



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM COMUNICAÇÃO
DOUTORADO EM COMUNICAÇÃO

Drielle Lee Ribeiro de Andrade Barreto

DA PROMESSA À CONVERSÃO:
o poder do testemunho no discurso dos *finfluencers*.

RECIFE
2024

DRIELLE LEE RIBEIRO DE ANDRADE BARRETO

**DA PROMESSA À CONVERSÃO:
o poder do testemunho no discurso dos *finfluencers*.**

Tese apresentado ao Programa de Pós-graduação em Comunicação da Universidade Federal de Pernambuco, como parte dos requisitos para obtenção do título de doutora, sob orientação da Prof.^a Dr.^a Karla Patriota.

RECIFE
2024

Catálogo de Publicação na Fonte. UFPE - Biblioteca Central

Barreto, Drielle Lee Ribeiro de Andrade.

Da promessa à conversão: o poder do testemunho no discurso dos finfluencers / Drielle Lee Ribeiro de Andrade Barreto. - Recife, 2024.

250f.: il.

Tese (Doutorado) - Universidade Federal de Pernambuco, Centro de Artes e Comunicação, Programa de Pós-Graduação em Comunicação, 2024.

Orientação: Karla Regina Macena Pereira Patriota.

Inclui referências e apêndices.

1. Testemunho; 2. Neopentecostais; 3. Prosperidade; 4. Influenciadores; 5. Discurso; 6. Instagram. I. Patriota, Karla Regina Macena Pereira. II. Título.

DRIELLE LEE RIBEIRO DE ANDRADE BARRETO

**DA PROMESSA À CONVERSÃO:
o poder do testemunho no discurso dos *finfluencers*.**

Tese apresentado ao Programa de Pós-graduação em Comunicação da Universidade Federal de Pernambuco, como parte dos requisitos para obtenção do título de doutora, sob orientação da Prof.^a Dr.^a Karla Patriota.

Aprovada em 18/10/2024

BANCA EXAMINADORA

Prof.^a Dr.^a Karla Regina Macena Pereira Patriota (Orientadora)
Universidade Federal de Pernambuco

Prof.^a Dr.^a Izabela Domingues da Silva (Examinadora Interna)
Universidade Federal de Pernambuco

Prof.^o Dr. Heitor Costa Lima da Rocha (Examinador Interno)
Universidade Federal de Pernambuco

Prof.^o Dr. Leandro de Paula Santos (Examinador Externo)
Universidade Federal da Bahia

Prof.^a Dr.^a Carla Fernanda Pereira Barros (Examinadora Externa)
Universidade Federal Fluminense

A Deus e àqueles que eu amo.

AGRADECIMENTOS

À minha orientadora, Prof^a. Dr^a. Karla Patriota. Desde o nosso primeiro encontro na graduação, você me ofereceu apoio incondicional, sempre acompanhado dos conselhos mais sábios. Acredito que cada pessoa que cruzamos em nossa jornada tem um propósito, e conhecer você moldou significativamente quem sou hoje, especialmente no âmbito acadêmico. Foi seu entusiasmo e inspiração que me motivaram a ingressar no Mestrado, e agora, ao concluir o Doutorado, sinto-me certa de que tomei as melhores decisões. Sou profundamente grata por sua orientação e por tudo que aprendi ao seu lado. Meu desejo é que você continue impactando vidas dentro e fora do meio acadêmico.

À Universidade Federal de Pernambuco, em especial ao quadro de professores e funcionários do Departamento de Comunicação e do Programa de Pós-graduação em Comunicação. Sou grata pela instituição que proporcionou meus estudos, por todo o conhecimento compartilhado e pelo ambiente acolhedor que permitiu meu desenvolvimento. Tenho um carinho especial pelos professores, cuja dedicação e comprometimento foram fundamentais para a realização da minha jornada acadêmica, bem como por Zé e Roberta, que ambos da secretaria, fazem o possível para nos auxiliar e tornar nossa trajetória mais fácil, sempre com um sorriso no rosto e um abraço caloroso.

Aos integrantes da banca: Izabela, Heitor, Leandro e Carla. Agradeço por serem generosos e me oferecerem alguns dos seus bens mais preciosos: conhecimento e tempo. Sou grata por compartilharem suas experiências e por reservarem um momento para me ouvir falar sobre os estudos que tanto me motivam. Tenho certeza de que suas contribuições enriquecerão minha pesquisa e me proporcionarão uma visão valiosa que levarei comigo para sempre. Que continuem participando e sendo parte importante na vida e trajetória de tantos acadêmicos.

Por fim, à minha família e amigos. Agradeço de coração àqueles que sempre estiveram ao meu lado. Tê-los comigo torna cada desafio mais leve e cada conquista ainda mais especial. Sua presença, apoio e encorajamento foram fundamentais nesta jornada. Sou grata por cada palavra de incentivo e por todas as risadas compartilhadas, que tornaram essa experiência mais interessante e significativa. Especialmente à minha mãe Mirian, exemplo de mulher e de apoio incondicional – que sonhou com esse diploma muito antes de mim e ao meu filho Ian, que me motiva a fazer mais e melhor a cada dia.

“Testemunhar é não apenas narrar uma história, mas torná-la audível e significativa para o outro.” (FELMAN E LAUB, 1992).

RESUMO

A prática do testemunho no cristianismo é tão antiga quanto a própria religião, sendo fundamental para a transmissão da fé. Nesta pesquisa, ampliamos o escopo da análise do 'testemunho', deslocando-o de uma abordagem individualista para uma perspectiva que considera o fenômeno do ponto de vista religioso evangélico neopentecostal, considerando a sua variedade e a maneira como permite a articulação com aspectos emergentes e aparentemente seculares da contemporaneidade. Focamos na intersecção entre esse testemunho e os influenciadores digitais de finanças, explorando como os discursos dos *finfluencers* se alinham com a ética religiosa que vê o acúmulo de capital como uma vocação. Dividimos nosso percurso teórico em capítulos que versam sobre 1. o Testemunho, 2. os Neopentecostais, 3. os Influenciadores e 4. o Discurso, com autores como Lackey, Sacramento, Mariano, Dullo, Weber, Karwahi, Recuero e Foucault. Tanto o testemunho neopentecostal com a Teologia da Prosperidade, quanto o discurso dos influencers visam atender a uma sociedade em busca de referências e histórias inspiradoras, prometendo plenitude e prosperidade nesta vida, desde que se siga o caminho proposto. Ao estudar o discurso dos influenciadores, percebemos que o teor testemunhal será reforçado, desenvolvido e estimulado. Ao final, evidenciamos afinidades entre os discursos dos *finfluencers*, o espírito do capitalismo dos primeiros grupos protestantes e o testemunho neopentecostal contemporâneo. E embora nossa análise se concentre no segmento financeiro, acreditamos que narrativas testemunhais permeiam a comunicação de diversos influenciadores da atualidade, que, por meio de histórias de superação, buscam atrair atenção e capital (BOURDIEU, 1997). O título 'Da promessa à conversão: o poder do testemunho nos discursos dos *finfluencers*' não surgiu do acaso, mas reflete os nossos achados de que, assim como a Teologia da Prosperidade, o testemunho do influenciador quando narrado carrega consigo uma promessa. Uma esperança de mudança e transformação, que culmina na conversão. Seja a conversão para o cristianismo ou a conversão enquanto o ato de tornar-se cliente, o discurso testemunhal é uma ferramenta poderosa para alcançar objetivos e conquistar seguidores.

Palavras-chave: 1. Testemunho; 2. Neopentecostais; 3. Prosperidade. 4. Influenciadores; 5. Discurso.

ABSTRACT

The practice of testimony in Christianity is as old as religion itself, and is fundamental to the transmission of faith. In this research, we broaden the scope of the analysis of 'testimony', shifting it from an individualistic approach to a perspective that considers the phenomenon from the neo-Pentecostal evangelical religious perspective, considering its variety and the way it allows articulation with other emerging and apparently secular aspects of contemporary times. We focus on the intersection between this testimony and digital finance influencers, exploring how the discourses of finfluencers align with the religious ethics that sees the accumulation of capital as a vocation. We divide our theoretical path into chapters that deal with 1. Testimony, 2. Neo-Pentecostals, 3. Influencers and 4. Discourse, with authors such as Lackey, Sacramento, Mariano, Dullo, Weber, Karwahi, Recuero and Foucault. Both the neo-Pentecostal testimony with Prosperity Theology and the discourse of influencers aim to serve a society in search of inspirational references and stories, promising fulfillment and prosperity in this life, as long as the proposed path is followed. By studying the discourse of influencers, we realized that the testimonial content will be reinforced, developed and stimulated. In the end, we evidenced affinities between the discourses of finfluencers, the spirit of capitalism of the first Protestant groups and the contemporary neo-Pentecostal testimony. And although our analysis focuses on the financial segment, we believe that testimonial narratives permeate the communication of several influencers today, who, through stories of overcoming, seek to attract attention and capital (BOURDIEU, 1997). The title 'From promise to conversion: the power of testimony in the discourses of finfluencers' did not arise by chance, but reflects our findings that, like Prosperity Theology, the testimony of the influencer, when told, carries with it a promise. A hope of change and transformation, which culminates in conversion. Whether it is conversion to Christianity or conversion as the act of becoming a customer, testimonial speech is a powerful tool for achieving goals and gaining followers.

Keywords: 1. Testimony; 2. Neo-Pentecostals; 3. Prosperity. 4. Influencers; 5. Discourse.

RESUMEN

La práctica del testimonio en el cristianismo es tan antigua como la propia religión, siendo fundamental para la transmisión de la fe. En esta investigación ampliamos el alcance del análisis del 'testimonio', moviéndolo desde un enfoque individualista hacia una perspectiva que considera el fenómeno desde una visión religiosa evangélica neopentecostal, considerando su variedad y la forma en que permite la articulación con otros aspectos emergentes y aparentemente seculares de la época contemporánea. Nos centramos en la intersección entre este testimonio y los influyentes de las finanzas digitales, explorando cómo los discursos de los finfluencers se alinean con la ética religiosa que ve la acumulación de capital como una vocación. Dividimos nuestro camino teórico en capítulos que tratan de 1. el Testimonio, 2. los Neopentecostales, 3. los Influencers y 4. el Discurso, con autores como Lackey, Sacramento, Mariano, Dullo, Weber, Karwahi, Recuero y Foucault. Tanto el testimonio neopentecostal con la Teología de la Prosperidad como el discurso de los influencers pretenden servir a una sociedad en busca de referentes e historias inspiradoras, prometiendo plenitud y prosperidad en esta vida, siempre y cuando se siga el camino propuesto. Al estudiar el discurso de los influencers nos damos cuenta de que el contenido testimonial será reforzado, desarrollado y estimulado. Al final, destacamos afinidades entre los discursos de los finfluencers, el espíritu capitalista de los primeros grupos protestantes y el testimonio neopentecostal contemporáneo. Y aunque nuestro análisis se centra en el segmento financiero, creemos que las narrativas testimoniales permean la comunicación de varios influencers actuales, quienes, a través de historias de superación, buscan atraer atención y capital (BOURDIEU, 1997). El título 'De la promesa a la conversión: el poder del testimonio en los discursos de los influencers' no surgió por casualidad, pero refleja nuestros hallazgos de que, al igual que la Teología de la Prosperidad, el testimonio del influencer cuando es narrado lleva consigo una promesa. Una esperanza de cambio y transformación, que culmina en la conversión. Ya sea la conversión al cristianismo o la conversión como acto de convertirse en cliente, el discurso testimonial es una herramienta poderosa para alcanzar objetivos y ganar seguidores.

Palabras clave: 1. Testimonio; 2. Neopentecostales; 3. Prosperidad. 4. Personas influyentes; 5. Discurso.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1: Publicação de Thiago Nigro em 15 de julho de 2023.	73
Figura 2: Mapa da experiência do testemunho evangélico.	105
Figura 3: Publicação de 03 de outubro de 2023 no perfil de Carol Dias.	106
Figura 4: Publicação de 03 de outubro de 2023 no perfil de Carol Dias.	107
Figura 5: Publicação de 10 de junho de 2024 no perfil de Thiago Nigro.	108
Figura 6: Publicação de 8 de novembro de 2022 de Thiago Nigro.	113
Figura 7: Captura de imagem do perfil do Instagram de Thiago Nigro em agosto de 2024.	119
Figura 8: Captura de imagem do perfil do Instagram de Nathália Arcuri e Carol Dias em agosto de 2024.	120
Figura 9: Captura de tela da 'bio' de Thiago Nigro, no Instagram em agosto de 2024.	51
Figura 10: Captura de tela da 'bio' de Carol Dias, no Instagram em agosto de 2024.	54
Figura 11: Publicação de 19 de outubro de 2023 de Carol Dias no Instagram.	56
Figura 12: Captura de tela da 'bio' de Nathália Arcuri, no Instagram em agosto de 2024.	58
Figura 13: Publicação de 09 de fevereiro de 2023 de Thiago Nigro.	134
Figura 14: Publicação de 02 de novembro de 2023 de Thiago Nigro.	135
Figura 15: Publicações de 01 e 15 de abril de 2023 Thiago Nigro.	136
Figura 16: Publicações de 26 de outubro e 13 de dezembro de 2022 de Thiago Nigro.	136
Figura 17: Publicação de 27 de agosto de 2023 de Carol Dias.	137
Figura 18: Publicações de 17 de setembro e 23 de abril de 2022 de Carol Dias.	138
Figura 19: Publicações de 16 de maio de 2022 de Carol Dias.	139
Figura 20: Publicação de 11 de agosto de 2022 de Nathália Arcuri.	140
Figura 21: Publicações de 06 de novembro e 10 de setembro de 2022 de Nathália Arcuri.	141
Figura 22: Publicações de 19 de setembro e 18 de março de 2022 de Nathália Arcuri.	142
Figura 23: Publicações de 11 de abril e 18 de maio de 2022 de Nathália Arcuri.	142
Figura 24: Publicações de 18 de junho e 31 de dezembro de 2022 de Carol Dias.	145
Figura 25: Publicações de 23 de abril e 29 de setembro de 2022 de Carol Dias.	145
Figura 26: Publicações de 09 de fevereiro e 31 de junho de 2022 de Nathália Arcuri.	146
Figura 27: Publicações de 16 de junho e 25 de janeiro de 2022 de Thiago Nigro.	147
Figura 28: Publicação de 15 de dezembro de 2022 de Thiago Nigro.	147
Figura 29: Publicação de 10 de março de 2022 de Thiago Nigro.	149
Figura 30: Publicação de 03 de maio de 2022 de Thiago Nigro.	150
Figura 31: Publicações de 13 de março e 19 de abril de 2022 de Carol Dias.	151
Figura 32: Publicação de 16 de fevereiro de 2022 de Nathália Arcuri.	152
Figura 33: Publicações de 05 de julho e 21 de setembro de 2022 de Nathália Arcuri.	152
Figura 34: Publicações de 01 de janeiro de 2023 e 19 de setembro de 2022 de Thiago Nigro.	154
Figura 35: Publicações de 25 de novembro e 04 de outubro de 2022 de Carol Dias.	155
Figura 36: Publicações de 19 e 22 de dezembro de 2022 de Nathália Arcuri.	155
Figura 37: Publicação de 15 de abril de 2022 do Thiago Nigro.	158
Figura 38: Publicação de 21 de junho de 2022 de Thiago Nigro.	159
Figura 39: Publicação de 13 de julho de 2022 de Thiago Nigro.	161
Figura 40: Publicações de 19 de julho e 16 de julho de 2022 de Carol Dias.	163
Figura 41: Publicação de 12 de outubro de 2022 de Nathália Arcuri.	163

Figura 42: Publicação de 12 de setembro de 2022 de Thiago Nigro.	164
Figura 43: Diagrama do paralelo entre o testemunho evangélico e o testemunho do influenciador.	170
Figura 44: Diagrama do paralelo entre a narrativa testemunhal neopentecostal e a narrativa testemunhal do influenciador de finanças.	172
Quadro 1: Refutação de Lackey sobre teorias acerca da natureza do testemunho.	68
Quadro 2: Características da denominação Neopentecostal.	93
Quadro 3: Definições acerca do testemunho evangélico.	102
Quadro 4: Ranking dos 10 maiores influencers de finanças do Brasil.	38
Quadro 5: Os principais discursos encontrados no conteúdo dos influenciadores.	48
Quadro 6: Tipos de editoriais e quantitativos de publicações dos Instagrams.	130
Quadro 7: Discursos e formações discursivas encontradas na análise.	168
Quadro 8: Sorteio para a falsa semana de Thiago Nigro do conteúdo publicado de fevereiro de 2022 a janeiro de 2023.	186
Quadro 9: Sorteio para a falsa semana de Carol Dias do conteúdo publicado de fevereiro de 2022 a janeiro de 2023.	204
Quadro 10: Sorteio para a falsa semana de Nathália Arcuri do conteúdo publicado de fevereiro de 2022 a janeiro de 2023.	225
Gráfico 1: Representação das principais religiões e correntes evangélicas no Brasil em 2010, último censo disponível.	88

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	15
2.DISCURSOS CONTEMPORÂNEOS E SUA PERFORMANCE TESTEMUNHAL	31
2.1 DISCURSO OU NARRATIVA: POR QUE DEFINIMOS COMO DISCURSO?	32
2.2 O PERCURSO METODOLÓGICO: DA NETNOGRAFIA À ANÁLISE DO DISCURSO	35
2.3 CONHECENDO OS INFLUENCIADORES DE MILHÕES E INICIANDO NOSSA ANÁLISE	46
2.3.1 Thiago Nigro	50
2.3.2 Carol Dias	54
2.3.3 Nathália Arcuri	57
3. POR UMA EPISTEMOLOGIA DO TESTEMUNHO: UMA DISCUSSÃO FILOSÓFICA	62
3.1 DA ERA MODERNA À CONTEMPORANEIDADE: A EPISTEMOLOGIA DO TESTEMUNHO	63
3.2 A JUSTIFICAÇÃO DO TESTEMUNHO: O QUE É PRECISO PARA CRER?	66
3.3 O TESTEMUNHO NA ATUALIDADE: DA MEMÓRIA DO SOFRIMENTO À NARRATIVA DE SI	71
4. A PERSPECTIVA PROTESTANTE: O ESPÍRITO DO CAPITALISMO E UM GRUPO QUE NÃO PARA DE CRESCER	78
4.1 RELIGIÃO E DINHEIRO SE DISCUTEM: A BASE DO CAPITALISMO MODERNO	80
4.2 PERCURSO DESDE A REFORMA: AS DIFERENÇAS DE UM GRANDE GRUPO	85
4.3 “SE VOCÊ QUIZER, SERÁ PRÓSPERO”: OS NEOPENTECOSTAIS E A TEOLOGIA DA PROSPERIDADE	93
4.4 TESTEMUNHO EVANGÉLICO: EXISTE UM PADRÃO? UM CIRCUITO CÍCLICO	97
5. PODER E ASCENSÃO: ENTENDENDO A ECONOMIA DA INFLUÊNCIA NAS REDES SOCIAIS	110

5.1 QUEM SÃO OS INFLUENCIADORES E COMO SÃO CAPAZES DE INFLUENCIAR	112
5.2 SOBRE O CONTEÚDO: QUAL É A DEMANDA, MARCADORES SOCIAIS E CONDIÇÕES DE PRODUÇÃO	116
5.3 E A PERFORMANCE? UM ELEMENTO CRUCIAL PARA CONQUISTAR A AUDIÊNCIA NAS REDES	123
6. POR DENTRO DO FEED: COMO OS INFLUENCIADORES CONSTROEM SEUS CONTEÚDOS E NOSSOS ACHADOS	128
6.1 O DISCURSO DO TESTEMUNHO	133
6.2 O DISCURSO DO CONHECIMENTO	143
6.3 O DISCURSO DA CREDIBILIDADE	148
6.4 O DISCURSO DA MENTORIA	153
6.5 O DISCURSO DA URGÊNCIA	156
7. CONCLUSÃO: TESTEMUNHO FORTE, AUDIÊNCIA ENGAJADA – AFINIDADES ENTRE O TESTEMUNHO NEOPENTECOSTAL E O DOS INFLUENCIADORES DE FINANÇAS	167
REFERÊNCIAS	176
APÊNDICES	186

1. INTRODUÇÃO

Há três coisas importantes em relação às histórias: se contadas, elas gostam de ser ouvidas; se ouvidas, elas gostam de ser acolhidas; e, se acolhidas, elas gostam de ser contadas (CARSON, 2000, apud KEARNEY, 2012, p. 410).

Assim como afirmou Giumbelli (2016) no editorial do dossiê ‘Religião e Testemunho’, da Revista Religião & Sociedade em dezembro/2016, apesar de parecer antagônico debater pesquisa e religião, é neste momento que temos por diversas vezes a oportunidade de revisitar outras dimensões da vida social tocadas pelo fenômeno religioso. Segundo o autor, “não se trata de usar a religião como pretexto para discutir outras coisas, mas sim de reconhecer que a religião é sempre concebida e experienciada na intersecção com essas outras coisas” (GIUMBELLI, 2016).

A tensão entre o religioso e o que não pretende sê-lo, ou seja, o secular, fica ainda mais evidente quando tratamos de testemunho, que embora possa ser rapidamente associado a tradições religiosas específicas, vem demonstrando ser um tema que permite inúmeras articulações. Não por acaso, o testemunho religioso que é um gênero de narração de histórias estruturado numa linguagem de sentimentos (BISPO, 2018) é uma experiência pessoal densa, capaz de gerar efeitos sociais tanto no testemunhante quanto em sua audiência, trazendo a luz e mostrando o que precisa ser revelado, no claro paralelo com a origem grega da palavra ‘fenômeno’, *phainesthai* que significa ‘mostrar-se’.

A aplicação do testemunho no cristianismo, por exemplo, é tão antiga quanto a própria religião. Seja de forma oral ou escrita, é uma das práticas que permitem a transmissão da fé cristã. Afinal, já no texto fundante (Escrituras), há um mandamento claro para aqueles que experienciaram a presença do divino, como pode ser percebido em algumas passagens bíblicas, a exemplo de Marcos 16:15, quando Jesus fala com seus discípulos após ressuscitar no primeiro dia: “Ide por todo o mundo e pregai o evangelho a toda criatura”, ou em 2 Timóteo 1:2, quando Paulo, apóstolo de Jesus, escreve a Timóteo e pede que ele permaneça firme na fé: “Portanto, não se envergonhe de testemunhar do Senhor, nem de mim, que sou prisioneiro dele, mas suporte comigo os meus sofrimentos pelo evangelho, segundo o poder de Deus”.

