.

Dito isso, antes de começar o livro, eu deixo essa lição de vida com você.

Chega de brasileirismo! Chega de querer levar vantagem em tudo. A partir do momento que você valorizar o trabalho das

pessoas, tu vai entender como funciona o fluxo de energia do universo.

Lembre-se que dinheiro é muito mais do que papel e números no seu aplicativo de banco. Dinheiro é energia.

Você que pegou o PDF que caiu na net ou recebeu de um amigo que valorizou o meu trabalho, continua lendo aí. Não vou te condenar nem fazer macumba pra você.

Lembre-se que meu objetivo de vida é levantar a ambição, o conhecimento e a auto-estima da juventude brasileira.

Eu realmente espero que, durante as próximas horas, esse livro vire uma chave na tua cabeça.

Se tudo der certo, você nunca mais vai fazer rateio, baixar PDF e nem compartilhar senha do Netflix com alguém. Dinheiro é energia.

Boa leitura.

Por Que Eu Escrevi Esse Livro?

Desde que eu comecei a botar a cara na internet e compartilhar minhas experiências e minha filosofia de vida com o mundo, eu sempre deixei bem claro que minha missão de vida era levantar a ambição, a autoestima e o conhecimento do jovem brasileiro.

Se você parar pra analisar, tudo que eu executei até hoje tem a ver com essa missão.

Se você não sabe quem é o Raiam e o que ele fez até hoje e caiu nesse livro de paraquedas, pode ficar tranquilo.

O foco desse livro não é nos feitos e conquistas do Raiam.

E essa é a principal razão pela qual eu resolvi, depois de um hiato de 7 longos anos, voltar a sentar a bunda na cadeira e escrever um livro.

Por que eu fiquei tanto tempo sem escrever ?

Porque eu descobri que curso online dá 100 vezes mais dinheiro do que livro, uai.

O trabalho de roteirização é praticamente o mesmo. E você vende uma sabedoria específica por 1.000 reais ao invés de cobrar R$30 pelo mesmo conteúdo e dividir o lucro com a editora e com a livraria.

Então por que você voltou, Raiam?

Porque meu bolso está cheio de dinheiro, AMÉM.

Mas tem uma razão um pouco mais profunda.

O curso online se perde. Já até aconteceu comigo. O dono da plataforma de streaming derrubou meu curso do nada alegando que ele tinha direito de fazer isso por causa das políticas de privacidade.

No YouTube também acontece. Já vi nego perder o canal depois de ter gravado mais de 1.000 vídeos na plataforma. Tomou strike do YouTube e teve que dar adeus a quase uma década de trabalho e criatividade.

É virtualmente impossível você apagar um livro.

Livros são eternos.

E esse é o meu ponto de partida.

Dos 9 livros que eu publiquei até hoje, o primeiro vendeu mais que todos.

Sorte de principiante?

Não! Quase 10 anos após o lançamento do Hackeando Tudo e inúmeros prêmios de best-sellers, eu cheguei a uma simples conclusão.

Livro que vende, livro que deixa legado. Livro que entra para história é livro que foca do lado de lá... e não do lado de cá.

Deixa eu traduzir pra você. Meus outros 8 livros — Ousadia, Wall Street, Missão Paulo Coelho, Classe Econômica, Arábia, Negro na Rússia, Sem Filtro e Imigrante Ilegal — focaram no Raiam, na vivência do Raiam, nas histórias do Raiam (e nas derrotas também).

O Hackeando Tudo era 100% focado na melhoria de vida do leitor. Reto e direto ao ponto, sem rodeios e nem historinhas paralelas.

Dito isso, resolvi voltar as origens e escrever um livro prático sobre ficar rico nos dias atuais.

Lembre-se: eu não sou *beautiful people* e esse livro é extremamente ácido, politicamente incorreto e não tem nada de motivacional.

Vai ter coisa aqui que você vai ler e vai te doer tanto, que eu tenho certeza de que você vai querer tacar o livro na parede e dar um murro na minha cara.

Já te adianto que eu não sou teu amiguinho e não estou aqui para massagear teu ego.

Lembre-se: se eu escrevi algo que te doeu, significa que eu tenho razão.

Leve isso para a vida.

Estou falando isso pra te preparar para algumas verdades difíceis que você vai ler aqui.

Uma coisa que eu preciso que você internalize de uma vez por todas é: preste muita atenção nas vezes que você altera o seu estado de espírito quando alguém fala algo.

É exatamente nisso que está o teu ponto cego e, de tabela, teu ponto de melhoria e autoconhecimento.

Em outras palavras, se ficou puto, é porque tem um fundo de razão.

Outra coisa: eu não tenho escrúpulos e nem filtros.

Esse livro tem palavrão? Tem pra caralho.

Esse livro tem putaria? Tem também.

Esse livro tem coisa politicamente incorreta? Pode ter certeza que sim.

Então, se você é sensível a esse tipo de coisa e fica putinho com facilidade, pode voltar lá na livraria e pegar seu dinheiro de volta (ou dobra o livro no meio e enfia no teu cu).

Foi mal, me empolguei aqui.

O Primeiro Milhão é o livro que eu queria ter lido quando eu tinha meus 22 anos.

Ninguém me ensinou como ficar milionário.

Eu não tinha um mentor em quem me espelhar e todos os escritores daquela época eram brancos, casados, usavam terno e tinham mais de 50 anos.

Com 32 anos, eu devo ser mais velho que você.

Dito isso, eu não estou muito longe da tua idade e nem da tua realidade. Sou um jovem negro que ficou rico na era digital sem jogar futebol, sem cantar funk e sem vender droga. Tudo dentro das quatro linhas.

Esse livro está carregado de lições de vida e de negócios que são altamente aplicáveis nos dias de hoje.

Se juntar caixa, investimentos líquidos e ações das minhas empresas, meu patrimônio já passou dos 100 milhões de reais há muito tempo.

E, quando eu comecei a criar conteúdo, eu tinha absolutamente nada. Zero.

É só você abrir meu YouTube, puxar os vídeos antigos e olhar o amadorismo que era aquilo ali.

Ou até os posts antigos do blog.

Não precisa ser Sherlock Holmes para ver que eu estava quebrado naquela época.

Não tenho nada a esconder. Essa evolução toda aconteceu em menos de 4 anos debaixo dos olhos de milhares de pessoas.

Dito isso, as habilidades e as lições para sair do zero ao milhão são muito diferentes daquelas que me levaram do primeiro ao décimo milhão.

Se eu for começar a falar do centésimo milhão, aí a gente entra em termos mais cabeludos como offshore, valuation, fusões, aquisições, advogados societários, venture capital, carry etc.

Não, não é o foco aqui. Vou deixar isso para outro livro.

Meu foco hoje é te fornecer ferramentas e modelos mentais para você ir do zero ao primeiro milhão. Jovem. E sarado.

Sendo bem sincero contigo, não vejo graça nenhuma em trabalhar a vida toda para ficar rico depois dos 50 anos.

Pô, legal, está cheio do dinheiro, tem uma BMW, uma lancha... mas é barrigudo e broxa.

Primeiro Milhão é para quem quer fazer dinheiro cedo e ainda ter energia para desfrutar das coisas boas da vida... cheio da energia e sem broxar.

Eu digo pra você que nunca na história da humanidade, as pessoas ficavam ricas tão jovens quanto agora.

É absurdo.

Pega meu próprio exemplo. Quando eu tinha 22 anos, ganhar dinheiro era restrito a uma meia dúzia de atores da Globo e jogadores de futebol. Só.

Dentro da Kobe, meu clube de negócios voltado para jovens bem sucedidos, eu conheço pelo menos uns 300 moleques que ficaram milionários antes dos 25 anos fazendo as mais variadas coisas.

De programação a e-commerce, de gestão de tráfego a blogueiragem, do YouTube ao TikTok, do big data ao investment banking, dos lançamentos ao dropshipping.

Se você é velho e pegou esse livro pra ler, tenho certeza de que alguns desses termos no parágrafo acima vão ser meio estranhos pra você.

Fica tranquilo. Você nasceu no tempo errado.

Se você tem menos de 35 anos em 2023, pode ter certeza de que esse livro vai te levantar pra caralho.

Confia no negão aqui.

Vamo que vamo!

Por Que Você Deve Ler Esse Livro?

A resposta do título acima é bem simples: porque o livro PRIMEIRO MILHÃO foi escrito por alguém que chegou lá na sua geração.

E toda essa trajetória do zero ao milhão foi filmada, registrada, documentada dia após dia nos vlogs de YouTube e nos stories de uma das minhas 22 contas de Instagram que foram derrubadas ao longo dos anos.

Quem me acompanha desde 2013, quando eu escrevia para o blog MundoRaiam, sabe o quão quebrado eu era naquela época, morando de favor na casa dos outros e ensinando hack de pegar Uber de graça e escutar audiolivro com link de afiliado.

Quem me acompanha desde a Copa do Mundo de 2018, sabe que eu dormia em beliche de hostel e, de vez em quando, trocava moradia por favores sexuais com as mães solteiras e carentes do Leste Europeu.

Época boa essa aí, diga-se de passagem.

Quem me acompanha desde 2020 lembra da semana que eu comprei uma Ferrari Califórnia igual aquela do GTA antes de lançar o curso Nômade Digital... e faturar 8 milhões em 5 dias com aquele curso.

Uma lição que eu preciso deixar com você nesse iniciozinho de livro é: não escute cagação de regras de gente muito mais velha que você.

Não adianta você ler biografias e manuais de ficar rico por pessoas que hoje têm 80, 70, 60 anos de idade.

Quando eu jogo algumas verdades ácidas como “ninguém vira a chave depois dos 30 anos”, a resposta que mais representa a dor de cotovelo das pessoas é a história do cara do KFC que ficou rico com mais de 70 anos.

Caralho, o Colonel Sanders nasceu em 1890, seu arrombado. Para você ter uma ideia, o véio do KFC está mais próximo da época de Napoleão Bonaparte do que da nossa.

Eu sou muito contra qualquer tipo de comparação, mas se for para se inspirar em alguém, inspire-se em alguém da sua idade que venceu com condições sociológicas e macroeconômicas parecidas com a que você vive.

Não adianta usar de exemplo um cara que tem 50 anos de idade.

A fórmula do sucesso que funcionou para eles nos anos 1980 está ultrapassada e só vai te deixar na merda hoje em dia.

Não faz o mínimo de sentido, caralho. O mundo era totalmente diferente do que é hoje.

Cá entre nós, qualquer zé ruela com meia dúzia de neurônios ficou rico nos anos 1970 e 1980. Tinha subsídio pra caralho e tu conseguia comprar um imóvel com papo de 5 mil reais.

A internet fudeu tudo.

Pessoas que não teriam acesso a informação uns 20 anos atrás, hoje em dia estão programando em Python, falando inglês fluente e ganhando 60 mil reais por mês... sem sair de Campina Grande na Paraíba.

Antes que você queira me cancelar ou me chamar de xenofóbico, eu usei o exemplo de Campina Grande por se tratar do grande polo tecnológico do nosso país.

Papo retíssimo! As big techs mandam recrutadores de San Francisco para a Paraíba para pescar talentos. Lembro que no primeiro ano da Kobe, tinha dois programadores de lá no grupo: Mateus Dantas e Philyppe Medeiros.

Hoje em dia, um abriu uma startup chamada Rei do Pitaco que está avaliada em algumas centenas de milhões de reais e o outro é um dos programadores mais brabos do Facebook em Londres.

Com a internet, a competição ficou muito mais acirrada. Tem muita gente boa no mundo... e pouquíssima ajuda do governo.

Dito isso, quando um véio gordo vier cagar regra pra você e dizer que o caminho é ir pra faculdade e comprar um terreno igual ele fez lá nos anos 1980, lembre-se desse negão marrento que vos fala.

É aí que eu te apresento a regra da punheta.

Ain Raiam, você mal começou a introdução do livro e já quer falar de putaria?!

Foda-se! Eu te avisei algumas páginas atrás que esse livro não tem o mínimo de filtro e foi escrito para gente que tem que ter culhão.

Voltando ao assunto: pensa aí na primeira vez que você bateu umazinha.

Pra mim, foi com 12 anos de idade.

Agora pega esses 12 anos e adiciona a sua idade atual. No meu caso, 32.

Eu criei a seguinte regra: eu vou escutar, modelar, aprender com pessoas com, no máximo, 12 anos a mais que eu.

Se passar disso, a realidade daquela pessoa já é muito diferente da tua. O mundo muda muito rápido, cara.

Vou te dar um exemplo real aqui. Kanye West nasceu em 1978. Felipe Neto nasceu em 1988. Eu vou aprender muito mais lendo a biografia do Felipe Neto e do Kanye West... do que aprendendo sobre as vitórias do Warren Buffett (1932) e do Bill Gates (1954).

Não importa se o Felipe Neto tem 10 milhões de reais e o Warren Buffett 100 milhões de dólares.

Foda-se. O Felipe Neto ficou rico na minha geração. O Bill Gates criou software nos anos 1970.

Era o único. Nego nem tinha computador na época que o Bill começou. A realidade dele era totalmente diferente.

Se eu decidir criar software agora, eu vou competir com milhões de indianos em Bangalore e milhares de paraibanos em Campina Grande que foram treinados a vida toda para aquilo ali.

Bom, acho que você entendeu aonde eu queria chegar com esse papo de choque de gerações.

Assim como meu primeiro best-seller Hackeando Tudo, esse livro é dividido em capítulos curtos com lições retas e diretas, no estilo hacks.

Espero que você goste tanto que fique na vontade de ler o próximo da trilogia: Décimo Milhão.

Sim, mal comecei a escrever o primeiro e já estou fazendo marketing para o segundo livro da série.

Tamo junto e é só o começo.

~Raiam

HACK #1
A FERRARI E O HB20

Tem uma razão muito estratégica e profunda para que essa seja a primeira lição deste humilde livro.

Em outras palavras, esse capítulo podia muito bem ter o seguinte título:

"NÃO CAIA EM GOLPES"

Vamos dizer que você pagou 50 contos para ler esse livro e esses 50 contos doeram no seu bolso.

Espreme sua cabeça aí e pensa no que você poderia ter feito com essa mesma grana que você gastou com esse pedaço de papel.

Pensou?

É o seguinte: ao longo dos últimos 4 anos, eu expus e combati todo tipo de golpe que a internet pode oferecer ao pobre mortal brasileiro pagador de impostos.

E paguei um preço muito caro por ter sido um justiceiro e lutado sozinho contra uma máfia gigantesca.

Coloca aí: BraisCompany, Hinode, Jeunesse, DreamsDigger, UnickForex, TelexFree, BBOM, BinaryBit, Betzord, Blaze.

Caralho, a lista é enorme.

E não para por aí.

Golpe do PIX, golpe da roleta, golpe do NFT, daytrade, criptomoeda e até corretora de bolsa de valores que cobrava taxa de corretagem zero...

Mano, o que não faltou foi golpe aplicado por pessoas bonitinhas e verificadas da internet que apareciam com carro chique e jatinho prometendo o caminho do sucesso.

Não vou esconder que tomei alguns processos de calúnia e difamação. Os vagabundos me fizeram gastar dinheiro com escritório de advocacia de primeira linha e até conseguiram me calar em alguns casos.

Se juntar toda a grana que eu gastei com advogado por bater de frente com golpistas de internet, eu poderia ter comprado uma segunda Ferrari. Papo reto.

Mas eu estou tranquilo. Como dizia o tio do Homem Aranha, com grandes poderes vêm grandes responsabilidades.

Ok, Raiam. E a história da Ferrari e do HB20? Aonde você quer chegar?

O bagulho é o seguinte: essas milhões e milhões de pessoas que perderam grana em golpes de pirâmide, criptomoedas, PLR, opções binárias, cassinos online e IPO's flopados de bolsa de valores não entenderam a regra mais básica de enriquecer.

Vamos dizer que os 50 reais desse livro doeram no teu bolso.

Se você está nesse patamar, teu objetivo não deve ser ter a porra de uma Ferrari igual aquele influencer do Instagram.

Teu objetivo é parar de andar de transporte público com gente suada e se movimentar apenas de táxi e Uber.

Passei por isso no final de 2015, quando eu tinha 25 pra 26 anos de idade.

Nessa época aí, eu tive um mentor meio do doidão e não ortodoxo chamado Mario Schwartzmann.

Mario atrapalhou tanto o sistema que apagaram ele no início de 2022. Ninguém sabe o que aconteceu. Que Deus o tenha.

Seguindo a regra da punheta, o Mario era de 1987, apenas 3 anos mais velho que eu... e tinha ficado milionário aos 24 anos programando um software que capitalizava nas inconsistências da BOVESPA, antigo nome da nossa bolsa de valores.

Sabendo da tal regra, eu sabia que tinha alguma coisa a aprender com aquele maluco.

Num dos desafios que o Mario me passou como mentor, ele me perguntou quanto eu tinha na conta.

Para você ter uma ideia: eu, aos 26 anos e cheio dos diplomas e dos idiomas, não tinha nem 10 mil reais na conta.

Assim que eu respondi, ele simplesmente me proibiu de pegar ônibus pelo resto da vida.

Digere um pouco isso e tenta entender a lição.

Bom, minha conclusão foi que eu precisava confiar na energia divina de que o dinheiro nunca ia faltar na minha vida.

Economizar míseros 20-30 reais para não pegar o Uber era focar muito mais na escassez do zero do que na abundância dos 10 mil.

Ir pra casa enfurnado num ônibus fedorento cheio de gente suada na hora do rush, e demorar 40 minutos a mais pra chegar, não valiam aqueles 20 reais de diferença.

Desde 2016, eu nunca mais entrei num ônibus intermunicipal. Em nenhuma cidade do mundo.

Ain Raiam, mas esses 20 reais fazem falta pra mim.

Não fazem não, mano.

E se realmente fizerem, coloca na tua cabeça que você vai trabalhar e ser criativo o suficiente para que não façam falta na tua vida.

Parece papo de coach motivacional, mas foca na porra da abundância. Esquece um pouco a tua condição atual e foca na tua capacidade de gerar riqueza no futuro.

Pensa na tua vida como uma startup.

A própria Uber abriu o capital na bolsa valendo centenas de bilhões de reais sem nunca ter dado lucro. Por quê? Porque os investidores focaram na capacidade que a empresa tem para gerar caixa no futuro.

Foi exatamente isso que o Mario queria instalar no meu hard drive.

De um lado, 20 reais era pouco para um cara que tinha 10 mil na conta. Do outro lado, 10 mil reais eram absurdamente pouco para um cara que tinha capacidade de gerar bilhões e bilhões.

O próximo passo? Vamos supor que pegar Uber pra cima e pra baixo não dói mais no teu bolso e você tá afim de ter teu próprio carro.

Começa simples. Pega um HB20 usado, pô.

Viu prosperidade? O HB20 ficou muito pequeno para as tuas aspirações? Troca! Põe um dinheirinho a mais e mete um Toyota Corolla.

Tá crescendo no teu trabalho? Sobrou uma graninha no fim do ano? Vai pra BMW 320i.

E depois *pro* Volvo.

E depois *pra* Mercedes.

E depois *pro* Porsche.

E depois *pra* Ferrari.

E depois *pro* Phenom 100.

E depois *pro* Legacy.

E depois *pro* Gulfstream. E por aí vai, passo a passo.

Se você não pescou a referência dos três últimos parágrafos, esses aí são modelos de jatos privados. Tem coisa mais barata que o Phenom 100, mas eu resolvi puxar a brasa pra sardinha do nosso orgulho nacional: a Embraer.

O que você não pode é pensar que vai chegar do HB20 direto na Ferrari.

E é esse exato pensamento que faz nego cair em tudo que é tipo de pirâmide de dinheiro fácil.

Confia na porra do processo e não tente queimar etapas.

Você vai acabar se fudendo no caminho.

Se você acompanha meu canal, com certeza já ouviu minha história com os derivativos do gás natural ucraniano em 2014.

Se você é daqueles que caiu de paraquedas aqui, vou resumir esse rolê aí pra você.

Eu dei uma de Mãe Dinah e previ que haveria uma guerra entre Rússia e Ucrânia e esse conflito jogaria o preço do gás natural nas alturas.

O que eu fiz?

Me enchi de derivativos de gás natural. Peguei todo dinheiro que tinha acumulado durante meus 2 anos trabalhando em banco de investimento lá em Nova York e me joguei naquele trade com muita fé e sede ao pote.

Você que não sabe o que é um derivativo, não precisa se preocupar não. No jargão do mercado financeiro, derivativo é cemitério de malandro.

Em outras palavras, se você acredita que uma ação vai subir 10%, você compra o derivativo (ou opção) e ganha 100%. O lado ruim é que, se não subir, você corre o risco de perder tudo.

Passe longe disso. Tá avisado.

Meu racional era o seguinte: se eu acertar isso aqui, eu fico milionário do dia pra noite. Aos 24 anos. Se der errado, eu sou jovem o suficiente pra começar de novo.

E eu estava confiante pra caralho. Sabia que ia ter guerra e que o Putin ia fechar a torneira do gás natural. Era outubro e estava pintando que aquele inverno europeu seria um dos mais frios da história.

Acabou que não teve guerra. São Pedro foi bonzinho com a Europa e não castigou ninguém no inverno. O gás natural não subiu. E minhas opções de compra viraram pó.

Para piorar, bem naquela época, os Estados Unidos descobriram gás de xisto debaixo da terra no Texas e aquilo significou uma revolução absurda no mercado.

Resultado? O gás natural ficou barato no mundo inteiro e eu perdi absolutamente tudo que eu tinha.

Zerado.

Sim, depois de ter aprendido 7 línguas, de ter morado em Times Square, de ter viajado pra mais de 40 países e ter recebido um salário de 10 mil dólares na carteira por alguns anos, eu estava morando de favor no Complexo do Alemão dividindo um quarto com a minha avó.

Na real, meu prognóstico estava certo.

A Ucrânia entrou em guerra com a Rússia e o gás natural subiu pra cacete. Só que eu errei o call por míseros 8 anos.

O racional estava certo, mas o timing não.

Com 25 anos na cara e diploma da melhor universidade de negócios do mundo, lá estava eu pedindo dinheiro emprestado para o meu tio taxista para pegar o 696 lotado para visitar minha namorada Maria Clara na Ilha do Governador.

Baita choque de humildade.

Por que eu cheguei ao fundo de um poço tão grande?

Exatamente porque eu estava no HB20 e cresci o olho pra ter uma Ferrari do dia pra noite ... sem me esforçar e sem suar a camisa.

Por ironia do destino, eu comprei uma Ferrari California como presente de Natal pra mim mesmo um pouco antes do meu aniversário de 31 anos.