Nessa pesquisa, pretendemos ampliar o escopo da análise do ‘testemunho’, deslocando-o de um locus individualista e informacional, onde ele teria o objetivo de apenas narrar uma realidade outrora vivenciada, para nos debruçar sobre o fenômeno do ponto de vista religioso (evangélico neopentecostal) e secular, considerando a sua variedade e a maneira como permite

a articulação com outros aspectos emergentes da contemporaneidade, nos atendo neste caso aos influenciadores¹ digitais.

Segundo Miguel (2013), diversos bens culturais evangélicos têm se tornado “transdenominacionais” por não estarem restritos a determinadas igrejas, apagando suas referências mais religiosas ao se articularem a linguagens midiáticas seculares. Exemplo disso é a literatura de autoajuda, permeada de testemunhos religiosos, sem necessariamente se afirmarem dessa maneira.

A proposta de obras biográficas sobre conversão como estas, é justamente alargar o sentido da prática testemunhal midiaticizada, ampliando o escopo de leitores interessados na “superação” e em “encontrar novos rumos na vida” para além de um público desejoso em ouvir relatos religiosos (BISPO, 2021, p. 29).

Conforme discorre Rodrigues (2013), em alguma medida, desde os anos 1990, mídia e religião estabelecem uma relação fomentada pelo uso de dispositivos técnosimbólicos. Tais dispositivos são entendidos como meios que disseminam novas definições de religião e experiência religiosa. Sendo uma relação marcada pela circularidade.

Denominada de modernidade encantada², esse cenário de reflexividade - da capacidade de “[...] conviver com o discurso moderno sem afastar-se de sua base religiosa tradicional” (CARVALHO, 1999, p. 16), permite intervenções do sagrado na ordem secular e vice-versa. É nesta relação entre religião e interatividade, dimensão comunicativa e cura divina, que há a circularidade. Do encontro entre religião e mídia, se verifica a transformação de ambas. Assim como afirma Bastide (1979) quando há relação entre as culturas, sempre haverá embates que irão gerar transformação”.

Consideramos que, no que se refere ao testemunho, a problemática torna-se ainda mais patente, porquanto tal prática pode ser exercida em múltiplos cenários e meios, não se restringindo a um âmbito específico ou setor, gerando, assim, uma série de intersecções.

As mídias em geral, conforme Bispo (2018), têm se tornado local privilegiado para a formulação de novas maneiras de testemunhar. No caso dos influenciadores, quando não se

¹ Durante a redação deste trabalho, algumas vezes o chamamos de influenciadores digitais e outras, de *influencers*, uma maneira abreviada de denominar o mesmo objeto sem que precisemos nos repetir diversas vezes. Chamaremos também de *finfluencers* quando se referirem apenas aos influenciadores digitais do segmento de finanças.

² Segundo Rodrigues (2013, p. 221), a modernidade encantada é o entrelaçamento entre o velho e o novo. É o fato de a modernidade existir e se desenvolver, “contudo, sem prescindir da lógica característica da religião, do pensamento mágico e da reciprocidade. Ela permite as intervenções do sagrado na ordem profana, visto que a crença social no sobrenatural tem suficiente autonomia para encantar as tecnologias da informação, a despeito do suposto evolutivo que quer fazer desses âmbitos, excludentes”.

recria por completo o cerne desse ato de fala, como a centralidade de si e as histórias de vida de “transformação”, o estimulam a adquirir outras possibilidades discursivas, contendo, no entanto, o mesmo objetivo primário: provocar uma ação no público e conquistar seguidores.

Há uma marca contemporânea por trás dos testemunhos que nos ajudam a pensá-los a partir de fronteiras borradas entre a prática religiosa e a prática secular³. Apesar de aqui, nos referirmos especificamente a influenciadores digitais do segmento de finanças, nossa hipótese é a de que o mapa discursivo do testemunho religioso formado por 1) necessidade de mudança de trajetória; 2) vislumbre de um futuro melhor a partir de uma mudança de cosmovisão; 3) superação, ganho de autoestima e autoridade; 4) narração dos fatos para uma audiência desejosa de transformação e 5) recepção dos testemunhos das mudanças da audiência, pode ser encontrado no discurso de outros influenciadores da atualidade, onde adquire usos educacionais e cujo objetivo é o de ensinar algo ao público e gerar mudança de vida – conquistando ainda mais audiência.

Segundo Dullo (2016, p. 101), “o deslocamento do testemunho entre posições tidas como religiosas, políticas ou educacionais nos permite compreender que a própria separação dessas esferas pode entrar em discussão”. A história do testemunho, ao longo da última metade do século XX evidencia que a formação da secularidade no Brasil ocorreu de maneira singular, dificultando a compreensão para aqueles que esperavam por um progressivo declínio da religião.

De fato, de acordo com Héviu-Léger (1996, p. 264-270, apud TEIXEIRA, 2014), na contemporaneidade verificam-se mudanças substantivas no “lugar institucional da religião”, e tendências importantes em direção à “desregulação institucional”, à “subjativação metaforizante dos conteúdos da fé”, à “disjunção” entre práticas e crenças e de deslocamento na compreensão da pertença religiosa.

No entanto, queremos destacar que os próprios membros das igrejas evangélicas participaram desse processo de formação da secularidade brasileira, por meio da entrada, participação e permanência nos segmentos mundanos. Esse processo, o qual Dullo (2016) denomina de mundanização, apresenta que o testemunho não foi ‘secularizado’ nem perdeu sua

³ Ao contrário de alguns teóricos que defendem o secularismo como a redução da influência da religião na vida cotidiana ou até o seu desaparecimento da sociedade (MARIANO, 2011; KEDDIE, 2003), nós não acreditamos que se pode apartar totalmente qualquer coisa da religião e não é nossa pretensão retomar o debate, que já consideramos ultrapassado. Aqui, concordamos com Taylor (2007) ao afirmar que no ambiente religioso há a busca pelo melhoramento do ser humano condicionado a um bem maior, a um ser transcendente. Já no ambiente dito secular, admite-se que o indivíduo é autossuficiente e a procura perde um referencial no divino, centrando-se nesse mundo e na sua própria capacidade de ação.

dimensão religiosa, mas que a própria secularidade foi formada a partir de determinada posição religiosa.

Com isso, quero enfatizar a importância do testemunho para compreendermos a transição e o deslocamento realizado historicamente entre uma determinada posição católica e a formação da secularidade no Brasil. Ou seja, tendo em consideração sua flexibilidade e seu múltiplo desdobramento (religioso, literário, jurídico e político), meu argumento não é de que o testemunho foi secularizado, e sim de compreendermos que o testemunho, tal como o apresento aqui, é ao mesmo tempo cristão e secular – e pode ser compreendido como político (DULLO, 2016, p. 87).

Concordamos com Dullo (2016) ao afirmar que o testemunho se encontra nos limites entre o cristão e o secular, ao mesmo tempo que pode ser compreendido como ato político, principalmente, quando penetra outros ambientes e é utilizado como ferramenta para tornar relevante quem o narra. Ter uma história para contar cativa e faz isso com ainda mais potência quando provoca identificação, quando a audiência passa por processos semelhantes aos do narrador. Sendo o objetivo dos influenciadores, influenciar, questionamos: como isto seria possível sem contar uma história?

Ainda sobre as interseções entre o religioso e o que não deveria sê-lo em princípio, Machado (1996) afirma que a propagação da presença religiosa no espaço público ganha legitimidade muito por conta do desenvolvimento de estratégias de visibilidade midiática provocadas por boa parte das igrejas evangélicas no Brasil, principalmente a partir dos grupos neopentecostais. Essas igrejas se fazem presentes mediante movimentos que variam entre outras coisas, na inserção de seus líderes no movimento político⁴, na construção de grandes templos em centros urbanos, na realização de megaeventos, na aquisição de veículos de comunicação ou na exploração do mercado literário com o objetivo de divulgar a mensagem, propagar os valores e a programação religiosa para angariar seguidores.

Nesse sentido, podemos afirmar que não há atualmente limites rígidos entre a prática religiosa, o entretenimento popular e a lógica comercial. Stollow (2014) já chamava a atenção para o fato de que não podemos mais dissociar o campo religioso das mudanças que acontecem na vida política, econômica e social de uma sociedade cada vez mais globalizada.

⁴ Em 2024, em um levantamento inédito, o Instituto de Pesquisa e Reputação de Imagem (IPRI), da FSB Holding, coletou dados do portal de estatísticas do Tribunal Superior Eleitoral (TSE) das últimas sete eleições municipais no Brasil, entre 2000 e 2024, identificando que o número de candidatos a vereador e prefeito que usam de forma explícita uma identidade religiosa em seus nomes de campanha cresceu cerca de 225% ao longo de 24 anos. Em 2000, o número de candidaturas com identidade religiosa foi de 2.215, em termos absolutos. Já em 2024, chegou a 7.206. Destes, 91% são evangélicos, com mais de 6.500 candidaturas (AGÊNCIA BRASIL, 2024).

Quando diz respeito ao testemunho, percebê-lo para além da religiosidade na contemporaneidade, verificando suas fronteiras para com outras instâncias ditas seculares ou laicas, é entender o quanto a cultura ocidental moderna foi e continua sendo formada a partir de certos atos de fala, cujos elementos podem ser, no olhar mais atento, identificados como advindos de tradições cristãs, como já adiantamos anteriormente, o discurso dos influenciadores digitais contemporâneos.

Atualmente, basta acessar as redes sociais, mesmo por pouco tempo, para encontrar uma série de pessoas denominadas de ‘*influencers*’ que ensinam a audiência sobre determinados assuntos. É neste ambiente de pluralidade e visibilidade que crescem os produtores de conteúdo, que combinam sua característica educadora, reputação midiática e conhecimento para ensinar, levantar discussões e modificar o estilo de vida de seus seguidores (KARHAWI, 2017).

Não é à toa que esses influenciadores possuem a capacidade de direcionar pensamentos, atitudes e comportamentos dos indivíduos através da transmissão dos seus conhecimentos, ganhos e dia a dia. Sejam conteúdos voltados para a moda, para a saúde, para a religiosidade, para ensinar uma nova profissão ou até para alcançar a tão almejada liberdade financeira. Para alguns desses influenciadores, narrar suas histórias de vida, que aqui consideramos também como ‘testemunhos’, vai além de informar a audiência sobre a vida pregressa que tiveram, mas contar uma história que irá desencadear efeitos no presente e no futuro daqueles que apreendem suas práticas e acompanham suas redes.

Sobre os influenciadores digitais de finanças⁵ ou *finfluencers*⁶ como também são conhecidos – objeto deste trabalho, segundo o portal Economia Santa Catarina (2022), o mercado de investimentos nunca esteve tão aquecido no Brasil. Enquanto as principais corretoras investem fortunas em educação de mercado para ter cada vez mais clientes investidores, o número de canais e influenciadores focados em prosperidade financeira e investimentos não para de crescer. Colocando em perspectiva, segundo o mesmo portal, entre 2020 e 2021, período pandêmico no Brasil, houve uma alta de 50% no número de investidores

⁵ O interesse pelo tema e pela relação entre o discurso dos *influencers* e o discurso religioso neopentecostal, surgiu ainda no Mestrado, na construção da dissertação, onde ao estudar os hábitos de consumo dos evangélicos pentecostais, observamos como o ‘testemunho’ e o ‘bom testemunho’ eram fatores determinantes para a manutenção da fé e validação da mesma a partir dos seus pares. Somamos a isso o fato de observarmos que os influenciadores digitais também parecem testemunhar para os seguidores através das suas narrativas pessoais, onde o objetivo é gerar aderência e transmitir algum conhecimento – que deve ser aplicado ou replicado, por meio das suas histórias de vida. Quando colocamos em evidência o discurso dos influenciadores de finanças, isso se torna ainda mais potente, principalmente quando comparado à Teologia da Prosperidade e quando relembremos que o protestantismo pode ter fornecido as bases para o espírito do capitalismo moderno (WEBER, 2004).

⁶ *Finfluencers* são influenciadores digitais que se dedicam a produzir conteúdos sobre finanças segundo a Anmbima - Associação Brasileira do Mercado Financeiro e de Capitais (BOLDRINI E PAVANI, 2024).

ativos na bolsa de valores, resultado, dentre outras coisas, do acesso cada vez mais fácil e didático ao assunto.

Segundo pesquisa da Anbima (Associação Brasileira do Mercado Financeiro e de Capitais) em conjunto com o IPBA (Instituto Brasileiro de Pesquisa e Análise de Dados), em 2021, 266 influenciadores financeiros, em redes sociais, como YouTube, Twitter, Instagram e Facebook, foram responsáveis por mais de 160 mil publicações, de setembro de 2020 a fevereiro de 2021, no qual, o engajamento médio era de 937 interações por publicação (VALOR INVESTE, 2021). Ainda conforme a primeira instituição, em levantamento recente no segundo semestre de 2023, foram mapeados 534 *finfluencers* no Brasil, 3,7% a mais do que no primeiro semestre. Esses influenciadores já falam para 208 milhões de pessoas (acréscimo de 18% com relação aos seis meses anteriores).

É difícil ignorar que tais influenciadores têm se tornado ídolos para suas audiências, capazes de impactar e gerar mudança de vida através de discursos onde narram suas trajetórias e a transformação delas, passando de um desequilíbrio financeiro para um patamar de capital acumulado suficiente que ‘trabalha’ para si próprio. Esse cenário corrobora com o que afirma Duarte e Dullo (2016, p. 15), quando o testemunho “mobiliza a experiência vivida, a sua transformação em narrativa, e a relação com uma plateia que escuta e sofre os objetivos ou efeitos concretos de sua prática” (apud BISPO, 2018).

É sobre esses atores que nos debruçaremos em nossa tese, mas antes de discorrer sobre os capítulos que farão parte do nosso trabalho e irão nos ajudar a elucidar as questões levantadas, queríamos, contudo, justificar as nossas escolhas: 1. de que estudaremos o testemunho à luz do fenômeno religioso e 2. por circunscrevermos o fenômeno religioso aos protestantes e mais especificamente aos neopentecostais.

Sobre o primeiro (estudar o testemunho à luz do fenômeno religioso), temos ciência que o testemunho não se restringe apenas a este âmbito e que sua manifestação articula outras tensões sociais e culturais que podem estar imersas na linguística, na comunicação, na literatura, na política, no direito ou na história, como defende Pierron (2010), em seu livro ‘Transmissão: uma filosofia do Testemunho’. Na história, por exemplo, há aquelas abordagens que privilegiam o testemunho como material histórico, que deve ser analisado e verificado antes de ser tomado como legítimo (BLOCH, 2002). Do ponto de vista do direito, podemos apreender a importância das testemunhas oculares para a punição de crimes (FOUCAULT, 2002), ou com relação à literatura, temos aqueles que o estudam com base em grandes livros como Bosi (1995) em ‘Memória do Cárcere’ ou Seligmann-Silva (2009) sobre Grande Sertão: Veredas.

No entanto, nos debruçaremos nessa pesquisa apenas sobre o aspecto religioso, pois acreditamos, que no caso dos influenciadores digitais, seus discursos testemunhais guardam semelhanças emblemáticas com os testemunhos religiosos – mais precisamente neopentecostais, visto que a maioria deles são pautados pelo objetivo de transmitir conhecimento, servir como referência, como modelo de inspiração e motor de transformação para uma audiência ansiosa pelo exemplo a ser seguido.

Sobre o segundo (por circunscrevermos o aspecto religioso aos protestantes e mais profundamente, aos conhecidos como ‘neopentecostais’); isto porque é uma hipótese desse trabalho que os discursos dos *influencers*, e de finanças especificamente, sobre como almejar o sucesso financeiro podem ter raízes fincadas no protestantismo. Assim como Weber, já afirmava em meados de 1904, quando escreveu a primeira parte do ensaio denominado de ‘A ética protestante e o espírito do Capitalismo’ – cujo tema veremos com mais profundidade no decorrer desta tese, concordamos que a ética religiosa protestante forneceu as bases para o surgimento de um espírito capitalista – mesmo que este jamais tenha sido o seu objetivo e, por assim dizer, não o capitalismo como sistema econômico ou modo de produção, mas enquanto cultura e estilo de vida, através da hiper valorização do trabalho e por consequência, do acúmulo do capital para a manutenção de uma vida piedosa.

Além disso, delimitamos o grupo neopentecostal por encontrar nele, de maneira mais clara, os marcadores sobre ‘testemunho’ e ‘prosperidade’. O problema de pesquisa deste trabalho reside, portanto, em entender como os discursos dos *influencers* de finanças, se aproximam do discurso testemunhal neopentecostal e de uma ética religiosa que vê no acúmulo do capital, uma vocação. Essa não é uma tarefa fácil nem tampouco óbvia, mas assim como afirmou Weber (2004, p. 167) no fim dos seus escritos sobre o espírito do capitalismo moderno, mesmo “com a melhor das boas vontades, geralmente não seremos capazes de imaginar o efetivo alcance da significação que os conteúdos de consciência religiosa têm para a conduta de vida, a cultura e o caráter de um povo”.

Para responder a estas perguntas, construiremos nosso percurso teórico e metodológico em seis capítulos além da 1. Introdução, sendo respectivamente: 2. Discursos contemporâneos e performance testemunhal; 3. Por uma epistemologia do testemunho: uma discussão filosófica; 4. A perspectiva protestante: o espírito do capitalismo e um grupo que não para de crescer; 5. Poder e ascensão: entendendo a economia da influência nas redes sociais; 6. Por dentro do feed: como os influenciadores constroem seus conteúdos e nossos achados; e por fim, nossa conclusão, cujo título será: 7. Testemunho forte, audiência engajada – afinidades entre o testemunho neopentecostal e o dos influenciadores de finanças.

No segundo capítulo, ‘Discursos contemporâneos e sua performance testemunhal’, iremos entre outros objetivos, responder primeiro à uma grande questão que nos foi levantada ainda no período de qualificação desta tese: do que estamos tratando, das narrativas ou dos discursos dos influenciadores? Para isso, tomaremos como ponto de partida a afirmação de Gregolin (1995) ao reconhecer que a narrativa se transforma em discurso assim que é assumida pelo sujeito da enunciação, que por fazer uma série de escolhas: de pessoas, de espaço, de tempo, de figuras, conta a sua história a partir do ‘seu ponto de vista’. O nível discursivo é, por conseguinte, o patamar mais ‘superficial do percurso gerativo do sentido, o mais próximo da manifestação textual’ (GREGOLIN, 1995, p. 13), o lugar onde o sujeito da enunciação se manifesta e narra a sua história com um direcionamento estabelecido previamente.

Neste caso, para nós, o discurso é intrínseco à narrativa desde o momento em que ela é anunciada pelo sujeito. Por isso, enquanto trataremos o testemunho como ‘narrativa’ no que se refere estritamente a história que está sendo contada, também o consideraremos como discurso quando este estiver vinculado à totalidade da fala produzida pelo *influencer*. Afinal, o testemunho é parte da comunicação e do conteúdo disseminado por este agente, sendo apenas uma das estratégias utilizadas para atrair a audiência e convencê-la a permanecer engajada com os seus conteúdos, que têm como ponto de partida a narração das histórias pessoais. O primeiro passo é causar identificação com o público através da narrativa e o segundo, convencer a audiência e influenciá-la a tomar uma decisão – geralmente no mesmo caminho do influenciador (tudo isso é, portanto, discurso).

Segundo Londero e Takara (2019, p. 193), analisar o discurso midiático “é um modo de problematizar como essas representações são inscritas em diferentes aparatos comunicacionais e como localizam no cotidiano as necessidades, as possibilidades e os modos de viver, ser e agir”. Os discursos que nos deparamos na sociedade contemporânea passam por métodos especiais e personalizados para se alcançar o padrão de beleza vigente, a saúde perfeita, o sucesso na carreira profissional, nos relacionamentos e na vida pessoal – e isso podemos perceber com muito mais potência nas redes sociais. Esses discursos, deste modo, “inscrevem táticas de governamentalidade e as indicações dos modos de produzir sujeitos por meio das ações disciplinares de saberes e poderes que inscrevem as relações” (LONDERO E TAKARA, 194).

Desse modo, pareceu-nos relevante realizar a análise do discurso do nosso corpus a partir das contribuições de Foucault acerca do tema, levando em conta que estudar os discursos dos influenciadores digitais de finanças à luz das obras do filósofo nos fará dialogar com os processos de organização da verdade e do discurso como um procedimento para compreensão

do mundo. A Análise do Discurso, com base em Foucault e suas inferências, nos ensina sobre as possibilidades de compreender as redes sociais também como instituições, problematizando os limites dos pensamentos e discursos que nela são colocados.

Quando tentamos traçar o percurso histórico das narrativas que tratamos, que identificamos como discursos testemunhais, segundo Vaz et al (2020), atentamos para a origem religiosa destas práticas. Foucault (2018) argumenta que a psicanálise, por exemplo, é a secularização da confissão católica e os grupos de autoajuda, a secularização das narrativas de conversão protestantes. Enquanto no catolicismo se incentivava a confissão para o padre, no protestantismo é incentivada a ‘confissão’ para a comunidade.

Um procedimento fundamental para a história do testemunho e para a manutenção das práticas protestantes é escutar e ler relatos autobiográficos de como alguém encontrou a fé. Escutar como ocorreu a conversão faz com que outros se convertam. Não é difícil perceber semelhanças com o propósito dos influenciadores e não é por acaso que vemos nos meios de comunicação, desde TV, Rádio e neste caso, Internet, indivíduos relatando suas histórias de vida - dando testemunho de si próprios e como em algum momento, através de um ou mais eventos, tiveram sua existência ou visão de mundo transformada.

Seja a saída das dívidas ou liberdade financeira por meio da educação de finanças, a volta da autoestima através da utilização de determinados produtos, a recuperação da saúde pela mudança do estilo de vida ou conhecimento do próprio corpo, inúmeras são as situações, na qual além dessa ‘virada de chave’, de mentalidade, de posicionamento, há também o objetivo de servir de referência, inspiração e motor de transformação para aqueles que o observam – características que lembram o testemunho evangélico neopentecostal.