Mas antes dela, eu tive um Porsche Cayenne.

E antes do Porsche Cayenne, eu tive um Mercedes GLE.

E antes do Mercedes GLE, eu tive o C180.

E antes do C180, eu dirigia um Honda Accord.

E antes do Honda Accord, eu andava de Uber Black.

Não tem segredo. É passo a passo. Se você procurar um esquema pra queimar etapa, é quase certeza de que você vai se fuder de verde e amarelo.

Trust the process.

Exercício #1: VISUALIZAÇÃO ATINGÍVEL

Eu sou um cara que leva a tal da Lei da Atração muito a sério e faço vários exercícios de visualização.

Eu sei que você exercita a visualização através de posters no quarto, papel de parede no teu computador ou até um descanso de tela no celular.

Se você tem uma Ferrari na tua tela e ainda não tem dinheiro para pagar o IPVA de um Porsche Cayenne, faz um

downgradezinho para o HB20. Nem que você coloque o logo do Uber Black no teu descanso de tela de celular.

Calma que eu não estou falando para você pensar pequeno não.

Mas eu sou a prova viva de que você vai chegar mais longe colocando o carro (ou o item) que está mais próximo da tua realidade.

Quando você atingir esse, troca o pôster para o próximo nível.

Eu te garanto que vai chegar muito mais rápido assim. Papo retíssimo.

HACK #2
GERAÇÃO CNPJ

Vou te mandar uma real aqui.

Ninguém fica rico sem CNPJ.

Não adianta querer burlar as regras, fazer as coisas no fio do bigode e pagar menos imposto.

Esse livro não foi escrito para aquelas pessoas que querem passar num concurso para ter estabilidade e ganhar 10 mil reais por mês.

Vamos fazer uma matemática porca aqui.

Vamos dizer que você estudou que nem um condenado e passou num concurso de 10 mil reais por mês aos 25 anos.

Quem ganha 10 mil por mês, paga 27% de imposto já na fonte.

Então tira o imposto, tira também os descontos e arredonda essa porra pra baixo. Põe aí: 7 mil reais por mês para facilitar nossos cálculos.

Quem ganha 7 mil reais líquidos por mês precisa de 143 meses para atingir 1 milhão de reais. São 12 anos de trabalho.

E isso se não gastar um único centavo com comida, aluguel e gastos do dia a dia.

Vamos dizer que você é um cara disciplinado pra caralho que decide morar na puta que o pariu para economizar no

aluguel e ser pão duro em tudo para conseguir guardar 3.500 reais do teu salário no fim do mês.

Nesse caso, vai demorar apenas 24 anos para chegar no teu primeiro milhão.

Caralho, que merda. Qual a graça de chegar ao primeiro milhão com 49 anos e não ter energia pra gastar esse dinheiro?

Bom, você já entendeu aonde eu quero chegar.

Se teu negócio é fazer milhão, você precisa ter empresa e ponto final. Não tem outra saída.

Um tempo atrás, veio um seguidor me pedir dica sobre viajar o mundo, se hospedar em hostel e pegar mulher gringa.

A minha resposta foi curta e grossa e meio que frustrou o cara.

Eu falei: “Tira teu passaporte.”

Não sei como eu adivinhei isso, mas ele não tinha nem passaporte.

De que adianta você fazer planos absurdos, aprender línguas, sonhar grande... se você não tem a porra de um passaporte?

É o passo #1.

Bom, o passaporte de quem quer ficar rico chama-se Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica.

Eu juro pra você que não conheço um único milionário que não tenha um CNPJ aberto.

Não sei se você está por dentro, mas até aqueles jogadores de futebol semianalfabetos que pararam de estudar com 12 anos de idade e não conseguem formar uma frase na coletiva de imprensa têm CNPJ.

Sim, senhor! Você precisa ter CNPJ para receber patrocínio e direito de imagem.

Influenciador digital? Se o cara não tem CNPJ aberto, ele não consegue fechar com grandes empresas porque os grandes patrocinadores pedem que você emita nota fiscal antes de fechar qualquer publi.

Não tem saída, cara.

Se você está lendo esse livro, se você quer fazer seu primeiro milhão logo, você precisa ter um CNPJ.

Não adianta reclamar do nosso sistema tributário e nem da corrupção do nosso país.

Podem falar o que quiserem, mas o Brasil é um dos melhores países do mundo para quem quer empreender e ganhar muito dinheiro.

Primeiro que você consegue abrir um CNPJ em menos de 10 minutos através do sistema de Microempreendedor individual (MEI). Não tem desculpa.

Segundo que as alíquotas de imposto no simples nacional são absurdamente baixas.

Se ganhar dinheiro como pessoa física, você vai pagar 27% de imposto. Se você tirar 10 minutos do teu dia e abrir um CNPJ, vai pagar 6%.

O que você prefere? Andar sujo e correr o risco de pagar 27% (vão te descobrir, pode ter certeza). Ou andar limpo e pagar só 6%?

Eu moro na Europa, cresci nos Estados Unidos, viajei mais de 100 países e não conheço um lugar onde o jovem empreendedor pague menos imposto do que no Brasil.

Ain Raiam, mas e os paraísos fiscais? E as empresas offshore?

E ainda tem a cereja do bolo: no Brasil, o empresário não é tributado sobre dividendos quando ele saca os lucros para a pessoa física. Isso é uma teta gigantesca que vai acabar em breve, mas vamos deixar pra nos preocupar com isso no livro Décimo Milhão. Estamos no jardim de infância ainda.

Não ter CNPJ aberto é um certificado de que você vai ser pobre (ou classe média) para o resto da vida.

É tipo você dizer para o universo que o teu limite final é ganhar 10 mil reais por mês.

Não te condeno não, mano. Cada um na sua.

Mas já te adianto aqui que, se teu negócio for botar muito dinheiro no bolso, você não tem outra saída.

E eu não estou falando isso só pra empreendedor não.

Tô ligado que nem todo mundo foi feito para tocar empresa.

Vamos dizer que você é um profissional fodão de business intelligence, um dos melhores cientistas de dados do Brasil.

Você sabe que não tem perfil nenhum para empreender e nem ser chefe, mas, tecnicamente, você é muito bom no que faz.

Tão bom que teu salário inicial é de 30 mil reais para tocar o big data da empresa (sim, isso existe).

Em muitos dos casos, a empresa que está te contratando vai te pagar na pessoa jurídica como um prestador de serviço.

Sim, você vai precisar de um CNPJ para receber essa grana aí.

Bom, a conclusão você já pegou.

Assim como não dá para viajar o mundo sem passaporte, não dá para ser rico no Brasil sem CNPJ. E ponto final.

Exercício #2: ABRA A PORRA DO CNPJ

É só você fazer uma simples busca no Google com "Cadastrar Microempreendedor Individual" que vai te levar para o site do governo brasileiro (GOV.BR).

Em menos de 10 minutos você tem essa porra pronta.

Ain Raiam, mas eu não tenho uma ideia de empresa ainda e nem sei em que ramo eu vou atuar.

Foda-se! Para os iniciantes, o ramo de atividade não importa muito não. Se preocupa com isso quando tiver que dar baixa no teu MEI por estourar o limite de faturamento (se eu não me engano é 81 mil reais anuais) e virar microempresa.

O simples fato de você ter um CNPJ aberto vai te abrir a janela cósmica para o dinheiro.

Eu mesmo, por razões contábeis, não consigo botar dinheiro no bolso de ninguém que não tenha CNPJ. Se eu vejo teu trabalho nas redes sociais e quero te patrocinar, te contratar

como prestador de serviço ou comprar um @ teu, eu não posso.

Estar formalizado e pagar imposto é coisa de gente grande. Quanto mais cedo você fizer coisa de gente grande, mais rápido você vai ser grande.

Vem na minha.

HACK #3
A ÚNICA MANEIRA DE GANHAR MUITO DINHEIRO

Aqui vai um complemento do hack do CNPJ que eu coloquei no capítulo anterior.

Para alguns vai ser óbvio, para outros nem tanto.

O bagulho é o seguinte: CNPJ nenhum para em pé sem faturamento.

Não adianta você abrir um CNPJ. Se o dinheiro não está entrando, você não vai conseguir pagar as taxas fixas e nem o cachêzinho do contador.

Como você mantém um CNPJ vivo?

Vendendo.

Ponto final.

Se eu falei no capítulo anterior que não existe gente rica sem CNPJ, também não existe CNPJ sem venda.

Qual a conclusão?

Gente rica sabe vender.

E é aí que a gente separa os homens dos garotos.

Como se aprende a vender?

Infelizmente, o MEC não tem disciplina de vendas nem no ensino fundamental e nem no ensino médio.

Pior que isso: eu desconheço a existência de alguma faculdade que ensine vendas para seus alunos.

Medicina precisa ensinar vendas. Ou você acha que os pacientes caem do céu e param no teu consultório para pagar 400 reais numa consulta de 15 minutos?

Direito precisa ensinar vendas. Como é que você vai captar cliente se acabou de abrir o teu escritório agora?

Administração precisa ensinar vendas. Empresa sem vendas simplesmente vai à falência.

Jogador de futebol precisa aprender vendas.

Ahm?

Irmão, pode ter certeza de que qualquer pessoa bem-sucedida é boa de vendas.

Não adianta. Se ele não está vendendo um produto ou um serviço, ele está se vendendo, vendendo a imagem dele, vendendo a credibilidade dele.

Por que será que o Neymar ganha mais que o Vinicius Junior?

Pelo menos na última temporada, encerrada antes de eu escrever esse livro, o Vinicius Junior foi campeão de tudo e o Neymar terminou vaiado pela própria torcida.

Neymar é uma entidade. Neymar é uma marca. Neymar sabe se vender.

O salário dele não é pelo tanto de gols que ele faz dentro de campo. É porque ele, melhor do que qualquer jogador do mundo, sabe se vender bem pra caralho.

Quantas vezes a gente viu casos de jogadores fraquíssimos jogando em times grandes?

O nome disso é venda. O empresário do cara com certeza tinha os contatos certos e a lábia certa para botar ele lá.

Lábia é venda também.

Eu posso passar o dia todo te dando exemplos de vendas no nosso dia a dia, mas a verdade é a seguinte: você nunca vai sair da classe média sem aprender a vender.

Então aprende logo, seu arrombado!

Como, Raiam?

Mano, começa entendendo o comportamento do ser humano. Psicologia humana é a pedra fundamental em cima da qual você vai fazer todo o dinheiro da tua vida.

Dito isso, domine gatilhos mentais, domine escassez, domine urgência, domine reciprocidade, domine storytelling.

Aprenda a fazer pitch de elevador, a fazer apresentação de PowerPoint, corra atrás de conhecimento em técnicas de negociação.

Sabe uma parada que vai fazer com que você se desenvolva mais rápido do que todo mundo? Trabalhar por comissão.

Nem que seja em loja de roupa no shopping para fazer aquele extra de Natal ou até num call center.

Algumas das pessoas mais brilhantes e bem-sucedidas que eu conheço hoje em dia já se fuderam trabalhando em call center na juventude

Primeiro de tudo: você vai aprender a lidar com rejeição.

Lidar com rejeição já é meio caminho andado, tá ligado?

Pensa comigo. Antes da minha conta de Instagram ser derrubada, eu cheguei a ter 3 milhões de seguidores.

Meu melhor lançamento: eu botei 4 mil alunos pra dentro do treinamento Nômade Digital.

Na prática, eu fui rejeitado por 2.996.000 pessoas. Por algum motivo ou outro, elas não foram com a minha cara e não compraram o produto que eu estava vendendo.

Foda-se, eu celebrei as 4000 pessoas que caíram ali. Se cada uma pagou 2.000 pelo treinamento, eu fiquei bem pra caralho na fita.

Como eu aprendi a vender?

Eu caí numa pirâmide de marketing multinível chamada Jeunesse. Bom, na época nem era Jeunesse. O nome ainda era Monavie.

Mesma história de sempre! Eu estava infeliz no meu trabalho e veio um cara da minha idade dirigindo BMW e chegando com aquele papo de renda passiva, de fazer dinheiro sem trabalhar, de demitir o patrão etc.

Caí na lábia dele e paguei uns 4000 reais por um kit que vinha com uns suplementos e umas garrafas de um suco de açaí milagroso.

É aí que eu vejo que o mundo regrediu de 10 anos pra cá.

Por quê?

Porque no meu tempo de ser inocente e cair em golpe, a gente pelo menos aprendia a captar leads, cadastrar pessoas, estudar gatilhos mentais, ler Robert Cialdini, ler *Pai Rico, Pai Pobre*, fechar vendas, tocar suporte etc.

Eu não cadastrei ninguém, não vendi porra nenhuma, mas eu aprendi pra caralho. Juro pra você.

Eu nunca imaginei que eu ia falar isso, mas que saudade da Hinode e da Monavie.

Por que eu digo isso?

Porque os golpes de hoje em dia tiram teu dinheiro na cara dura sem te ensinar nada. Ou você aprende alguma coisa apostando no número de escanteios no jogo entre Goytacaz e Bonsucesso na segunda divisão do campeonato carioca?

Ou você aprende alguma coisa investindo na criptomoeda do seu influenciador favorito do TikTok?

Um tempo atrás, eu estava assistindo um podcast gringo e o convidado soltou a braba:

“Sucesso é transformar em hábito aquilo que o ser humano mediano não gosta de fazer.”

Agora você vai parar e vai reler essa frase aí acima umas 5 vezes.

É simples, mano. Para pra pensar no que a juventude de hoje em dia não gosta de fazer.

Nego não gosta de vender. Acha que vender é coisa de vendedor de carro usado.

Boom! Aprende a vender!

Nego não gosta de ler. Prefere assistir conteúdos de 15 segundos no reels e no TikTok.

Boom! Force seu “attention spam” a durar mais que 15 segundos e discipline-se para ler um livro de não-ficção do início ao fim.

Nego gosta de fumar maconha, puxar loló e usar MDMA pra virar a noite nas festinhas?

Boom! Seja careta e acorde mais cedo do que todo mundo.

É só você chegar com um olhar de diagnóstico e fazer uma lista de coisas que seus amiguinhos medíocres não gostam de fazer.

Se você transformar aquilo ali em hábito, fudeu!

Com o poder dos juros compostos, daqui a alguns meses e anos, você vai ser um foguete.

Confia em mim, seu arrombado.

Dos 24 aos 27, eu acordava as 5 horas da manhã todo santo dia. Lia ou escutava um audiolivro a cada 2-3 dias e eram raros os anos em que eu matava menos de 100 livros. Fazia exercício pra caralho. Não bebia. Não usava drogas. Não saía pra night.

Nego juntava dinheiro pra descer combo na balada, comprar carro do ano e roupa de marca? O pouco dinheiro que

sobrava, eu ia viajar. Tailândia, Vietnã, Leste Europeu... era o que meu bolso permitia na época.

Sabe qual foi o maior legado que essa época aí deixou pra mim?

A comida que eu botava no meu prato e o aluguel que eu pagava para ter um teto vinham 100% da venda dos meus livros.

Hoje eu vendo produto de 80.000, mentoria de 40.000. Mas, minha escola foi vendendo ebook de 10 reais do Hackeando Tudo. E comemorando os dias que o dashboard da Amazon mostrava 5 vendas.

Mano, 5 vendas é 50 reais. Fora a comissão que a Amazon levava. Caralho, eu fico até arrepiado de escrever isso. Pra você ver como o mundo dá voltas...

É isso aí, mano. Não tem segredo e não tem atalho.

Se tudo que você aprender nesse livro for vender e transformar em hábito o que as pessoas comuns não gostam de fazer, você vai estar anos-luz à frente da concorrência.

Exercício #3: ESCUTE AUDIOLIVROS BIOGRÁFICOS

Eu posso muito bem te recomendar o ARMAS DA PERSUASÃO de Robert Cialdini e o SPIN SELLING de Neil Rackam que foram livros de venda muito interessantes que eu li quando estava virando a chave do zero ao milhão.

Dito isso, eu não estaria sendo justo com você.

Eu aprendi a vender vendendo. Botando a cara e mandando mensagem para as pessoas no direct do Instagram e do Facebook com o link do meu livro.

Meu início foi mais fácil do que o de um camelô ou de um vendedor de shopping por um simples motivo: a pessoa que eu estava vendendo já sabia da minha história.

Eu juro pra você: eu não conheço uma forma mais efetiva de fechar uma venda do que através do bom e velho storytelling.

E nisso eu sou bom pra cacete.

Como eu fiquei bom pra cacete nisso? Escutando audiolivros autobiográficos.

Sim, senhor!

Livros escritos e narrados pelo próprio autor. No mercado brasileiro é mais difícil de encontrar, mas na Audible tem um monte.

Esse negócio está tão sério hoje em dia que existe até uma categoria no Grammy que premia a melhor performance de um narrador de audiolivro.

O segredo aqui está em escutar a pessoa contando a história. As pausas, as mudanças na velocidade, a subida de tom de voz. Você acaba aprendendo a contar história por osmose e daí já é meio caminho andado para aprender a fechar uma venda grande.

Exercício #4: DOMINE GATILHOS MENTAIS

Ele não sabe disso, mas quando eu era quebradão, eu aprendia pra caramba no blog do Henrique, do Viver de Blog.

Não quero te enrolar contando historinha não. Vai direto para esse link aqui do Henrique Carvalho com a descrição dos gatilhos mentais: 17 Gatilhos Mentais para você dominar a arte da persuasão e alavancar suas vendas [parte I]

Você pode ler as 300 páginas do livro do Robert Cialdini que eu te garanto que você vai preferir esse resumão do Henrique. O post é de 2015, mas a psicologia humana continua a mesma e o artigo envelheceu que nem vinho.

Se você está com a versão física do livro, põe direto no Google: "Viver de blog gatilhos mentais" e seja muito feliz.

Exercício #5: CRIE UM EMAIL DE ESTUDO

Esse capítulo de vendas é tão importante, mas tão importante para quem quer fazer o primeiro milhão, que eu decidi meter um terceiro exercício aqui pra você.

Cria um email secundário e deixa ele logado no desktop. Eu prefiro deixar coisa séria no computador porque o nosso celular geralmente mistura Whatsapp, foto, grupo de putaria, rede social, joguinho e os caralho.

Dito isso, se você não tiver um desktop, deixa logado no celular mesmo.

Com esse email secundário, você vai se inscrever na lista de email/newsletter de todo guru do marketing digital que conhecer.

Podem falar à vontade, mas ninguém vende melhor do que guru. Papo retíssimo.

Não precisa comprar nada não. Esse é um email de estudo. Você simplesmente vai dominar o exercício #4 que eu te passei agora há pouco e começar a ler esses emails com cabeça de detetive.

Daí você vai identificar todo o storytelling do cara e todos os gatilhos mentais que ele está usando para te fazer clicar no botão e botar dinheiro na conta dele.

Don't hate the player, hate the game. À medida que você vai lendo e entendendo as estratégias, você vai começar a aplicá-las no teu negócio.

Eu fiquei rico assim. E não tenho vergonha nenhuma de dizer isso.

Vou deixar duas recomendações de dois gênios do email para você aprender a vender sem ser aquele vendedor escroto: João Hashtag, que vende cursos de Excel, Python, PowerPoint pela Hashtag Treinamentos e Érico Rocha, da Fórmula de Lançamento.

De nada.

HACK #4
INGLÊS DE GOOGLE

Eu já falei algumas milhares de vezes e volto a repetir aqui: quem não sabe inglês em 2023 é considerado analfabeto e ponto final.

Não tem saída e não tem escolha.

Conheço pouca gente no mundo que gosta tanto da coisa quanto eu. Mesmo assim, se eu estou trocando ideia com uma mina e descubro que ela não fala absolutamente nada de inglês, eu broxo na hora.

Papo retíssimo. Pode ser aquela TikToker magrela que todo mundo quer comer, mas eu pulo fora.

Por que isso, negão?

Porque mostra que a pessoa tem zero curiosidade intelectual. Zero iniciativa. Zero ambição.

Alguns anos atrás, colocar no currículo que tinha inglês fluente era algo que te fazia diferente. Era um plus no teu currículo.

Hoje em dia, é pré-requisito para qualquer vaga que pague mais de 4.000 reais.

A não ser que você queira ser funcionário público ou atleta, eu me arrisco a dizer que não existe nenhum trabalho que pague mais de 4.000 reais e não te peça fluência em inglês.

Repito: não tem como você ser alguém no mundo hoje em dia sem dominar o inglês.

Não adianta dar desculpinha, seu arrombado.

Vou dar um exemplo de um bagulho que aconteceu dentro da minha própria empresa.

Eu tinha um estagiário chamado Paulo Victor que morava lá em Belo Horizonte. Diga-se de passagem, o moleque está milionário hoje em dia com uns 22-23 anos.

Ele começou a trabalhar na Kobe em 2019 quando ele estava no ensino médio ainda.

Na época, eu abri um processo seletivo e mais de 3000 pessoas preencheram o formulário.

Em meio a tanta gente, eu escolhi o Paulo porque ele falava inglês melhor que todo mundo.

Só isso.

Eu não olhei o formulário dele, não fiz entrevista, não perguntei sobre experiência e não botei ele para fazer dinâmica de grupo.

O fato dele se expressar bem em inglês mostrou que, apesar da pouca idade, já era um cara antenado, disciplinado e ciente de que o mundo não tem espaço para quem não fala inglês.

Se a gente tivesse em 2001, o ano em que o Paulo nasceu, eu até aceitaria a desculpa de não ter dinheiro para pagar cursinho e fazer intercâmbio fora.

Na época, aprender inglês era realmente um luxo para poucos.

Mas puta que o pariu, nós estamos em 2023, caralho!

Existe uma cacetada de ferramentas gratuitas. Existe Duolingo. Existe filme com legenda em inglês no Netflix. Existe música traduzida no YouTube.

Porra, na minha época, pra pegar música traduzida e entender as palavras da música, a gente tinha que ter TV por assinatura e esperar dar 7 da noite e ainda cruzar o dedo para o TVZ do Multishow passar o artista que a gente gostava.

E ainda tem o Andrei Toríbio e aquele método revolucionário dele de aprender inglês em 12 semanas através de técnicas de memorização.

Ao invés de pagar 2.000 reais por mês durante 4 anos no cursinho da esquina e não aprender porra nenhuma, paga 2.000 reais uma vez só e aprende com o Andrei.

E, se não tiver a grana, parcela esses 2.000 reais aí. Vai dar menos de 200 contos por mês para você deixar de ser um analfabeto de merda.

Eu aprendi russo em 8 dias com esse método dele. E, se você estiver duvidando, eu tenho uma porrada de vídeo falando russo lá no meu canal do YouTube.