O testemunho evangélico, assim como os discursos dos influenciadores, é igualmente “pautado pelo objetivo de corresponder aos anseios de uma sociedade ávida por referências, por modelos, por exemplos e histórias inspiradoras para seguir adiante na batalha cotidiana” (CASAQUI, 2017, p.4). E esses mesmos discursos, assim como a Teologia da Prosperidade, prometem a plenitude nesta vida, a prosperidade, seja qual for a área – desde que seja ‘trilhado’ o caminho proposto. Isso é o que perceberemos ao estudar os conteúdos compilados dos influenciadores neste capítulo. Nas publicações, o teor discursivo e testemunhal será reforçado, desenvolvido e estimulado.

Tendo respondido aos questionamentos iniciais, também nesse capítulo iremos discorrer sobre a Análise do Discurso, sua história e os pilares que embasarão nossa pesquisa, na qual utilizaremos a Análise do Discurso Francesa (AD), aplicada na coleta netnográfica, pois entendemos, assim como Mainguineau (1998), que o discurso é orientado, e isso não ocorre

apenas porque ele é concebido na perspectiva do interlocutor, mas também porque os discursos se inserem linearmente no tempo, construindo-se a partir de uma finalidade e visando atingir um público específico. Para constituição do *corpus*, estudaremos um ano de publicações entre 2022 e 2023 dos três maiores influenciadores digitais de finanças do Brasil, respectivamente Thiago Nigro, Carol Dias e Nathália Arcuri.

O segundo capítulo ‘por uma epistemologia do testemunho: uma discussão filosófica’, terá como objetivo discutir a origem do conceito de Testemunho, desde a filosofia clássica até a contemporaneidade, para compreender como o mesmo pode ser entendido e encontrado em diversas áreas atualmente. De acordo com Silva (2014), por um período, a importância do testemunho como fonte geradora e de transmissão de conhecimento foi negligenciada ou até mesmo negada, todavia, há já algum tempo, esse assunto emergiu como objeto de análise no âmbito científico, erigindo-se e ampliando-se para outras esferas do conhecimento humano.

Entre estes campos, encontram-se a filosofia, a comunicação, a psicologia e as ciências jurídicas. “Escopo da epistemologia analítica e, mais especificamente, da epistemologia social, que, por sua vez, é uma adição recente à filosofia, o tópico do testemunho aparece em vasta escala na literatura atual” (SILVA, 2014, p. 17). O testemunho pode ser compreendido, deste modo, como um termo que abrange uma diversidade de sentidos e funções na vida em sociedade.

Na contemporaneidade, veremos que ele vai além do meio para adquirir conhecimento e perpassa as experiências do ordinário, sendo instrumento de narrativas de vida que delineia “um espaço biográfico atravessado pela intencionalidade de captar as experiências que deixaram um rastro, uma marca, uma lembrança” (ARFUCH, 2010), sendo responsável por boa parte de nossas crenças e se transformando em componente básico do comportamento humano

Nesse capítulo iremos, de forma profunda e reflexiva, responder: qual ou quais os conceitos de testemunho? O mesmo pode ser percebido como uma fonte epistêmica, passível de gerar aprendizado? O que é preciso existir para que o testemunho seja considerado crível? Realizaremos uma arqueologia sobre o tema, identificando a natureza do testemunho, a partir da revisão bibliográfica de autores desde a era moderna até a contemporânea, entendendo qual a sua contribuição para a epistemologia e as características necessárias para ser considerado justificado.

Buscaremos ainda discutir acerca do testemunho como memória do sofrimento, verificar em que ponto está a discussão sobre o testemunho na atualidade e como este tem sido acionado nas novas mídias. Para isso, serão vistos autores como Hume (1992), Coady (1992), Lackey (2008), Colares (2013), Silva (2014), Sacramento (2018) e outros. O objetivo do capítulo é,

portanto, solidificar o percurso teórico para que posteriormente, possamos compreender se determinados discursos contemporâneos de influenciadores digitais de finanças, podem ser considerados testemunhos e ainda, se estes se apropriam de elementos da esfera religiosa.

O quarto capítulo, ‘A perspectiva protestante: o espírito do capitalismo e um grupo que não para de crescer’ irá analisar como as bases dos discursos de cunho capitalista dos influenciadores digitais podem remontar ao protestantismo e ao testemunho evangélico. O primeiro enquanto sua ética religiosa, cuja vocação resultava no acúmulo de capital e o segundo, a partir do ponto de vista dos neopentecostais, cuja Teologia da Prosperidade (TP) pode ser percebida nos seus discursos de persuasão. Para atingir este objetivo, iremos nos debruçar sobre os estudos de Weber (2004) e entender quem são os neopentecostais e a sua origem.

O último Censo brasileiro realizado em 2010⁷, indicou cerca de 42 milhões de evangélicos no Brasil. Nesse ano foram contabilizados 22% de evangélicos, identificando-se aumento de 16 milhões de adeptos entre os anos de 2000 e 2010, chegando à marca de 4 mil novos fiéis por dia.

Em 2020, segundo a Datafolha - fonte mais recente para avaliarmos o quadro atual das religiões no Brasil, o número de evangélicos chegou a 31% da população brasileira, representando um aumento considerável desde o último Censo, somando mais de 65 milhões de pessoas e confirmando a perspectiva de evolução para os anos seguintes. A maioria desse grupo se refere, conforme a classificação do IBGE, aos pentecostais e neopentecostais, sendo este último responsável por um crescimento ainda mais acelerado que os demais. Segundo Gabatz (2013), tal expansão é um fenômeno mundial e talvez o mais importante no cenário religioso brasileiro e da América Latina.

Sendo um sistema organizado segundo a lógica do mercado e do capitalismo, o neopentecostalismo (ORO, 2001; ORTUNES, 2015), afirma garantir as condições ideais para o alcance da felicidade terrena, em que o destaque da sua doutrina⁸ se dá sobre a ênfase na prosperidade do fiel em sua totalidade, com destaque para a material e financeira. Segundo Peixoto (2021), esse grupo adota a chamada Teologia da Prosperidade (TP), cujo discurso

⁷ Sobre os dados acerca do número de evangélicos no Brasil, trazemos duas fontes: o Censo de 2010, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e a pesquisa Datafolha realizada em dezembro de 2019 e publicada em 2020. A comparação entre as duas pesquisas nos permite entender como o cenário evangélico no Brasil foi transformado na última década. A justificativa para a utilização das duas fontes distintas se dá pelo adiamento do Censo 2020 para 2021 e, posteriormente, para 2022, em virtude da pandemia, onde até hoje, setembro de 2024, não foi publicado.

⁸ Doutrina pode ser entendida como um conjunto básico de ideias de um sistema que pode ser o filosófico, o político ou religioso. Do ponto de vista evangélico, doutrina é o conjunto de ensinamentos com base na palavra de Deus que irá guiar a caminhada do cristão, a passagem nesta vida terrena e ajudá-los a alcançar o reino dos céus. É estritamente falando, o ensino bíblico normativo, terminante, final, derivado das Sagradas Escrituras, como regra de fé e prática de vida, para a Igreja através de seus membros (GILBERTO, 2012).

seleciona textos bíblicos relacionados à vitória do cristão sobre o pecado⁹ e a morte e os interpreta para significar vitórias sobre a pobreza, doença ou qualquer outro tipo de malefício proporcionado por esta vida.

Neste capítulo, nos aprofundaremos na obra de Weber ‘A Ética protestante e o espírito do capitalismo’, para identificar as relações entre esses dois aspectos, apontando para o binômio capitalismo e o protestantismo da Reforma, no século XVI e identificando afinidades. Após também compreendermos a definição de testemunho, iremos analisá-lo sob a ótica da perspectiva protestante neopentecostal, verificando a existência de padrões narrativos e traçando m mapa da experiência testemunhal religiosa para posteriormente, compreender se estas características podem ser encontradas no discurso de *influencers* de finanças.

Para isso, vamos também resgatar o percurso histórico do grupo neopentecostal, entendendo a divisão da igreja evangélica após a reforma protestante e compreender como o testemunho é importante para sua manutenção e desenvolvimento, bem como as características que ultrapassam as barreiras da igreja e penetram no ambiente secular¹⁰ dos influenciadores digitais. E visando nos ajudar a criar as conexões necessárias para esse estudo, contaremos com teóricos como Mariano (1999, 1996, 2005), Patriota (2018), Alves (2017), Dullo (2016), Sacramento (2018), Teixeira (2014, 2016), Júnior (2008) e Bispo (2018).

No quinto capítulo, ‘Poder e ascensão: entendendo a economia da influência nas redes sociais’, apresentaremos um arcabouço teórico que versará sobre três elementos: 1. O influenciador digital: emergência e características, visando entender quem são e como são capazes de influenciar; 2. O conteúdo: para compreender como constroem seu conteúdo, qual a demanda, os marcadores sociais e as condições de produção; e por fim, 3. A performance: momento em que discutiremos como as ações e comunicação dos influenciadores possuem um viés performático que os auxilia no cumprimento dos seus objetivos (adquirir seguidores e vender infoprodutos).

⁹ Do ponto de vista dos cristãos especificamente, pecado é qualquer ato, sentimento ou pensamento que vai contra os padrões e a santidade de Deus. Quem peca desrespeita as leis divinas, fazendo o que é errado ou injusto do ponto de vista de Deus (1 João 3:4 e 5:17). Nos idiomas originais da Bíblia, as palavras traduzidas por “pecado” significam “errar um alvo”. Por exemplo, no Israel antigo, um grupo de soldados era tão experiente em arremesso de pedras que eles atiravam “sem errar”, ou, numa tradução literal, “sem pecar”. (Juízes 20:16). Assim, pecar é errar o alvo dos padrões perfeitos de Deus. A Bíblia está repleta de informações acerca do que deve/pode ou não ser feito pelo cristão, se desviar desses mandamentos é pecar (CATEDRAL DOS MILAGRES, 2019).

¹⁰ O discurso do nosso objeto - os influenciadores digitais de finanças, não possui um fim religioso e nem tampouco utiliza Deus como intermediário para as suas atividades, sendo o indivíduo totalmente responsável pela sua transformação. Por isso, estamos tratando esse ambiente como secular – mesmo que saibamos que alguns influenciadores possuem algum tipo de crença, visto que não é a sua intenção converter seguidores à sua religião, mas fazê-los atingir a liberdade financeira através de métodos bem estabelecidos.

Segundo a Nielsen (2022), em 2022 foram encontrados cerca de 10 milhões de influenciadores digitais – ou *influencers*, com pelo menos 1 mil seguidores cada um, considerando plataformas como o Instagram, YouTube e Tik Tok. Contemplando as três, o Brasil só perderia para os Estados Unidos que possuem aproximadamente 13 milhões. Quando se reduz o universo para abarcar apenas os influenciadores que possuem no mínimo 10 mil seguidores (micros influenciadores), o número chega a 500 mil. No entanto, há ainda os ‘médios’ influenciadores que possuem entre 20 mil e 200 mil seguidores e os ‘mega’ influenciadores, com mais de 1 milhão.

Ainda conforme a pesquisa da Nielsen, o Brasil é o segundo país do mundo que mais segue *influencers* (44,4% dos usuários), ficando atrás apenas das Filipinas. E, também, é o país mais influenciável globalmente¹¹, no qual cerca de 43% da população já adquiriu produtos ou serviços influenciada por um criador de conteúdo. Para delinear o tamanho desse mercado, podemos ter em mente os dados de pesquisa da plataforma Statista (2024). Segundo seus resultados, só no Brasil são mais de 150 milhões de brasileiros ativos na Internet, que passam em média 3h por dia conectados em redes sociais como Tik Tok, YouTube, Instagram e Facebook. A demanda provocada por milhões de usuários conectados diariamente impulsiona o crescimento dos criadores de conteúdo que emergem como os principais atores de novas estratégias de marketing e comunicação. Ainda segundo a Statista, o setor movimentaria mais de R\$ 105 bilhões até o final do ano de 2024 (ISTO É, 2024).

Neste capítulo contaremos com autores como Amossy (2005), Ribeiro (2021), Karwahi (2016, 2017), Recuero (2009, 2014), Bourdieu (1997), Goffman (1985) e outros para alcançarmos uma compreensão mais profunda sobre as temáticas em questão.

No sexto capítulo, ‘Por dentro do feed: como os influenciadores constroem seus conteúdos e nossos achados’ teremos como objetivo evidenciar as apropriações, as adaptações e os imbricamentos entre a narrativa dos influenciadores digitais – de finanças, e a narrativa testemunhal neopentecostal – a partir da Teologia da Prosperidade e das interlocuções de Foucault que, em algumas de suas obras, tratou como discurso, formações discursivas, saber e poder.

Estruturamos esse capítulo em cinco sessões, onde apresentamos o conteúdo transmitido pelo influenciador com base em cinco categorias discursivas: 1. Discurso do testemunho; 2. Discurso do conhecimento; 3. Discurso da credibilidade; 4. Discurso da mentoria e 5. Discurso

¹¹ Um estudo conduzido pela plataforma CupomValido.com.br com dados da Statista e da *HootSuite* revela que o Brasil é o país mais influenciável globalmente. No país, os influenciadores são mais relevantes na decisão de compra pelos canais digitais. Disponível em: <https://bitly.com/FJskm>. Acesso em 15 de janeiro de 2022.

da urgência. Veremos que a comunicação do influenciador se inicia com a narração dos seus testemunhos (1), para posteriormente oferecerem ao público pequenas pílulas do conhecimento (2) que os instigarão a desejarem saber mais. Para convencer o público a aderir aos infoprodutos, os influenciadores também trarão conteúdos que comprovem que hoje eles são prósperos (3), culminando na sugestão dos desafios e jornadas de aprendizado, onde por fim serão oferecidos cursos pagos (4). E para motivar e estimular os seguidores a tomarem uma decisão rápida, os influenciadores recorrerão ainda a conteúdos de cunho apelativo (5).

No sétimo e último capítulo ‘Testemunho forte, audiência engajada – afinidades entre o testemunho neopentecostal e o dos influenciadores de finanças’, costuraremos todo o conteúdo abordado anteriormente e traremos as conclusões que responderão as seguintes hipóteses: que (a) o padrão narrativo encontrado é associado ao texto fundante 'Bíblia', que legitima a existência e reprodução desse formato testemunhal nas igrejas; (b) que na atualidade, esse padrão foi ampliado para outros tipos de discursos dissociados da perspectiva religiosa, neste caso dos influenciadores digitais de finanças; (c) que esse discurso obedece a uma fórmula que visa gerar adesão e iniciar um movimento cíclico de testemunho e transformação, obedecendo a variadas formações discursivas, dentre elas a do testemunho neopentecostal e da TP, que culminam na promessa da prosperidade.

Por fim, gostaríamos de justificar a maneira como este trabalho foi escrito e os capítulos apresentados. Para nós, é primeiro necessário entender sobre o que estamos falando – objeto e corpus, para posteriormente nos debruçarmos sobre os conceitos com os quais queremos trabalhar. Por isso, trago informações que considero importantes sobre 1. A metodologia e nosso corpus. 2. O Testemunho, 3. Os Neopentecostais, 4. O mercado de influenciadores e 5. O Discurso, nessa ordem. Dessa forma, pavimentamos nosso percurso nos munindo de informações e da construção das conexões necessárias para alcançar as respostas reivindicadas por esse empreendimento.

Sabendo que o terreno em que pisamos é fértil e tem recebido contribuições por décadas, e ainda mais agora, enquanto esse trabalho é escrito, esperamos ter fornecido as informações essenciais para alcançar nossos objetivos, carregando a certeza de que há ainda muito mais sobre esse tema que poderá ser percorrido ou analisado sob e a partir de outros olhares.

Ao final deste trabalho, prevemos compreender e encontrar relações entre os discursos dos *finfluencers*, o espírito do capitalismo advindo dos primeiros grupos protestantes e o discurso testemunhal neopentecostal da atualidade. E apesar de nesta tese definirmos como objeto especificamente o segmento de finanças, acreditamos que as narrativas testemunhais podem ser encontradas na comunicação de parte dos influenciadores que através de suas

narrativas de superação desejam atrair o máximo de atenção dos usuários, seja qual for a área mencionada, visando o retorno em forma de diferentes capitais (BOURDIEU, 1997).

O título ‘Da promessa à conversão: o poder do testemunho nos discursos dos *finfluencers*’ não surgiu do mero acaso. Acreditamos que, assim como a Teologia da Prosperidade, o testemunho quando narrado carrega uma promessa. Uma esperança de mudança e transformação, que culmina na conversão. Seja a conversão para o cristianismo ou a conversão enquanto o ato de tornar-se cliente, o discurso testemunhal é uma ferramenta poderosa para alcançar objetivos e conquistar seguidores.

Concluindo esta introdução, nos lembramos de uma música gospel que afirma: ‘*Mas quem vai apagar o selo que há em mim? A marca da promessa que Ele me fez. E quem vai me impedir, se decidido estou, pois quem me prometeu é fiel pra cumprir?*¹²’. A princípio essa música pode não lhe fazer sentido, mas ao concluir essa tese, você perceberá que o influenciador ao iniciar seu discurso, também estabelece uma promessa com o seu público e caso esse último esteja decidido a seguir os seus passos, ele, o *finfluencer* (supostamente) será fiel em cumprir aquilo que foi prometido: ajudá-lo a alcançar a prosperidade.

¹² Música de Davi Sacer, ‘Marca da Promessa’, cuja letra e canção estão disponíveis em: <https://www.letras.mus.br/davi-sacer/marca-da-promessa/>. Acesso em 03 de agosto de 2024.

2. DISCURSOS CONTEMPORÂNEOS E SUA PERFORMANCE TESTEMUNHAL

Na reconfiguração do pensamento social contemporâneo, o campo da performance se apresenta como espaço interdisciplinar importante e necessário para a compreensão dos gêneros de ação simbólica (LANGON, 2006). A antropologia da performance, que surgiu a partir de estudos do ritual, do teatro e da interação social, amplia questões tradicionais para tratar de um conjunto de gêneros performativos encontrados nas sociedades do mundo globalizado, incluindo em atividades como música, dança, festas, esportes, movimentos sociais e políticos, além das encenações da vida cotidiana.

Para Zunthor (2002), performance implica competência. Implica o saber-ser. Um saber que depende necessariamente e prescinde da presença e conduta. A partir das conclusões de Hymes (1973), o autor reitera que é possível classificar em três tipos a atividade de um homem: comportamento, tudo o que é produzido por uma ação qualquer; conduta, que é o comportamento relativo às normas socioculturais, sejam elas aceitas ou rejeitadas e performance, uma conduta na qual o sujeito assume aberta e funcionalmente a responsabilidade (Hymes, 1973, apud ZUNHTOR, 2007).

De acordo com Bauman (2014), ao realizar a performance, o indivíduo inevitavelmente convoca uma postura complementar da audiência, convidando-a para a interação, na espera de uma resposta avaliativa - positiva, através do reconhecimento verbal. Nas redes sociais e no caso dos influenciadores sobre os quais colocamos nossa pesquisa, isto pode ser visto através da produção textual, onde eles pedem que os seguidores comentem ou compartilhem suas mensagens para chegarem a mais pessoas.

Para Bauman, esse momento é quando o locutor chama a audiência para performar com ele, correspondendo à construção conjunta da performance, onde todos são chamados a participar (DURANTI E BRENNEUS, 1986, apud BAUMAN, 2014). Assim sendo, o objetivo da performance no ambiente digital reside na conversação e diálogo. Compartilha-se conteúdo com a intenção de obter retorno interacional. Quanto maior a interação, maior a conexão, e consequentemente, mais capital social acumulado – conceito que abordamos anteriormente.

Até o momento, tensionamos diferentes questões acerca das definições de testemunho, do espírito do capitalismo, dos modos de ser dos evangélicos e principalmente do grupo neopentecostal, onde conseguimos identificar um percurso discursivo, narrativo testemunhal pelo qual o mesmo reforça suas crenças e mantém o desenvolvimento da comunidade. Neste capítulo, após também compreendermos com mais profundidade o que é um influenciador

digital, como se deu sua emergência e suas características, iremos nos debruçar sobre o nosso objeto de pesquisa – os influenciadores digitais de finanças e sobre o nosso corpus para avaliar se os seus discursos possuem um teor testemunhal, descobrindo as relações e semelhanças com as narrativas neopentecostais.

Antes, no entanto, de entendermos qual a nossa metodologia e conhecermos um pouco mais sobre os influenciadores e adentrarmos em seus textos e conteúdo, responderemos a uma questão essencialmente pertinente: nesta pesquisa, tratamos de discurso ou narrativa? Tópico que examinaremos a seguir, iniciando sobre o que é a narrativa.

2.1 Discurso ou Narrativa: por que definimos como discurso?

Quando nos deparamos com os estudos sobre Narrativa, encontramos a discussão de Kearney (2012) em resposta a Walter Benjamin, que abordava a ameaça ao poder da narratividade na era da informação. Benjamin argumentava que certas formas de recordação, enraizadas em tradições ancestrais e transmitidas de geração em geração, estavam fadadas a desaparecer. No entanto, ele não levou em consideração que esse fenômeno seria modificado pelas tecnologias atuais da internet e das telas.

Segundo Kearney (2012) e concordamos, a narrativa não irá desaparecer, pois sempre haverá alguém para contar histórias. Mesmo que essas histórias estejam sendo substituídas por novos enredos, novas vozes e estejam percorrendo novos espaços midiáticos. Assim como Ricoeur, Taylor, Rorty, MacIntyre, Nussbaum ou ainda Vogler discutiram sobre a visão afirmativa da narratividade, “o advento da cibercultura deveria ser visto não como uma ameaça à narração de histórias, mas como um catalisador de novas possibilidades de narrativa interativa e não-linear” (KEARNEY, 2012, p. 411).

O ponto é que não importa o quanto as tecnologias nos transformem, transformem a nossa relação com o mundo e os nossos modos de contar histórias. Nós sempre apreciaremos a forma narrativa, seja na posição de narrador ou de ouvinte. Ouso afirmar que as tecnologias, que, ao mesmo tempo nos tornam distantes, também nos aproximam, contribuindo ainda mais para que histórias sejam contadas e para cada vez mais pessoas. Também é fruto desse insight que surgiu o interesse desta pesquisa.