Eu vou além. E vou jogar bem aberto com você.

Tem uma coisa mais importante do que ser fluente em inglês.

Se alguém me perguntar qual foi a principal habilidade que me fez chegar ao primeiro milhão, aos 28 anos, eu vou dizer na lata:

"Saber pesquisar no Google em inglês."

Nunca vi ninguém falando sobre isso, nem em livro de autoajuda e nem naqueles cortes de podcasts motivacionais.

Se o camarada sabe buscar informação em inglês usando os recursos de busca do Google, ele está muito na frente do cidadão comum.

Recursos de busca?

Vou te dar uns exemplos aqui. Se você colocar "Raiam Santos filetype:pdf", você foca tua busca em apenas arquivos de pdf com aqueles termos ali.

Fui testar essa busca aí acima e acabei de descobrir que meu antigo estagiário Daniel Moulin me citou na monografia sobre gás de xisto que ele escreveu para a UFRJ em 2013.

Você pode trocar o filetype para "xls" se quiser puxar alguma planilha de alguém, para "ppt" se estiver procurando um powerpoint para fazer benchmark e por aí vai.

Vamos supor que eu queira stalkear a vida do Raiam antes dele ficar famoso e entender o que ele fez na época da universidade.

Se eu sei que ele estudou na University of Pennsylvania, eu faço uma busca assim:

Raiam+Pennsylvania

Esse símbolo de "+" limita a busca a artigos que têm a palavra Raiam e a palavra Pennsylvania na mesma página.

Acabei de descobrir que fui escolhido como melhor da década para a minha posição no Pennsyvalnia Quakers, o time que representa a UPENN na NCAA. Parece que eles

entregaram esse prêmio remotamente na pandemia e eu nem tive acesso a isso.

Um último hack que eu vou te passar é o comando “site:”.

Vamos dizer que você queira filtrar todas as vezes que o Raiam Santos foi mencionado no site Globo.com.

Teu Search vai ser assim:

“Raiam Santos” site:globo.com

Saber usar o Google de um modo avançado e saber as pesquisas em inglês te dá um poder absurdo.

Por quê?

Porque a informação do mundo está em inglês.

Se você coloca palavras em português na ferramenta de busca, você vai estar limitado apenas àquele 1% da informação mundial que foi traduzida para o português.

Pega o mercado literário.

Só os livros mais vendidos acabam sendo traduzidos para o nosso idioma. E isso quer dizer que tem livro bom pra caraca que só tem acesso quem consegue buscar informação em inglês.

Não tenho vergonha nenhuma de dizer que meu primeiro milhão, meu segundo milhão, meu décimo milhão, meu quinquagésimo milhão veio tudo de pesquisar no Google em inglês.

É isso mesmo! Ter a curiosidade intelectual de aprender através de sites e livros gringos, testar o que eu aprendi,

adaptar o conteúdo para o Brasil e vender aquele conhecimento ali.

Não tem nada de pirataria em aprender direto da fonte.

Isso aí é o equivalente ao seu pai viajar pra Seattle e aprender a programar software diretamente com o Bill Gates nos anos 1970.

Só que ele não tinha acesso. Hoje todo mundo tem. O Google deixou tudo democratizado, caralho.

De novo, não dá pra me comparar com Neymar, com Anitta e com Filipe Ret. Eu não nasci com dom nenhum de jogar bola, de cantar e nem de fazer rima.

Tudo que eu conquistei foi sendo mais esperto que a média, pesquisando em inglês, executando o que eu pesquisei e suando a camisa pra caralho.

Se você não nasceu com um dom absurdo tipo o Neymar, o teu único caminho é esse aí mesmo.

Aprende inglês. Aprende a pesquisar em inglês. E domine os códigos do buscador do Google.

Exercício #6: FALE COM ESTRANHOS

Eu podia muito bem te recomendar a fazer um intercâmbio nos Estados Unidos igual eu fiz com 15 anos de idade, mas eu estou ciente que nem todo mundo nasceu com o cu virado pra lua e com 140 de QI.

Abre o ChatRoulette, o Omegle ou até o Chaturbate no servidor dos Estados Unidos e começa a falar com gente

aleatória (se você é menor de 18 anos de idade, ignore a 3ª opção).

Eu juro que é a forma mais fácil e mais barata de ficar fluente.

Não adianta você fazer 4 anos de cursinho, dominar a gramática e saber conjugar o verbo “to be” no present perfect. Ninguém está nem aí para o seu diploma de curso caça-níquel.

Se você gagueja na hora de falar, ninguém vai te levar a sério.

Dito isso, ao invés de passar horas e horas assistindo reels e TikTok, abre o videochat e começa a falar com os gringos do Omegle.

Existe outras plataformas com professores de verdade como o Preply e o iTalki, mas essas ferramentas de videochat aí são gratuitas e a maioria das pessoas são da tua idade.

Não tem desculpa.

HACK #5
VOCÊ NÃO TEM NENHUM ALIADO

Isso mesmo que você leu.

A tua vida vai mudar para melhor quando você entender que sucesso é uma das coisas mais solitárias que existem no mundo.

Seu pai não é seu aliado. Sua mãe também não. Sua namorada também não. E muito menos aquele teu brother de infância.

Pode ser extremo o que eu falei agora, mas para aí pra pensar.

Como você saiu das barras mais pesadas da tua vida?

Ok, deve ter tido ajuda de alguém? Talvez.

Mas quem te tirou de lá foi você mesmo, seu arrombado!

O que eu quero dizer com o título desse capítulo é que você precisa aprender a tocar o foda-se para o mundo se quiser ser alguém na vida.

Eu te digo com toda confiança do mundo: 100% das pessoas que ficaram ricas na nossa geração tiveram que tocar o foda-se em algum momento das suas trajetórias.

Vamos começar pelo topo.

Entre os jovens ultrarricos do Brasil, consigo pensar no Neymar, na Anitta, no Whindersson Nunes e no Felipe Neto.

Eu tenho certeza de que os coleguinhas da escola desses 4 seguiram as regras da sociedade e preferiram ser igual a todo mundo.

Foda-se.

Se você quer ser igual todo mundo, aí sim que não tem problema nenhum fazer o que todo mundo faz e dar ouvidos a todo mundo.

Mas puta que o pariu, você comprou um livro chamado PRIMEIRO MILHÃO.

Qual a porcentagem da população brasileira, que trabalha de 9 às 17, assiste Big Brother e discute política, já fez seu primeiro milhão?

Vai chegar um momento da vida que você vai precisar mandar gente tomar no cu mentalmente.

Cara, isso tem um poder do caralho.

Depois dá uma experimentada.

Olha para aquela pessoa que está cagando regra pra você e manda ela tomar no cu sem abrir a boca. Só com o olhar.

Ali acima, eu trouxe à tona o papel da nossa família.

Se você espera a validação do teu pai e da tua mãe para fazer alguma coisa, você está 100% fudido.

Para pra pensar comigo.

Só vence quem arrisca mais do que os outros. Não tem segredo, caralho.

Nossos pais querem a nossa segurança. Eu até hoje conheci pouquíssimos pais que encorajaram seus filhos a botar o pau na mesa e correr riscos.

Por quê? Porque eles nos amam demais para ver a gente se fudendo, tomando porrada da vida, contraindo dívida, falindo empresa.

Esse é o papel dos pais. E eles não têm culpa nenhuma disso.

Mano, não espere a validação das pessoas para executar algo.

Seus amigos querem te ver bem, mas nunca melhor que eles.

Você vai sentir isso quando botar o primeiro milhão na conta. Aquela galera da antiga vai ter sempre um pezinho atrás com você... e faz parte.

Por quê? Porque eles estavam sempre acostumados a te ver ali. Na merda. Igual todo mundo.

Daí do nada você dá o salto e eles ficam onde estavam? É difícil processar isso no HD da pessoa. Não se culpe, isso é 100% normal.

Falando nisso, um mantra que eu aprendi em terapia é o seguinte:

“Não há nada de errado comigo.”

Repetir isso para si mesmo nos momentos de solitude é a melhor arma contra qualquer vestígio de ansiedade que possa bater em você.

E mano, nós estamos em 2023! Todo mundo sofre de ansiedade hoje em dia.

Quando cair a ficha de que você não tem aliados e está sozinho no mundo, vai sentir mais paz consigo mesmo.

Parece contraintuitivo mas isso tem um poder do caralho.

Você aprende a não terceirizar sua felicidade em função dos atos de outras pessoas. Se a coisa fugiu do controle e você não consegue fazer nada pra mudar, vira a página.

Esse parágrafo que você leu acima é o resumo do resumo de uma filosofia chamada estoicismo. Se te interessou, dá uma pesquisada no Google sobre isso. Vai te fazer um bem do caralho.

Se um dia você pensar em pedir validação e conselho para alguém, fecha o olho, medite e peça conselho para a força que está dentro de você.

Eu ia usar Deus no parágrafo anterior, mas eu tô ligado que tem muito ateu que me acompanha então foca nessa tal força aí.

Não precisa chamar de Deus. Chama de “universo”, chama de “energia”.

Juro pra você. Eu já gastei milhões de reais com os mais variados tipos de consultoria para as minhas empresas. Nenhuma delas trouxe mais resultado do que a boa e velha intuição. Aquele frio na barriga, aquela força que vem de dentro.

Papo retíssimo.

Eu comecei a gravar vídeo no YouTube em 2012. Nessa época aí, eu ainda trabalhava no banco.

E é claro que eu tomei um puxão de orelha do meu pai.

Uai, como pode uma pessoa ter um vínculo com uma empresa que paga as contas dela e patrocina o visto de trabalho dela no Estados Unidos e, ao mesmo tempo, fazer vídeo de viagem e fanfarronice no YouTube?

Depois que eu saí do banco, eu passava horas e horas no Facebook sendo admin de algumas páginas de zoeira sem ganhar um único centavo. Não sei se você pegou a época das fanpages mas eu dedicava muitíssimas horas da minha vida naquilo ali.

Minha mãe dizia que eu passava muito tempo no computador e estava deixando a vida passar.

Depois, eu fui me aventurar a escrever livros. Finalmente ganhei um dinheirinho.

Mas fui rapidamente lembrado de que meus amigos da faculdade, que haviam continuado com suas vidas corporativas, estavam ganhando muito mais e tinham vidas mais estáveis que a minha.

Lembro que, nessa época aí, eu alugava uma vaga no Jardim de Alah e tinha um cartaz na parede do meu quarto com a seguinte frase:

“ESCRITOR NÃO É PROFISSÃO.”

Não me lembro se foi meu pai, meu tio ou algum amigo que me disse isso, mas eu transformei aquilo ali num mantra motivacional.

Toda vez que eu repetia aquilo, eu virava o Goku Super Sayajin nível 4 e encontrava forças do além pra fazer o meu melhor naquela profissão que não era profissão.

Mano, seu eu tivesse dado o braço a torcer naquela época lá, eu com certeza não estaria aqui hoje. Com dinheiro e, acima de tudo, com um legado brabo pra deixar no mundo.

Então a conclusão que eu deixo com você é essa:

SEJA SURDO.

Apague o som de fora e aumente o som de dentro.

Só você sabe o que é melhor pra você, mais ninguém. E pau no cu de todo mundo que quiser meter a colher nas tuas decisões.

A vida é tua e não deles.

Lembre-se, sempre, de que a força mais poderosa que existe chama-se intuição. Intuição é Deus falando diretamente com você e te mostrando o caminho.

Exercício #7: SAIA SOZINHO

Vou te recomendar uma parada que vai doer muito em você, mas vai te dar muita casca e resiliência mental: sai pra jantar num lugar pica, sozinho.

Na primeira vez, pode ir com celular pra te fazer companhia, mas o ideal seria que você se sentasse à mesa sem o celular pra te distrair.

As pessoas vão te olhar torto, o casal da mesa do lado vai cochichar sobre você, o garçom vai perguntar se você não está esperando alguém, e você mantém o foco.

Sair pra balada sozinho é outra parada interessante. Para ser sincero contigo, minha taxa de aproveitamento em balada é 2x maior quando eu saio sozinho.

O upgrade dos dois tópicos anteriores é você pegar tua mochila e fazer uma viagem aleatória sozinho, de preferência para um lugar onde você não conhece absolutamente ninguém.

Eu juro para você que isso é um rito de passagem. Antes disso, você é o filhinho da mamãe. Quando passar no teste de jantar sozinho, sair sozinho e viajar sozinho, estará pronto pra enfrentar o mundo.

HACK #6
A ESCOLHA MAIS DURA

Se você se considera jovem e está num relacionamento, eu aposto que você não tem nem 500 mil na conta.

E as estatísticas dizem que você não vai ter essa grana nunca.

Esse capítulo aqui é o mais extremo até agora, mas a verdade nua e crua é a seguinte:

Se você quer se dar bem em 2023, você precisa estar solteiro.

Ain Raiam, mas o que você diz de Warren Buffet? De Bill Gates?

Foi aquilo que eu falei bem na introdução desse livro.

Eles se deram bem na geração passada. Na real, 3 ou 4 gerações atrás. Acabei de ver aqui que o Tio Bill já está na casa dos 70.

Se deram bem numa época em que a informação não era democratizada e nem linear.

Ok, o que tem a ver essa parada da informação com casamento?

Nos anos 1970, quando Bill Gates começou a programar nos supercomputadores da Universidade de Washington em Seattle, tinha meia dúzia de programadores no mundo.

Primeiro que não tinha computador disponível pra todo mundo. Os poucos computadores tops nos anos 1970

existiam em grandes empresas ou em grandes universidades americanas.

Para entrar em universidade top, você tinha que ser pica e seus pais tinham que ter grana.

Só essa frase aí acima já exclui muita gente da competição.

E ainda tem o fato de que não existia livro para ensinar programação. E nem curso para capacitar programadores. E nem professores formados para treinar jovens naquilo ali.

Eu comparo o Bill Gates com Pedro Álvares Cabral tentando atravessar o mar em 1500. Só tinha ele e meia dúzia de malucos.

Chegou primeiro, bebeu a água limpa e ganhou crédito eterno pela conquista. Parabéns pra ele.

Com a eclosão da internet, das ferramentas de busca e, principalmente, do streaming, qualquer um pode sentar a bunda, abrir um curso online e aprender pelo menos o básico da lógica de programação.

Como isso aí ficou tão acessível, automaticamente o nível de competição subiu.

Antigamente, os bons programadores moravam em clusters em volta das cidades de São Francisco e Seattle, nos Estados Unidos.

Hoje em dia, só a China forma 1 milhão de engenheiros de software por ano. Por ano, mano.

Tá, Raiam? Aonde você quer chegar?

Na época do Bill Gates, ele competia com meia dúzia de caras na Universidade de Washington no quintal da casa dele em Seattle e mais meia dúzia na Universidade de Stanford ali no Vale do Silício.

Hoje em dia, para você competir com esse 1 milhão de chineses, tem que ser bom pra caralho.

Para você ser bom pra caralho em alguma coisa, você precisa de tempo e foco.

Se você tem uma namorada, você já perde um pouco dos dois.

Em 2015, eu era perdidamente apaixonado por uma gata lá do Rio.

Na época, eu tinha um emprego de carteira assinada, acordava mais cedo para tocar meus projetos paralelos e passava meus fins de semana com ela.

Chegou um momento que eu decidi pedir demissão do emprego e focar 100% no meu projeto paralelo.

E é claro que o relacionamento não aguentou.

Por que isso?

Porque quando você está empreendendo, você é casado com a empresa. Não tem jeito.

Especialmente no início de um grande projeto, 100% da tua energia tem que ficar ali.

É como se você estivesse casado com uma pessoa e levando uma vida dupla, a traindo com uma outra pessoa.

O mercado é muito cruel e o mundo muda muito rápido.

Se deixar a peteca cair e não dedicar 100% do teu tempo e energia naquele projeto, vai vir algum chinês, algum indiano, algum paraibano de Campina Grande ou algum coleguinha teu com mais tempo e mais foco pra te tirar dali.

A verdade nua e crua é essa, irmão.

Esses dias eu estava pensando aqui no quão importante a punheta foi na minha caminhada.

Isso mesmo que você leu.

Um dos principais hacks de sucesso que eu estou compartilhando no meu best-seller PRIMEIRO MILHÃO é para você bater mais punheta.

Cara, eu sou tarado pra cacete. Se não fosse pela punheta, pelo pornô e pela camisinha, eu teria virado estatística.

Tenho certeza de que nunca teria moral para escrever um livro como esse.

Teria engravidado um monte de mulher aleatória, teria um monte de filho em lugar diferente do mundo, estaria pagando pensão e tomando processo cível no lombo igual muita gente com as mesmas características físicas e comportamentais que o Raiam.

Quem me segue há mais tempo sabe muito bem o poder da punheta produtiva.

Quem não conhece, se liga aí.

Sabe aqueles momentos que teus amigos estão te chamando pra sair na madrugada e você sabe que vai dar merda?

Meu avô Ceará sempre dizia que nada de bom acontece na rua depois de 1 da manhã. E ele sabia do que estava falando.

O véio fez carreira na noite carioca como garçom, conhecia celebridades, líderes de estado e estava por dentro de todas as tretas de Copacabana nos anos 1960.

O que você faz pra não cair em tentação?

Bate uma punheta e volta a focar no teu.

Aquela gata te chamou, mas você sabe que é perigo?

Bate uma punheta e volta a focar no teu.

Juro pra você: são raríssimas as vezes que você vai bater a punheta e vai querer sair, vai querer encontrar a gata. Quando isso acontece, casa logo com ela e constrói um império com ela.

Namorar é coisa de frouxo. Você não está lá nem cá.

Dito isso, deixa pra namorar depois.

Se teu negócio é ficar rico antes de ficar velho e barrigudo e ter energia para gastar o teu dinheiro e desfrutar da vida, casa com o teu projeto.

Lembre-se: não tem como vencer em nada sem dedicar 100% da energia naquilo ali.

E se você tem namorada, esposa, filho cedo, me desculpa, mas a tua última prioridade será você mesmo e teu próprio crescimento pessoal.

É só usar camisinha que você mata dois coelhos de uma vez. Você não se apaixona (nunca vi ninguém se apaixonar usando camisinha) e você não faz um boneco indesejado.

Quando tua conta bancária estiver gorda e você já estiver estabelecido, aí procura uma mulher maneira pra fechar contigo.

Vai chegar um momento que a tua empresa já terá outras lideranças e você não vai precisar ficar dando 100% do teu tempo e da tua energia para aquilo ali.

Exercício #8: USE CAMISINHA

Sim, é isso mesmo que você leu.

Eu devo meu sucesso financeiro e profissional a camisinha.

E tem dois motivos por trás disso.

O primeiro é que eu não ter filho na hora errada. Conheço muita gente que estava começando a virar a chave profissionalmente que teve que estacionar todos os planos porque gozou dentro da cremosa e fez um boneco.

Como eu falei antes, quando você tem filho, ele passa a ser o foco da tua vida. E o segundo foco passa ser a mãe dele. O teu progresso pessoal e profissional fica em terceiro plano.

O segundo motivo é que ninguém se apaixona de camisinha.

Pode perguntar para os teus camaradas. Todo amigo teu vai ter uma história de alguma mina que ele botou na pele e acabou chacoalhando as estruturas dele.

Você acaba fazendo merda quando está apaixonado e acaba perdendo o foco.

Lembrando que eu não sou casado, não tenho filho e não tenho família. O nome desse livro é “PRIMEIRO MILHÃO” e

não “COMO SER UM PAI DE FAMÍLIA E UM MARIDO EXEMPLAR”.

São escolhas. Se tua escolha for o primeiro milhão, você tem que tomar muito cuidado com tudo que te faz perder o foco.

Encape o boneco, seu arrombado.

HACK #7
FACULDADE É O CARALHO

Entendo que muita gente que pegou esse livro pra ler já até passou dessa fase, mas faz um favor pra mim?

Não deixe teu irmão, teu primo, teu sobrinho mais novo cair nesse golpe chamado faculdade?

Eu juro pra você. Depois que inventaram a internet rápida, toda e qualquer faculdade ficou obsoleta.

Bom, deixa eu me retratar aqui porque há algumas exceções.

E as exceções têm muito mais a ver com vocação do que com ganhar dinheiro.

Ain Raiam, mas e quem faz medicina? Vai estudar onde?

Primeiro de tudo: medicina é vocação.

Se o jovem está entrando numa faculdade de medicina focado em ganhar dinheiro, ele tem sérios desvios de caráter (e, também, não é muito bom em matemática).

Existe uma caralhada de profissão que vai fazer você ganhar mais dinheiro do que como médico... e sem precisar passar 10 anos se matando de estudar antes de ganhar o primeiro dinheirinho.

A pessoa que escolheu medicina é porque salvar vidas é o chamado divino dela e ponto final.

Se for por dinheiro, manda ela aprender outra coisa e jogar no Google o seguinte conceito da microeconomia: CUSTO DE OPORTUNIDADE.

Agora eu te pergunto: tirando de lado a medicina e as profissões que mexem com vocação, por que uma pessoa fazia faculdade nos anos 1980 e 1990?

Para ganhar dinheiro, caralho!

Se você respondeu qualquer outra coisa, você vive em outra dimensão.

Naquela época, a pessoa precisava se capacitar para ter um diferencial no mercado de trabalho e poder ganhar um salário um pouco maior que a média.

Estamos em 2023 e a primeira coisa que eu te digo é que faculdade não é diferencial pra porra nenhuma.

O pessoal daquela geração emendava um mestrado para levar o tal “diferencial” ao extremo.

Uma coisa que não mudou é que, hoje em dia, mestrado continua sendo um diferencial.

Só que é um diferencial negativo.

Se eu tiver uma pilha de 10 currículos para uma vaga e 9 deles tem mestrado, pode ter certeza de que eu vou contratar o que não tem.

Por quê?

Porque o cara priorizou o “estudar” sobre o “fazer” e o “trabalhar”.

Ainda bem que eu não sou político porque eu já teria vetado toda e qualquer verba para faculdades de humanas no Brasil, igual o Japão fez.

Alguém na terra do sol nascente chegou à belíssima conclusão de que as faculdades tinham a função de produzir talentos para o país... e que o Japão já não precisava de profissionais com formação em humanas.

Genial isso!

Quer se desenvolver em humanas? Pega meia dúzia de livro e de vídeo no YouTube e vai aprender sociologia, história e marketing.

Faculdade de marketing, pra mim, é a maior piada que existe.

O marketing é a parada que muda mais rápido. E demora alguns anos para o MEC aprovar uma mudança no currículo.

Daí quando o MEC aprova, aquele conhecimento já ficou defasado demais.