Ao explorar as novas formas de narratividade, percebemos que a internet e outras tecnologias digitais, longe de ameaçarem a tradição de contar histórias, a reinventam e a expandem. Plataformas como blogs, redes sociais, podcasts e vídeos online possibilitam que vozes diversas (muitas vezes marginalizadas nas mídias tradicionais) encontrem seu espaço e

seu público. Esse fenômeno democratiza a produção e o consumo de narrativas, permitindo que histórias de diferentes culturas, identidades e experiências de vida sejam compartilhadas globalmente.

Além disso, as narrativas interativas e não lineares proporcionam novas formas de engajamento e imersão. O público não é mais um mero espectador passivo, mas um participante ativo que pode influenciar e moldar a história à medida que ela se desenrola. Isso transforma a experiência narrativa em algo colaborativo e dinâmico, refletindo a complexidade e a interatividade do mundo moderno.

À medida que o número de usuários de redes sociais continua a crescer sem limites, tanto indivíduos comuns quanto celebridades (influenciadores), crescem também novas oportunidades de que uma nova história seja contada. Se essas narrativas envolverem superação, sobrevivência, sucesso após a derrota, serão ainda mais compartilhadas e viralizadas. Como mencionado por Kearney (2012):

Toda existência humana é uma vida em busca de uma narrativa. Isto, não apenas porque ela se empenha em descobrir um padrão com o qual lidar com a experiência do caos e da confusão, mas, também, porque cada vida humana é quase sempre implicitamente uma história. Nossa própria finitude nos constitui enquanto seres que, em resumo, nascem no começo e morrem no final. E isso dá a nossas vidas uma estrutura temporal que busca algum tipo de significação em termos de referências ao passado (memória) e ao futuro (projeção). Assim, poderíamos dizer que nossas vidas estão constantemente interpretando a si próprias – pré-reflexivamente e pré-conscientemente – em termos de começos, meios e fins (ainda que não necessariamente nessa ordem). Em síntese, nossa existência já segue de algum modo um enredo prévio, antes mesmo que conscientemente busquemos uma narrativa na qual reinscrever nossa vida como história de vida (KEARNEY, 2012, p. 412)

Retomando as teorias que discutiam acerca da existência e da temporalidade humana, segundo Kearney (2012), os fenomenólogos do século XX encontraram diferentes maneiras de elucidar, definir e reformular o drama narrativo. Husserl o chamava de ‘consciência temporal de retenção e protensão’, Gadamer de ‘antecipação da completude’, Ricoeur de ‘síntese do heterogêneo prefigurativa’, entre outros. O fato é que os autores contemporâneos reconhecem que a “narratividade é o que marca, organiza e esclarece a experiência temporal; e que todo processo histórico é reconhecido como tal na medida em que pode ser recontado” (KEARNEY, 2012, p. 413). Kearney (2012) continua descrevendo o quando a história humana é essencialmente narrativa:

Uma história é feita de eventos, e o enredo (motos) é a mediação entre os eventos e a história. Mas a questão que mais precisamos ter em mente é que,

desde a descoberta grega da vida humana (bios) como ação significativamente interpretada (praxis) até as mais recentes descrições da existência enquanto temporalidade narrativa, existe um perpétuo reconhecimento de que a existência seja inerentemente narrativa. A vida está prenhe de histórias. Ela é um enredo nascente em busca de uma parteira. Porque dentro de cada ser humano existem inúmeras pequenas narrativas tentando escapular (KEARNEY, 2012, p. 413).

É por isso que toda ação, de qualquer pessoa, pode ser interpretada como parte de uma história em desenvolvimento, que posteriormente será transformada em história de vida e, mais adiante, em narrativa. Precisamos distinguir então entre duas definições: a) a narrativa histórica, aquela que narra a realidade do que aconteceu com um indivíduo em um tempo e espaço real – as histórias de vida e b) a narrativa de ficção, aquela que narra uma história que não aconteceu na realidade, o ‘romance’. (KEARNEY, 2012).

Kearney (2012) recupera e faz algumas reflexões sobre o papel ético de contar histórias. Após entendermos de maneira mais simples o que é uma narrativa – a contação de uma história, o autor aponta para um fato importante. Ao contar uma história, tornamos possível a partilha ética de um mundo, tornando a nossa narrativa invariavelmente em uma forma de discurso. Se todo ato de contar histórias envolve um narrador, um ouvinte e um tema (seja real ou imaginário), ali também há de se encontrar um objetivo.

Enquanto alguns autores evidenciam um ou outro desses papéis (narrador, ouvinte, história, tema), a abordagem da hermenêutica crítica, segundo Kearney (2012), é a mais ponderada por apresentar um equilíbrio entre os quatro elementos do processo narrativo.

O reconhecimento de um caminho de mão dupla entre ação e texto nos encoraja a reconhecer o papel indispensável da agência humana. Tal papel é múltiplo, já que se relaciona com o agente enquanto autor, ator e leitor. De modo que quando nos engajamos em uma história estamos simultaneamente conscientes de um narrador (contando a história), de um personagem narrador (atuando na história) e de um intérprete narrativo (recebendo a história e relacionando-a com um mundo vivo de ação e sofrimento) (KEARNEY, 2012, p. 426).

Logo, se uma narrativa quando é enunciada se transforma em discurso, respondemos ao questionamento inicial do porquê ora tratamos o testemunho como narrativa e ora como discurso. Sem afirmar que narrativa e discurso são o mesmo, concordamos que a narrativa, uma vez compartilhada com o mundo e transmitida ao outro, passa por uma agenciamento, sofre os efeitos da produção de sentido, inevitavelmente possui uma dimensão ideológica e se converte também em discurso.

Essa transformação é inevitável, pois a maneira como contamos histórias é moldada pelas nossas perspectivas, valores e pelo contexto cultural em que estamos inseridos. A narrativa, ao ser transmitida, carrega consigo não apenas os fatos e eventos, mas também as interpretações e os significados atribuídos a eles pelo narrador. Dessa forma, cada vez que uma história é contada, ela ganha novas camadas de significado, se adaptando ao público e ao tempo em que é recontada.

Além disso, o ato de narrar é um processo dinâmico que envolve interação e troca. Os ouvintes ou leitores também desempenham um papel crucial, trazendo suas próprias interpretações e reações, o que pode influenciar ainda mais a forma como a narrativa é percebida e compreendida. Assim, a narrativa se torna um discurso vivo, em constante evolução, refletindo as complexidades e nuances da experiência humana.

Discurso sendo definido por autores como: a) Pêcheux (1990), que afirma que o mesmo é uma forma de materialização ideológica, onde o sujeito é assujeitado pelas suas instâncias sociais e a língua é um processo que perpassa as esferas da sociedade; b) Fairclough (2001), que entende o discurso como uma prática social que reproduz e, ao mesmo tempo transforma realidades sociais, onde o sujeito tanto se conforma com as formações discursivas e sociais que o compõe quanto pode resistir a elas, ressignificando-as; e c) Maingueneau (2005), que discorre que o discurso opera sobre outros discursos e que todo o enunciado de um discurso se constitui na relação conflitante com outros (apud MELO, 2009, p. 3).

Embora não haja consenso entre os estudiosos do campo sobre a definição de discurso, há um ponto em comum entre a maioria deles: o discurso está para além do funcionamento linguístico, da reprodução textual ou verbal, mas diz respeito à relação que o sujeito e o outro estabelecem reciprocamente. Ou seja, o objeto de estudo de qualquer análise do discurso “não se trata tão somente da língua, mas o que há por meio dela: relações de poder, institucionalização de identidades sociais, processos de inconsciência ideológica, enfim, diversas manifestações humanas” (MELO, 2009, p. 3). Dessa maneira, concordamos com Gregolin (1995), quando ele afirma:

O nível discursivo é o patamar mais superficial do percurso gerativo do sentido, o mais próximo da manifestação textual. As estruturas narrativas convertem-se em discurso quando assumidas pelo sujeito da enunciação: ele faz uma série de "escolhas", de pessoa, de espaço, de tempo e de figuras, contando a história a partir de um determinado "ponto de vista". A narrativa é, assim, "enriquecida" com essas opções do sujeito da enunciação (GREGOLIN, 1995, p. 13).

Ainda conforme este autor, “o discurso é o suporte abstrato que sustenta os vários textos que circulam em uma sociedade” (p. 13). Dessa maneira, ao estudá-lo e analisá-lo, podemos fazer uma análise interna – o que esse texto diz e como diz e uma análise externa – porque esse texto diz o que diz, onde compreenderemos inevitavelmente a relação do mesmo com o sujeito, com o interlocutor e com a situação que o criou. É isso que tentaremos apreender ao analisar o discurso dos *influencers* de finanças à luz do testemunho evangélico e o que detalharemos mais a seguir em nossa metodologia e no detalhamento do nosso corpus.

Pois, ao analisarmos narrativas, reconhecemos essa dualidade e a maneira como o discurso emerge e se transforma ao longo do tempo. A narrativa não é apenas uma sequência de eventos, mas discursos ricos de significados que se entrelaçam, se sobrepõem e se redefinem continuamente, revelando a profundidade da condição humana e a diversidade de perspectivas que a compõem.

2.2 O percurso metodológico: da Netnografia à Análise do Discurso

Considerando que nosso objetivo é analisar os discursos dos influenciadores digitais de finanças e identificar possíveis aproximações com as narrativas testemunhais do grupo neopentecostal, entendemos que o uso de métodos qualitativos será fundamental para o sucesso desta pesquisa. O enfoque qualitativo nos permitirá a análise mais profunda e detalhada desses discursos, possibilitando a compreensão das nuances, sentidos e contextos que os envolvem. Assim, como verificamos que a pesquisa qualitativa seria de profunda importância para este trabalho, também percebemos a necessidade de um desenho metodológico que combinasse diferentes estratégias para dar conta da amplitude do tema, nos permitindo cruzar informações e potencializar a validade das observações. Definimos, portanto, que nosso percurso metodológico seria composto por, além da revisão bibliográfica - realizada desde o início da escrita da tese, também pela Análise do Discurso, ambos viabilizados pela pesquisa de base netnográfica.

Segundo Silva (2015), Netnografia é uma forma especializada de etnografia e utiliza comunicações mediadas por computador como fonte de dados para chegar à compreensão e à representação etnográfica de um fenômeno cultural na Internet. Embora seu nome e ideia sejam uma variação da etnografia, acrescido do prefixo ‘net’ que evidencia a dependência de fenômenos existentes na e a partir da internet, essa metodologia não é caracterizada pela transposição exata do método etnográfico para os ambientes on-line (SOARES E STANGEL, 2021).

Para Sá (2005), a netnografia mantém os procedimentos básicos da tradição etnográfica que são: a) a postura inicial de estranhamento do pesquisador em relação ao objeto; b) a consideração da subjetividade como elemento fundante; c) os dados resultantes da observação como resultado das construções do pesquisador sobre interpretações feitas por outras pessoas e, por fim d) o fato do relato etnográfico ser fruto de textualidades múltiplas.

Segundo Rifiotis (2016), esta metodologia, no Brasil, ainda é marcada por um sentimento de desconfiança e revelação. O primeiro – desconfiança, porque se duvida da possibilidade de se realizar uma etnografia no ciberespaço, questões sobre a validade da observação de campo on-line, impasses sobre a presença revelada ou não do investigador e ainda meios de comprovação da efetividade da pesquisa vem à tona. E o segundo - revelação, porque esta metodologia vem contribuindo com centenas de pesquisas em todo o globo, se apresentando como um instrumento válido para dar conta de explicar os fenômenos que acontecem em rede – que quase sempre se reverberam para a vida *offline*.

Para nós, assim como para Kozinets (2014), a Netnografia tem o potencial para encurtar as distâncias entre espaço e tempo, permitindo a observação de fenômenos que talvez não fossem possíveis de serem analisados se o ciberespaço não existisse. Devido ao seu caráter adaptativo e aberto às possibilidades, conforme afirmam Soares e Stangel (2021), a Netnografia aparece como método “especialmente adequado para a construção de conhecimento sobre uma realidade social e subjetiva tão complexa e cambiante como é a atual” (p. 2). Seu modo operacional que permite mudanças enquanto a pesquisa acontece o torna um método com grande potencial para produzir respostas para perguntas que são a todo tempo tensionadas e para a análise de objetos que estão sempre em movimento.

Para Kozinets (2014), a pesquisa netnográfica se inicia com respostas a duas questões fundamentais: qual o problema de pesquisa e qual a comunidade a ser investigada. No nosso caso, ao observar despretensiosamente a presença dos influenciadores digitais nas redes sociais – principalmente no Instagram, notamos um teor testemunhal em suas narrativas e discursos, que assim como já podemos imaginar pela nomenclatura pela qual são chamados, buscavam influenciar a audiência.

Tendo em vista nossa relação antiga com os temas da religião e do protestantismo, nos pareceu nas primeiras observações que os influenciadores digitais de finanças possuíam uma narrativa que se assemelhava à narrativa testemunhal neopentecostal, o que nos levou ao maior interesse em estudar este tema e aos problemas de pesquisa do presente trabalho.

Buscamos responder: há de fato aproximações entre os discursos dos *finfluencers* e as narrativas neopentecostais? Onde esses caminhos se cruzam e a partir de que bases são

formados? Como esses discursos reverberam no público e qual o seu impacto para a construção de uma comunidade cada vez maior e mais engajada? São esses discursos, também responsáveis, por manter esses *influencers* no topo de suas carreiras?

Após entendermos sobre o que e quem iríamos nos debruçar e quais perguntas pretendemos responder, precisávamos definir também outra questão antes de adentrarmos às demais etapas da pesquisa, a saber, coleta e análise de dados: como seria a nossa observação – participante ou anônima?

Fragoso, Recuero e Amaral (2011) definem como *insider* o pesquisador inserido no ambiente de pesquisa, em contato direto com os sujeitos participantes, de maneira que possa interagir e trocar informações. Já o *lurker* adota como postura o ato de ficar à margem, de maneira anônima, observando silenciosamente o grupo social em questão (Braga, 2007). Assumimos a posição do último, já que esta pesquisa não exige a troca direta de informações com os influenciadores ou com a audiência, permitindo nos concentrar exclusivamente na apreensão e análise dos discursos envolvidos para alcançar nossos objetivos.

Também consideramos a forma anônima menos invasiva, e, como sugeriu Kozinets (2014), podemos observar o campo investigativo através de uma “janela”, apreendendo os comportamentos e as trocas dos atores envolvidos, sem necessariamente interferir no processo.

Quanto à amostragem definida para este trabalho, utilizamos alguns conceitos encontrados em Recuero et al (2011): 1) foi do tipo intencional, cujos elementos foram selecionados conforme critérios que derivam do problema de pesquisa, do universo observado e das condições de observação e análise; 2) seguiu os conceitos de critério - porque foram selecionados elementos que apresentavam uma característica pré-definida e 3) com a máxima heterogeneidade.

Para responder aos dois primeiros itens, temos que selecionamos para esta análise, os três maiores influenciadores digitais de finanças do Brasil – identificados no quadro abaixo, ranqueados por reconhecidos veículos de comunicação, a partir do número dos seus seguidores do Instagram – terceira rede social mais utilizada no país. Sobre o terceiro item, que representa a máxima heterogeneidade na pesquisa, atribuímos este elemento ao fato de termos escolhido o Instagram como o lócus de análise, possibilitando um período e quantidade de publicações a serem analisadas bastante extensa e heterogênea.

Quadro 1: Ranking dos 10 maiores influencers de finanças do Brasil.

Thiago Nigro 7.5M
Carol Dias 6,9M
Nathália Arcuri 3,4M
Bruno_Perini 2.3M
Tiago Reis 1,7M
Gustavo Cerbasi 1,5M
Cafê com Ferri 1,5M
Portstrader 1M
Carlos Magno 706K
Nath Finanças 497K

Fonte: IstoÉ; Estadão (2022).

Um questionamento ainda pode ser feito: por que, além dos critérios de análise da pesquisa, o Instagram foi escolhido como fonte de análise em detrimento dos livros autorais? A resposta reside no próprio caráter da plataforma, que possibilita uma comunicação mais espontânea, acessível e multimodal, combinando texto, imagem, vídeos curtos e interações diretas com o público. Diferente dos livros, que seguem uma estrutura linear e formal, os posts refletem a dinâmica da comunicação digital e o impacto das redes sociais na construção do discurso sobre finanças. Além disso, mesmo que as interações com o público não sejam analisadas diretamente, a escolha das publicações como objeto de estudo permite observar como os conteúdos são moldados pelo engajamento, algo que não ocorre nos livros, que são produções fechadas e sem a influência contínua do leitor no desenvolvimento do discurso. Outro fator relevante é a atualização constante do conteúdo: enquanto os livros são registros fixos e atemporais, as postagens no Instagram acompanham as tendências econômicas, as variações do mercado e as mudanças no comportamento do público em tempo real, tornando-se um reflexo mais imediato do cenário financeiro contemporâneo.

Um ponto também fundamental é a construção da autoridade e do ethos digital. Os influenciadores não constroem sua credibilidade apenas por meio de livros, mas principalmente por meio de sua presença digital constante. O Instagram se torna um espaço de reafirmação dessa autoridade, onde os criadores compartilham testemunhos, narrativas pessoais e simplificações do conhecimento financeiro para estreitar a relação com seus seguidores. Por fim, é preciso considerar o impacto do algoritmo na estruturação desse discurso. Diferente dos

livros, cujo conteúdo é apresentado de maneira linear, no Instagram a escolha dos temas, a repetição de conceitos e a adaptação da linguagem são fortemente influenciadas pelo que gera mais engajamento. Dessa forma, a plataforma se torna um espaço estratégico, onde a disseminação do discurso sobre finanças está em constante negociação com as lógicas de alcance e interação.

Por último, escolhemos o Instagram para compilar estes conteúdos ao invés de outras redes como o Youtube, primeiro, por ser uma rede social extremamente relevante no país, precisamente a terceira mais utilizada com cerca de 113 milhões de membros, conforme o estudo da We Are Social e da Meltwater (2023) e segundo, porque é no Instagram que os conteúdos mais diversos e cotidianos são criados – como já discutindo anteriormente. Entendemos que o Youtube tem uma característica mais educativa e formal, onde são postados conteúdos em forma de aula, visando explicar um determinado assunto. É um conteúdo mais longo, didático e pedagógico.

Através de estatística probabilística aleatória simples – sorteamos em um período de um ano – de fevereiro de 2022 a janeiro de 2023, especificamente, 7 (sete) conteúdos por mês para análise, criando o que Souza (2014) define como ‘falsa semana’. Essa estratégia não foi escolhida de forma arbitrária, mas por nos permitir perceber certas regularidades em meio à dispersão dos materiais no tempo. Para nós, ter esse atributo na pesquisa é essencial, visto que a transformação de discursos na rede é iminente e acontece todos os dias. Assim, podemos perceber nuances de mudanças de percurso ou mesmo de adaptações das narrativas aos interesses da audiência, ou do próprio locutor.

Dessa forma, nosso corpus foi composto por 84 conteúdos criados por cada um dos três influenciadores de finanças, resultando em 252 materiais, sejam na forma de imagem ou vídeo. Neste trabalho, traremos alguns quadros com os textos de cada um desses conteúdos para que vejamos de forma breve que o tom e os objetivos da comunicação não mudam, no entanto, por motivos de espaço e tempo, nos debruçaremos sobre aqueles conteúdos nos quais podemos ver com mais ênfase as características do grupo religioso o qual estamos estudando. Todas as publicações foram retiradas do ‘feed’ dos influenciadores. Isto quer dizer que compilamos apenas aquelas publicações que são disponibilizadas de maneira perene para o público, ao contrário do Story (publicações que expiram e saem do ar em 24h).

Essa definição do corpus respondeu à nossa maior dúvida: sobre quais influenciadores e conteúdos iríamos nos debruçar para ter uma pesquisa confiável e com resultados credíveis sem que precisássemos recolher materiais através de uma amostra por conveniência? Para Rifiotis (2016) e Ferraz (2019), é justamente a fluidez e a falta de um manual ou de um livro

de receitas, que faz do método netnográfico uma potência. É nele que os pressupostos do pesquisador são constantemente contestados – exigindo novos mecanismos de pesquisa, observação e análise que deem conta dos fenômenos estudados.

Aqui, nossa intenção não é comprovar nossas hipóteses, mas tensionar as questões levantadas entendendo se há relações entre elas. Face à relevância tanto dos influenciadores digitais - nesse caso especificamente de finanças, que falam para uma audiência de milhões de pessoas, direcionando comportamentos e movimentando um certo tipo de ethos, quanto do grupo neopentecostal, o movimento religioso que mais cresce no Brasil, faz-se necessário compreender os embates, os diálogos e os ecos discursivos que os cercam.

Falando em ecos discursivos, chegamos à segunda parte da nossa metodologia, aquela que será a ferramenta efetiva para a execução das nossas análises, a Análise do Discurso (AD) de tradição francesa¹³.

Escolhemos a AD por acreditarmos que a mesma nos dará respaldo para uma melhor compreensão dos fenômenos estudados, pois entre os objetivos dessa corrente está a “busca por atrelar uma perspectiva histórica à análise do texto, explicitar as relações entre linguagem e ideologia e destacar o assujeitamento que reproduz formações discursivas historicamente constituídas” (RODRIGUES E DELLAGNELO, 2013, p.1). Outra definição de Melo (2009, p.4), apresenta a AD como uma corrente “que trata a língua em seu processo histórico, atende a uma perspectiva não-imanentista e não-formal da linguagem e privilegia as condições de produção e recepção textual, bem como os efeitos de sentido”.

Segundo Gregolin (1995, p. 13) “empreender a análise do discurso significa tentar entender e explicar como se constrói o sentido de um texto e como esse texto se articula com a história e a sociedade que o produziu”. Sabemos que o discurso é um objeto, ao mesmo tempo, linguístico e histórico. Por isso, entendê-lo requer a análise desses dois elementos simultaneamente.

O surgimento da AD se deu precisamente no final dos anos 60, na França, mas em 1950, outros autores já viam a análise do discurso para além de uma mera análise linguística. Harris, por exemplo, rompia com o modelo estruturalista vigente, Jakobson escrevia sobre a Teoria da Comunicação e Benveniste apresentava a Teoria da Enunciação, onde ambas introduziam

¹³ Escolhemos a Análise do Discurso de linha francesa para este trabalho porque a mesma, originada nos trabalhos de Saussure, Pêcheux e outros, busca, ao atrelar uma perspectiva histórica à análise do texto, explicitar as relações entre linguagem e ideologia, desvendando questões filosóficas, políticas, culturais e econômicas que permeiam o texto. A linha inglesa, por outro lado, ainda que inspirada nos trabalhos iniciais da corrente anterior, se apoia nos enfoques interacionistas e etnometodológicos para ocupar-se da oralidade (comunicação cotidiana) e dos sistemas sociológicos que a permeiam (RODRIGUES E DELLAGNELO, 2013).

novos paradigmas a análise da língua, percebendo fatores das condições de produção, bem como investigando a natureza da linguagem através do processo enunciativo (MELO, 2009).

Conforme Melo (2009), especialmente a Teoria da Enunciação, redimensionou o ponto de vista com o qual a língua era observada. Para esse autor, a “linguagem só ganha possibilidade na enunciação e nesta o sujeito deixa rastros discursivos” (MELO, 2009, p. 04). Noção que foi essencial para construir o que, em 1969, Michel Pêcheux denominou de Análise do Discurso (AD).

Fundada pelo lexicólogo Jean Dubois, criador da revista *Langages*, e por Michel Pêcheux, filósofo ligado a Althusser e preocupado em discutir a Epistemologia das Ciências, ambos os teóricos foram os primeiros grandes nomes da AD, que vislumbravam a possibilidade de a disciplina desenvolver investigações sobre as relações de poder que se estabeleciam no cenário político e social da época.

No entanto, outros quatro nomes também foram precursores de estudos e pesquisas na área, respectivamente: Althusser, autor de várias releituras marxistas; Foucault, introdutor da noção de Formação Discursiva na AD; Lacan, com a leitura do inconsciente das teses freudianas, e Bakhtin, com os conceitos de gênero e de dialogismo da linguagem, responsáveis por articularem as noções de língua, sujeito, discurso e história (TAVARES, 2021).

Segundo Melo (2009), era importante para a Análise do Discurso Francesa investigar o modo como os indivíduos interagiam pela linguagem e a descrição das funções que as formas linguísticas realizavam em práticas discursivas que eram principalmente institucionais ou ligadas ao Estado. Dessa maneira, essa corrente se preocupava em contemplar a produção do sentido do discurso como resultado do processo de interação social.

Ainda segundo este autor, o grande objetivo dessa disciplina era o de “detectar os diferentes processos de reprodução social do poder hegemônico através da linguagem” (p.5), o que a fez direcionar seus esforços epistemológicos para um destaque central: “a ideia de que o sujeito não é dono de seu discurso, mas assujeitado por ele” (p. 5), constituído por meio de três influências epistemológicas.

A saber, a primeira, ‘o aparelhamento social’, estipulado pelo materialismo althusseriano: nesse tópico, o autor alarga o materialismo de Marx, não o compreendendo apenas por meio da instância econômica. Ele aplica a noção de materialismo, apresentando também a ideia do conflito social a partir do momento em que a ideologia é materializada em instituições e práticas sociais diversas. Segundo Althusser (2001, p.08), “o mecanismo pelo qual a ideologia leva o agente social a reconhecer o seu lugar é o mecanismo da sujeição social

(...) é um mecanismo com duplo efeito: o agente se reconhece como sujeito e se assujeita a um sujeito absoluto”.

Segundo Melo (2009), essa ideologia é baseada na noção de aparelhamento ideológico, quando a reprodução ideológica é construída na própria vida social (Aparelhos Ideológicos do Estado). São exemplos dessas esferas: o governo, a igreja, o sindicato, a família, entre outras instâncias de valor simbólico e institucional que delegam significado em nossas vidas.

Para Althusser, as ideologias dessas instituições nos aparelham e somos invariavelmente resultados delas. A relação de Althusser com a AD está na ideia de que a linguagem consiste, também, numa materialidade da ideologia e que nela podemos identificar traços ideológicos do sujeito (MELO, 2009, p. 6).

A segunda influência era o da ‘intervenção do inconsciente’, teorizado por Lacan na esfera da psicanálise. Com a percepção de um sujeito dividido entre o consciente e inconsciente (sujeito clivado), o autor traz a ideia da formação do sujeito como resultado do inconsciente que tem lugar no discurso do outro. Segundo Melo (2009), desse modo, o sujeito não é substancializado, porque somente se constitui na relação com o outro. De acordo com a teoria lacaniana, a Análise do Discurso entende a produção textual como consequência de um trabalho ideológico e inconsciente.

Existe o outro da linguagem que possui uma posição dominante sobre o sujeito, isto é, o sujeito é atravessado e estruturado pela linguagem alheia e não possui autonomia sobre os sentidos e as possibilidades enunciativas do próprio discurso, mas apenas ocupa um lugar social dentro de um processo histórico de onde enuncia, isto é, seu lugar histórico lhe permite algumas inserções sociais e produções discursivas e não outras. (MELO, 2009, p. 6).

A terceira e última influência, diz respeito a convenção social linguística externa ao sujeito, também conhecida como ‘Estruturalismo de Saussure’. Conforme esse autor, a língua não é compreendida na sua relação com o mundo, mas como um sistema fechado em si mesmo que deve ser apreendido. Para Saussure, há a sobreposição da estrutura sobre a própria estrutura da linguagem, formando relações binárias de sentido. Exemplo: “A” só significa algo porque “B” não o significa. Essa teoria também contribui para na Análise do Discurso o sujeito ser mais uma vez assujeitado por meio do sistema linguístico (MELO, 2009).

A partir dessas bases epistemológicas, na França, a AD passou por três fases. A primeira, no início dos anos 60, onde Pêcheux através da sua obra *Analyse Automatique du Discours* pensava criar uma máquina automática para a análise do discurso, propondo uma teoria não subjetiva do sujeito, mas de um sujeito assujeitado por uma ideologia que acredita produzir

discursos, quando, na verdade só os reproduz. Segundo Melo (2009, p.7), a “AD 01 entendeu, basicamente, cada processo discursivo como uma “máquina discursiva”, ou seja, de caráter não polêmico e estabilizado; por exemplo, quem era comunista não poderia, nunca, falar como conservador e vice-versa”.

Na segunda fase, Pêcheux destaca o sujeito atravessado pela Psicanálise. Durante esse período, são desenvolvidos os conceitos de enunciado, memória e interdiscurso, refletindo a influência do inconsciente nos discursos. Aqui, a análise se aprofunda nas dimensões subjetivas e históricas que moldam a produção de sentido, mostrando como o sujeito é construído não apenas pelas palavras que enuncia, mas também pelas experiências e discursos que o antecedem e o atravessam. Esses conceitos tornam-se fundamentais para compreender a relação entre o dizer e o não-dito, assim como o papel da memória e das formações discursivas. É também nesta fase que Pêcheux e Fuchs, em 1975 apresentam o quadro epistemológico da AD e propõe “três regiões do conhecimento atravessadas por uma teoria da subjetividade de natureza psicanalítica” (FONSECA-SILVA, 2007, p. 89). São elas respectivamente: 1) o materialismo histórico: explicado como teoria da ideologia e das formações e transformações sociais; 2) a linguística: teoria que rege os mecanismos sintáticos e os processos de enunciação e 3) a teoria do discurso: teoria dos processos semânticos e da determinação histórica (TAVARES, 2021).

É ainda nesta época – segunda fase, que a noção de Formação Discursiva ganha espaço a partir de Foucault, onde já se vislumbrava uma análise do discurso que pensava o sujeito como um enunciatador do mesmo, isto é, aquilo que determina o que pode/deve ser dito a partir de um dado lugar social que o sujeito ocupa.

A noção de Formação Discursiva como postulada por Foucault, é marcada por regras de controle social e é sempre constituída por outras formações discursivas, o que diz respeito a heterogeneidade do discurso; conceito exaurido na terceira fase que passará a perceber a função discursiva como o centro do funcionamento da linguagem. Segundo Melo (2009, p. 8), na “AD 02, cabia ao analista descrever a dispersão que era uma FD e estabelecer as regras de formação dela. Essa fase consistiu num amadurecimento teórico no interior da AD em relação à AD 01”.

A terceira fase, inicia-se nos anos 80, onde é desconstruída de vez a 'máquina discursiva' defendida por Pêcheux. Nesse período, começa-se a teorizar que o discurso não opera sobre a realidade das coisas, mas sobre outros discursos e que a linguagem é, fundamentalmente, heterogênea (noção de dialogismo difundida por Bakhtin). Surge a importância da noção de interdiscurso, que passa a ser objetivo de pesquisa da Análise do Discurso, a partir dos estudos de Authier-Révuz em 1990 (MELO, 2009).

A autora, abre as discussões sobre essa perspectiva, enfraquecendo a definição de Formação Discursiva e abrindo espaço para a teoria da heterogeneidade mostrada e da heterogeneidade constitutiva do discurso – ainda dentro das bases epistêmicas do dialogismo de Bakhtin, para quem a língua é constituída substancialmente pela interação verbal.

A primeira, diz respeito a uma heterogeneidade que pode ser localizada na superfície do texto através de citações, intertextos marcados etc. e a segunda, que pode ser encontrada superficialmente no texto, mas localizada apenas, por meio da memória discursiva, “ou seja, o reconhecimento de que dada formação social e ideológica caracteriza alguns termos, expressões e predicções inseridas no texto, (...) entendida como basilar e fundante de toda prática discursiva” (MELO, 2009, p. 8).

No Brasil, a Análise do Discurso é apresentada desde 1962 e possui também grandes estudiosos como Escobar¹⁴ que ora criticava as abordagens de Althusser e Foucault, ora reconhecia a sua importância. Para este trabalho, vamos nos basear precisamente nas contribuições de Foucault, visto que é nela que podemos encontrar questões que nos parecem caras como sujeito, discurso, poder, saber, sentido, formação discursiva e enunciado. Para Foucault (2006), nas sociedades há um tipo de desnivelamento entre os discursos pois:

(...) estes passam com o ato mesmo que os pronunciou; e os discursos que estão na origem de certo número de atos novos de fala que os retomam, os transformam ou falam deles, ou seja, os discursos que, indefinidamente, para além de sua formulação, são ditos, permanecem ditos e estão ainda por dizer. (FOUCAULT, 2006, p.22).

Segundo Foucault (2008), a análise enunciativa só pode se referir a coisas ditas, que realmente foram pronunciadas ou escritas, o que é o caso do que estudamos, conteúdos compartilhados pelos nossos *finfluencers*. Dessa forma, marcaremos nossa arqueologia no terreno da história: “A análise enunciativa é, pois, uma análise histórica, mas que se mantém fora de qualquer interpretação” (FOUCAULT, 2008, p. 124), pois nosso objetivo não é encontrar aspectos ocultos, mas compreender por que o que está sendo dito ocorre precisamente aqui, e não em outro contexto.

¹⁴ Segundo Gregolin (2007), de 1962 a 1974, Carlos Henrique Escobar produziu diversos textos e livros acerca da Análise do discurso. Nos anos 70, o marco mais importante foi a publicação de ‘O homem e o discurso - a arqueologia de Michel Foucault (entrevista)’, organizado por Sérgio Paulo Rouanet onde se podem encontrar as críticas de Escobar e Lecourt ao pensamento foucaultiano. Em 1975, Escobar publica ‘Epistemologia das Ciências Hoje’, em que se podem encontrar as críticas que movimentam as propostas de Althusser e Foucault, já publicadas em livro anterior. Porém, devido a um novo momento vivido na França, Escobar dedica o último capítulo do livro às mudanças que envolviam althusserianos e foucaultianos, pois se começa a repensar importância do material produzido por Foucault. (GREGOLIN, 2007).

Assim, ao nos aprofundarmos na análise dos conteúdos dos influenciadores de finanças, estamos investigando as condições de possibilidade que permitem que certos discursos emergjam e ganhem relevância em nosso contexto social e histórico. Foucault nos convida a olhar para os discursos como práticas que não apenas refletem a realidade, mas que também a constituem. Eles são, portanto, práticas de poder que ajudam a moldar nossas percepções e comportamentos.

Dessa forma, nossa investigação não se limita a uma simples descrição dos conteúdos, mas se estende a uma observação sobre as estruturas de poder que sustentam esses discursos. Compreender essas dinâmicas nos dá ferramentas para perceber como as práticas discursivas no cenário digital contemporâneo influenciam as vidas cotidianas daqueles que as consomem. Em última instância, a análise enunciativa que propomos visa não só a compreensão, mas também a observação de como os sujeitos se comportam frente às formas de poder que os atravessam.

Isso nos lembra as inferências que fizemos anteriormente sobre o testemunho evangélico, que nasce a partir de uma mudança gerada através do ouvir, seja da palavra de Deus ou do testemunho de outro indivíduo, cujo objetivo final é gerar outros testemunhos, iniciando um ciclo sem fim de repetições, transformações e retomada de muitos discursos já ditos. Como afirma Foucault (2006, p. 26), “o novo não está no que é dito, mas no acontecimento em sua volta”.

O testemunho, por também se consistir como discurso (além de narrativa), é relacionado ao social e ao histórico. Discursos repetidos, transformados, reverberados, historicizados pela memória de quem viveu e pela de quem ouve, constituindo e sendo constituído por muitas vozes sociais. Por isso, ao analisar o testemunho também sob a ótica das relações de poder, entendemos como determinados discursos são privilegiados ou silenciados, dependendo das forças sociais e políticas em jogo.

Assim como afirmou Brandão (2009), entendemos, no entanto, que a Análise do Discurso não é uma disciplina acabada, visto que seu objeto de estudo, os discursos, a linguagem e os sujeitos estão em constante mudança. Mesmo que fosse, Foucault (2006) não propõe que as suas obras resultem em uma metodologia. Segundo o autor:

Não tenho um método que aplicaria, do mesmo modo, a domínios diferentes. Ao contrário, diria que é um mesmo campo de objetos, um domínio de objetos que procuro isolar, utilizando instrumentos encontrados ou forjados por mim, no exato momento em que faço minha pesquisa, mas sem privilegiar de modo algum o problema do método (FOUCAULT, 2006, p. 229).

Dessa forma, assim como o autor, não pretendemos analisar os discursos coletados frente a uma teoria geral, mas parafraseando-o, tateando, fabricando, como podemos, instrumentos destinados a fazer aparecer objetos (FOUCAULT, 2006, p. 229).

Pretendendo nos debruçar um pouco mais sobre o tema, ao analisar nosso corpus, desde já, assumimos a pretensão de dar a nossa pesquisa o padrão etnográfico tradicional de Kozinets (2004): coerência, rigor, conhecimento, ancoramento, inovação, ressonância, verossimilhança, reflexividade, práxis e mistura. Esses critérios, segundo o autor, representam uma orientação pragmática para auxiliar as discussões e as construções de ideias que, aqui, nos propomos a fazer. A seguir, o início da nossa análise.

2.3 Conhecendo os influenciadores de milhões e iniciando nossa análise

Ao nos depararmos com o material compartilhado pelos *finfluencers*, nossa intenção foi passear pelas publicações (que podem ser conferidas na íntegra nos apêndices), percebendo seus modos de ver o mundo e o que eles transmitem em suas mensagens. Ao explorar suas postagens, percebemos uma diversidade de abordagens e estilos, mas um objetivo comum: capacitar seus seguidores a tomarem decisões financeiras mais conscientes. Estes influenciadores não apenas compartilham conhecimentos técnicos, mas também inspiram e motivam através dos seus testemunhos, criando uma comunidade engajada em torno da educação financeira.

Após realizarmos a análise das publicações dos influenciadores de fevereiro de 2022 a janeiro de 2024, encontramos alguns pontos em comuns quanto ao teor das postagens. De maneira geral, os *influencers* criam seus conteúdos visando construir sua autoridade no segmento trabalhado e vender seus produtos, ensinando algo ao público e trazendo conhecimento para sua audiência. Para atingir esses objetivos, é realizado um planejamento de conteúdo estratégico, que além das publicações de rotina, conta com editorias que chamaremos de: 1. Testemunhos; 2. Pílulas do conhecimento; 3. Provando o seu ponto; 4. Cursos, desafios e jornadas do aprendizado; 5. Apelo; 6. Rotina; 7. Opinião e 8. Publicidade.

Segundo a RD Station (2024), o termo “linha editorial” tem origem no jornalismo e serve tanto para o público quanto para os profissionais terem clareza sobre os objetivos da seleção dos assuntos e abordagens que serão vistos em determinada veiculação. No Marketing digital, o conceito é semelhante e se aplica ao planejamento de conteúdo para se definir os temas do que será publicado nas redes sociais. As editorias ajudam a definir a direção do conteúdo, garantindo que ele esteja alinhado com a marca e os objetivos do negócio. Ao criá-las, são feitas

as seguintes perguntas: 1. Quais os benefícios do produto e como ele pode resolver as necessidades do cliente? 2. Quem é o público e quais os seus interesses? 3. O que ele espera ouvir ou aprender? 4. Com quais conteúdos e informações é possível alcançá-lo?

Ao responder a essas perguntas, é essencial considerar como a concorrência está atuando, a fim de compreender o que está sendo desenvolvido no mercado e o que tem gerado resultados. As editorias, na prática, ajudam a criar constância e continuidade nos conteúdos disponibilizados para o público, estreitando laços com os seguidores, aumentando o engajamento, a lealdade à marca e a conversão. Ter um planejamento de conteúdo organizado em editorias também facilita analisar as respostas do público, compreendendo quais temas e formatos dão mais resultados e podem ser potencializados.

Das editorias que encontramos - ao investigá-las e observar objetivos em comum entre elas, consideramos cinco (5) principais cujos discursos emitidos servem como um ‘trampolim’ para a venda dos produtos oferecidos. Isto porque os discursos proferidos criam a atmosfera ideal para que os seguidores se convençam em aderir o que está sendo oferecido, ao vislumbrarem a trajetória de vida e superação do *influencer* (em ‘Testemunhos’), o quanto poderão aprender comprando os produtos (com as ‘pílulas do conhecimento’), o quanto poderão mudar suas vidas (em ‘Provando o seu ponto’), como conseguirão executar o plano (com os ‘Cursos, desafios e jornadas do aprendizado’) e que o momento para isso é o ‘agora’ (com os ‘Apelos’).

É importante destacar que a editoria de ‘Testemunhos’ não se limita a um quadro fixo (mesmo que de forma não intencional) nos perfis pessoais dos *finfluencers*. Pelo contrário, ela se manifesta como um ethos que atravessa todas as demais editorias, já que suas experiências e vivências passadas são constantemente resgatadas, mesmo que de maneira sutil, em suas publicações. Afinal, eles ensinam justamente porque já vivenciaram.

Além dessas editorias, que são mais relevantes para a nossa análise dos discursos dos influenciadores e a sua relação com o discurso testemunhal neopentecostal, há ainda três (3) outras que fazem parte do conteúdo publicado. Sendo respectivamente a de ‘rotina’ – onde os influenciadores publicam fotos ou vídeos acerca da sua rotina, ‘opinião’ – onde os influenciadores de maneira curta ou mais elaborada trazem alguma opinião sobre temas distintos capaz de gerar algum tipo de estímulo/sentimento no leitor e ‘publicidade’ – quando o *influencer* divulga os eventos que irá participar, sejam lives, podcasts, entre outros.

O processo inteiro se inicia quando o influenciador se estabelece nas redes sociais e começa a contar o seu testemunho de superação, o que atrai a atenção dos seus seguidores,

dando continuidade ao engajamento e acompanhamento das próximas publicações. Abaixo quadro explicativo:

Quadro 2: Os principais discursos encontrados no conteúdo dos influenciadores.

Editoria	Discurso	Tema	Objetivo	Constância
Testemunhos	Testemunhal	Nesse discurso, o influenciador conta a sua história de vida que, em geral possui um momento de superação ou apresenta uma mudança relevante de comportamento que o levou de um ponto de inércia ou mesmo desequilíbrio financeiro para um ponto de prosperidade	Causar a identificação com o público-alvo que atualmente está passando pelos mesmos problemas, deixando claro que se o mesmo seguir os passos ensinados pelo influenciador, ele obterá o mesmo êxito em sua jornada.	Essa editoria está presente de forma periódica no conteúdo disponibilizado pelo influenciador enquanto ele estiver presente nas redes sociais. Seja para atingir um novo seguidor ou relembrar um seguidor antigo, o <i>influencer</i> irá revisitar e rememorar diversas vezes o seu testemunho através de diversos formatos para mais uma vez contar sua história e incentivar ao público a comprar seus produtos.
Pílulas do conhecimento	Conhecimento	Nessa discurso, o influenciador entrega conhecimento técnico para o seu seguidor através de conteúdos curtos, objetivos e fáceis de serem absorvidos. Esses conteúdos em geral são de baixa complexidade de produção e dão ao seguidor o vislumbre do que ele terá acesso ao comprar o material completo oferecido pelo influenciador.	Ensinar um conteúdo que trará um benefício visível para o seguidor quando aplicado, fazendo com que ele queira ter acesso aos produtos oferecidos na íntegra, a exemplo de curso completo, mentoria entre outros.	O conteúdo em formato de ‘pílula do conhecimento’ é entregue diariamente ao público, visto que uma das formas de manter o engajamento da audiência é trazer conteúdos que beneficiem o seguidor e seja relevante para o seu dia a dia, relembrando ao público o que ele pode ter acesso ao aderir aos produtos ofertados.
Provando o seu ponto	Credibilidade	Nessa discurso, o influenciador criará publicações que mostrarão para o público o quanto ele é bem-sucedido em seus planos e próspero	O objetivo assim como a nomenclatura afirma é ‘provar o ponto’ de que o influenciador é realmente próspero financeiramente, transmitir	Essa editoria é publicada de maneira periódica. Sempre que o influenciador executa uma ação ou recebe algum reconhecimento que

		financeiramente. São publicações em que eles mostram como são premiados, quantos dos seus livros são vendidos, quanto possuem disponível em sua carteira de investimentos ou em patrimônio, as viagens que fazem e os bens de consumo que compram.	credibilidade, solidez, confiança. Apresentar um estilo de vida ‘invejável’ para o seguidor, incentivando-o a seguir os passos do influenciador para desfrutar da mesma vida e benefícios.	irá provar o seu sucesso, ele comunica ao público para obter engajamento. Na maioria das vezes, nesse momento o testemunho é rememorado para informar aos seguidores onde o influenciador estava e aonde ele chegou.
Cursos, desafios e jornadas de aprendizado	Mentoria	Após dar o seu testemunho, ensinar um pouco o público e provar que é bem-sucedido, chega a hora de oferecer os seus produtos. Esse discurso é responsável por ofertar para o público pequenos cursos, desafios ou jornadas de aprendizado que a princípio serão gratuitas ou terão valor simbólico.	O objetivo é aproximar-se do público através de um conteúdo intensivo e imersivo onde ele experimentará o acompanhamento oferecido pelo influenciador em seu curso ou mentoria completa.	Apresentada de maneira periódica para o público sempre que novas turmas forem abertas ou houver a necessidade de estimular a venda de cursos já produzidos. Essa editoria é oferecida como uma oportunidade que logo que se esgotará, reforçando o caráter de urgência.
Apelos	Persuasão	Após a publicação e divulgação dos seus cursos e mentorias, o influenciador compartilha textos ou vídeos com um teor mais ‘apelativo’. Esse discurso é responsável em criar no seguidor a consciência do problema que possui e que o momento de mudança chegou.	Estimular o público a decidir-se rapidamente pela adesão aos produtos ou pelo próprio acompanhamento do <i>influencer</i> . A ideia é que o seguidor perceba suas limitações e que precisa de ajuda para melhorar.	Essa editoria acontece periodicamente entre as publicações de rotina sem um prazo pré-estabelecido ou próximo ao lançamento de um novo curso, desafio ou jornada de aprendizado.
Opinião	Cotidiano	Discurso em que o influenciador comenta a sua opinião sobre determinado tema. Seja do segmento financeiro ou de outro, é o espaço onde o influenciador expressa as suas convicções.	Com a expressão de suas opiniões, os <i>influencers</i> possuem o objetivo de mais uma vez reforçar um argumento no imaginário da audiência, estimulando o seu envolvimento	De maneira frequente, o influenciador emite suas opiniões em diversos formatos que vão fazer jus aos assuntos que estão em voga no momento.

			com as publicações e com o acompanhamento do conteúdo.	
Publicidade	Vendas	Nesse discurso, o <i>influencer</i> divulga produtos seus ou de empresas parceiras, sua presença em eventos como lives e podcasts, apresenta parcerias com os outros atores e chama o público para engajar.	O objetivo das divulgações consiste em angariar público para os eventos em que os <i>influencers</i> participam, reforçando mais uma vez a sua relevância e status de ‘celebridade’ ou clientes para os produtos oferecidos.	Periodicamente há entre as publicações as publicidades de produtos, presença e participações. Manter-se ativo é também estar em contato com outros atores e marcas, provocando diálogos.