Eu juro pra você. Você vai aprender mais marketing com aqueles cursos furados de 200 reais te ensinando a vender o próprio curso como afiliado do que com 4 anos de faculdade tendo aula com gente que nunca rodou uma campanha de Google Display.

O que eu quero dizer com esse capítulo é que o jovem da atualidade não precisa passar 4 anos se preparando para ser alguém na vida.

O mundo hoje premia muito mais a execução do que a preparação.

Quem se prepara muito acaba ficando pra trás porque o mundo muda muito rápido.

Não faça faculdade. E não deixe ninguém que você ama cair nessa furada aí.

Exercício #9: HOW TO

Vou te passar um bagulho que acabou com todas as faculdades do mundo: o YouTube.

O YouTube simplesmente acabou com as faculdades porque tirou o poder sobre o conhecimento da mão de engravatados de 60 e poucos anos e o democratizou.

Eu te garanto, se passar um mês assistindo vídeos de "HOW TO" no YouTube, você vai sair mais sagaz do que qualquer amigo teu que fez mestrado e pós-graduação.

É só você colocar "HOW TO" no YouTube, filtrar pelos vídeos mais vistos e focar naquilo ali.

Se assistir uns 5 vídeos por dia e executar o que o cara do vídeo estiver ensinando, você vai estar muito mais preparado do que qualquer arrombado da tua idade.

Tem vídeo de "HOW TO" na casa das centenas de milhões de visualizações. Papo reto: se aquilo ali tem centenas de milhões de visualizações, pode ter certeza deque é algo útil pra caralho no nosso dia a dia.

HACK #8

INVESTIMENTO É O CARALHO

É isso mesmo que você leu.

Se alguém vier até você te oferecendo um investimento, pode ter certeza deque aquela pessoa quer te fuder.

Seja ele um influenciador da internet, um gerente de banco ou um amigo teu de longa data.

Nem que a porra do investimento dê retorno numa janela de um ano, o problema é, de novo, o tal do custo de oportunidade.

O que eu quero dizer com isso?

Vamos dizer que você só tem 10.000 reais e investe num fundo imobiliário recomendado pelo seu *beautiful people* favorito. Geralmente eles são brancos, moram em São Paulo, falam leve e cospem vários termos em inglês e palavras de efeito.

Esse ano, praticamente todos os fundos imobiliários foram para o saco. Mas vamos supor que aquilo ali rendeu 15% e você ganhou 1500 reais antes dos impostos no fim do ano.

No fundo, você não ganhou 1500 reais.

Você deixou de ganhar centenas e centenas de milhares de reais por não ter investido aqueles 10.000 em você mesmo.

Puta que o pariu! Entregar teu dinheiro suado para outra pessoa é mandar uma mensagem para o universo de que

você confia mais naquele arrombado do banco do que em você mesmo.

Eu comecei a mexer com bolsa de valores com 17 pra 18 anos de idade em 2008.

E só fui cair na real em 2018. Dez anos sendo enganado pelo sistema.

Deus sabe lá o quão pica eu teria sido se investisse em mim mesmo desde meus 18 anos de idade.

O que eu fiz? Juntei uma grana e meti em ações de empresas sobre cujos resultados eu não tinha o menor controle.

Cruzando a porra do dedo mesmo.

Na Kobe, eu converso diretamente com os jovens mais bem sucedidos no Brasil. Quem investe na bolsa ali sofre bullying dos outros membros do grupo.

Só o fato dos caras terem colocado 12 mil reais para entrar na fraternidade e comprar networking, conhecimento e experiência de vida, coloca eles muito mais a frente de todos os jovens de 25 anos do Brasil. Inclusive do Raiam aos 25.

Eu com 25 anos ainda acreditava em bolsa de valores.

O sistema não quer que você saiba disso.

Os bancos, as corretoras e os fundos são teus inimigos, caralho!

E você não enxerga isso porque eles usam ternos caros, contratam assessoria de imprensa, falam palavras difíceis e americanizadas, têm sobrenomes estrangeiros e se escondem atrás de certificados e títulos.

Imagina se todo mundo fizesse o que o Raiam fez a partir de 2018 e tirasse todo seu dinheiro da bolsa e começasse a investir em si mesmo, nos seus próprios projetos?

O mercado financeiro ia falir, caralho! Não teria nenhum otário depositando dinheiro em CDB de banco e muito menos em corretora.

O mercado imobiliário de especulação também ia virar pó.

Se você está começando, você não tem margem de erro.

Foi o que eu falei no capítulo do "Sucesso é Solteiro", 100% do teu capital, da tua energia e do teu tempo têm que ir para teu sonho e ponto final.

Olha o meu caso, caralho.

De 2008 a 2018, eu consegui juntar 180.000 reais.

De 2018 a 2019, os 180.000 reais viraram quase 12 milhões.

Macumba? Bruxaria? Pacto com o diabo?

Não, caralho! A única coisa diferente que eu fiz foi reinvestir tudo em mim mesmo.

Se eu puder deixar uma única lição contigo no dia de hoje é essa aí.

Invista sempre em você mesmo.

Deu lucro? Pega aquele lucro e joga de novo na lenha para o forno ficar ainda mais quente.

Bolsa de valores só vai te distanciar do teu objetivo e te deixar cada vez mais escravo dessa galera aí que quer

derrubar o Raiam (e derrubar todo mundo que pensa igual o Raiam).

No final de 2019, eu tinha juntado um pouco menos de 12 milhões de reais e fui procurar um desses engravatados para me ajudar a gerir essa grana.

Qual foi o meu racional?

Porra, eu tenho um dinheiro que eu nunca tive na vida e estou 100% focado na minha empresa. Não tenho tempo de acompanhar taxas de juros, inflação, estatísticas de PIB e nem resultados trimestrais de empresas.

Deixa eu passar para alguém que trabalha com isso e entende do assunto.

O mercado retornou 18% e a carteira que o cara lá montou pra mim retornou uma bagatela de 13% naquele ano.

O que isso quer dizer? Que eu perdi dinheiro e ainda paguei uma porrada de taxa de gestão e de administração pro engravatado perder meu dinheiro.

Sim, o bagulho rendeu 13% mas ainda tem um monte de taxa para pagar para o banco, para a corretora e para os gestores dos fundos, né.

Com a pulga atrás da orelha e cheio de raiva no coração, eu tirei tudo que eu tinha na bolsa e dei all-in.

Como assim, Raiam?

All-in é uma jogada no poker: você está tão certo da mão que você tem que bota toda grana que acumulada até ali se arriscando a perder tudo.

Eu estava lendo a biografia do Elon Musk e fiquei abismado com o que o cara fez com a grana da venda do PayPal.

Quando ele tinha 31 anos, ele vendeu o PayPal por 180 milhões de dólares.

Ele pegou 100 milhões e botou na SpaceX. Depois pegou mais 70 milhas e botou na Tesla e pegou o resto e meteu na Solar City.

Sim, ele deu all-in. E ficou tão zerado que foi dormir de favor no sofá da casa de uma camarada dele no Vale do Silício.

Brabo, né?

Inspirado pelo Elon Musk, eu tirei tudo da bolsa e enfiei aquilo nas duas empresas que eu era acionista: Kiwify e Kobe.

Não cheguei ao extremo de zerar tudo mas confesso que cheguei bem perto.

Lembre-se: esse all-in de 2020 foi um pouco diferente daquele de 2014 com o gás natural da Rússia e da Ucrânia.

Por quê?

Porque no primeiro eu só cruzei o dedo. Eu não tinha controle nenhum sobre o preço do gás natural e nem sobre as decisões de Vladimir Putin na Crimeia.

No segundo, dependia totalmente de mim e dos meus sócios.

No primeiro, era meter dinheiro e cruzar o dedo. Fé passiva. No segundo, era meter dinheiro e suar a camisa. Fé ativa.

Deu certo e aquilo me retornou uma grana absurda que eu nunca imaginei ganhar nem nos meus sonhos mais ambiciosos e otimistas.

Reinvestimento, mano. Não tem outra saída.

Manda teu gerente de banco tomar no meio do cu dele.

Se ele realmente manjasse de dinheiro, ele não seria gerente de banco e nem agente autônomo de investimentos, né?

Invista sempre em você mesmo.

Não tem empresa? Não tem problema.

Foca na santíssima trindade do desenvolvimento pessoal. Mete tua grana em conhecimento, em experiência de vida e em networking.

Na real, tem um quarto item da trindade que eu ignorei e faço questão de incluir aqui: gastar dinheiro com a tua saúde também gera dividendo pra cacete.

Não há nada mais garantido que isso.

Se você pegar a tua grana e se capacitar, viver experiências diferentes e conhecer pessoas tops, pode ter certeza de que a tua grana vai se multiplicar e muito. Muito mesmo.

Qual a maneira mais barata de investir em conhecimento? Livros, mano.

Eu sou um cara dos cursos online, eu fiz minha vida nos cursos online mas reconheço uma fraqueza nos cursos online: eles são caros.

E quem está começando não tem 2.000 reais para pagar num Nômade Digital ou num Milionário com YouTube do Raiam.

Dito isso, pagar 50 reais num Trabalhe 4 Horas Por Semana, do Tim Ferriss, é muito mais acessível para o adolescente que está começando agora, tá ligado?

Se você não tem saco de sentar o cu na cadeira e folhear um livro, experimenta os audiolivros. Foda-se.

Dos 1.200 títulos que eu matei ao longo da minha vida, acho que mais de 800 foram em formato áudio. Por quê? Porque eu tenho sérios problemas de déficit de atenção e sou ansioso para um caralho.

Eu já tinha quando era criança. Depois da explosão dos stories, dos reels e do TikTok, parar tudo o que eu estou fazendo e abrir um livro físico virou uma missão quase que impossível.

E é pra gente igual o Raiam que existe o mercado de audiolivros.

Lembre-se: o Raiam fala inglês. E lê em inglês. E escuta em inglês. Desculpa, mas você não vai encontrar quase nada bom em português quando o assunto é audiolivro.

Se fudeu! Vai ler Hack #4 de novo e toma vergonha nessa tua cara, seu lixo.

Na real, conhecimento tem a rodo no YouTube. Só que nossa mente subconsciente não dá valor para o que vem barato. E esse é um dos motivos pelos quais não vendo curso por menos de R$2.000 reais.

Já tive cursos que custaram 500 reais. Daí abri o painel e vi que mais de 80% das pessoas compraram e nem abriram a primeira aula.

Quando o curso é mais caro, a pessoa tem um compromisso maior porque aqueles R$2.000 realmente doeram no bolso dela. Ela se dedica porque sabe que precisa retornar e multiplicar aquele investimento ali.

Eu juro pra você que eu não conheço ninguém que ficou milionário com conteúdo gratuito de YouTube ou com curso pirateado. Vou te explicar o porquê num capítulo mais a frente.

Continua lendo aí que tem muito tapa na cara por vir. Mas é o tipo de tapa na cara que vai mudar a tua vida pra melhor. Confia no pai.

Como se investe em experiência de vida?

Irmão, eu sou suspeito pra falar. Lembra que eu disse que a pedra fundamental dos meus milhões foi o fato de eu falar inglês fluente e saber pesquisar no Google em inglês?

Por que eu falo inglês tão bem? Porque eu investi em experiência de vida lá atrás quando eu tinha 14 anos.

O invejoso vai dizer que não fui eu, que foi meu pai e que eu sou playboy.

Na real, fui eu que paguei a passagem do ônibus 175 depois da aula no Santo Agostinho e cruzei a cidade até a exposição de agências de intercâmbio no Aterro do Flamengo. Duas horas pra ir e duas horas pra voltar, sozinho com 14 anos.

Naquela exposição, eu busquei informação pra caralho sobre as agências e os vários programas de intercâmbio que existiam para adolescentes.

Estamos falando de uma época em que não tinha muita informação no Google. Em 2004, o mundo ainda era offline e a gente ainda aprendia na base da conversa e do networking.

Foi em uma dessas conversas paralelas que eu descobri que a agência World Study cobrava em torno de 5 mil dólares para o jovem fazer 1 ano de intercâmbio nos Estados Unidos.

Meus pais não tinham essa bala toda.

Na real, era até mais caro que isso porque tinha passagem, gastos com visto, seguro, mesada etc.

Mas foi naquela mesma conversa que eu descobri que, todo ano, a agência dava bolsa para 3 adolescentes crânios brasileiros para ir lá pra fora.

Quando eu escutei aquilo, eu já sabia que uma daquelas 3 vagas era minha.

Quanto mais cedo você investir em experiência de vida, mais você vai se dar bem.

Lembrando que fui eu que paguei os R$3.00 de passagem da Barra até o Centro do Rio...

Fui eu que passei 2 horas no trânsito até o centro de convenções do Museu de Arte Moderna...

Fui eu que estudei pra prova de inglês...

Fui eu que gabaritei a prova de conhecimentos gerais...

Fui eu que mandei bem pra caralho na redação...

Fui eu que consegui a porra da bolsa de intercâmbio para meter o pé do Brasil com 14 anos.

E fui eu que tive lábia para convencer uma família tradicionalzona a deixar o filho meter o pé para o exterior pra morar com uma família totalmente desconhecida numa cidade totalmente desconhecida.

O que eu quero dizer aqui é que você consegue investir em experiência de vida mesmo sem dinheiro.

Como? Correndo atrás de informação, suando a camisa e usando a lábia, caralho!

Lembra daquele outro hack? Lábia é um elemento muito importante da venda, né? E ninguém ganha dinheiro de gente grande sem vender.

Bom, faltou o terceiro elemento da tal Santíssima Trindade do Desenvolvimento Pessoal.

É ele: o networking.

Como é que você investe em networking?

Viajando de ônibus, carona ou BlaBlaCar pra cidade do lado para ter acesso e contato com pessoas novas.

Frequentando um lugar um pouco mais caro e que está acima do teu game para você ser visto e mudar teu círculo de amizades.

Indo para eventos e conferências do teu setor de trabalho.

Ah, está começando ainda e não tem dinheiro para investir em networking?

De novo, não precisa de dinheiro pra investir em si mesmo quando você tem suor e lábia.

Quer um exemplo?

Abre o LinkedIn e manda mensagem para um cara que você admira. Ou descobre o email pessoal dele através daquelas plataformas tipo MailTester e Captain Verify.

Por que eu falei Linkedin e email? Porque o TikTok, o Instagram e o YouTube estão muito crowdeados hoje em dia.

Eu mesmo não consigo mais responder todo mundo que manda direct.

Mas eu tiro 5-10 minutos do meu dia para responder a galera do Linkedin.

Mas aí, Raiam. O que eu vou mandar nesse email? Como é que eu vou me destacar da multidão?

Aí é contigo, mano. Lembre-se de que eu estou aqui pra te dar o passe, a assistência. Eu sou o Arrascaeta. O Gabigol é você!

Foi o que eu falei no capítulo anterior, quem vai botar a bola pra dentro não é o teu mentor, nem teu pai, nem tua mãe e nem teu melhor amigo: é tu mesmo!

Bem, acho que você já pegou a mensagem.

Investir em bolsa, em fundo imobiliário, em criptomoeda e no projeto dos outros? Só quando tiver 5 milhões na conta e realmente estiver precisando diversificar.

Até lá é sempre no modo all-in!

Todo jovem bem-sucedido que eu conheço também deu all-in nos seus sonhos.

Hora de você fazer o mesmo.

Exercício #10 – ESVAZIE TUA CONTA NA CORRETORA

Nos últimos anos houve um grande movimento para que pessoas físicas do Brasil começassem a investir na bolsa de valores e abrissem contas em corretoras.

Se você está em busca do primeiro milhão, vai tirar teu dinheiro todo de lá. Inclusive a reserva de emergência.

Eu sou muito contra qualquer tipo de seguro e plano B. Se focar no plano A diligentemente e com muita fé, nunca vai precisar de um plano B.

O que você vai fazer com esse dinheiro? Investir em conhecimento, experiência de vida, networking e saúde.

Se você não tem dinheiro e nem conta na corretora, parabéns! Você está mais avançado do que o pessoal que se aventurou em bolsa de valores e corretoras.

Se um dia você for impactado por algum anúncio ou mimimi de influenciador de finanças, lembre-se desse negão que vos fala e não caia nesses bagulhos de “investimento de branco”.

Quando tiver com uns 5-10 milhões na conta, serão os brancos que vão te procurar pra abrir uma conta. Até lá, não dê ouvidos. Foque únca e exclusivamente em você.

HACK #9
MODO CARETA

Cuidado com as drogas.

Repito: tome muito cuidado com as drogas.

Isso pode parecer clichê e batido pra caralho, mas eu senti isso na pele.

Fui careta minha vida inteira e só fui experimentar maconha quando mudei de volta para a Califórnia aos 30 anos de idade.

Num espaço de 3 meses, eu tomei 95% das piores decisões da minha vida, incluindo comprar um Rolls Royce usado por 200 mil dólares só pra mostrar que minha pica era grandona mesmo.

Eu fui tão burro que, apesar das taxas de financiamento nos Estados Unidos estarem a 1% ao ano, eu paguei aquela porra toda à vista mesmo.

Para você ter uma ideia, eu arranhei a lataria daquela jamanta um dia tentando estacionar. O conserto deu OITO MIL DÓLARES.

No mesmo período, eu abri um fundo de investimento anjo que me fez queimar uns 3 milhões em menos de 5 meses e ainda perdi 1 milhão tentando surfar o hype da Gamestop.

Em resumo, fiz muita merda. Igual a todo mundo que usa drogas.

Usar droga não é legal, mano.

Especialmente se teu objetivo for fazer teu primeiro milhão.

Você pode dizer que isso é teoria da conspiração, mas eu sou contra esse movimento de legalização de drogas que vem ganhando força tanto nos Estados Unidos quanto na União Europeia.

Por que isso?

Porque eu cresci num lugar onde maconha era mais popular que cerveja e mais aceitável que cigarro.

Na minha adolescência na Califórnia, eu vi umas paradas bem bizarras e não conheço uma única alma que cresceu comigo que não tivesse problema com drogas antes de completar 30 anos.

Esses dias, um camarada meu lá de Los Angeles disse que a maconha (legalizada), que ele comprava, o deixou tão lesado que ele não conseguia nem fazer um sanduíche de atum pro filho de 4 anos dele.

Sim, isso é grave pra caralho.

Eu juro pra você que ele não é exceção não. Isso corrói a base de sustento de um país por dentro.

No teu tempo livre, abre o Google e dá uma pesquisada sobre a tal Guerra do Ópio que aconteceu no sul da China no século XIX.

Aquele acontecimento histórico tem uma similaridade imensa com a queda da juventude do ocidente.

Ninguém quer trabalhar, está geral num mimimi do caralho e é mais difícil encontrar um jovem careta do que um zé droguinha numa roda de amigos.

E eu não estou falando do Brasil não.

Califórnia está assim, a Espanha está assim, a França está assim. E é daí pra pior.

E eu não duvido nada que, se você tracionar de onde vem o dinheiro do lobby da maconha legalizada nos Estados Unidos, você vai acabar chegando em Xi Jinping e Vladimir Putin.

A questão da maconha não é nem tão conceitual e geopolítica assim.

É o seguinte: pra chegar na frente é difícil pra caralho hoje em dia.

Já falei isso antes e vale repetir aqui nesse capítulo. Com a informação linear, tem que ser muito pica no que você faz senão vai virar mais um na multidão.

Se teus neurônios não estão 100%, você dificilmente vai ter foco e disciplina para avançar na tua vida pessoal e na tua carreira.

Ain Raiam, mas celebridade X, Y, Z fuma maconha.

Ok. Mas para cada Matuê maconheiro tem 1 milhão de aspirantes a músico vivendo abaixo da linha da pobreza e trazendo problemas para suas respectivas famílias por causa de drogas.

Mais do que nunca, você precisa do seu cérebro funcionando em modo full.

Deixa as drogas pras pessoas que vão ganhar salário mínimo trabalhando pra você quando você chegar lá.

Especialmente na parte de atendimento ao cliente. Zé Droguinha é muito bom pra trabalhar em call center.

Fica a dica.

Quando estiver estabelecido com teus 5 milhões na conta e bater a vontade de ficar levinho e chapadinho, aí você faz o que quiser.

Só deixa tuas contas bancárias e teus cartões de crédito longe do teu acesso nessas horas. Experiência própria, misturar droga, dinheiro e liberdade sempre dá merda.

Dito isso, é mais um daqueles hábitos que eu expus aqui no Hack #5.

Sucesso é transformar em hábito o que pessoas comuns não gostam de fazer e não estão dispostas a fazer.

Se é normal fumar maconha e ficar chapado com os amigos, diga não.

Bata uma punhetinha e volte a trabalhar no teu sonho.

Tamo junto e é só o começo.

Exercício #11 – CORTE RELAÇÕES

Faz uma lista com todos os teus amigos e conhecidos que fumam um, cheiram pó ou tomam balinha na noitada.

Para de seguir esses caras no Instagram.

Como eu sei que, politicamente, parar de seguir uma pessoa próxima a você pode dar merda, talvez seja melhor colocar os stories e posts daquela pessoa no mudo.

Paralelamente a isso, para de frequentar os mesmos ambientes que aquela galera.

O ser humano é um produto do ambiente. Se você anda com 5 zé droguinhas, você será o sexto.

Por que você acha que eu fui experimentar maconha industrializada lá em Hollywood? Porque todo mundo da minha rede era viciado, uai.

Lembre-se de que, enquanto você está se drogando, tem um camarada careta lá em Campina Grande que está trabalhando duro, investindo nele mesmo e que vai passar na tua frente.

Você não precisa de droga. Se quiser aquele buzz, vai pra academia puxar ferro. Você não vai precisar mais de porra nenhuma.

HACK #10
CRÍTICA CONSTRUTIVA

A premissa máxima aqui é: “Não aceite conselhos de quem não chegou aonde você quer chegar”.

Agora para e respira. E deixa o teu sistema digerir essa frase por um tempo.

O que mais você vai encontrar é gente dando pitaco na tua vida, gente se apoiando nas famosas “críticas construtivas”, gente que aparentemente só quer o teu bem.

Eu te digo aqui mais uma vez: manda essas pessoas tomarem no cu mentalmente.

Não existe crítica construtiva.

Quando alguém vem com esse papinho de que está te fazendo uma crítica construtiva, em 99% dos casos significa que aquela pessoa queria ter o que você tem e está morrendo de inveja da incapacidade dela de ter o teu carisma, a tua energia ou a tua inteligência.

Já parou pra pensar que a crítica construtiva nunca vem de alguém que está na crista da onda?

Gente rica e bem-sucedida não dá conselho. Eles têm mais o que fazer, cara.