Fonte: Elaboração da autora (2024).

As editorias e os respectivos discursos se transformam em um ‘passo a passo’ para conquistar a atenção e confiança do seguidor, com sua posterior adesão aos produtos oferecidos. Ao escutar o testemunho e sentir identificação com o influenciador, o público é estimulado a acompanhar a página e receber os demais conteúdos, existindo grandes chances desse seguidor logo se transformar em cliente. A seguir, a biografia dos influenciadores para a posterior análise dos discursos proferidos pelos influenciadores no capítulo seguinte.

2.3.1 Thiago Nigro

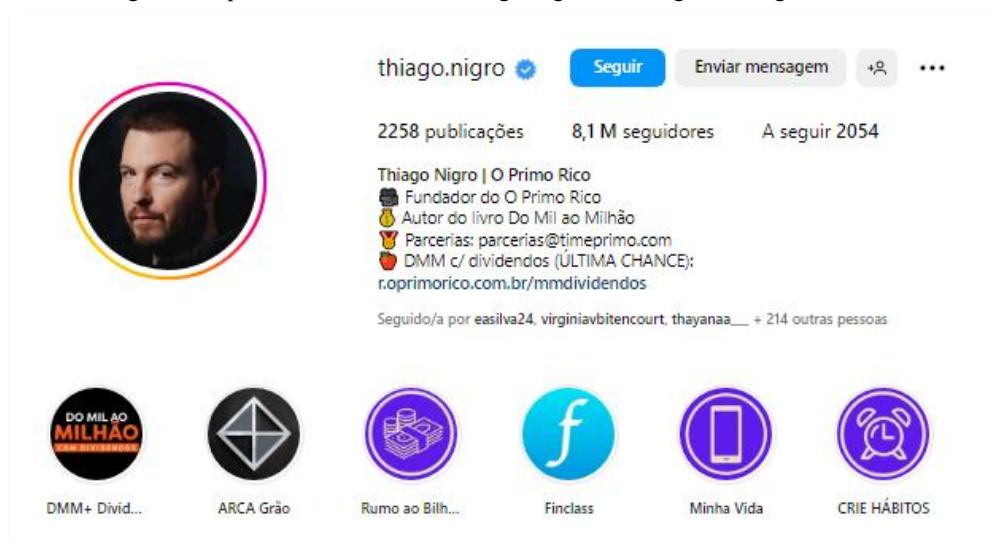
A começar pelo Thiago Nigro, perfil com 8,1 milhões de seguidores até o momento desta pesquisa¹⁵, na sua biografia do Instagram, espaço onde os usuários possuem poucos caracteres para fazerem um breve resumo de si, Thiago Nigro se denomina também como ‘O Primo Rico’, apelido dado a si próprio quando criou uma plataforma na internet para ensinar o público sobre educação financeira.

Também compõe a sua biografia a informação de que ele é o autor do livro ‘Do Mil ao Milhão’, o seu e-mail para parcerias e o link para o seu curso ‘Do Mil ao Milhão com dividendos’ onde ele ensina os alunos a alcançarem o resultado de 1 milhão de reais a partir de dividendos da bolsa de valores. Vale salientar que está escrito em *caps lock* entre parênteses ‘Última chance’, recurso muito utilizado na internet pelos vendedores de cursos que utilizam a

¹⁵ Os dados aqui relatados acerca da quantidade de seguidores e de publicações dos influenciadores analisados foram retirados até o dia 15 de maio de 2023. Em agosto de 2024, Thiago Nigro conta com 9 milhões de seguidores.

estratégia da escassez¹⁶ para convencer sua audiência a efetuarem a compra do produto, muitas vezes por impulso.

Figura 1: Captura de tela da 'bio' de Thiago Nigro, no Instagram em agosto de 2024.



Fonte: Instagram (2024)

Ainda no seu perfil, podemos ver alguns destaques – recurso utilizado pelo Instagram para destacar de maneira permanente alguns conteúdos publicados nos stories. São eles: ‘Do Mil ao Milhão’, com publicações voltadas para esse curso em específico; ‘Arca Grão’, com conteúdo voltado a explicar o seu novo produto, o fundo Arca; ‘Rumo ao Bilhão’, com publicações que explicam seu novo objetivo, alcançar 1 bilhão de reais em investimentos; ‘Finclass’, com posts que dissertam sobre seu programa exclusivo de mentoria, um acompanhamento personalizado do Thiago com aulas dos maiores nomes do mercado financeiro do Brasil; ‘Minha vida’, com publicações dos principais momentos da vida do Thiago, dentre eles o contracheque do seu primeiro salário como garçom do Outback, exatamente R\$ 297 e anos mais tarde, a imagem da comemoração dos colaboradores da sua empresa ao receberem a notícia que tinham conseguido entrar na bolsa de valores; e por último, o destaque ‘Crie hábitos’, onde ele dar dicas de como criar hábitos saudáveis, principalmente com relação à vida financeira.

¹⁶ Segundo a plataforma de Marketing de Conteúdo RockContent (2023), o marketing da escassez é uma estratégia que visa despertar gatilhos mentais de urgência no público. A proposta é provocar o medo de perder a oferta para que o cliente efetue a compra. Frases como 'Última chance', 'Última oportunidade' 'Restam x vagas' são capazes de ativar um sentimento de risco iminente de que a pessoa está prestes a perder uma grande oportunidade. A ideia é sugerir que os produtos ou serviços possuem quantidade limitada com alto interesse pelo público.

Segundo o site ‘O Primo Rico’ (2023)¹⁷, seu Instagram é o maior canal voltado para o tema no Brasil, sendo também considerado o maior *influencer* de finanças do mundo, conforme a Infomomey. Sua história começou aos 18 anos – em 2008, quando ganhou R\$ 5 mil de presente dos seus pais. Já interessado por investimentos naquele período, Thiago investiu e perdeu todo esse dinheiro na bolsa de valores. Motivado a aprender mais sobre o negócio, tentou trabalhar no mercado financeiro e foi rejeitado por inúmeras empresas.

De acordo com Nigro, ele chegou a ser hostilizado por alguns profissionais e um dos entrevistadores, como já mencionamos aqui, indagou se ele não tinha vergonha da faculdade que fazia – na época, Thiago cursava Relações Internacionais na ESPM. No seu site, há o seguinte descritivo sobre o início da sua carreira:

Você já teve vontade de ganhar MUITO dinheiro? Já teve aquela vontade de dar tudo de si para se tornar um milionário? Era esse sentimento que rondava a vida de Thiago Nigro aos 18 anos de idade. Thiago teve uma infância difícil. Seus pais, apesar de terem ganhado bastante dinheiro, perderam tudo graças à falta de educação financeira. As dívidas pesaram, e ele presenciou na pele o que a falta de dinheiro pode causar na vida das pessoas. Isso fez com que ele nunca mais quisesse presenciar isso de novo na sua vida. Aos 18 anos, veio a primeira oportunidade: recebeu, de aniversário, um total de R\$ 5.000,00 dos seus pais. Foi tudo o que eles conseguiram guardar em 18 anos. Na época, Thiago tinha uma paixão: mercado financeiro. Adorava ver os filmes sobre o mercado, que vendiam uma ilusão de que ganhar dinheiro na bolsa era fácil. Thiago comprou a ilusão, e não pensou duas vezes: mesmo sem conhecimento, investiu os R\$ 5.000,00 na bolsa de valores. Em uma semana, perdeu tudo. Nesse momento, Thiago poderia ter desistido. Poderia ter achado que o mercado financeiro era só uma ilusão, e que não valeria a pena perder tempo com ele. Mas, se é verdade que a sorte não gira a maçaneta, Thiago a girou quando decidiu estudar profundamente o assunto depois que perdeu tudo. (O PRIMO RICO, 2023).

Segundo o depoimento de Thiago Nigro, ao portal Suno¹⁸, embora humilhado em suas tentativas iniciais de adentrar no mercado financeiro e fazendo ‘bicos’ em outros trabalhos, ele não desistiu. Pelo contrário, se especializou e iniciou sua trajetória como assessor de investimentos abrindo seu próprio negócio em 2011, onde foi sócio até 2015, quando fundou a M. Nigro investimentos, atingindo a marca de 55 funcionários e 5000 clientes.

Em 2016, ele deu início ao canal ‘O Primo Rico’ no Instagram que em 4 anos adquiriu 7 milhões de seguidores. Visando outros negócios, Thiago também criou o ‘Grupo Primo’,

¹⁷ As informações a respeito de Thiago Nigro foram coletadas do site oficial da sua empresa ‘O Primo Rico’, com acesso em 10 de março de 2023. Disponibilizado em: <https://www.oprimorico.com.br/thiago-nigro/>.

¹⁸ Suno é uma empresa de investimentos, na qual Thiago Nigro é sócio. Disponível em <https://bityli.com/ssGjc>. Acesso em 20 de dezembro de 2022.

responsável por gerenciar outras empresas como a *Finclass* – plataforma de ensino sobre assuntos financeiros e investimentos e a *Staage*, plataforma voltada para o ensino do Marketing.

Thiago possui ainda o ‘Primocast’, o podcast oficial do Grupo Primo, que nasceu exclusivamente para o Spotify, mas hoje já pode ser ouvido em outras plataformas e também é sócio do podcast ‘Os sócios’, juntamente com outros influenciadores reconhecidos da área.

Para além, Thiago ainda é autor do livro ‘Do Mil ao Milhão’ que se tornou um livro best-seller em todo país, cujo propósito é ensinar lições capazes de fazer com que uma pessoa aprenda a gerenciar suas finanças atingindo até ou mais que 1 milhão de reais, com base em três pilares 1. Gastar bem. 2. Investir melhor e 3. Ganhar mais. Em 2019, o livro se tornou o livro nacional mais vendido do ano, segundo levantamento da Nielsen.

Esse título também dá nome a uma de suas mentorias, curso exclusivo que além de aulas e materiais disponibilizados, propõe mentoria dos alunos com o próprio Thiago para o alcance do objetivo de 1 milhão de reais – informação que conseguimos ver em sua bio.

Atualmente, ainda segundo o site O Primo Rico, o conteúdo de Thiago Nigro em todas as suas plataformas, atinge cerca de 15 milhões de pessoas todos os meses. O seu canal no YouTube, por exemplo, conta com mais de 6 milhões de inscritos e mais de 326 milhões de visualizações acumuladas desde a sua criação, em 2016. O mesmo canal, conta com um recente quadro, chamado ‘rumo ao bilhão’, onde Thiago abre sua carteira de investimentos publicamente e realiza investimentos visando atingir seu primeiro bilhão de reais.

Em dezembro de 2022, Thiago lançou mais um negócio, o fundo de investimentos Arca, na qual os clientes entregam seus valores financeiros para que os consultores gerenciem os investimentos em troca de uma taxa de corretagem. O nome leva a sigla da metodologia de investimentos de Thiago, que significa respectivamente A: Ações e negócios, R: *Real State* (Fundos imobiliários), C: Caixa e A: Ativos internacionais.

No Instagram, podemos observar através das suas publicações que Thiago conta a mesma história (testemunho) que extraímos do seu site. Neste caso, em primeira pessoa. Sua trajetória de vida, criado por pais que não sabiam usar o dinheiro, a perda do seu primeiro investimento na bolsa, seus períodos de humilhação à procura de empregos no setor financeiro e ainda os bicos que fazia quando precisava se sustentar servem como base para torná-lo a pessoa que é hoje. Foi através de muito estudo e uma mudança de mentalidade que Thiago, garçom de outrora, hoje está rumo ao seu primeiro bilhão de reais.

A seguir, transcreveremos as publicações sorteadas nas semanas falsas de todos os meses de fevereiro de 2022 a janeiro de 2023. Ao observamos a sua produção de conteúdo, identificamos uma mudança sutil em algumas postagens. Acontece que em março de 2022,

Thiago Nigro se converteu ao cristianismo de base protestante e passou a falar sobre Deus em algumas publicações.

No entanto, ele não relata tal fato em sua biografia e não atrela ao poder divino a mudança de mentalidade em relação à liberdade financeira, nem mesmo ao sucesso atualmente experimentado, visto que a sua conversão aconteceu quando tudo já estava consolidado. Para Ele, servir a Deus se apresenta mais como um sentido de vida, um propósito, não sendo sua intenção converter pessoas para Cristo, mas para a liberdade financeira.

2.3.2 Carol Dias

Carol Dias, a segunda maior influenciadora digital do Instagram a ser analisada neste trabalho, possui 7,6 milhões¹⁹ de seguidores em seu perfil do Instagram, com mais de 8.500 publicações. Em sua biografia, se autointitula como ‘Criadora de conteúdos digitais’ e apresenta as seguintes informações: ‘Vou te ensinar a investir seu dinheiro de forma simples’, ‘Autora “BEST SELLER” do livro Rumo à Riqueza’ e HOST @irmaos.diaspodcast – o que significa que ela é anfitriã junto com o seu irmão em um podcast que fala sobre finanças.

Figura 2: Captura de tela da 'bio' de Carol Dias, no Instagram em agosto de 2024.



Fonte: Instagram (2024).

No seu espaço biográfico existe ainda um link para os produtos que oferece como a sua comunidade 'Eu vivo de dividendos', seu livro 'Rumo à Riqueza', planilhas e relatórios gratuitos rumo a liberdade financeira, canal do Telegram para os seguidores fazerem parte da sua

¹⁹ Número de 01 de agosto de 2024.

comunidade, propaganda de bancos e contas digitais entre outras coisas. Além do Instagram, a influenciadora também conta com perfil no YouTube com cerca de 263 mil inscritos.

Conforme o portal de notícias Metrôpoles (2022), Carol Dias, hoje milionária, começou sua carreira em um programa de televisão humorístico, mais conhecido como Pânico. Após um período, a influenciadora afirma que não se sentia feliz e que seu desejo era realizar alguma atividade que realmente lhe movesse, lhe desse um senso de propósito. Ao sair do programa, estudou e se tornou especialista em finanças, o que faz há três anos.

Segundo a *influencer* (2023) seus pais, fundadores de uma empresa do setor têxtil, passaram por problemas financeiros durante a sua adolescência. Até ter 12 anos eles eram ricos, mas depois disso, seu pai se envolveu com jogos e bebidas, perdendo tudo quando ela chegou aos 15 anos. Nesse período, Carol começou a participar de eventos como modelo para ganhar dinheiro (DIAS, 2023).

Em 2010, com 23 anos, Carol Dias posou para a revista Sexy, recebendo em seguida um convite para participar do programa Legendários da TV Record. Em 2013, recebeu o convite para integrar o time das *panicats* do programa Pânico, que aceitou, mas lhe gerou diversos traumas, como discorre abaixo:

O diretor não tinha a menor noção de como falar com as pessoas. Uma época eu engordei, mas estava só um pouco acima [do peso anterior], nada anormal. Ele me humilhava, chamava de gorda, feia, dizia que iria ser demitida, que iria me colocar na geladeira. Por causa disso, eu tive anorexia e bulimia. As palavras eram muito pesadas. (...) Imagina você chegar em casa meia-noite, abrir o celular e ter uma mensagem do diretor do programa mandando print da celulite na sua bunda? Imagina o trauma que fica? Faço terapia, mas lido bem. Já fiz muitas dietas malucas, coisas que não eram corretas com o meu corpo. Hoje, vivo muito mais normalmente (DIAS, 2023).

Apesar do salário não ser bom, segundo a influenciadora, com a renda do programa e de publicidades ela conseguiu juntar uma boa quantia para deixar o emprego e ao seu perguntar o que realmente gostava de fazer, percebeu que poderia ensinar como investia seu dinheiro. Nesse momento, em 2017, decidiu com o seu irmão criar um projeto voltado para o tema e em 2019 lançou seu primeiro vídeo sobre o assunto, contando como conseguiu chegar ao seu terceiro milhão. O começo não foi fácil conforme a *influencer*.

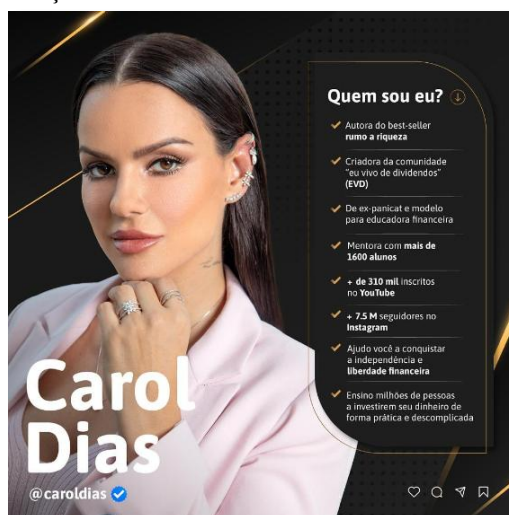
Fui chamada de louca, inclusive por pessoas que trabalharam comigo no Pânico. Enfrentei muito preconceito: eu trabalhava de biquíni e, na visão das pessoas, aquilo significava ser burra. Mas não ouvi ninguém e segui meu propósito... Cheguei a estudar cinco horas por dia, fiz cursos grandes. Tive que provar o meu conhecimento (DIAS, 2023).

Hoje, além dos investimentos, a renda da influenciadora é composta também pelo pagamento do conteúdo criado para as plataformas, são cerca de R\$ 20 mil reais a cada postagem patrocinada, segundo a *influencer* (2023). Atualmente, seus patrocinadores são corretoras americanas, brasileiras, empresas de análise de investimentos e corretoras de criptomoeda.

Em 2021, Carol Dias lançou o livro ‘Rumo à Riqueza’, em que explica seu método para atingir a liberdade financeira. Também oferece um curso online com o nome do seu canal, um trocadilho com o fato de tornar uma pessoa rica em dias, ou facilmente – apesar de afirmar não ser exatamente isso, além do podcast já citado. Segundo Carol, seu propósito reside em ajudar pessoas.

As pessoas me perguntam muito isso. Como uma modelo que, para alguns, aparentava gostar de um meio de luxo, status e glamour agora fala em como investir dinheiro? Na verdade, eu sempre gostei de poupar e investir meu dinheiro. Desde criança, eu tinha meu porquinho. Percebi que eu tinha um propósito de ajudar as pessoas a investirem melhor depois de ver muita gente se perder exatamente no meio da fama. Resolvi me dedicar absolutamente aos estudos de educação financeira e investimentos. Hoje, sinto-me feliz em poder ajudar as pessoas a evoluírem e amo o que faço. De números de quadril e coxas, sai para os números de investimentos (FORBES, 2020).

Figura 3: Publicação de 19 de outubro de 2023 de Carol Dias no Instagram.



Fonte: Instagram²⁰ (2024).

²⁰ <https://www.instagram.com/p/CylFjvPLuYf/>

2.3.3 Nathália Arcuri

A terceira maior *influencer* do Brasil no tema finanças, Nathália Arcuri, possui 3,3 milhões de seguidores no Instagram, com mais de 4.400 publicações²¹. Na sua biografia se descreve como fundadora do 'Me poupe na Web', perfil do Instagram que soma mais 2,1 milhões de seguidores. Embora não estejamos analisando o perfil do @mepoupenaweb, consideramos relevante mencionar que, em sua biografia, a empresa descreve como missão 'Colocar o PODER do dinheiro nas suas mãos'. A última frase da biografia de Nathália é: “Desfudendo vidas financeiras desde 2015”.

O portal de internet ‘Me Poupe’ (2024), apresenta uma página sobre a influenciadora com o seguinte título: “Mas quem é Nath Arcuri? Conheça a pessoa que vai te ajudar a enriquecer”. Segundo a matéria, Nathália Arcuri é a criadora do canal ‘Me Poupe!’, projeto voltado para a educação financeira com uma linguagem comum de entretenimento. Através do seu canal, a influenciadora ensina sobre como gerenciar finanças pessoais através de uma comunicação direta e bem-humorada:

A Nath é fundadora do Me Poupe!, primeira plataforma de entretenimento financeiro do mundo! Essa plataforma é formada por várias coisas: este blog maravilhoso (navega por ele e abuse dos nossos simuladores), canal no YouTube (com mais de 4 milhões de inscritos), um curso online de finanças, investimentos e mindset (a Jornada da Desfudência), com mais de 6,5 mil alunos matriculados, o Poupecast, o podcast do Me Poupe! (tem no Spotfy, iTunes e Google Podcast), tem o livro “Me Poupe! 10 Passos pra Nunca Mais Faltar Dinheiro no seu Bolso” (que você pode comprar com desconto aqui), o programa Me Poupe 89, na Rádio Rock e, claro, tem o reality show mais rico da TV brasileira, o “Me Poupe! Dívidas Nunca Mais”! UFA! (ME POUPE, 2024).

Nascida em São Paulo, teve uma vida simples, porém sem privações. E ao questionar ao pai se ela teria uma poupança aos sete anos, ele disse que não e que ela deveria ganhar seu dinheiro por conta própria. A partir desse primeiro 'não', segundo a biografia em seu site, Nathália começou a juntar dinheiro naquele momento e aos 23 anos já tinha comprado à vista seu primeiro imóvel, além de viajar, trocar de carro, entre outras coisas, todas realizadas ‘à vista’ como a redação faz questão de frisar.

Ao se formar em Jornalismo, o início da sua vida profissional foi na área da comunicação, passando pelo SBT, Rede Record e por fim, RedeTV!. Ao longo da carreira, no entanto, seu interesse por planejamento financeiro aumentou, fazendo com que ela realizasse diversos cursos na área. Ao tentar emplacar um projeto com esse tema na TV, que visava retratar

²¹ Números de 01 de agosto de 2024.

as transformações financeiras de pessoas comuns e não conseguir, Nathália, conforme o seu site, passou por três anos de vivências frustradas e após perceber que não tinha mais como crescer na carreira, decidiu deixar o jornalismo e investir na criação de conteúdo digital, como afirma a seguir:

Depois de tantos “nãos” da TV aberta, em junho do mesmo ano, ela levou o conteúdo para o YouTube. O que a fez mergulhar no empreendedorismo e aceitar o desafio de fazer conteúdo inovador na internet foi um dado recebido um ano antes: a cada 15 segundos uma mulher é espancada no Brasil e 70% delas se sujeitam a relacionamentos violentos por causa da dependência financeira. O combate a esses números foi o que a tirou da zona de conforto. Hoje a missão do Me Poupe!, primeira plataforma de entretenimento financeiro do mundo, é oferecer de graça educação financeira ao maior número possível de pessoas e tirar milhões de brasileiros da inércia financeira” (ME POUPE, 2023).

Ainda no perfil de Nathália Arcuri no Instagram, há vários ‘destaques’. Links onde é possível destacar os stories mais importantes já postados. Dentre eles estão: Evento DAVOS, Prêmios, Dicas, Cursos, Livros, Grupo do Telegram, Séries sobre investimentos, Recortes da Imprensa, Viagens, Me Poupe+ e entre outras, ‘O desabafo’.

Figura 4: Captura de tela da 'bio' de Nathália Arcuri, no Instagram em agosto de 2024.



Fonte: Instagram (2024).

Nesse último destaque, produzido e compartilhado em meados de fevereiro de 2024, Nathália faz uma série de 06 publicações em formato de vídeo, denominadas de ‘Desabafo Parte 1 a 6’, onde aparece de frente para a câmera, em sua casa, trazendo para o público o que

podemos dizer que é o maior conteúdo ‘testemunhal’ desde o período inicial da nossa análise em fevereiro de 2022.

A influenciadora menciona que denominou esse período de ‘Jornada Interna’ e, embora não seja comum para ela compartilhar sua vida pessoal nas redes sociais, sente que é o momento certo para revelar ao público as mudanças pelas quais passou ao longo dos anos, desde a infância até a transformação final que ocorreu no início de 2023. No entanto, ela só se sentiu pronta para compartilhar no ano seguinte, em fevereiro de 2024. A postagem, que recebeu mais de 100 mil curtidas, traz a seguinte legenda:

Você não viu. Mas doeu. Eu tô pronta pra compartilhar com você o que talvez tenha sido o momento mais difícil da minha vida (até aqui). E vou fazer isso não pelos likes, mas pelo desejo genuíno de transformar a minha dor em amor e lições pra quem estiver precisando. Eu tenho recebido tanto carinho das pessoas me incentivando e comemorando a minha “nova fase” que me senti estimulada a contar os bastidores dos últimos anos. Eu não gosto de falar sobre a minha vida pessoal. Eu não gosto de compartilhar a minha intimidade. Mas nesse caso eu acredito que valha a pena abrir uma exceção. As redes sociais podem ser o veículo de liberdade pra muitos criadores de conteúdo, mas elas também podem cobrar um preço alto. Você sabe, tem gente que tira a própria vida por causa da pressão que essa exposição traz na garupa. Mas será que dá pra se reencontrar? Será que é possível resgatar o brilho no olho que um dia te trouxe até aqui? O tesão de criar pode ser maior que o cansaço? Como superar as mentiras, as calúnias, as histórias fantasiosas envolvendo seu nome, as expectativas gigantes que as pessoas colocam sobre você, as frustrações de milhares de pessoas... Eu acredito que na sua escala pessoal você esteja passando por coisas semelhantes. Família, namorado, colegas... E quanto mais alto você sobe, mais se destaca. E quanto mais se destaca, mais vira alvo. Mas saiba que quanto mais alto você sobe, mais sua luz ilumina. E você pode ser luz até mesmo pra quem vive na sombra. Eu escolhi ser luz. Fazer o que é certo, agir de forma ética e responsável, não revidar. Nessa série de vídeos eu vou te explicar quais foram os princípios, o que já rolou sem que você soubesse e de onde eu tirei forças pra religar meu disjuntor. Espero que te ajude. Essa será uma expedição interna. Peço o respeito de todos. Se você não quiser saber, é simples. Basta não ver. Se não gosta desse tipo de conteúdo, basta parar de me seguir. E se quer rivalizar, polarizar, desrespeitar também é bem fácil: arranje algo útil pra fazer e tente ajudar alguém no caminho. Faça sua vida valer a pena. Ela é a única coisa que você tem.

Nas publicações, Nathália Arcuri rememora sua vida desde a sua infância, trazendo informações que nunca vieram à tona para o público até então. Segundo ela, apesar de ser conhecido que o ato de economizar e ter uma relação ‘saudável’ com o dinheiro remontava à infância, a influenciadora afirma que a história completa pode ser muito mais aterradora.

Segundo a *finfluencer*, desde a infância ela sentia a necessidade de se provar para a família e vivia com o constante medo de seu pai, o provedor da casa, perder o emprego. Economizar, na verdade, era algo que Nathália se via obrigada a fazer desde os 8 anos, com medo do que poderia acontecer no futuro.

Nathália compara a sua vida com a de um cachorro que não sabe a hora de parar de brincar e afirma que após ter uma infância repleta de pressão psicológica interna e externa e desenvolver anorexia após cobranças excessivas em sua tentativa de se tornar ginasta, ela também adentra para o mercado de trabalho, onde, no seu segundo emprego, é abusada sexualmente. Após batalhar muito em seus empregos e conseguir ir para outro programa e emissora, Nathália conta que sua vida melhorou e começou a fazer sentido, até que se deparou com uma reportagem sobre violência doméstica que mudou sua vida para sempre.

Segundo a influenciadora, ela não poderia mais continuar a viver sem fazer nada, sabendo que a maioria das mulheres se submete aos abusos físicos e psicológicos por não ter condições financeiras de se separar. Então, ela resolve pedir demissão aos olhares ‘tortos’ de seus colegas e fundar uma empresa sobre educação financeira. No e-mail de despedida, ela afirma: “Queridos e queridas, sinto-me Getúlio numa espécie de despedida dessa vida para entrar na história. Para minha sorte, meus ímpetos suicidas estão controlados e não partirei desta pra melhor. Quer dizer, vou, mas não no sentido figurado”.

Ao se despedir, Nathália estabelece uma meta para si, alcançar 2% da população brasileira com conteúdo sobre finanças e atingir a liberdade financeira aos 45 anos. Ao alcançar a primeira meta após 03 anos de início do seu trabalho e a segunda aos 36 anos, a influenciadora se vê perdida sem novos objetivos, onde a sua vida deixa de fazer sentido. A partir de então, em meados de 2018, Nathália começa a viver sua vida para o trabalho, sendo os anos mais difíceis da sua vida.

Em um processo de se conectar e se reencontrar consigo mesma, Nathália resgata um e-mail escrito para si em 2023 em que afirmava que era a hora de parar. Nathália compara a sua vida como a de uma pessoa que estivesse o tempo todo possuída por um espírito opressor e que, finalmente, havia ido embora, apossar outro corpo ou mesmo desistido de se apossar dela. Ela tinha percebido que o sonho havia se tornado pesadelo e havia chegado o momento de desacelerar.

A *influencer* não aguentava mais tanta tortura, tanta pressão e opressão pela perfeição vindo de si mesma e dos outros (nas palavras dela). Pedindo respeito às suas crenças e opiniões, a influenciadora não informa se possui uma religião, mas afirma que sempre foi muito espiritualizada e que acreditava que Deus estava dentro dela e não fora. Se despedindo em meio às lágrimas, Nathália afirma que não é contra estabelecer metas, pelo contrário, fazer isso e trabalhar incansavelmente para educar o Brasil foi o que permitiu o depoimento que se seguiu e foi o que tornou o real toda a contribuição que ela trouxe para o povo brasileiro.

A influenciadora conclui que iria continuar fazendo o que sempre fez, produzindo conteúdo, compartilhando, ensinando, estudando e amando, mas agora com muito mais leveza. O último vídeo conta com 3,2 milhões de visualizações, mais de 120 mil curtidas e mais de 9 mil comentários de usuários que se identificam, a parabenizam pela transparência e franqueza, discorrendo sobre o quanto essa série faz a diferença em suas vidas.

3. POR UMA EPISTEMOLOGIA DO TESTEMUNHO: UMA DISCUSSÃO FILOSÓFICA

“Obrigada a todos. Ao time. Aos professores. A audiência. Ao mercado. Vamos construir algo que vai dar orgulho”. (Última frase de uma série de stories no destaque ‘minha vida’, do perfil do influencer de finanças Thiago Nigro. Começando por imagens que comprovam seu primeiro salário no valor de R\$ 297,28 à comemoração da inserção da sua empresa na bolsa de valores, culmina no lançamento da sua Finclass – programa de curso e mentoria voltado ao público que quer aprender mais sobre investimentos e como alcançar a liberdade financeira).

Segundo Colares (2013), uma das principais preocupações da história e do campo das ciências é a de definir o que é conhecimento. Essa investigação que remonta desde a época de Platão se tornou uma das principais discussões filosóficas do século XX, tendo como objetivo principal definir o que é conhecimento aliando as ideias de verdade e crença e, ao mesmo tempo distinguindo uma verdadeira crença, do que é a verdade ou conhecimento.

Apesar do esforço despendido sobre o tema, a maioria dos estudos iniciais ignorou o conhecimento através do testemunho ou o invalidou, privilegiando outras formas de saber como a memória, a percepção, o raciocínio indutivo e/ou dedutivo, resultando em uma epistemologia tradicional individualista (SILVA, 2014). Isto porque, durante anos, a epistemologia teve influência do empirismo de Locke, do individualismo cartesiano e da concepção de que o testemunho só seria capaz de ser fundamentado com base em legitimação vinda de outras fontes.

No entanto, hoje, pode-se afirmar que o testemunho é uma fonte de crenças penetrante e natural, na qual diversas crenças nele fundamentadas constituem conhecimento e estão justificadas (SILVA, 2014), assim como afirmam Audi e Coady:

Para Audi, “pode ser que nenhum ser humano normal viesse a conhecer coisa alguma, se não fosse através do testemunho”; para Coady, muitos de nós não “tem feito observações que estão além do nosso conhecimento, como a de que as luzes no céu são corpos celestes imensamente distantes”, dada a importância do testemunho. (SILVA, 2014, p. 18).

Dessa maneira, o testemunho ganha um sentido epistêmico justamente pela sua indispensabilidade. São diversas áreas do conhecimento e da vida em sociedade que percebem o testemunho como um componente básico do comportamento humano. Na atualidade, ultrapassa as barreiras da transmissão de conhecimento e marca presença no ordinário, sendo um instrumento de narrativa do cotidiano. Assim, a importância do testemunho se reflete nas

mais variadas esferas, desde a justiça até a educação, passando pelas relações interpessoais e pela memória coletiva. Ao compartilhar experiências e observações, as pessoas constroem uma rede complexa de informações e significados que ajudam a moldar a realidade social.

3.1 Da Era Moderna à Contemporaneidade: uma discussão sobre a epistemologia do testemunho

Durante a Era Moderna, surgiram debates clássicos sobre o testemunho envolvendo renomados filósofos, como o francês René Descartes (1596-1650), o inglês John Locke (1632-1704), o escocês David Hume (1711-1776) e o britânico Thomas Reid (1710-1796). Enquanto os dois primeiros descredibilizavam o testemunho, os últimos o valorizavam como aspecto central na formação de crenças e transmissão de conhecimento.

O filósofo René Descartes, fortemente marcado por um ideal de conhecimento autônomo – imerso no contexto do ceticismo filosófico grego, foi responsável por propagar uma epistemologia marcada por processos cognitivos egocêntricos, um individualismo metódico, que considerava o testemunho uma forma obsoleta de formação de crença.

Segundo Moreira (2013, apud WOLTERSTORF, 2001, p. 165), Descartes, por exemplo, defendia que “para a ciência ser praticada apropriadamente, o indivíduo deve começar duvidando de tudo que foi dito a ele”:

(...) de modo que me era necessário tentar seriamente, uma vez na minha vida, desfazer-me de todas as opiniões a que até então dera crédito, e começar tudo novamente desde os fundamentos, se quisesse estabelecer algo firme e constante nas ciências. (DESCARTES, 1979, p. 86).

Já John Locke insistia que o conhecimento deveria ser adquirido pelo sujeito por si próprio, evitando apelar para a intelectualidade de terceiros, visto que as percepções de outros poderiam ser completamente falíveis (SILVA, 2014). Para Locke, o testemunho deveria ser de um todo desautorizado, sendo o conhecimento tomado apenas através da razão e de modo autônomo.

As opiniões de outrem em nossas mentes não nos fazem saber nem um pouco a mais, mesmo que verdadeiras. O que neles era ciência, em nós não passa de opinião, porque apenas demos assentimento à sua autoridade e não empregamos, como eles fizeram, nossa própria razão para compreender essas verdades (LOCKE, 1975, p.23).

Hume, apesar de manter o pensamento tradicional de que o testemunho deveria ser confrontado com outras formas de reconhecimento inferencial, reconhecia o valor epistêmico do testemunho, afirmando que “nenhuma espécie de raciocínio é mais comum, mais útil e mesmo mais necessária à vida humana que o que deriva do relato das pessoas e dos depoimentos de espectadores e testemunhas oculares” (HUME, 2004, p. 156).

Sendo chamado de reducionista, sua visão também se consagrou por um individualismo epistemológico, “expresso na ideia de que, para se saber algo com fundamento, é preciso, por si mesmo, ter acesso direto à ocorrência empírica à qual esse conhecimento se refere ou ser capaz de desenvolver pessoalmente o raciocínio que levou à conclusão defendida” (COLARES, 2013, p. 148).

Isto é, para Hume (2004), toda a nossa confiança em qualquer tipo de argumento testemunhal deriva de nossas observações da veracidade do testemunho e da conformidade habitual entre os relatos de testemunhas e os fatos. Sendo assim, a razão pela qual damos crédito a testemunhas “não deriva de qualquer conexão que percebamos a priori entre o testemunho e a realidade, mas de estarmos acostumados a encontrar uma concordância entre essas coisas” (HUME, 2004, p. 158).

Hume (2004) afirma que a experiência é nosso principal guia para raciocinar sobre fatos, no entanto, por ser passível de falhas, precisamos submeter nossas informações aos mais diversos graus de confiança, para só então segundo a probabilidade definir se uma questão é verdadeira ou não.

Em sua obra ‘Investigações sobre o entendimento humano’, Hume (2004) disserta sobre os milagres na tentativa de defender que eles são impossíveis. Para o autor, apesar de quisermos acreditar por conta da emoção que nos causam, a história não apresenta nenhum milagre atestado por uma quantidade suficiente de homens com boa credibilidade, sem que haja uma imposição sequer sobre eles. Dessa forma, o filósofo critica as religiões, segundo o qual só o fato de um milagre ser utilizado para consolidar tal denominação já é motivo suficiente para não acreditar nele.

O último, Thomas Reid, considerado antirreducionista, acreditava no testemunho como fonte de conhecimento (1764, apud SILVA, 2014) Ainda assim de forma conservadora, Reid afirmava que para ser credível, o testemunho deveria advir de um indivíduo confiável.

Ele, segundo Silva (2014) estabelece as bases de uma confiabilidade a partir de princípios como: a) a veracidade ou disposição para falar a verdade: a verdade é sempre a mais elevada, e é a questão natural da mente e b) a credulidade ou disposição para acreditar na testemunha: em matéria do testemunho o juízo humano é por natureza inclinado para o lado da

crença, quando não há nada posto para a escala oposta. Pelo princípio da veracidade e da credulidade, “testemunho e razão se servem mutuamente, enquanto entes com poderes intelectuais sociais, não menos naturais do que aqueles poderes reconhecidos como egocêntricos” (SILVA, 2014, p. 225).

Na Filosofia contemporânea, o australiano Charles Coady, retoma o debate entre Hume e Reid sobre testemunho. Criticando principalmente a teoria Humeana de que o testemunho é válido desde que possa ser observado, Coady (1992) afirma que diversos fatos tidos como verdadeiros na nossa vida não partem de nossa memória ou inferência, mas são estritamente baseados nas palavras de outros.

Inclusive, remetendo aos estudos científicos, Coady (1992) reitera que o estudo da história, das ciências sociais, das ciências físicas e até mesmo das ciências mais abstratas, como a astronomia e a física teórica, são dependentes do testemunho, visto que são desenvolvidas teorias com base em estudos anteriores.

Segundo Colares (2013), a visão de Coady, em oposição ao reducionismo de Hume e outros autores, é chamada pela literatura de não-reducionismo ou fundamentalismo epistemológico. Tal corrente afirma que o testemunho nos dá conhecimento, mas se recusa a aceitar que nossa confiança no testemunho precisa ser justificada em termos de algumas outras fontes supostamente mais fundamentais do conhecimento.

A confiança no testemunho deve ser considerada como fundamental para a justificação da crença da mesma maneira como a percepção, a memória e a inferência o são. Em todo caso, para que o testemunho aconteça, Coady informa que precisamos ouvir ou ver a mensagem.

Entre as publicações de Coady, segundo Silva (2014), surge a teoria da filósofa Elizabeth Fricker, principal crítica tanto da interpretação de Coady quanto da de Hume. Em uma série de artigos entre 1987 e 2006, Fricker solidifica outra versão do testemunho, denominada de tese do reducionismo local, onde um ouvinte deve ter razões positivas para acreditar no orador, apenas em relação ao testemunho particular em questão.

Ainda conforme este autor (2014), o cenário da epistemologia do testemunho fica definido basicamente pelo reducionismo global (tese que Coady atribui a Hume); antirreducionismo (tese de Coady em contraposição a Hume); e reducionismo local (tese de Fricker em resposta a Coady).

A partir dessas correntes teóricas, os estudos sobre o testemunho ocuparam a agenda dos epistemólogos e se desenvolveram como disciplina autônoma na epistemologia, cujos objetivos principais são os de: a) é definir a natureza do testemunho; b) avaliar se o testemunho é uma fonte básica de conhecimento e justificação; c) esclarecer qual é o grau de confiabilidade

da testemunha e seus deveres epistêmicos; d) demonstrar o que confere a qualidade de justificada a uma crença baseada no testemunho, dentre outras variações (SILVA, 2014).

Conforme Silva (2014), o tema do testemunho proliferou a partir da obra de alguns autores como Coady (1992), Fricker (1994), Adler (1994), Graham (1997), Audi (1998), Lipton (1998), Welbourne (2001), Shogenji (2006), Fumerton (2006), Schmitt (2006), Goldberg (2008), Green (2008) e Lackey (2008), sendo apontada, esta última, como a obra mais completa e exclusiva sobre a epistemologia do testemunho na atualidade, da qual veremos alguns apontamentos no tópico a seguir.

3.2 A justificação do testemunho: o que é preciso para crer?

Como já vimos anteriormente, boa parte de nossas crenças é formada a partir do testemunho. Ele é um componente do comportamento humano e pode ser considerado uma fonte de conhecimento. No entanto, temos que a justificação é uma condição necessária para a validação dele. Então, como poderíamos justificar nosso conhecimento e crenças adquiridos através do testemunho? É sobre esse tópico que se dividem ainda mais opiniões na epistemologia do testemunho.

Um dos principais entraves, segundo Silva (2014), é o de que o testemunho em si não está à altura dos padrões de conhecimento, padrões estes adquiridos de maneira individual e autônoma. De um lado, há resistência herdada da epistemologia clássica e, de outro lado, há convicção de que, realmente, o testemunho não corresponde às exigências para se configurar como fonte básica de justificação.

Na temática da justificação, subsistem outras problematizações, a exemplo da determinação conceitual do que consiste no conhecimento, a pluralidade de concepções da natureza do testemunho, os graus ou tipos de testemunhos, a validação do testemunho como fonte de saber, dentre outras questões.

Segundo as teses que já discurremos, para o antirreducionismo (COADY, 1992), é permitido ao ouvinte justificar o testemunho do orador, desde que não tenha razões contrárias para não fazê-lo; para o reducionismo global (HUME, 1972), é permitido ao ouvinte justificar o testemunho do orador, desde que além de não ter razões contrárias, também tenha razões positivas para fazê-lo; por fim, para o reducionismo local (FRICKER, 1995), é permitido ao ouvinte justificar o testemunho do orador, desde que tenha razões positivas para acreditar que orador em particular é confiável quanto ao assunto em particular.