E, nas raras vezes que dão algum tipo de conselho, cobram bem caro por isso.

Por que diabos você vai ouvir os conselhos financeiros de uma pessoa que tem 40 anos e não chegou ao seu primeiro milhão ainda?

Não importa quantos diplomas e credenciais a pessoa possa ter.

Eu te juro que a TikToker reboladeira de 19 anos que fez seu primeiro milhão fazendo publi de maquiagem tem mais a te ensinar sobre dinheiro do que qualquer quarentão pitaqueiro desses aí que todo mundo conhece.

Se você parar pra pensar, tudo o que eu escrevi aqui meio que invalida qualquer benefício de uma faculdade tradicional.

Para pra pensar no meio acadêmico do Brasil hoje em dia.

São pessoas que passaram a vida estudando em troca de um pedaço de papel (ou muitos pedaços de papel), se encheram de certificações, de mestrados, de doutorados, mas não têm absolutamente nada de skin-in-the-game.

Em outras palavras, é gente que não vive o que ensina.

Ok, isso podia passar desapercebido nas gerações passadas, mas com a impaciência da Geração Z, isso cria uma bomba-relógio dentro de qualquer sala de aula.

Se parar pra pensar, foi exatamente por isso que eu fiquei rico, cara.

Vendendo conselho. Cobrando caro por eles. E tendo skin-in-the-game em tudo que eu me propus a fazer.

E, acima de tudo, explorando uma ineficiência do sistema.

Como assim, negão?

Uai, as faculdades brasileiras ensinam a fazer absolutamente tudo. Menos o principal: fazer dinheiro.

Eu notei que o sistema de ensino no Brasil estava defasado, entendi que a nova geração precisava aprender algumas matérias não tradicionais de outras formas, também, não tradicionais.

Vrau! A Kobe existe exatamente pra isso.

Vou te dar uns exemplos aqui.

Um dos meus cursos mais vendidos chama-se Milionário com Instagram.

Eu fiquei milionário por causa do Instagram usando técnicas que, até eu aparecer, ninguém usava. Dito isso, eu tenho autoridade e skin-in-the-game para ensinar sobre isso.

Milionário com YouTube? Check! Tenho todos os recibos dos milhões que eu fiz através do YouTube nos últimos 2 anos.

Milionário com Curso Online? Check! Pouca gente ganhou tanto dinheiro com curso online no Brasil quanto o tal do Raiam... e quanto os alunos do Raiam.

Pergunta se eu dou algum tipo de conselho gratuito?

Tenho mais o que fazer, rapá. Quando alguém me pede conselho no direct do Instagram, tem um bot que responde automaticamente para a pessoa ler meus 10 livros, começando pelo Hackeando Tudo de 2014.

O que eu quero dizer aqui é que você tem que tomar muito cuidado com conselhos gratuitos.

Na maioria avassaladora dos casos, quem é realmente bom não vai abrir a boca para te guiar com algum tipo de conselho.

Sabe por quê?

Porque eles não pediram conselhos para chegar lá.

Quem chega longe não pede conselhos... apenas faz.

Ou você vai ler as entrelinhas e chegar às tuas próprias conclusões ou você vai abrir a carteira e pagar a mentoria de alguém.

Vou além, hein?

No fundo, você não precisa de conselhos, mano.

Você já sabe exatamente o que fazer, mas fica pedindo conselho pra gente da internet só pra validar a tua incapacidade de executar.

Eu fico puto quando nego tem uma decisão de vida pra tomar e vem no meu direct do Instagram desabafar.

Sabe por quê?

Porque a pessoa está colocando a chave da vida dela na mão de uma pessoa que não a conhece, que nunca a viu na vida e que não passou pelo que ela passou.

Por que elas fazem isso? Pura insegurança.

Terceirizar uma decisão de vida é igual conhecer uma mina na balada, trocar ideia, desenrolar, encher ela de beijo, levar ela pra casa e, na hora H, ligar pro teu amigo transar com ela no teu lugar.

Me poupe, mano.

Sabe o que é pior? Sabe o que mata a iniciativa e a criatividade de milhões e milhões de jovens todo dia?

É escutar os pais, cara.

Na maioria das vezes, teus pais não chegaram aonde você quer chegar. E, na grande maioria das vezes, eles têm um arsenal de conselhos furados.

Lembre-se disso que eu vou falar agora: ganha o jogo quem sabe fazer política dentro da família.

Com uma mão, você honra pai e mãe. Mas, com a outra, você vai confiar no teu taco e vai cometer os teus próprios erros.

Como eu disse antes, a fórmula do sucesso que funcionou para eles nos anos 1980 e 1990 já não te leva a lugar nenhum hoje em dia.

Eu escutei meus pais até os 23 anos, mais ou menos. Depois disso, eu fiz exatamente o oposto do que eles me falavam pra fazer.

Me fudi no início? Pode ter certeza de que sim. E eu tive que engolir muitos “eu te avisei e você não quis me ouvir”.

Só que no longo prazo, valeu muito a pena. Ah, se valeu!

Ignorância seletiva é a chave. Eles vão dar pitaco. Mas quem tem que falar mais alto é você e o teu coração.

E nunca se esqueça daquele recurso campeão que eu te ensinei uns capítulos atrás: se alguém te botar pra baixo, manda ela tomar no cu mentalmente. Mentalmente para manter a diplomacia viva.

Quer uma maneira foda de obter os melhores conselhos?

Abre o chuveiro com água bem quente e fica ali parado de cabeça baixa deixando a água bater na tua nuca.

Os melhores conselhos sempre vêm de dentro pra fora e não de fora pra dentro. É a boa e velha intuição que eu destaquei nesse humilde livro uns capítulos atrás.

Pau no cu dos pitaqueiros gratuitos.

Salvo raríssimas exceções, eles só estão te fazendo críticas construtivas porque veem brilho em você e estão morrendo de inveja por dentro.

Exercício #12 – CRÍTICAS E CONSELHOS

Pega papel e caneta e anota todas as críticas construtivas e conselhos gratuitos que você vai recebendo ao longo da vida.

Deixa essa lista crescer.

Depois de um mês, você volta para essa lista, relê os itens e separa o que é projeção e inveja da pessoa e o que realmente é conselho bom.

Mas Raiam, como eu vou saber que isso é um conselho bom?

Se depois de 1 mês, você leu aquilo ali e ainda te doeu e fez com que você se coçasse, pode trabalhar naquilo.

Mas fica tranquilo. Com a maioria deles você vai rir e querer riscar fora.

Repita esse processo quantas vezes forem necessárias.

HACK #11
A TEORIA DO MOSQUITO

Quando eu tinha 20 e poucos anos, só existia praticamente dois empregos onde o jovem recém-formado podia se forrar de tanto ganhar dinheiro.

O primeiro era sendo draftado para alguma liga e assinar seu contrato de milhões no futebol americano, basquete ou baseball.

O segundo era passando na peneira de RH de algum grande banco de investimento em Nova York e enchendo o bolso todo mês de fevereiro quando o bônus anual caía.

Hoje em dia, essa história mudou um pouquinho.

Com a explosão das redes sociais, jovens adolescentes da chamada "creator economy" estão enchendo o bolso de dinheiro, seja com produtos próprios ou fazendo publi para terceiros.

O que essa galera aí tem em comum?

Haters!

Muitos haters!

Não sei se você já teve a oportunidade de conviver de perto com algum influenciador famosinho.

Se você quer começar uma conversa e fazê-lo desabafar de algum jeito, pergunte a ele sua experiência com haters da internet.

Nessa mesma vertente, eu consigo traçar um paralelo com o futebol.

Se parar pra pensar, os maiores haters do mundo são as torcidas de futebol.

Do topo da minha cabeça aqui, eu consigo pensar na torcida do Flamengo como a pior de todas.

Não importa se o time ganhou tudo no ano passado e tem o melhor plantel da história, se o lateral errar um cruzamento e o zagueiro furar uma bola dentro da área, o cara não vai poder sair na rua e nem abrir o direct de suas redes sociais.

Por que isso?

Porque 100% daquelas pessoas que se vestem de vermelho e preto e se sentam na arquibancada pagando ingresso para ver o jogo, no fundo, queriam estar no lugar daquele jogador.

Para pra pensar. Quem ganha 1 milhão por mês com 23 anos para fazer o que ama? Para viver um sonho de infância? Para ser ídolo da criançada? Para aparecer na TV e ter centenas de mulheres fazendo fila para dar pra você?

A paixão pelo futebol é 100% movida pela inveja, cara.

Uns 2 anos atrás, eu entrevistei um dos jogadores mais hateados não só do Brasil, mas do mundo inteiro: Dani Alves.

Deixa eu ser justo com o Dani aqui. No Brasil, os torcedores do São Paulo odeiam ele. E os torcedores dos outros times torcem contra ele porque o acham muito velho para jogar na Seleção.

No exterior, ele continua sendo um Deus. Um cara ultracarismático e ultravencedor.

No momento que eu escrevo, o Dani é titular e capitão da Seleção com 39 anos. É só você pegar algum vídeo de corte de podcast e ler os comentários. Os brasileiros todos metendo o pau nele porque está velho, porque já deu o que tinha que dar e porque enganou a torcida do São Paulo.

A entrevista com o Dani durou umas 3 horas, mas uma frase ficou entalada no meu pescoço aquele dia e vou levá-la comigo para o resto da vida:

“Mosquito não ataca luz apagada.”

O bagulho é o seguinte. Se você está fazendo algo de bom, algo de construtivo, algo de inovador, você vai ter haters sim.

Você vai despertar a inveja das pessoas sim. Inveja de pessoas pequenas, mas dependendo da tua força interior, também vai despertar inveja de pessoas grandes que vão fazer de tudo pra te derrubar.

Aprenda, de uma vez por todas, a lidar com isso.

Ter haters e ser alvo de cancelamento é apenas um termômetro do sucesso: quer dizer que você está fazendo a coisa certa e está no caminho certo.

Sabe como eu meço se pessoa X é mais foda do que pessoa Y?

Pela capacidade que ela tem de lidar com a negatividade dos haters.

Eu já vi o Neymar reagindo e ficando puto com posts e opiniões de ex-jogadores e jornalistas.

Gente que não conquistou nem 1% do que o Neymar conquistou.

A última, se eu não me engano, foi uma cornetada de um ex-lateral do São Paulo chamado Fábio Aurélio.

Porra, Fábio Aurélio?

Parece clichê, mas se ficar puto é pior.

Não me lembro de nenhum momento parecido com o Messi. Messi ficou quase 2 décadas sem ganhar nada pela Argentina e tomava hate da mídia local direto. Nunca vi o Messi pegando ar de comentarista esportivo.

Agora eu te pergunto: quem tem mais bola de ouro?

Será que as críticas da mídia e de ex-jogadores sem resultado afetam o Messi? Com certeza absoluta. O cara, acima de tudo, é um ser humano.

Só que o Messi aprendeu muito cedo a maior lição que a fama e o sucesso podem te dar:

"O que vem de baixo não me atinge."

Longe do Raiam querer cornetar o Neymar. Neymar é o Pelé da minha geração, o cara mais pica que existe no Brasil hoje em dia em qualquer setor e segmento.

Neymar aguenta mais porra do que qualquer brasileiro por aí... e é por isso que ele é o Neymar e você aí que está lendo ainda está pobre e fudido.

Vou te dar outro exemplo: a Anitta.

Você não tem noção de quanto hate a Anitta recebe. Claro, ela é a maior cantora brasileira da história.

Os números não mentem. Ninguém desde Tom Jobim, nos anos 1960, colocou a música e a cultura brasileira no mundo como a Anitta.

E ela toma hate pra caralho porque, segundo o povão, ela é só uma bunda.

Vai tomar no meio do teu cu, mano. A Anitta é foda pra caralho!

Certeza de que todo mundo que mete o pau nela na internet queria ter a fama, o dinheiro e a credibilidade que ela tem mundo afora.

É aquela parada que eu falei do futebol agora há pouco. O futebol é movido pela inveja.

Mosquito não ataca luz apagada.

Todos os exemplos desse capítulo só servem para ilustrar que, se você for alguém na vida, você vai ter hater.

Não adianta querer ser bonzinho e agradar todo mundo. Lembre-se de que o mundo jaz no maligno.

Está com medo de lidar com hater? Então continua aí nessa vida de merda que você tem, sem deixar legado nenhum no mundo e vendendo o almoço para pagar a janta, seu arrombado de merda.

Agora eu vou além e vou dizer pra você que a gente tem mais a ganhar com os haters do que com os puxa-sacos que aparecem por aí quando a gente acerta algo.

Por estar tão acostumado a ter merda jogada em mim, eu consegui desenvolver uma blindagem absurda. As coisas batem e voltam.

Só que tem aquele 1% de coisas que os haters falam e realmente machuca a gente.

Não importa se você é o Iron Man e nem quão blindada tua mente é, vai ter sempre uma coisa ou outra que vai te tirar do sério.

E se te tira do sério, é sinal que o outro lado tem pelo menos um pingo de razão. É sinal de que você tem que tratar os haters como consultores estratégicos.

Como assim?

Grandes empresas mundo afora pagam centenas e mais centenas de milhões para consultorias estratégicas de renome como McKinsey, Bain & Company e Boston Consulting Group.

Esse aí é o chamado "Big 3" da consultoria.

O que o Big3 faz?

Eles recrutam um monte de engravatado para fazer apresentações de PowerPoint e relatórios para avisar o CEO da empresa X onde ele está errando e o que fazer para melhorar.

Acabei de puxar aqui umas estatísticas e vi que a McKinsey ganha quase 11 bilhões de dólares por ano fazendo só isso.

Como empresário, eu já caí nessa onda aí. Não contratei a McKinsey, mas como eu te falei alguns capítulos atrás, já gastei uma nota pagando consultores externos para me dar uns pitacos sobre os pontos cegos da minha empresa.

Vou ser bem sincero contigo: nada valeu tanto a pena quanto pegar o que os haters estavam falando e implementar melhorias em cima daquilo ali.

Lembra no início do livro que eu falei aquela parada do “se ficou puto é porque tem razão”?

Não precisa pagar McKinsey nenhuma. É só escutar os haters. Se alguma coisa que teus haters falaram realmente te deixou puto, é por ali que você deve começar o processo de melhoria contínua.

Agradeça!

E lembre-se, sempre, de que mosquito não ataca luz apagada.

Exercício #13: O ÁLBUM DA INVEJA

Isso aqui pode soar contraintuitivo, mas foi algo que me ajudou muito no começo.

É o seguinte: se você não tem haters, você está fazendo algo errado. Quem brilha, tem hater. E os primeiros vem de dentro da própria família e do grupo de amigos.

Lembra que eu falei no início do livro que escutei muito de pessoas próximas que a carreira de escritor não ia dar em nada?

Vou te contar um segredo: eu tirei print de tudo e coloquei no “ÁLBUM DA INVEJA”.

Tinha coisas que foram comunicadas de forma oral então não deu pra dar print. Eu escrevi, coloquei aspas, tirei print e botei ali também.

Você não tem ideia de como aquele álbum da inveja me tirou de momentos de baixa e de tristeza. É um combustível absurdo.

Tem gente que só funciona pegando no tranco. Toda vez que minha energia baixa, eu abro aquele álbum com prints de inveja acumulados desde 2014 e um Goku Super Sayajin cresce dentro de mim.

Ontem mesmo, um cara velho e sem resultado postou um print de gente zoando que meu curso Nômade Digital ensinava nego a comprar passagem no Skyscanner.

Não citaram meu nome, mas eu entendi de onde a bala estava vindo.

É claro que eu tirei print e botei na velha pasta do combustível altamente explosivo.

Vale lembrar que o cara estava há mais tempo no mercado, vendia um produto parecido com o meu, mas não tinha nem 10% das vendas que eu tenho.

Tudo bem que eu acabei de falar que o que vem debaixo não me atinge, mas você não tem noção do quanto aquilo ali me acendeu.

Eu virei a madrugada assistindo meu curso antigo, fazendo melhorias nele e botando pra fuder. Essa semana eu já vou gravar o novo, depois de um longo hiato de 3 anos sem gravar nada de Nômade Digital.

Viva o Álbum da Inveja!

HACK #12
O EFEITO KANYE

Vai chegar um momento da vida em que pessoas, que você não conhece, que nunca te viram e que não participaram da tua caminhada, vão te chamar de arrogante.

Elas vão dizer coisas do tipo:

“O sucesso subiu à cabeça.”

“Você precisa ser mais humilde.”

“Humildade passou longe.”

“Você é muito metido a besta.”

Fica tranquilo. Isso é um sinal de que você está no caminho certo.

Vou te confessar que no rascunho inicial desse livro, esse tópico da humildade tinha ficado de fora.

Só que, numa das minhas pausas, eu fui estudar a maestria de um cara chamado Kanye West.

Kanye West é o cara mais brabo da atualidade.

Por que isso, Raiam?

Porque opinião é igual a cu e todo mundo tem o seu (ou a sua). E, na minha humilde opinião, não há uma pessoa mais genial no showbiz que o Kanye.

Já citei ele em uns 3 ou 4 livros de minha autoria e o faço de novo.

Quando você tiver um tempinho, pega pra ver o documentário Jeen-Yus no Netflix sobre a juventude do Kanye.

O cara era o melhor produtor musical da época. Os maiores nomes do Hip Hop do início da década de 2000 ligavam pra ele para fazer beat.

Foi assim que ele acumulou seu primeiro dinheirinho: assinando com a gravadora Roc-a-Fella Records, do Dame Dash, fazendo batida para o Jay Z, para Beyonce, para Janet Jackson, para o Ludacriss e cobrando US$30.000 dólares por música.

Chegou um momento em que ele falou:

“Aí, eu não sou produtor não. Eu sou rapper.”

Chamaram o cara de arrogante.

Ele tocou o foda-se.

Nego da gravadora não deu chance pra ele como rapper e ele correu atrás pelos próprios meios.

O que ele fez? Produziu beat e botou a letra dele em cima sem pedir a permissão de ninguém.

Ele estourou. E estourou de novo. E mais uma vez.

Chegou o momento em que ele era o artista mais bem pago dos Estados Unidos e seu reality show com a esposa era o programa que mais gerava dinheiro na TV americana.

Do nada, ele disse que a Adidas tinha que contratá-lo para desenhar roupas.

Chamaram o cara de arrogante de novo.

Ele estourou com os Yeezy's numa época que pagar 700 dólares por um par de tênis era um absurdo.

Sabe o que é mais interessante? Ele era conhecido pelos beats, pela música que ele cantava, pelo reality show que ele gravava com a esposa, mas acabou ficando bilionário no mundo da moda.

Uma coisa que o Kanye West dominava desde pequeno, e o documentário deixou isso bem claro, veio de sua relação com a sua falecida mãe Donda West: ligar o foda-se.

E isso é uma habilidade que pouca gente domina. E os poucos que dominam são fodas pra caralho.

O Kanye sabia desde pequeno que se ele fosse bonzinho, e tentasse agradar todo mundo, só iria se frustrar e se fuder.

O que eu quero ilustrar com essa história do Kanye West?

Irmão, se alguém está te chamando de arrogante, você é realmente bom no que você faz.

É igual quando você joga aqueles jogos de corrida no fliperama e tem que chegar nos portais de checkpoint para ganhar mais tempo para continuar jogando.

Quem é ruim no joguinho não chega no checkpoint e tem que ficar comprando ficha para continuar.

Ser chamado de arrogante por quem está na arquibancada é sinal de progresso.

Vamos continuar a narrativa no futebol mesmo.

Pergunta pra um amigo teu que é fã de futebol quem são os 5 jogadores mais arrogantes desse esporte.

Certeza de que vão citar gente como Ibrahimovic, Neymar, Cristiano Ronaldo e Gabigol.

Vê se eles jogam no XV de Piracicaba? Vê se eles ganham R$1.500 por mês para ser jornalista e escrever a crônica do jogo?

Irmão, no mundo só existe dois tipos de pessoas: quem está na arquibancada e quem está dentro de campo.

Só é chamado de arrogante quem está dentro de campo.

Se for pra te deixar uma mensagem nesse capítulo é essa aqui: seja jogador e não torcedor.

Já estive dos dois lados e vou te confessar que a vida de quem joga é muito melhor do que a vida de quem torce.

Eu juro pra você que eu tentei ser humilde e contar histórias de humildade.

Por quê? Porque o mundo gosta de histórias de coitadinhos.

Coloca uma coisa na tua cabeça: de coitadinho você não tem nada.

A vida te deu 500 porradas? Se você está aqui ainda, significa que você se levantou 501 vezes.

Presta atenção no que eu vou te falar agora:

Não existe vítima bem-sucedida.

Não adianta. Se quiser crescer se fazendo de vítima e de coitadinho, você não vai aguentar o tranco e vai cair rápido.

Chega de contar história triste, caralho. Todo mundo tem história triste.

Todo mundo já perdeu dinheiro. Todo mundo já perdeu ente querido. Todo mundo já pensou em se matar.

Sabe quem sempre sobrevive? Quem a sociedade etiqueta como arrogante.

Exercício #14 – DONDA

Esse exercício é bem simples. Abra o Netflix e assista os 3 episódios do documentário Jeen-Yus do Kanye West.

Preste bem atenção nas palavras que saíam da boca do Kanye quando ele era pobre e mais atenção ainda no modelo mental que a mãe dele Donda West implantou na cabeça dele.

Aquilo ali é suco de sabedoria. Se você tiver filho pequeno, você vai se arrepiar e querer replicar aquilo ali na tua família.

HACK #13
O FILHO DO CARPINTEIRO

Ao longo dos últimos 5 anos, por causa do meu trabalho na Kobe, eu lidei diretamente com a elite financeira e intelectual das gerações Y e Z do Brasil.

Se o cara tem menos de 35 anos e é rico com suas próprias forças sem ajuda da herança de papaizinho, com certeza ele já participou de algum treinamento ou evento do Raiam, ou de algum dos milhares de discípulos do Raiam que já passaram pela Kobe.

Um dado absurdo que eu dei de cara é a Lei dos 23.

Se você mora com os pais após os 23 anos, a tua vida será muito mais difícil.

Não digo que você estará fadado ao fracasso, mas confesso que sair do zero vai ser muito mais difícil.

Por que eu digo isso? Porque é de pequenino que se torce o pepino.

O barco fica seguro na marina. Mas ele não foi construído para ficar ancorado na marina.

Parece clichê, mas isso é uma verdade que dói em muita gente.

Se você demorar a se libertar do senso de segurança, conforto e proteção que a casa dos nossos pais nos proporciona, pode ter certeza de que você vai acabar sofrendo as consequências lá na frente.

Por quê? Porque nossos pais nos amam muito.

E, não importa a nossa idade, eles vão tratar a gente como criança. Eu tenho 32 anos na cara e é exatamente isso que acontece quando eu volto para o Rio e passo dois dias com a minha mãe. É como se eu fosse aquele menino de 15 anos que saiu de casa lá em 2005, pô.

Ser tratado assim dois dias por ano, é tranquilo. Mas ser criança 365 dias por ano não te faz bem, pode ter certeza disso!

Isso te infantiliza, segura tua imaturidade e atrasa tua evolução.

Eu já viajei mais de 100 países e uma coisa que eu notei em países ultradesenvolvidos, tipo Estados Unidos, Dinamarca, Holanda e Noruega, é que quando a pessoa bate seus 18-19 anos de idade, ela já está muito longe de casa.

Sair de casa cedo é um investimento na própria maturidade.

Nem que a pessoa seja bancada pela família à distância, já está valendo.

O simples fato de que ela não ocupa o mesmo espaço físico que os pais durante aqueles anos cruciais e formativos muda o jogo do jovem pela eternidade. Muda pra caralho.

Vou te contar que a melhor decisão da minha vida foi ter escolhido sair de casa quando tinha meus 14 anos de idade, lá atrás no longínquo ano de 2004.

Eu passei no concurso de intercâmbio e ganhei a bolsa de estudos com 14 e meti o pé do Brasil alguns meses depois do meu 15º aniversário. E nunca mais olhei pra trás.

Sair de casa cedo te dá um senso de responsabilidade e independência que você não vai conseguir desenvolver de outra maneira.

Você pode pagar uma Imersão de Liderança e Gestão em Harvard aos 35 anos com os melhores professores do mundo que você não vai aprender nem 10% do que aprenderia metendo o pé de casa cedo.

Um tempo atrás, eu estava assistindo uma palestra do Eric Thomas e uma frase dele me marcou para o resto da vida.

"Você tem que ir aonde você é celebrado e não aonde você é tolerado."

Lê a frase acima de novo e deixa digerir um pouco.

Isso me lembra Jesus Cristo.

Não sei se você manja de Novo Testamento, mas o cara que dividiu o tempo em dois era um nômade que fez milagres em toda cidade que ele passou no Oriente Médio.

Transformou água em vinho em Canaã, curou um paralítico em Cafarnaum, andou pelas águas da Galileia, curou um cego em Betsaida etc.

Só teve uma única cidade onde ele não fez milagre nenhum.

Das dezenas de cidades citadas no Evangelho, Jesus Cristo só não fez milagre em Nazaré.

Por quê? Porque era a cidade dele!

Para o povo de Nazaré, aquele barbudo com fama de fazer milagre era apenas o filho do carpinteiro que trabalhava ali na esquina.

Na própria cidade dele, ninguém botava fé no cara.

E é exatamente daí que vem aquela história de que santo de casa não faz milagre.

Se nem Jesus Cristo conseguiu nada na área dele, quem é você pra achar que vai mudar de vida morando debaixo do mesmo teto dos teus pais?

Outra coisa que você precisa fazer é: tomar cuidado com os contra-argumentos que a outra parte vai sempre jogar em cima de você.

Com certeza você vai ouvir coisas do tipo:

"Fica em casa. Vai ser melhor pra você juntar dinheiro. Pra quê pagar aluguel e comida se tem aqui?"

Se você cair nesse argumento e ultrapassar o limite dos 23, você vai lembrar de mim quando tiver 30-40 anos e dizer assim:

"Caralho, aquele negão estava certo."

Vou abrir um parêntese aqui.

Quem arrisca muito acaba se fudendo muito. Faz parte do jogo.

O tema desse capítulo é sair de casa o quanto antes. Ter responsabilidade e independência o quanto antes.

Vai ter momentos na tua vida em que voltar para a casa dos pais e começar do zero vai ser mais do que necessário.

Mas aí a experiência é diferente: tanto você quanto eles sabem que aquilo ali é passageiro.

O negócio é sair logo. Educar teu cérebro que você é dono do teu próprio nariz.

Quando eu quebrei com 24 pra 25 anos, eu fui morar com meus avós.

Não tinha outro jeito. Já contei essa história aqui. Eu estava muito fudido de grana.

Só que eu sabia que no fundo do poço tem uma mola de titânio gigantesca.

Só o fato de ter saído de casa com 15 anos e passado por muitíssimos altos e baixos longe da saia de papai e mamãe me fez enfrentar aquele contratempo aos 24 anos de uma maneira muito mais tranquila, fria, calculista e, por que não, esperançosa.

Não demorou nem 6 meses e eu já estava reerguido de novo.

Irmão, é fazendo merda que se aduba a vida. E ponto final.

Quanto mais cedo você toma as rédeas da tua própria vida e faz tuas próprias merdas, mais foda você vai ser a longo prazo.

Saindo de casa cedo, existe a certeza absoluta de que você vai se fuder. E muito.

Nesses momentos aí, é só lembrar daquela frase fortíssima que eu solto de vez em quando nos meus vídeos:

Quando o cu fecha, a mente abre.

Exercício #15 – FUNDO DE LIBERDADE

Se você mora com os teus pais, vamos botar em jogo aquele hack do autoinvestimento de uma maneira bem simples.

Você vai pegar a tua grana, alugar um Airbnb, um quarto em república ou até uma cama em hostel e ficar um mês por lá.

Não precisa nem dar uma de nômade e ir pra outra cidade não. Só o fato de estar num teto diferente das pessoas que te controlam por um longo período vai virar um monte de chave dentro da tua cabeça.

Lembra da tríade do conhecimento, networking e experiência de vida? Pode ter certeza de que você está comprando experiência de vida e liberdade.

Você vai passar perrengue com alimentação, limpeza e contas inesperadas, mas esse tempo vai ser um grande divisor de águas na tua vida.

Teus pais vão te questionar, vão querer cortar tuas asas, mas você vai se manter firme e lembrar que aquele mês ali é um investimento na tua independência e liberdade.

HACK #14
TERAPIA É A ARMA DOS FORTES

Chega para uma pessoa sem grana e frustrada e pergunta se ela toparia fazer umas sessões com um psicólogo.

Aposto com você que ela vai usar uma palavra tipo “frescura” para te rebater.

No capítulo anterior, eu bati o martelo nessa questão de lidar com os haters.

Irmão, o ser humano não é programado para receber tanta energia ruim no lombo não.

É por isso que tanta gente rica e famosa entra em depressão, acaba tendo problema com drogas e alguns até não aguentam a barra e acabam cometendo suicídio.

Isso me fez lembrar do caso do apresentador americano Anthony Bourdain.

Quando eu estava começando a viajar e a documentar minhas viagens e análises sobre países no blog e no YouTube, seu programa, Parts Unknown, era minha maior referência de conteúdo.

Bourdain era bonito, rico, viajava o mundo para experimentar as melhores comidas dos melhores restaurantes do planeta e estava sempre rodeado do melhor networking do mundo.

Meu episódio favorito do programa foi quando ele foi para o Vietnã com o Barack Obama e os dois tomaram Pho na rua.

Se você não tá ligado, Pho é um miojão com um monte de bagulho dentro que vende em cada esquina de Hanoi, capital do meu país favorito na Ásia.

Do nada, o cara decidiu encerrar a própria vida.

Pega a lista de YouTubers mais hypados em 2015 e compara com quem está em alta hoje em dia.

Trocou praticamente todo mundo.

E os que continuaram lá tipo o Whindersson e o Felipe Neto passaram por longos hiatos para cuidar da saúde mental... e não esconderam que ficaram fudidos psicologicamente.

Vou escrever uma parada aqui que vai ser importante, pra caralho, pra tua vida:

Não existe investimento mais barato do que um bom psicólogo.

Repito, não existe investimento mais barato do que um bom psicólogo.

Para pra pensar, mano.

Quanto dinheiro as pessoas gastam com academia, com suplemento, com alimentação, com bomba, com viagra, com procedimento estético para ficar com um corpo maneiro para o verão?

E quanto dinheiro as pessoas gastam com a porra da saúde mental?

Eu pago uns 500 reais por sessão com meu psicólogo Akim Neto.

E pago rindo.

Se o Akim me cobrasse 1000 reais por sessão, eu pagaria rindo também.

Por que isso? Porque meu trabalho é muito mais mental do que físico.

E, se você para pra pensar nas carreiras que realmente dão dinheiro para o jovem hoje em dia, 95% delas são mais mentais do que físicas.

Empreendedores, diretores de empresas, influenciadores, atletas de alta performance... todo mundo faz terapia.

Pelo menos para quem está no topo não é vergonha e nem tabu nenhum.

E você vai ficar aí escutando teus amigos frustrados e fracassados dizendo que terapia é frescura? Que depressão é coisa de gente fraca e sem fé?

Mano, nem que seja uma vez a cada duas semanas. Nem que você peça fiado ao psicólogo e prometa pagar com juros quando ficar milionário, mas faça a porra da terapia.

É uma grana ínfima de investimento que vai voltar multiplicada pra você.

Nesse exato momento, eu estou na casa mais foda de toda Curitiba. Eu duvido que tenha uma casa nessa cidade que valha 18 milhões igual essa aqui vale.

Não, não é minha. É de um camarada meu que é jogador de futebol e deixou a casa comigo para entrar em modo buda, me isolar e escrever esse humilde livro.

Agora, vou desenhar pra você o dia da grande virada da minha vida, vou te levar pro mês de maio de 2018 aqui mesmo em Curitiba.

Foi a primeira sessão que eu fiz com o Akim.

Em meia hora de conversa, ele reprogramou uma crença que eu carregava desde criança.

Não sei como ele teve a sensibilidade de notar algo tão profundo de uma maneira tão rápida.

Só sei que aquela meia dúzia de perguntas que o Akim fez pra mim naquela tarde de 2018 tirou uma tampa absurda que eu tinha e que freava meu progresso.

Dali pra frente, eu simplesmente voei.

No sentido literal e no sentido figurado. O cara me colocou no eixo em três sessões.

Eu continuei fazendo terapia pelo Skype no plano semanal porque eu gosto, mas aquelas 3 sessões de 2018 mudaram a minha vida de um jeito que não tem nem como explicar em um livro.

Antes que você me chame no direct e pergunte sobre o Akim, a agenda dele está com uns 2 anos de fila de espera. Já está famoso, hypado e cheio de seguidores.

Mas tem uma porrada de profissional bom no mercado que usa as mesmas ferramentas que o Akim para reprogramar um parafusinho meio solto na tua cabeça e fazer você voar.

Confia, caralho!

HACK #15
DINHEIRO É ENERGIA

Uma das maiores lições sobre dinheiro que eu aprendi na vida é tão simples que acaba complicando a cabeça de qualquer um.

Vou te dar três palavras aqui:

"Pague o preço."

Lembra que eu falei num dos primeiros capítulos do livro que eu nunca vi ninguém ficando milionário com conhecimento de YouTube ou de curso pirateado?

Sim, tem um negócio chamado karma que limita o progresso de qualquer pessoa que "trapaceia" o processo.

Como assim, Raiam?

O que eu quero dizer é que dinheiro é energia e essa energia tem que circular. Ponto final.

Na hora de passar esse conceito para meus mentorados do Sub19 e Sub25, eu sempre uso o Smeagol do Senhor dos Anéis como exemplo.

O personagem, também conhecido como Gollum, deu tanto valor ao "my precious" que acabou morrendo com ele.

A receita para ser classe média para o resto da vida é tratar o dinheiro da mesma maneira que o Gollum tratava a porra do anel de ouro.

Segurando o dinheiro. Tratando a grana como se ela fosse sagrada.

O que eu quero dizer com isso?

Eu quero dizer que você tem que fazer circular o dinheiro que ganhou.

Lá no início do livro, eu já te expliquei o conceito do reinvestimento e de manter a lenha acesa. Sem querer dar spoiler para o próximo livro, mas essa foi a principal chave que me levou do primeiro milhão ao décimo milhão.

Mas sossega aí que eu só vou expandir nesse conceito quando for a hora de escrever o próximo livro.

No patamar que você está agora, o conselho que eu posso te deixar é de aprender a apreciar e a valorizar o trabalho dos outros.

Não me leve a mal, na minha adolescência eu fui o campeão da pirataria.

Cansei de baixar música no Kazaa, Limewire, Emule, Napster e ia para a Rua Uruguaiana pelo menos uma vez por semana.

Como a grana era bem curta, numa semana eu comprava um jogo de Playstation 2 e na outra eu levava um DVD pornô pirateado das Brasileirinhas.

Se aquele DVD das Brasileirinhas existe, alguém gastou dinheiro para produzir, alguém suou a camisa para dirigir, alguém teve que pagar o cachê dos atores e alguém teve que dar a buceta para filmar.

Como você valoriza o trabalho dessa galera?

Simples! Pagando preço cheio pelo DVD na banca de jornal.

Por que eu comprava pirateado? Porque eu era menor de idade e o tio da banca de jornal não queria vender o pornôzão da Vivi Fernandes pra mim.

É exatamente aí que eu quero chegar.

Piratear coisa aos 13 anos de idade é aceitável.

Piratear coisa aos 16 anos é menos, mas também passa.

Mas piratear coisa depois de adulto é você pegar uma granada de guerra e estourar ela bem no seu pé.

Por que isso?

Por causa do fluxo, mano.

Eu falei isso agora há pouco e repito: se tu não valorizar o trabalho das outras pessoas, ninguém nunca vai valorizar o teu.

Sabe como essa ficha caiu pra mim?

Em 2014, eu descobri que era possível comprar um pacote de 25 créditos de audiolivros na Audible e ligar pra Central pedindo reembolso.

Daí o que eu fazia? Comprava o pacotão, escutava o livro até o final, ligava para o call center, dava um migué no filipino que trabalhava no serviço de atendimento ao cliente da Audible e ele reestabelecia o crédito pra mim.

Desse jeito, meus créditos nunca acabavam e eu cheguei a matar mais de 200 audiolivros naquele ano.

Acha que eu estava abafando, né?

Um belo dia, eu fui compartilhar essa minha “estratégia de gênio” para meu amigo Alexandre Garcia e ele me partiu no meio.

Por quê?

Porque eu claramente estava levando as coisas no jeitinho, na bigodagem, na cariocagem.

Eu devia ter uns 27 anos quando tomei aquela porrada mas funcionou pra caralho e eu sou tão grato ao Alexandre até hoje que estou citando ele no meu melhor livro.

Naquele momento, eu tinha ganhado um dinheirinho vendendo meu conhecimento através dos livros, mas estava estacionado na classe média há alguns anos.

Tentava de tudo e o faturamento não subia e a chave não virava.

Qual foi o racional do Alexandre?

Porra, eu vendia conteúdo e vendia conhecimento. Que ideia de jerico era aquela de não pagar pelo trabalho de pessoas que, no fundo, tinham o mesmo trabalho que eu?

Como isso se aplica na tua vida?

Comece a dar gorjeta para toda e qualquer pessoa da área de serviço que cruzar o teu caminho.

Pensa comigo: pessoas da área de serviço trocam hora por dinheiro.

O trabalho delas não é escalável e pode ter certeza de que, a não ser de que estejamos falando de uma beldade linda e

maravilhosa, a maioria de seus clientes ou é neutro ou é filha da puta.

Qual o caminho, negão?

Veio um eletricista consertar a corrente da tua casa? Ele te cobrou 300 pratas? Deixa 10 pratas com ele de caixinha.

Pediu um Uber até o escritório? Aproveita aquela função do Uber e deixa cincão a mais pra ele. É só apertar um botão dentro do aplicativo mesmo.

Foi num restaurante e a pessoa te atendeu mal? Foda-se, paga os 10%. Te atendeu bem? Deixa os 10%, põe uns trocados a mais na mesa e faça questão de agradecer a ela, ao gerente e, se possível, ao chef da porra da cozinha.

Fica tranquilo que aquele trocadinho a mais que você deu para a pessoa não vai faltar pra você. Não importa o quão quebrado você esteja, confia no negão aqui, não vai faltar.

Lembre-se da mentalidade de abundância que a gente já cobriu mais cedo aqui no livro quando eu contei aquela história do ônibus apertado e do Mario Schwarzmann.

Vou te dar um bônus.

Nunca negocie. Ou diga sim, ou diga não.

Negociar e chorar preço, especialmente quando estamos lidando com a força de trabalho de um ser humano, é coisa de gente que valoriza centavinhos.

O que eu quero dizer com isso?

Se a porra do eletricista te cobrou R$300 para fazer o serviço, significa que, na cabeça dele, a experiência e a habilidade dele valem aquilo ali.

Quem é você para falar pra ele que só vale 100 pratas?

Não gostou do preço? Desliga a porra do telefone e procura outro eletricista.

Não encontrou? Coloca o rabo entre as pernas e paga R$300 para o primeiro.

Só não tenta colocar o valor dele pra baixo.

A última vez que eu pratiquei isso foi no final de 2021 quando eu viajei com o Toguro para Barcelona pra assistir a Champions League.

Resolvemos de última hora gravar uma entrevista na Praia de Barceloneta e liguei para uma diretora local que me cobrou 400 euros por uma hora de entrevista.

Olhei para o Toguro e ele falou que estava caro pra caralho. Com o câmbio da época, isso dava quase 3000 reais e era mais do que ele pagava por um mês de trabalho do seu videomaker na Mansão Maromba.

Perguntei para o Andrei Tucano e ele falou a mesma coisa.

Ainda falou que a produtora botou o preço dela lá em cima porque era amiga do Giulliano (CEO da LaBellaMafia) e sabia que eu era rico pra caralho.

Apesar da luz vermelha do Toguro e do Tucano, eu não hesitei e paguei o preço dela.

E a entrevista ficou bem produzida para um caralho. E foi um dos vídeos mais assistidos do meu canal durante todo ano de 2021.

Hoje em dia, é essa mesma Bruna Pasternak que faz os documentários da Kobe e toca toda a parte audiovisual das empresas do grupo.

Mas aí negão, de onde você tirou essa parada de não pechinchar?

Primeiro de tudo: eu nunca vi um rico de verdade pechinchando preço. Especialmente quando envolve a energia e a força de trabalho de um ser humano.

Eu aprendi essa lição aí quando eu estava começando a ficar rico.

Lá em novembro de 2018, um camarada meu chamado Andrew me levou no Shopping Leblon.

Na época, o Andrew era diretor do banco Credit Suisse no Rio de Janeiro e, mesmo com cara de menino, passava uma credibilidade do caralho. Ele tocava as fortunas das principais famílias da cidade.

Por que ele me levou no Shopping Leblon?

Pra comprar a porra de um Rolex Submariner.

É claro que eu hesitei.

Afinal, até hoje em nem sei ver hora direito. Demoro uns 20 segundos para fazer conta nos ponteiros e mais 20 para diferenciar qual é o grande e qual é pequeno.

Falei pra ele que eu não precisava de um Rolex e que preferia ver a hora no celular mesmo.

Ele botou o negócio no meu pulso e me fez gastar R$27.000 reais.

Naquele mês de novembro, eu ainda não tinha os cursos online, mas a Kobe já estava começando a decolar.

A fraternidade já tinha mais de 100 pessoas, estávamos planejando nosso primeiro evento internacional em Londres e eu havia acabado de iniciar os primeiros 15 membros do Sub25.

Mesmo com o primeiro milhão vivo na conta, aqueles 27.000 reais doeram pra cacete no meu bolso. Mas só ali na hora.

Por que parou de doer?

Porque o Andrew me explicou que aquilo ali era um símbolo.

Um símbolo para mostrar que minha hora valia, pelo menos, 27.000 reais.

Uma informação interessante é que o dólar subiu pra caramba e a pandemia fez com que o preço de qualquer artigo de luxo disparasse nos mercados secundários.

Resultado? Aquele Rolex que eu comprei por 27.000 contra a minha vontade, hoje vale umas 100 pratas mesmo todo velho, surrado e usado.

Minha hora de mentoria hoje custa R$40.000.

Achou caro? Procura outro, uai.

Eu valorizo meu tempo e acho que vale isso. Quer minha atenção? Quer fazer parte do grupo de elite da Kobe com empresários de 8 e 9 dígitos? Paga a porra do preço, caralho!

Aproveita que a inflação da minha hora não subiu junto com o Rolex.

Brincadeiras à parte, qual é a moral da história?

Quando aprendemos a pagar o preço do trabalho das outras pessoas, automaticamente o mundo vai fazer com que as pessoas paguem o nosso preço. Seja lá qual ele for.

Exercício #16 – FICA COM O TROCO

Eu moro na Europa e aqui a nota de menor valor é a de 5 euros. Isso quer dizer que qualquer valor abaixo de 30 reais vira moeda.

A partir de agora, você não vai mais usar moedas.

Toda vez que comprar alguma coisa com dinheiro em espécie e tiver quebradinho, fala assim: "pode ficar com o troco".

Se você não mora na Europa, seu "prejuízo" máximo vai ser de 1 real e 99 centavos. Pode ficar tranquilo que não vai te fazer falta.

Na real, nem a pessoa do outro lado da transação vai mudar de vida por isso. Mas aqui a gente não está focando no valor absoluto do dinheiro, mas sim na energia que faz aquela porra ali fluir.

Juro pra você que parece um ato pequeno, mas é o melhor e mais simples exercício para quem precisa desenvolver esas ideia de fluxo que eu falei durante o capítulo.

HACK #16
GORDO NÃO PASSA CREDIBILIDADE

É isso mesmo que você leu.

Deixa eu traduzir: não seja gordo e não faça negócio com gordo.

Eu até brinco que gordo só passa credibilidade quando é comediante, músico ou chef de cozinha.

Mas isso aí vai muito além do que um mero discurso de ódio que me geraria um cancelamento e uma conta perdida no Instagram.

Por incrível que pareça, eu não estou sendo gordofóbico aqui. Não mesmo, hehehe.

Exatamente o contrário.

Você não tem noção da quantidade de gente que vem me agradecer todo santo dia por causa da campanha "Gordo Não Passa Credibilidade".

Juro pra você que isso virou um dos meus maiores legados... por causa de míseras quatro palavras.

Gente que ficou com raiva no primeiro momento, mas de tanto eu repetir e martelar aquele slogan na cabeça deles através dos meus conteúdos, acabaram mudando seus hábitos alimentares, desenvolvendo novas rotinas de exercícios e levando uma vida muito mais saudável.

É todo dia gente me marcando na academia, mandando direct e postando foto em cima da balança com nosso slogan politicamente incorreto.

Qual é o meu racional?

Dentro de uma empresa, você consegue terceirizar praticamente todas as atividades.

Terceiriza a contabilidade, o marketing, o financeiro. Tem empresa que terceiriza até a venda e consegue sobreviver.

Mas olhando além disso, a única coisa que ninguém consegue terceirizar é a própria saúde.

Não adianta. Você pode ter todo dinheiro do mundo e toda fama do mundo, a tua saúde física depende só de você mesmo e das tuas atitudes.

Lembro que o Mario Schwartzmann dizia que ser gordo por longos períodos e não conseguir emagrecer era uma maldição imposta para pessoas do mal.

Apesar de ter um pouco de sentido, eu não me arrisco a levar a narrativa para esse lado extremo.

Dito isso, toda vez que eu fiz negócio com gente acima do peso, eu acabei sendo traído, jogado pra trás ou perdendo meu dinheiro.

Eu juro pra você que achava que não tinha correlação. Eu só fui aprender depois do 5º golpe. E foi um golpe grande. E veio de uma pessoa muito próxima que eu sempre incluía como exceção a essa regra, vai vendo.

Se a pessoa não tem responsabilidade para cuidar do seu próprio corpo, por que você vai confiar o teu tão suado dinheiro nela?

Não cometa os mesmos erros que eu.

Na real, não foi só o Raiam que cometeu esse erro não.

Eu escrevo esse humilde livro alguns dias depois da explosão da polêmica da FTX, corretora de criptomoeda que sumiu com mais de 50 bilhões de reais do dinheiro de seus clientes.

O cabeça da porra toda era um gordinho de 31 anos chamado Sam Bankman Fried. Põe o nome desse arrombado no Google e você vai entender por que eu estou incluindo esse cara nesse capítulo tão importante do meu livro.

E se você está acima do peso, certeza de que você está cansado de tomar bullying, escutar zoação e perder oportunidades na vida. Seja de trabalho ou até de relacionamento.

Não adianta, o ser humano está pré-programado a olhar torto para pessoas acima do peso. Faz parte da nossa natureza, do nosso DNA.

Pensa aí se existe alguma celebridade ou alguém que ficou rico antes dos 30 que esteja acima do peso? De cada 1.000 nomes da mídia e do showbusiness, eu consigo pensar em uns 2 ou 3 gordos.

No topo da minha cabeça vem gente como o streamer Casimiro e o cantor Duzão, da banda Menos é Mais. Mas lembre-se: eles trabalham com comédia e música.

E mesmo dentro da música e da comédia, ambos são exceções.

O Sam Bankman Fried ficou rico antes dos 30. Mas a justiça americana funciona um pouco melhor que a nossa e parece que o menino vai passar alguns anos no xilindró.

Lá onde eu fui criado, a gente acredita muito na premissa de que “só o bullying educa”.

Espero que esse livro te ajude a tomar vergonha na cara e a tomar as rédeas da tua própria vida, começando pela saúde física.

Bora queimar esse bacon aí porque gordo não passa credibilidade. Nem no Brasil, nem na França e nem na China.

Exercício #17 – PUXE FERRO

Eu resolvi incluir esse hack no capítulo do gordo, mas o efeito vai muito além da credibilidade perante às pessoas.

Eu nunca escondi que eu tenho uma tendência a ser depressivo. Foda-se, eu sou assim desde criança e aprendi a viver com isso.

Com altíssimas doses de autoconhecimento, eu entendi que meu humor é totalmente diferente quando eu faço três coisas: 1) caminhar mais de 10 km num dia 2) puxar ferro 3) transar.

Como você mora no Brasil e andar com celular e fone de ouvido em certas cidades pode ser perigoso e como nem todo mundo tem lábia e contatinho pra transar a hora que quiser, puxar ferro é a parada mais garantida que tem.

Isso entra no 4º item da tríade do autoinvestimento que é meter grana na tua saúde.

Uma mensalidade na academia é micharia comparado ao benefício que isso vai te trazer.

Eu tenho academia em casa. A parte externa do primeiro andar da minha cobertura em Paris tem bicicleta ergométrica e um monte de peso livre.

Dito isso, sair de casa para ir à uma academia tradicional tem um efeito muito maior do que malhar em casa.

Se tiver um companheiro que malha contigo ou grana extra para pagar um personal, vai com muita fé.

Lembre-se de que tem gente que gasta dinheiro com cerveja artesanal e maconha.

HACK #17
CUIDADO COM O SELO AZUL

Na outra ponta do "Gordo não passa credibilidade", temos a falácia do selo azul.

Como eu disse antes, no nosso subconsciente, nos somos pré-programados para ter o pé atrás com aquelas pessoas que estão acima do peso.

E vou além. Nosso subconsciente também é pré-programado a não dar credibilidade para pessoas negras.

Não é vitimismo não. Pode ser um elemento do racismo estrutural, mas tem dezenas de estudos de psicologia que comprovam essa tese.

Olha a mensagem que eu recebi esses dias no direct:

"Me descobri racista quando fiquei puto com sua existência. Nada pessoal, mas não consegui controlar esse sentimento ruim de ver você numa condição infinitamente melhor que a minha".

Eu juro que não fiquei puto com essa mensagem e nem coloquei no Álbum da Inveja. Eu fiquei feliz de ler isso porque apenas reforçou uma tese que eu tinha anteriormente.

É aceitar e pronto. O ser humano é assim e a única coisa que eu posso fazer é me adaptar a esse bug no sistema nervoso das pessoas da melhor maneira possível.

Na mesma pegada, uma coisa que eu notei é que as novas gerações são pré-programadas a respeitarem pessoas com muitos seguidores e selo azul de verificação no Instagram ou no Tik Tok.

Eu falei anteriormente que tive 22 contas de Instagram derrubadas por BOTs de denúncia.

O que é isso? Uai, um inimigo teu paga um serviço na deep web que bota milhões de perfis fantasmas de Instagram para denunciar tua conta por discurso de ódio, conteúdo sexual, pedofilia, nazismo etc.

Daí quando essas milhões de contas denunciam um mesmo story num intervalo curto de tempo, o Instagram vai lá e derruba a pessoa.

É, eu expus algumas das piores máfias do Brasil e eles responderam assim. Faz parte.

Na primeira delas, eu tinha pouco mais de 1.500.000 seguidores e era verificado. Selo azul, feed limpinho, pegada de celebridade e o concorridíssimo @raiam.

É impressionante como as pessoas me tratavam diferente. Tanto na rua quanto no próprio direct do Instagram.

Eu não consigo explicar a raiz disso e nem o porquê, mas sim, acontecia pra caramba.

Era como se eu fosse uma outra pessoa. A pessoa me conhecia em algum jantar, evento de negócios ou festa e me tratava de um jeito bem frio e cordial.

Depois que a gente trocava Instagram, a pessoa esbugalhava o olho e, do nada, eu virava o Lewis Hamilton.

Sim, o mundo é superficial pra caralho.

O ponto mais legal de ter perfil verificado é que você pode mandar mensagem para qualquer pessoa do mundo e teu perfil vai aparecer primeiro no inbox dela. E eu confesso que isso abriu porta pra caralho.

Depois da primeira queda, eu levantei mais uma conta até os 3 milhões de seguidores. Mesmo com o dobro de seguidores da primeira, o tratamento das pessoas era realmente diferente por causa daquela joça de selo azul.

O que eu quero dizer com isso tudo?

Quero dizer que, apesar do nosso subconsciente estar pré-programado, nem sempre o que reluz é ouro.

Cara, eu sou um cara muito sagaz e muito agressivo.

Por botar um certo medo nas pessoas com meus vídeos, meus exposeds e com a assertividade na minha fala, eu tomo um ou outro golpe de vez em quando. Faz parte.

As últimas 4 pessoas que me passaram pra trás têm selo azul no Instagram.

De novo, esse livro é baseado 100% em conhecimento empírico. Toda dica 131ackck de vida que estou passando aqui foram baseados em experiências reais de vida.

E, mano, o raio não cai duas vezes no mesmo lugar... e nem 4.

Toda pessoa que tem selo azul é golpista?

Não é isso que eu estou te dizendo.

Mas toda pessoa que tem selo azul é confiável?

Absolutamente não.

Tem muito lobo de cordeiro se escondendo atrás de selo azul, de conta grande no Instagram e de roupas chiques. Pode ter certeza disso.

Vou te dar um checklistzinho para você não se fuder como eu me fudi quando começar a lidar com pessoas famosinhas.

Lembre-se: você vai ter dinheiro. E quem tem dinheiro e é jovem acaba lidando com essas pessoas. É a ordem natural das coisas.

Vamos pra lista:

1) A pessoa se zoa?

Irmão, se a pessoa é muito certinha, perfeitinha e boazinha e você nunca a vê passando um perrengue, mostrando vulnerabilidade ou até falando mal de si mesmo em público, pode acender a luz amarela.

Esse é o mandamento mais básico na detecção de gente filha da puta.

2) Não esqueça da regra 1

É muito simples, mano.

Você não vê um 171 que não fala leve, que não tem lábia e que não conta história bonita pra poder te levar no papo.

Se juntar os 4 golpes que eu tomei dessa galera verificada aí, deu uns 6 milhões de reais. Um pouco mais até, porque dois deles foram em dólar e teve flutuação de moeda.

O pior não é nem o dinheiro que você perde.

É a dor de cabeça. A ansiedade que aquilo gera. É o sentimento de “por que eu fui confiar naquela pessoa bonitinha?”

Bom, já está avisado.

Um bônus extra: futebol.

Sim, nosso hardware mental é programado para respeitar jogador de futebol.

Na real, por causa das memórias da infância, das Copas do Mundo que a gente assistiu, dos FIFAs que a gente jogou e dos álbuns de figurinhas que a gente colecionou lá atrás, a gente tem a tendência a confiar na palavra da galera do futebol.

Vou colocar um adendo aí. Não é só jogador de futebol não. Esse viés também cobre dirigente, técnico, presidente de clube até marcas que estampam as camisas.

Cuidado com isso aí.

Gente mal-intencionada descobriu essa tendência psicológica nas pessoas e criou a estratégia de “sportwashing”.

Sportswashing é uma adaptação da palavra brainwashing que é fazer uma lavagem cerebral num público-alvo através do esporte.

Temos dezenas e dezenas de exemplos aí no mundo. Desde um oligarca russo do petróleo comprando um time inglês até a FIFA fazendo a Copa do Mundo no Qatar, na Rússia (e até no Brasil).

Pra que isso?

Branding!

Lembro que uns 10 anos atrás, a pirâmide TelexFree patrocinou a camisa do Botafogo. Uma galera investiu por causa da credibilidade gerada pelo futebol... e se fudeu.

No caso macro, os governantes usaram uns trocadinhos de dólar para limpar a imagem que esses três países tinham no mundo e mostrar um espetáculo alegre, luxuoso e fora do normal.

O Brasil e sua imagem de crime e favela, a Rússia e sua corrupção soviética e o Qatar com aquela ideia que linkava todo e qualquer cidadão de origem árabe ao terrorismo.

Bem, funcionou.

Na real, quem lançou essa estratégia foi Dubai com a campanha Fly Emirates em grandes clubes europeus no início da década de 2000.

Na minha infância, ser do Oriente Médio era sinônimo de Osama Bin Laden e terrorismo. Na infância da geração atual, ser árabe é sinônimo de ser rico pra caralho.

Por que eu falei isso tudo aí?

Porque no Brasil ser empresário/vendedor é sinônimo de coisa negativa e vir do futebol é sinônimo de coisa positiva.

Vou plantar uma dinamite aqui pra você: não há nada mais sujo que o mercado do futebol.

Repito: não há nada mais sujo que o mundo do futebol.

Fica esperto aí. E faça o teu melhor para separar aquele teu viés da infância da realidade atual.

E lembre-se de sempre tomar cuidado com a porra do selo azul.

Exercício #18 – FAÇA A LIMPA

Eu gosto muito de um cara chamado Kelvin Thiago, vulgo Corinthians Mil Grau.

Ele viajou comigo pra Dubai e produziu uma das séries que mais trouxeram dinheiro para a Kobe, o Nômade Digital 2021.

Esses dias, o Mil Grau postou uma redpill absurda no perfil dele.

SEGUIDOR: Hoje eu quero uma foto com você Mil Grau.

MIL GRAU: Por favor, peço encarecidamente que não tire fotos comigo, não aguento mais vocês, pedintes de fotos. Vão viver! A vida não é só Instagram. Se pedir a foto, não vou negar. Mas saiba que eu te odiarei pra sempre. Oferecer cigarro para o artista ninguém quer né. Lamentável a postura de vocês seguidores.

Ele deu uma zuada, é claro. Mas toda brincadeira tem um fundo de verdade.

Mil Grau ainda complementou com um parágrafo para o público:

“Ninguém aguenta mais vocês. A verdade é essa. Se você tem mais de 18 anos e tira foto com influenciador, você é um fracassado”.

Se você segue alguém só pela imagem e pelo seu lifestyle, a melhor coisa que você pode fazer hoje é parar de seguir essa pessoa no Instagram e se desinscrever do canal dela no YouTube.

Se você segue essa pessoa pelo conhecimento que ela tem, continua. Não tem problema nenhum. Se segue pelo conhecimento, mas você sabe que ela vai te vender algo, seja muito seletivo. Inclusive comigo, hein?!

Chega de idolatrar os outros. Pare de seguir pelo menos metade das celebridades que você segue.

E não esqueça das sábias palavras do Mil Grau sobre idolatria.

HACK #18
O MODO JOGADOR

Vou continuar no mundo do futebol para ilustrar a lição que vem agora.

Ao longo desse tempo como produtor de conteúdo e de mentor de jovens bem-sucedidos, eu cheguei à conclusão que as pessoas fixam mais a mensagem quando eu incorporo metáforas de futebol... e de sexo também.

Vai entender o porquê... Mas seguimos.

Bem, uma das minhas viradas de chave mais recentes aconteceu em Amsterdam no escritório da empresa 433, uns dias antes do evento Kobe Amsterdam 2022.

Minha empresa faz 3 eventos no exterior todo ano onde a gente reúne alguns dos jovens empresários mais sinistros do Brasil em alguma cidade foda para falar sobre negócios, resenhar sobre a vida e, acima de tudo, se divertir pra caralho.

Fizemos mais de 40 eventos fora do país e, do topo da minha cabeça, consigo lembrar de duas empresas gigantescas que nasceram nas nossas resenhas internacionais.

Na Kobe Israel 2020 nasceu a EverMart, plataforma de pagamentos. Na Kobe Rússia em 2019, nasceu a Kiwify, outra plataforma de pagamentos. Na Kobe Portugal 2019, nasceu o Rei do Pitaco. Se juntas, o valuation das três dá muito mais que 1 bilhão de reais.

Não vou esconder nada de você não. Os eventos da Kobe, principalmente os do exterior, são como uma colônia de férias de adulto.

As conexões e o networking são altos exatamente porque a gente faz todo mundo se sentir adolescente de novo. As pessoas esquecem dos problemas da vida, dos boletos da empresa e ficam leves por um fim de semana.

E é aí que as melhores ideias florescem.

Antes de todo evento no exterior, eu tiro um dia para visitar executivos da minha rede de contatos na cidade do evento.

Em Amsterdam, eu fui para o bairro de Westerpark tomar um café com um cara chamado Demi De Zeeuw.

Demi foi cabeça de área titular daquela que é tida como melhor seleção da história da Holanda, a Geração 2010, e largou o futebol cedo para tocar uma marca de roupa chamada BALR.

Do nada, ele teve a ideia de criar um Instagram de futebol. Ideia despretensiosa mesmo. A ideia era usar aquele conteúdo ali como se fosse um topo de funil para puxar um público segmentado que virasse cliente da BALR.

Só que o bagulho ficou 1000x maior que a roupa e hoje a 433 é uma das maiores startups de mídia do planeta e uma das contas com mais seguidores e engajamento no mundo inteiro.

Na hora de explicar uma estratégia, o Demi me explicou por que jogador de futebol ganha mais que todo mundo.

E aquilo foi um tapa gigantesco na minha cabeça.

Porque jogador de futebol ganha a vida tomando decisões rápidas.

Daí ele descreveu a vida dele de CEO e disse que é bem mais fácil porque você tem tempo para pensar, consultar pessoas, elaborar planos de ação antes de tomar uma decisão.

O jogador de futebol é bem remunerado porque o trabalho dele consiste em tomar decisões em centésimos de segundo.

Quem age mais rápido que a média é sempre bem remunerado.

Agora pensa na função da faculdade junto com esse prisma aí.

Concorda comigo que a faculdade tira o instinto de jogador de futebol de dentro das pessoas?

O cara passa 4 anos se preparando sem executar. E, quando chega a hora de executar, ele vai lá e trava. É assim mesmo.

Qual a lição aqui do “Modo Jogador”?

Foda adiada é foda perdida.

Escreve essa frase aí em algum lugar e leve como um mantra pra vida.

As melhores ideias da minha vida vieram de dentro do coração. Num impulso. Vieram do nada.

Sabe quando vem aquele frio na barriga e você acha que é Deus falando contigo pra fazer aquilo e levar a ideia pra frente?

Então preste muita atenção a esses momentos aí e siga sempre a tua intuição.

Eu tenho muitos exemplos de ideias que tive 10 anos atrás e não coloquei pra frente. Fui empurrando com a barriga daí apareceu alguém com uma ideia muito parecida e se deu bem.

Por quê? Porque quando você tem o clique da ideia, você tem que começar a executar logo ali. Nem que seja escrever o primeiro parágrafo do teu próximo livro.

Não importa o quão pequeno é o movimento, o bagulho é dar o primeiro passo logo.

Essa é a lei da intenção decrescente.

Quanto mais tempo você demora a tomar o primeiro passo, maior a probabilidade de você nunca tomar passo algum.

Dorme com essa e lembre-se, sempre, de que foda adiada é foda perdida.

HACK #19
TRABALHE PARA ALGUÉM

Sim, eu reconheço que o que eu acabei de escrever parece contraintuitivo para um caralho.

Afinal, um cara que, alguns capítulos atrás, fez questão de escrever que ninguém fica milionário sem abrir CNPJ... agora vira a casaca e te recomenda trabalhar para os outros.

É, irmão. A vida é feita de paradoxos.

E esse é um dos maiores paradoxos do empreendedorismo... e quase ninguém toca no assunto.

Dos 1200 livros que eu matei na vida, acho que eu consigo me lembrar de apenas um que se aprofundou na importância de ser funcionário, de trabalhar para os outros, de ganhar pouco, de se fuder, de pagar pedágio para se dar bem na vida.

O nome do livro é Originals, escrito por um velho professor da Wharton School da Universidade da Pennsylvania chamado Adam Grant.

Universidade pica essa, diga-se de passagem. Conheço um brasileiro pica que se formou lá.

Na real, a grande obra da vida de Adam Grant foi o best-seller Dar e Receber. Originals passou meio por baixo do radar.

Qual o enredo de Originals?

Resumindo: os melhores empresários do mundo trabalharam para os outros por muito tempo, encheram o saco do mundo

corporativo e resolveram inovar e correr seus próprios riscos.

Põe aí: Steve Jobs, da Apple; Larry Page, do Google; Pierre Omidyar, do Ebay e alguns outros exemplos high-profile têm suas origens como meros funcionários apertadores de botão.

Sabe qual a parte interessante da análise do Grant? É que todos eles empreenderam sem largar seus respectivos "dayjobs" e só deram o salto alguns anos depois de terem começado um negócio paralelo ao seu emprego principal.

Segundo a pesquisa do autor, quem tenta empreender direto acaba tendo uma possibilidade muito menor de sucesso.

Uns parágrafos atrás, eu dei uma ostentada de leve no fato de me formar na Wharton School que, durante décadas, foi a melhor universidade de negócios não só dos Estados Unidos, mas também do mundo.

Não vou ser hipócrita aqui e dizer que não aprendi porra nenhuma naquele lugar e que passei 4 anos bem miseráveis e depressivos na cinzenta West Philadelphia. Mas foi mais ou menos isso aí.

Dito isso, uma coisa que eu preciso reconhecer é que minha verdadeira universidade foi o Citigroup Global Markets.

E, sim, eu só entrei no Citi de Nova York porque eu tinha o carimbo de Wharton no currículo.

Mano, você só consegue ligar os pontinhos olhando pra trás.

Todo o conhecimento de cultura corporativa, recursos humanos, produtividade, networking, vendas, contabilidade, direito societário, valuation que me fizeram acumular mais

de 100 milhões de patrimônio com 31 anos veio do meu trabalho CLT num banco de investimento.

E puta que o pariu: eu recebia 10 mil dólares por mês para aprender aquilo tudo.

Como o meu exemplo pode servir pra você? Volta no Hack #7 e leia a porra do título.

Bateu preguiça e resolveu continuar lendo? Lá vai: FACULDADE É O CARALHO.

Se o Raiam que se formou na universidade top1 do mundo está te falando que se aprende muito mais trabalhando na área (e ainda recebendo por isso), por que diabos você vai pagar pra aprender numa uni-esquina aí na tua cidade de merda?

Juro pra você: se eu tivesse alguma autoridade sobre o orçamento da República Federativa do Brasil, eu fecharia metade das universidades e botaria todo mundo pra trabalhar.

Apesar da Kobe ter sido aberta em 2016, ela só foi engrenar e precisar de mais colaboradores em 2018.

De 2018 pra cá, eu consigo contar uns 10 arrombados que ficaram milionários (ou perto disso) depois de terem trabalhado com a gente.

Vou dar nome a alguns bois. Édipo Tolentino, Paulo Berto, Anderson Almeida, Vinicius Capelli, Northon Veiga, Edilson Jow, Paulo Victor, Mel Bertoja, Breno Oliveira, Gabriel Morais, Orlando Hueb, Gabriel Oliveira e Renan Oliveira.

Do topo da minha cabeça vieram esses, deve ter mais até.

Acho que dos 10, só o Paulo Berto tinha mais de 30 anos quando começou lá.

Sim, nego que ganhava R$1.000, R$3.000, R$5.000 por mês para responder email, tocar o suporte, editar vídeo, escrever roteiro, rodar campanha de tráfego, organizar evento, escrever código e servir cerveja para os clientes, ficou milionário em pouquíssimo tempo.

Uai Raiam, a conta não fecha.

Fecha sim, caralho! Alguns viraram sócios e ganharam porcentagem dos lucros. Se eu ganhava muito dinheiro, quem trocava tiro do meu lado ganhou dinheiro também.

Eu sempre fui muito mão aberta com quem botou dinheiro no meu bolso.

Só que a galera mais nova foi um pouco mais impaciente que os sócios e fizeram diferente: aprenderam na Kobe, conheceram muita gente pica através da posição deles lá dentro, saíram e viraram competidores da Kobe!

Não tem crime nenhum nisso.

Veja bem, eu não vou ser hipócrita contigo e dizer que eu me orgulho profundamente desse pessoal aí que era meu funcionário e ficou rico.

No ego do empresário, isso dá uma pontinha de dor e de trairagem. Faz parte.

Mas essa história ilustra o ponto principal desse humilde capítulo que é: trabalhe para os outros.

E eu levo isso um ponto além. Não adianta só trabalhar para os outros. Se possível, trabalhe para o melhor. Nem que seja de graça.

Eu trabalhei de graça inúmeras vezes e já até paguei pra trabalhar. Papo retíssimo, não é caô não.

Para você ter uma ideia, quando eu transmitia jogo na ESPN em São Paulo, eu ganhava R$400 brutos por programa.

Só que eu morava no Rio de Janeiro e, se botasse na ponta do lápis os impostos e a logística da porta de casa até a porta da emissora em São Paulo, eu estava é no negativo.

Foda-se. Não me arrependo nem um pouco.

Eu sabia que queria trabalhar com conteúdo. Eu sabia que quem trabalha com conteúdo precisa de público e autoridade.

E, do alto dos meus 24 anos, eu não tinha público e muito menos autoridade.

O vencedor do Oscar Denzel Washington foi o paraninfo da minha formatura lá em 2011 (sou pica kkkk). Como tradição de qualquer universidade americana, o paraninfo faz um daqueles discursos motivacionais bem clichê para os graduandos.

O discurso daquele ano foi tão fora da caixinha que entrou para a história, bateu milhões de visualizações no YouTube e eternizou uma frase que eu nunca vou esquecer:

“If you hang around the barbershop long enough, you’re gonna get a haircut.”

Se você é burro e não entendeu a frase acima, deixa eu traduzir para você seu analfabeto de merda que nunca tomou vergonha na cara para aprender inglês nessa porra:

“Se você passar tempo suficiente na barbearia, cedo ou tarde alguém vai acabar cortando seu cabelo.”

Por que eu, apesar de ter tido o ego ferido pela trairagem, não condeno nenhum dos moleques que passaram pela Kobe e ficaram milionários poucos anos depois?

Porque eu teria feito exatamente o mesmo!

Não vamos ser hipócritas aqui, caralho!

Como assim, Raiam? Trabalhar com o melhor, aprender pra caralho, conhecer gente importante e abrir meu próprio negócio depois?

Se espremer um pouquinho o cérebro e conectar os pontinhos, vai descobrir que foi exatamente o que eu fiz.

Eu só tive dois empregos formais na vida: analista financeiro e apresentador de TV.

E como eu ganhei dinheiro na vida?

No fundo, eu ganhei dinheiro de duas formas. E apenas duas formas.

A primeira foi botando a cara na frente de uma câmera.

Deixa eu colocar a frase acima em palavras um pouco mais polidas: alavancando toda a parte de mídia e conteúdo que eu aprendi tocando programa ao vivo no Esporte Interativo e na ESPN.

Parece que são coisas completamente diferentes, mas fazer story, gravar vídeo para o YouTube, escrever livro, dar palestra, montar curso online e tocar programa ao vivo na TV são meios diferentes para a mesma coisa.

Comunicação é tudo igual, mano. Não tem segredo.

Além do aprendizado técnico, o que mais me preparou ali foi o aprendizado emocional de lidar com milhares e milhares de haters no Twitter em tempo real.

A verdade é que ninguém se dá bem sendo pessoa pública sem ter aquela blindagem emocional para aguentar isso aí.

Sem aqueles anos de TV, eu juro pra você que eu não teria aguentado nem 6 meses na internet, especialmente sendo sem filtro do jeito que eu sou.

E o outro emprego?

Uai, a grana mais pesada que eu ganhei na vida foi vendendo minha participação na fintech Kiwify para um fundo de investimento americano.

O que eu fazia no meu primeiro emprego no Citi? Fazia valuation de empresas para que elas fossem compradas por fundos de investimento americanos.

Vrau!

Bom, esse capítulo saiu um pouco mais longo que a encomenda, mas eu espero ter te passado a visão.

Os maiores do mundo começaram trabalhando para os outros. E muitos deles, começaram trabalhando de graça.

Exercício #19: A LISTA DO STEVE JOBS

Pensa em todo emprego que você teve, inclusive os mais fudidos e mal pagos que você teve.

Agora pega papel e caneta e escreve tudo que você aprendeu com eles. Até as coisas mais inúteis.

Eu já capinei jardim e carreguei entulho na adolescência.

Sabe o que eu aprendi? Eu aprendi a falar inglês capinando jardinzinho e limpando a casa dos outros.

Afinal, quem me dava ordem só falava inglês. Eu não sabia o nome de um monte de ferramenta e tive que aprender na marra.

Partindo do pressuposto de que só se consegue conectar os pontinhos olhando para trás, eu não teria trabalhado em Wall Street se eu não tivesse carregado entulho e cortado a grama do jardim dos outros quando eu tinha 15 anos.

E, se eu não tivesse trabalhado em Wall Street, com certeza não teria investido na Kiwify, nem sabido negociar valuation, exit e classe de ação.

Pega essa lista, dá uma forte olhada nela e tenta ligar os pontinhos. Talvez ali no meio esteja a tua Kiwify.

Se você é novo e nunca trabalhou para alguém, faça que nem os meninos da Kobe. Abaixe a cabeça, escute as ordens e aprenda.

É muito melhor aprender trabalhando do que pagando.

HACK #20
VOCÊ ESTÁ CERTO

Se você quer fazer o primeiro milhão cedo, não seja advogado. Simples assim.

Primeiro que advogado só fica rico depois de velho. Segundo que o parágrafo acima não tem muito a ver com a profissão de advogado não.

Como assim, Raiam?

Advogado ganha a vida argumentando. Vencendo discussões. Debatendo.

Pessoas com mentalidade de advogado estão muito mais preocupadas em estar certas do que em executar.

Foda-se se você está certo ou errado. Na grande maioria das vezes, ganhar um argumento não vai botar comida no teu prato, seja na vida real ou na internet.

Quando meu canal de YouTube está na ativa, eu recebo entre 1.000 e 1.500 comentários por vídeo.

Não preciso nem dizer que a grande maioria desses comentários é alguém cagando em mim.

Eu já estive dos dois lados da moeda e te digo com toda sinceridade do mundo: não reaja.

Se alguém te xingar na internet, não reaja.

Se alguém postou um vídeo com o qual você não concordou, não reaja.

Mesmo se a opinião dessa pessoa fizer doer teus ouvidos, não reaja.

Quem reage algo na internet já começa o dia na desvantagem. Você nunca vai ganhar o argumento e você vai acabar atraindo um loop infinito de energia ruim para tua vida.

Eu dei o exemplo da internet, mas isso vale para a vida real também.

E é uma extensão daquele hack de mandar a outra pessoa tomar no cu mentalmente.

Quando alguém vier armado pra cima de você pronto para mostrar que está certo e você está errado, verbalize as três palavras mágicas.

Que pena que eu descobri essas três palavras mágicas depois dos 30 anos de idade. Se eu tivesse utilizado isso mais cedo na minha vida, as coisas teriam andado muito mais rápido.

Papel e caneta:

“Você está certo.”

Mano, essa frase desarma qualquer um.

Depois que eu descobri o poder que isso tem, eu perdi 100% dos debates e discussões em que participei.

E me orgulho totalmente disso. Uai, eu não sou advogado para ganhar debate.

A energia mental que você economiza entregando a vitória para o outro lado acaba sendo usada para fazer coisas mais produtivas, executar e botar pra fuder.

Deixa os argumentos para os fracos, para os advogados e os haters de internet.

Lembre-se de que nenhuma dessas 3 classes tem um milhão na conta antes dos 30 anos.

Não concordou comigo?

Ao invés de me importunar no direct, me escrever um testamento no email ou ficar argumentando e mostrando que meu raciocínio está errado, experimenta dizer assim:

“Raiam, você está certo.”

Depois disso, me manda tomar no cu mentalmente e vai executar. Ponto final.

HACK #21
ENTENDA ESCALA

Estamos no Hack #21 e eu te confesso que, pelo menos tecnicamente, nenhum dos temas desse livro é tão crucial para o primeiro milhão quanto a escala.

O que é isso? Em simples palavras: fazer mais com menos.

Fiquei na mesma, Raiam.

Você precisa entender o quanto antes que há certos setores da nossa economia onde é virtualmente impossível ficar rico. Precisa entender os porquês e fugir deles.

No Hack #2, eu já te convenci a fugir da CLT e do concurso público em cima daquela matemática da venda de horas de trabalho.

Agora o Hack #21 está aqui para te fazer reconhecer qual tipo de empreendedorismo dá certo e qual tipo de empreendedorismo é apenas uma versão perfumada de escravidão.

Minha família materna vem do ramo de restaurante. Meu avô foi garçom a vida inteira, meus tios, minhas tias... praticamente todo mundo lá em casa trabalhou servindo pessoas.

O mais bem-sucedido da família é um tio lá de Macaé chamado Carlos Paixão.

Se você acompanhou as mansões da Kobe, ele era aquele chef doidão que cozinhava aqueles pratos chiques para os membros do nosso Sub25 e soltava um monte de pérola engraçada quando a câmera focava nele.

O Chef Carlos trabalhou décadas em alguns dos melhores restaurantes do país e, depois de seu 50º aniversário e mais de 3 décadas trabalhando na cozinha dos outros, resolveu se aventurar e abrir seu próprio restaurante lá no bairro.

Não é que deu certo?

Além de cozinhar bem pra caralho, o Chef Carlos era workaholic, disciplinador com seus funcionários e um gentleman com os clientes.

O restaurante vivia lotado e todo mundo gostava dele.

Qual a ordem natural para algo que está dando certo?

Expandir!

Mas como você expande um restaurante que vive lotado?

Dobrando o tamanho do salão e colocando mais mesa para o pessoal se sentar, certo? Ou até abrindo uma outra filial no bairro do lado, certo?

O problema jaz exatamente aí.

Para o restaurante do Chef Carlos dobrar de faturamento, ele teria que comprar a loja do lado, fazer obra para duplicar a cozinha, duplicar a força de trabalho.

No fundo, para o negócio realmente dar certo, ele tinha que se multiplicar por 2, algo humanamente impossível.

Resultado? Quando você tenta se multiplicar, pode ter certeza de que a tua dor de cabeça, como dono, quadriplica.

Coitado do véio. Trabalhou pra caralho e nunca conseguiu guardar dinheiro.

Não vale a pena ter 4x a dor de cabeça por uma micharia a mais de lucro no fim do mês.

Ok, você vai aumentar seu faturamento atendendo mais gente? Vai.

Mas faturamento não enche a conta bancária de ninguém. O que importa é lucro, fluxo de caixa livre, dinheiro na mão.

O resumo dessa história é que restaurante não é escalável.

Consultório médico também não é escalável. Afinal, você vende sua hora ali e não tem como fazer uma meiose igual aquelas planárias das aulas de ciências da 7ª série.

Clínica também não é escalável. Tudo bem que você não vende a tua hora de trabalho, mas está comprando a hora de outros profissionais e revendendo a um preço mais alto para o paciente final. A mesma merda.

Loja de bairro também não é escalável.

Entendeu aonde eu quero chegar?

Não adianta. Estamos em 2023 e é só olhar para o lado.

Os jovens da nossa geração que fizeram dinheiro de verdade, fizeram esse dinheiro em coisas extremamente escaláveis: tecnologia, conteúdo, redes sociais e e-commerce.

Eu perdi a conta de quanto Sub25 da Kobe faturou milhão vendendo produto em e-commerce.

Cadê a escala? Uai, o menino precisa apertar meia dúzia de botões na ferramenta de anúncio do Instagram para vender 100 unidades de um produto.

Quando ele vê que o negócio está indo bem, ele aperta mais meia dúzia de botões e acaba vendendo 10.000 peças.

O que muda para ele? Quase nada. A maioria dos moleques que fazem isso trabalham de cueca em casa com estoque e logística de terceiros.

No máximo, ele vai ter que contratar uns amiguinhos da escola para criar os designs dos anúncios e responder cliente chato no chat.

O conceito de escala no mercado de curso online chega a ser mais escancarado ainda. Por quê? Porque o cara não tem que lidar com o Sedex e nem com a alfândega, né?

Software? Muito mais escalável!

Vou te dar um outro ângulo de escalabilidade com um exemplo um pouco mais pessoal aqui.

Segundo o último Censo Escolar, existem 2.200.000 professores no Brasil.

Eu te garanto que eu estou entre os 10 mais ricos, mesmo sem ter estudado magistério, sem licença nenhuma para ser professor e sem nunca ter dado uma única aula presencial em toda a minha vida.

Por que um professor normal ganha 20 reais pela hora-aula e o Raiam fatura dezenas de milhões em um lançamento de marketing digital?

O professor tradicional dá aula para 20-30 estudantes de cada vez. Afinal, não cabe muito mais do que isso na sala de aula de uma escola tradicional.

O Raiam usa a mesma hora-aula para atingir milhares e milhares de alunos numa sala de aula virtual e praticamente infinita.

A moral da história é a seguinte: se for fazer, faça algo que vá atingir milhões. Dá o mesmo trabalho.

A hora em que o professor escolar fica em pé ali em frente a 20 alunos é a mesma hora em que o Raiam (ou qualquer outro professor na internet) gasta para ligar a câmera e ensinar monetização aos alunos.

Na pandemia, essa dicotomia da escalabilidade ficou ainda mais óbvia. Afinal, tanto o Raiam quanto o professor tradicional estavam dando aula pelo Zoom.

Se for fazer, faça grande.

Lembrando aqui que o tema desse capítulo não é desqualificar a profissão de ninguém, especialmente quando mexe com a vocação das pessoas.

E se ficou parecendo isso, foda-se. Você está certo.

HACK #22.
FERRO AFIA FERRO

Estamos chegando ao final dessa minha décima obra literária e uma coisa da qual me orgulho, até aqui, é que os conceitos acabam se entrelaçando entre os hacks.

Acabou saindo meio sem querer, mas o hack de um capítulo complementa o outro sem ficar muito repetitivo.

Se ficou repetitivo, eu peço desculpas... e falo "foda-se, você está certo" mais uma vez.

A cereja do bolo vem de uma passagem bíblica do livro de Provérbios, escrito pelo Rei Salomão:

"Assim como ferro afia o ferro, o homem afia o seu companheiro."

Não sei se você percebeu, mas essa é a versão Antigo Testamento daquela célebre frase "Networking vale mais do que dinheiro".

De que adianta você seguir todos os conceitos que eu apresentei nesse livro, fazer tudo certinho, se disciplinar para um caralho, se você vive num ambiente extremamente tóxico onde todo mundo à sua volta rema contra a porra da maré e joga no time adversário?

Ambiente é uma parada extremamente crucial para o progresso de qualquer ser humano.

Eu te desafio a me apontar algum jovem bem-sucedido que conseguiu tudo sozinho.

Não existe.

Ninguém cresce sozinho.

Ou o cara muda de ambiente e cresce. Ou o ambiente vai segurar o crescimento dele. Não existe uma terceira opção e você pode argumentar o que quiser comigo que eu não vou te dar ouvidos.

Pode bater, cuspir e jogar o livro longe. Não vai adiantar.

Pega qualquer setor.

Vamos começar pelo futebol. Neymar era fora de série desde a categoria de base.

Só que eu duvido que o Neymar seria o Neymar se ele tivesse jogado a Copa São Paulo pelo Íbis de Pernambuco.

Na real, o Neymar começou na base num time lá de Mogi mas já estava no Santos antes de completar 11 anos de idade.

Por quê? Porque a base do Santos é uma escola de excelência. O ambiente é propício.

Para você ter uma ideia, do lado dele tinha uns adolescentes brabos que também jogaram na Seleção e ganharam dinheiro pra caralho como Rafael, André Balada, Wesley, Alex Sandro, Danilo e Paulo Henrique Ganso.

Chegou um momento em que esses caras se desenvolveram tanto que o Santos não conseguia mais segurá-los.

Resultado? Eles acabaram trocando de ambiente também. Pega o exemplo do Danilo. O cara saiu do Santos para jogar no Porto, Real Madrid, Manchester City e Juventus. Só time pequeno.

Você pode argumentar que gente como Wesley e André Balada não deram certo. Eu queria não dar certo com dezenas de milhões na conta aos 30 anos de idade igual o André.

Eu posso passar o dia aqui listando uma porrada de exemplo de ecossistema tipo Los Angeles para atores, San Francisco para programadores, New York para financistas, Amsterdam para DJ's, Paris para fashion designers, Milão para modelos, Riyadh para petroleiros, Bali para nômades digitais e por aí vai.

Um dia a tua ficha vai cair. Não importa o quanto você se prepare, nunca vai sair do lugar sem o ambiente propício para te levar pra frente. Nunca.

E foi por isso que eu criei a Kobe. Por isso que a Kobe sobreviveu tanto tempo.

Gente pica tem que andar com gente pica. Gente mediana você encontra em qualquer esquina.

Eu nunca abri isso para ninguém, mas eu fui o maior case da minha própria empresa.

Ninguém se beneficiou tanto do networking, da troca de conhecimento e do ambiente de irmandade e camaradagem da Kobe quanto o próprio dono. Papo retíssimo.

E isso vai muito além dos R$12.000 que nego paga na anuidade do Sub30. Isso é fichinha perto do resto do nosso faturamento como empresa.

Foi através do network da Kobe que eu conheci meu sócio Paulo Berto. Um membro do grupo tinha usado os serviços

dele para capturar leads para uma clínica de varizes e acabou conectando a gente.

Foi através do network da Kobe que eu conheci o Ricardo Bartet que fez a minha prótese no dente, disparado um dos melhores investimentos que eu já fiz na minha vida.

Foi através do network da Kobe que eu pude cuidar de uma doença cardiovascular da minha querida vó.

Foi através do network da Kobe que eu consegui fundar meu projeto social, a Bolsa Bispo que, em 3 anos, já formou dezenas de estudantes negros em medicina Brasil afora.

Foi através do network da Kobe que eu recrutei centenas de convidados para o Podcast MundoRaiam e para o Subcast. Confesso a você que aprendi pra caramba com a história de cada um deles, inclusive com os novinhos do Subcast.

Foi através do network da Kobe que eu aprendi que a única maneira de escalar a empresa e multiplicar o Raiam era comprando porcentagem em outras empresas crescentes.

Foi através do network da Kobe que eu conheci o meu antigo sócio Artur Ribas. Uns caras das antigas do marketing digital, membros do grupo, me deram o visto de aprovação e me mostraram que o cara não era mais um zé ruela com ideias mirabolantes, me fizeram ver que ele realmente ia botar pra fuder na nova startup e que meu dinheiro iria multiplicar ali.

Foi através do network da Kobe que eu conheci algumas das pessoas mais interessantes da vida.

Eu posso ficar o dia inteiro desabafando aqui, mas o sentido vai além disso.

Longe de querer puxar a brasa para minha sardinha. Nem todo mundo vai ter bala na agulha para estar ali no grupo e muito menos bancar passagem e hotel para ir aos nossos eventos na Europa e nos Estados Unidos.

O que eu quero deixar de lição aqui é que você precisa de um núcleo, de um grupo, de um ambiente.

Se você ainda não tem grana para entrar na Kobe, que você procure a sua própria versão da Kobe.

O que você não pode fazer é deixar o ambiente negativo te infectar.

Ferro afia ferro. Nunca se esqueça disso.

CONCLUSÃO
O SEU GAMEPLAN A PARTIR DE AGORA

O livro acabou.

E eu venho aqui te dar os parabéns por ter matado esse livro com tanta velocidade e tanto afinco.

Sem querer puxar teu saco, 99% da população brasileira não lê livros. Especialmente na era de TikTok, Reels e shorts.

Hoje mesmo, eu dei de cara com a notícia da falência da Livraria Cultura, depois de 75 anos de existência?!

Qual a principal razão do fechamento dessa empresa, que foi referência no varejo brasileiro durante tanto tempo?

Simples: o povo perdeu o interesse em livros e o dinheiro parou de entrar.

Cá entre nós, ninguém tem paciência pra sentar a bunda e ler um livro de cabo a rabo hoje em dia.

E é aí que você brilha.

O filósofo santista Chorão tem uma frase que resume isso muito bem: “Eu me fortaleço é na sua falha”.

A falha do brasileiro mediano é que ele não lê. Você acabou de matar um livro do início ao fim.

Você devia ter orgulho de si mesmo. Quase ninguém consegue isso mais.

O próximo passo é um pouco mais cabeludo.

Isso tudo que você leu até agora em 22 hacks e 19 exercícios parece coisa simples de implementar. Só parece.

Se fosse simples, qualquer arrombado zé ruela teria 1 milhão na conta e andaria de Porsche, uai.

O mundo jaz no maligno e as forças medíocres sempre conspiram para colocar a gente na vibe delas.

Seja através de drogas, de conteúdo inútil, de excesso de idolatria, de carreiras furadas, de gordura corporal, de golpes de internet e, acima de tudo, através de más companhias.

Quando avistar algum sinal do maligno na tua vida, lembra que esse negão que vos escreve superou tudo isso e zerou a vida muito cedo.

E papo reto: se eu consegui, você consegue também. É só você misturar um pouquinho de ousadia, um montão de disciplina e saber dizer não.

Chega de papo furado.

Fecha a porra desse livro e vai lá conquistar o mundo.

Tamo junto. E é só o começo.

~Raiam

Sobre o Autor



Raiam Santos é escritor de obras de não-ficção voltadas ao público jovem. Seu primeiro livro *Hackeando Tudo: 90 Hábitos Para Mudar o Rumo de uma Geração* foi um dos livros digitais mais vendidos do Brasil no ano de 2015, figurando na lista dos best-sellers da Amazon por 56 semanas consecutivas.

Brasileiro de nascença, Raiam passou a adolescência nos Estados Unidos e formou-se em Economia, Relações Internacionais e Letras na University of Pennsylvania, onde também se destacou como jogador de futebol americano.

Além de escrever Raiam também toca uma empresa de tecnologia e ministra palestras motivacionais Brasil afora.

Sua maior missão é inspirar jovens brasileiros a confiarem no próprio taco e ignorarem as vozes medíocres do mundo.

Quer saber mais? Visite o blog MundoRaiam.com

Outros Livros de Raiam Santos

Hackeando Tudo: 90 Hábitos Para Mudar o Rumo De Uma Geração

Ousadia: Como Conquistar O Mundo Ainda Jovem

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

Missão Paulo Coelho: Como Invadir A Casa De Seu Maior Ídolo Na Suíça