Enquanto no antirreducionismo, há a tese de razões contrárias, onde basta não ter razões contrárias para acreditar no orador que o testemunho é confiável, no reducionismo global, há a tese de razões positivas, onde com base em conhecimento não testemunhal, seja indutivo ou perceptivo haja prerrogativas de que o orador é confiável. A diferença básica entre o reducionismo global e local é que este último se baseia em tornar o orador confiável em relação a uma ocasião específica, independente de aceitar como verdadeira toda a sua fala ou postura.

Para o desenvolvimento deste trabalho, partimos da premissa supositiva de que certas narrativas seculares difundidas pelos veículos midiáticos - sobretudo nas plataformas digitais - ostentam o status de testemunhos, tendo em vista sua imbuída natureza religiosa. Consequentemente, aproximamo-nos da definição mais ampla de testemunho e justificação testemunhal de Lackey (2008) e confiabilidade de Goldberg (2010), que detalharemos com mais profundidade a seguir.

Lackey defende no seu livro *Learning from Words: Testimony as a Source of Knowledge*, que parte do recente interesse no testemunho como fonte epistemológica tem sido moldado e direcionado pela tese da transmissão, segundo a qual “o conhecimento é adquirido através do testemunho quando os oradores transmitem suas crenças, juntamente com as propriedades epistêmicas que elas possuem, para seus ouvintes correspondentes” (LACKEY, 2008, p. 1, apud COLARES, 2013, p. 155).

Lackey, no entanto, não concorda com essa tese, já que ela afirma que os ouvintes só podem adquirir conhecimento a partir do testemunho de oradores, apenas se os próprios oradores possuem o conhecimento em questão. Lackey diferente de outros autores por se concentrar nos itens linguísticos ou comunicativos dos intercâmbios testemunhais, tais como declarações e outros atos de comunicação.

O resultado de seu posicionamento é que, a rigor, “nós não aprendemos a partir dos estados de crer ou saber de outra pessoa, mas aprendemos com as palavras de outras pessoas” (LACKEY, 2008, apud COLARES, 2013, p. 155).

A autora se detém em definir o testemunho como fonte de crença, para além da percepção sensorial, da memória, da razão e da introspecção, fonte essa pela qual os ouvintes adquirem informações a partir da palavra, seja falada ou escrita, dos outros. A autora questiona se a fim de adquirir conhecimento a partir do testemunho de um orador, é suficiente, como os não-reducionistas defendem, que o ouvinte não possua razões negativas para confiar no relato confiável de um orador ou, como os reducionistas defendem, o ouvinte também precise possuir razões positivas para confiar no orador.

Para Lackey, ambas as respostas são equivocadas, resultando em sua visão dualista, segundo a qual “a fim de adquirir conhecimento testemunhal, tanto o orador quanto o ouvinte devem fazer uma contribuição epistêmica positiva para o conhecimento em questão, o primeiro pela confiabilidade de sua declaração e o último através de suas razões positivas” (LACKEY, 2008, p. 2, apud COLARES, 2013, p. 156).

Tecendo críticas às definições de testemunho de Coady, Fricker, dentre outros autores, Lackey discorre sobre as teorias dos seus pares categorizando-as como visões estreita, ampla e moderada, construindo sua própria definição de testemunho denominando-a de visão disjuntiva, como pode ser visto no quadro abaixo.

Quadro 3: Refutação de Lackey sobre teorias acerca da natureza do testemunho.

Natureza do Testemunho	Autores	Definição	Refutação por Lackey
Visão Estreita da Natureza do Testemunho (VENT)	Coady (1992)	O testemunho só pode ser justificado se a) o próprio testemunho carrega uma evidência de si mesmo; b) o orador tem competência ou credenciais para falar de tal fato; c) o testemunho é relevante para alguma questão não resolvida e é direcionado apenas para aqueles que necessitam de evidências sobre o assunto.	Uma declaração não precisa satisfazer as três condições para ser justificada. A declaração afinal, pode não ser uma evidência em potencial, a questão tratada pode não estar em disputa ou não ser dirigida a um ouvinte que necessita de evidências sobre o assunto e orador pode não ter credencial para falar do tema e ainda assim ser considerado verdade. Para Lackey, a justificação depender das intenções do orador e das necessidades do ouvinte torna justificação do testemunho estreita demais.
Visão Ampla da Natureza do Testemunho (VANT)	Fricker (1994), Audi (1998), Sosa (1991) e outros.	O testemunho é uma declaração do pensamento de alguém. Para esses autores, o domínio do testemunho é dos dizeres em geral, sem que haja um direcionamento de público ou intenção particular do orador.	Apesar de não ter os problemas identificados na VENT, essa visão falha em diferenciar expressões meramente informativas ou casuais de testemunhos, generalizando as narrativas.

Visão Moderada da Natureza do Testemunho (VMNT)	Graham (1997)	O testemunho é justificado porque a) carrega uma evidência de si mesmo; b) o orador pretende que ouvinte acredite que ele tem competência para falar sobre o fato; c) o orador pretende que o ouvinte acredite que a sua declaração é relevante em alguma questão disputada ou não resolvida por si mesmo.	Evita o problema de VANT, uma vez que coloca restrições nos tipos de declarações oferecidas, necessitando que haja evidência de si mesma. Evita alguns problemas da VENT, pois o orador não precisa ter credenciais para falar sobre o fato, apenas requer que o público acredite que ele tenha, porém, assim como a VENT também não consegue compreender que o testemunho pode ser fonte de crença para ouvinte independente das intenções do orador, exigindo inclusive várias intenções e crenças por parte deste.
Visão Disjuntiva da Natureza do Testemunho (VDNT)	Lackey (2008)	O testemunho é um ato de comunicação quando o orador pretende transmitir uma informação em virtude de um conteúdo comunicável, considerando-se na qualidade de transmitir tal declaração.	-

Fonte: Elaboração da autora (2024), a partir dos estudos de Lackey (2008).

Para Lackey, o testemunho tem uma natureza dual, com aspectos distintos e independentes. Por um lado, o testemunho é pensado como um ato intencional por parte do orador e por outro, como uma fonte de crença ou conhecimento para o ouvinte.

A partir de um conceito mais amplo de que o testemunho é um ato de comunicação, no qual o orador pretende expressar um conteúdo comunicável, ela distingue dois conceitos de testemunho: testemunho do orador (ora-testemunho) – quando o orador pretende comunicar algo e testemunho do ouvinte (ouv-testemunho) – quando o ouvinte tem no testemunho uma fonte de conhecimento.

Estando consciente dessa característica dual, Lackey (2008) propõe a Visão Disjuntiva da Natureza do Testemunho (VDNT), de acordo com a qual “S testemunha que p realizando um ato de comunicação A se e apenas se, em virtude do conteúdo comunicável de A, (1) S razoavelmente pretende transmitir a informação de que p ou (2) A é razoavelmente tomado como transmitindo a informação de que p (LACKEY, 2008, p. 35-36).

Compartilhando do mesmo ponto de vista de Lackey, Goldberg (2010) é mais um autor que defende que muito do que conhecemos é advindo do conhecimento de outros, nos levando a crer que devemos reconsiderar as orientações individualistas da epistemologia tradicional. Em sua obra *Relying on Others: an Essay in Epistemology*, Goldberg afirma que tal reconsideração se dê a partir do confiabilismo.

Para não soar contraditório, Goldberg reconhece que o termo confiabilismo já foi utilizado por outros autores para designar processos de formações de crença relevantes puramente individualistas, e que por isso, utiliza o termo confiabilismo ortodoxo para designar toda hipótese que afirma que o que transforma algo em conhecimento tem o nascimento na confiabilidade dos tipos de processos ou métodos através do qual uma crença é formada ou sustentada.

Isto quer dizer que, o fato de uma crença de cunho testemunhal ser considerada como “conhecimento testemunhal depende da confiabilidade do testemunho no qual se baseou, que por sua vez depende da confiabilidade dos processos cognitivos envolvidos na produção do testemunho” (COLARES, p. 161, 2013). O objetivo de Goldberg neste caso é eliminar a ortodoxia do confiabilismo como o mesmo conhece.

Goldman (2010) afirma que os confiabilistas processuais que reverberam o individualismo processual na construção do conhecimento possuem fortes motivos para adotar a concepção tradicional da relevância epistêmica do testemunho. Pois se a confiabilidade do testemunho é resultado da confiabilidade do processo cognitivo do orador e se esses processos ocorrem dentro da própria mente do orador, esse processo é alheio e externo ao equipamento de processamento de informações do ouvinte, sendo também alheio e externo aos processos cognitivos pelos quais a crença testemunhal é promovida – nos ouvintes.

Para Goldberg (2010, p.57, apud COLARES, 2013, 9. 161), o processo cognitivo envolvido na produção do testemunho do orador, “não é um aspecto meramente local do ouvinte, mas parte do próprio processo de formação da crença testemunhal”. O autor leva ainda em consideração o chamado confiabilismo histórico, do teórico Alvin Goldman, segundo o qual o panorama de justificação de uma crença dependerá do seu histórico anterior em contraste com a abordagem conhecida como confiabilismo de fase terminal, conforme a qual, o panorama de justificação de uma crença é uma função do que é verdadeiro para o conhecedor no momento da crença.

Goldberg propõe que os confiabilistas processuais dediquem sua atenção às práticas sociais e instituições, haja vista que algumas destas exercem influência sobre a confiabilidade dos processos cognitivos de formação de crença. Para ele (2010), “os fatores sociais afetam as avaliações de confiabilidade e, com efeito, é preciso socializar a confiabilidade, e ao fazer isso reconhecer que a epistemologia confiabilista é uma epistemologia social” (COLARES, 2013, p. 162).

Admitindo que testemunho é: a) um ato de comunicação, escrito ou falado; b) a partir de um orador que pretende comunicar algo; c) de um ouvinte que admite que a declaração pode

ser considerada uma fonte de conhecimento; d) que o mesmo será confiável ou não a partir dos processos cognitivos tanto de quem produz a declaração quanto de quem a ouve; e) sendo afetada e afetando através dos fatores sociais; iremos, no tópico a seguir, discutir as configurações e reconfigurações atuais sobre o testemunho.

3.3 O testemunho na atualidade: da memória do sofrimento à narrativa de si

É possível apreender que inúmeras visões contemporâneas consideram finalmente o testemunho como uma importante fonte epistêmica e apesar de por muito tempo sua pertinência como fonte geradora de conhecimento ter sido negligenciada, hoje, o testemunho se tornou um vasto campo de investigação.

Sem esquecer o papel do indivíduo cognitivo consciente e considerando tanto os aspectos individuais quanto coletivos e sociais envolvidos na aquisição e transmissão de conhecimento através do testemunho, cada vez mais as tentativas de justificá-lo caminham em direção a uma externalização e socialização do testemunho.

Neste tópico gostaríamos de discutir a partir da visão de Sacramento (2018), como o tema do testemunho sofreu uma espécie de mutação histórica desde o que Wieviorka (1998), especialista na história do genocídio judeu na Segunda Guerra Mundial e na construção da memória sobre o tema, chamou de ‘a era da testemunha’ para discorrer sobre os testemunhos do período do holocausto, até o que se vive atualmente no contexto da consolidação das redes sociais.

Segundo o autor (2018), o espaço biográfico mais do que um reservatório de gêneros canônicos, pode ser percebido como um horizonte de análise do que pode ser entendido como sintoma cultural ou político que caracteriza o presente. O objetivo de fazer essa análise na contemporaneidade é precisamente entender como os relatos em primeira pessoa, daqueles que dão testemunho de si, se encarregam de valorizar a exposição de uma experiência individual ou coletiva em meio a condições de sofrimento.

Como afirma Arfuch (2010, apud SACRAMENTO, 2018, p. 16), “trata-se de um contexto em que surge uma *intimidade pública*, expressa em outros tipos de educação sentimental, marcada pela moral do espetáculo”. O testemunho se transforma em narrativas, que utilizam o espaço biográfico de maneira intencional a fim de captar, registrar e disseminar as experiências que deixaram um rastro, uma marca, uma lembrança (ARFUCH, 2010).

Dessa forma, o relato de experiências seja qual for a natureza assume um valor testemunhal, passando do que Sacramento (2018) chama de “grande testemunho” para

“pequeno testemunho”. Isto é, de relatos de acontecimentos relacionados a processos de violência sistemática e estatal à exposição cotidianas de sofrimento e aqui, acrescido de superação.

Wieviorka (1998), distingue três fases na história do testemunho. Conforme a autora, a primeira fase diz respeito aos primeiros anos após a guerra, onde as testemunhas queriam lembrar o que aconteceu, mas quase não foram ouvidas, recuando para si mesmas; a segunda fase, mais literária, cerca as histórias publicadas em média dez anos após o retorno.

Esses textos literários, nos quais estão os testemunhos, foram utilizados principalmente como prova em inquéritos e processos judiciais e ainda aqueles que não tinha influência direta sobre o julgamento dos acusados, foram selecionados cuidadosamente para transmitir a população geral uma imagem tangível e concreta do Holocausto; na terceira fase, chamada de era da testemunha contemporânea, o testemunho é “um imperativo social e não mais uma necessidade interior” (SACRAMENTO, 2018, p. 128).

Na terceira fase, conforme Wieviorka (1998), o testemunho do holocausto é marcado por diversas produções culturais, como livros e filmes. Inaugurada especificamente a partir do lançamento da série de televisão *Holocausto*, na qual os sobreviventes contavam suas histórias. Desde então houve um esforço intenso em coletar tantos testemunhos quanto possível, com o objetivo futuro de deixar uma mensagem para as próximas gerações.

De acordo com Sacramento (2018), transformado pela adoção de tecnologias que possibilitaram registrar o testemunho como o vídeo, pela inclinação melodramática e enquadramento individualizado dele, começou-se a observar a tendência normativa do mesmo. Enquanto anteriormente, a regulamentação do testemunho tinha se concentrado na narrativa como prova jurídica, o dispositivo ‘testemunho’ contemporâneo buscou os modos de verdade em quem é a testemunha.

Paralelo a isso, os novos modos de produção e veiculação do testemunho, possibilitaram uma reconfiguração e democratização do mesmo, transpondo os limites das classes e grupos sociais, expandido a cultura da autoexposição e tornando as narrativas pessoais em conteúdos extremamente atraentes.

Conforme o autor, a ampliação do testemunho na cultura contemporânea se expandiu porque as noções de trauma e sobrevivência também se expandiram. Deixando de se ater apenas a sobreviventes de regimes ditatoriais e contemplando pessoas que passaram pelo divórcio, preconceito, bullying, queda financeira, dentre outros (SACRAMENTO, 2018). Essas manifestações do testemunho ganham ainda mais relevância em um cenário onde as pessoas

buscam avidamente por referências pessoais e histórias de superação para se espelharem numa tentativa de passar pelo mesmo processo de transformação.

Abaixo, colocamos como exemplo um caso recente que aconteceu com o influenciador Thiago Nigro. Postado em formato de vídeo²², o testemunho de uma seguidora afirmando que o seu marido cometeu tentativa de suicídio e que, graças aos ensinamentos do influenciador, ela tinha uma reserva financeira de emergência para arcar com o período sem trabalho de ambos. Isto quer dizer, que, ao entrar em contato com o perfil no Instagram do influencer, a seguidora, profundamente inspirada por sua história de vida – de garçom a milionário, convenceu-se a seguir e colocar em prática seus ensinamentos.

Figura 5: Publicação de Thiago Nigro em 15 de julho de 2023.



Fonte: Instagram (2024).

O vídeo, que tem fundo preto e conta com a transcrição do áudio, corrobora a teoria de Sacramento (2018), já que Thiago, antes sobrevivente, testemunha sua história pessoal na rede social e alcança a seguidora que se espelha e inicia o mesmo processo. Ainda no testemunho, a seguidora informa que a tentativa de suicídio do marido foi resultado de descontrole financeiro, evidenciando a gravidade do problema tratado pelo influenciador, como podemos observar no testemunho na íntegra, abaixo:

²² Publicação na íntegra disponível <https://www.instagram.com/reel/Cuty-y4uLLq>. Acesso em 10 de julho de 2024.

Eu gostaria muito que esse áudio chegasse até o Tiago. Dia 3 de julho agora, meu marido, ele deu um tiro na cabeça. Porque ele se descontrolou financeiramente. Meu mundo caiu, e eu lá, o ano passado, comecei a ver os vídeos do Tiago. Comecei do meu jeito, fazer minhas economias com as possibilidades que eu tinha. Segunda feira passada, fui pega de surpresa por esse episódio que eu jamais imaginei acontecer, porque até então ele passava que estava tudo bem na nossa vida. Ele não morreu, ele já é um milagre divino. Ele não teve nenhum dano neurológico, a bala ficou travada na testa. Deus colocou a mão sobre ele, ele está em estado gravíssimo ainda. E assim, por que que eu estou fazendo esse áudio? Porque nesse momento eu devia ter, tipo, 40 reais na minha conta, um valor visório que estava lá, e eu tinha minha reserva financeira que eles tanto falam nos vídeos, que eles tanto falam da importância. Então eu resgatei, a hora que eu resgatei essa reserva financeira, eu agradei ao Tiago, ao Bruno, porque eu, mais do que ninguém, sou a prova viva de quanto isso foi importante nesse momento para mim. Eu abri a consciência de abrir os olhos para a importância da educação financeira, porque o dinheiro é primordial, ele é primordial de todas as formas, porque na falta dele as pessoas cometem atrocidades, como o meu marido cometeu, então eu aqui agora, com ele no hospital, com dois filhos pré-adolescentes, desempregada, fazendo das ‘tripas corações’, mas agradecendo a Deus e acreditando que tudo vai dar certo, então agradece aos meninos por mim, do fundo do meu coração, do meu trabalho deles, salva momentos de aflição e salvou o meu. Um beijo para todos vocês, para toda a equipe.

Ela conta que está gravando esse áudio porque, naquele momento, a sua situação de desespero foi amenizada por poder arcar, mesmo que minimamente, com as despesas financeiras do período. Apesar de citar Deus e agradecê-lo pelo estado de saúde do marido, com a frase ‘eu abri a consciência’, a seguidora afirma que o fato de ter ‘aberto os olhos’ e enxergado o poder da educação financeira foi através de Thiago Nigro. Ele conclui, agradecendo a Thiago e equipe e afirmando que o ‘seu trabalho salva momentos de aflição’.

Retornando às conclusões de Sacramento, o trauma, que ganha um sentido amplo e genérico, parece ser o único ponto fora da curva entre o indivíduo normal e o evento extraordinário merecedor de ser testemunhado. Passando a ser definido como transtorno psicológico que ocorre em resposta a um evento adverso, estressante e ameaçador que resulta em uma extensão no acontecimento na vida do afetado, mudanças de humor, ansiedade, falta de preparo e desespero para lidar com problemas (SACRAMENTO, 2018).

Dessa forma, a ampliação da noção do trauma faz com que algumas situações sejam definidas como traumáticas permitindo que os indivíduos estabeleçam narrativas próprias de suas vidas, culminando no testemunho do antes e do depois de uma experiência “trágica” – como no caso da seguidora explorado acima. É nesse contexto que surgem os heróis de si mesmos, onde é mais importante mostrar como o problema foi superado do que explicar o próprio problema.

Esse testemunho, então, “instaura-se com poder de cura, autorrenovação e autorregeneração” (SACRAMENTO, 2018, p. 134), bem como as práticas do evangelismo religioso a partir do testemunho, que veremos com mais profundidade mais adiante. Shattuc (1997) já afirmava que há relações entre a prática do testemunho na igreja neopentecostal e a presença no discurso terapêutico na vida ordinária, na forma como as pessoas narram seu sofrimento e o seu processo de superação, passando claro pela autorrealização e ganho de autoestima enquanto deixam de ser vítimas e se tornam sobreviventes. Podemos vislumbrar esse fenômeno, na legenda da publicação do vídeo acima, escrita pelo influencer Thiago Nigro.

No texto, Thiago reforça o seu senso de ‘missão’ informando que não irá parar e continuará ajudando a audiência a transformar suas vidas a partir da educação financeira e do seu testemunho de vida.

7 anos atrás, eu tomei uma decisão que mudou completamente a minha vida. Eu decidi me tornar “O Primo Rico”. De lá pra cá, eu produzo conteúdo na internet todos os dias pra educar o brasileiro financeiramente. Foram 746 vídeos no canal e 2.296 publicações só por aqui no Instagram. Desde que eu comecei, o número de investidores na bolsa não dobrou, nem triplicou - na verdade, ele multiplicou por mais de 10 vezes. Fui autor do livro mais vendido no Brasil por três anos seguidos. Um feito inédito (ainda mais por se tratar de um livro sobre educação financeira). Reuni mais de 20 mil primos pro maior evento de finanças do mundo (num país onde 8 a cada 10 famílias estão endividadas). Criamos um fundo de previdência justamente pra bater de frente com os bancos - que tanto sugam o patrimônio dos brasileiros por meio de taxas e custos abusivos. Juntamos forças pra revolucionar o mercado de educação, investimentos e tecnologia criando o Grupo PRIMO - e passamos a falar com mais de 20 milhões de pessoas todos os meses. A verdade é que eu nunca pensei que chegaria onde cheguei, mas a vida tem um jeito estranho de trazer sentido naquilo que não parece ter sentido nenhum. O que teria acontecido se eu não tivesse tomado aquela decisão? Quantas pessoas deixariam de ter aprendido a investir? Quantas pessoas acabariam a vida pobres financeiramente? Quantas pessoas viveriam achando que o INSS seria suficiente? Quantas pessoas veriam os pais se aposentando em péssimas condições? Quantas pessoas ainda trabalhariam por opção ao invés de serem livres para dizer “não” ao que elas não querem fazer? E quantas pessoas já nem estariam mais vivas pra contar essa história? Foram 7 anos no mercado financeiro, mais 7 anos educando financeiramente todo o Brasil. Muito suor e sangue, poucas horas de sono e uma dedicação absurda pra que a educação financeira pudesse chegar de forma acessível aos Primos e Primas ao redor do Brasil. Eu não vou parar por aqui. E espero que vocês me ajudem e façam essa mensagem chegar a mais pessoas.

Ao citar tudo o que conquistou desde que decidiu ‘virar a chave’ e se transformar em especialista e educador financeiro, Thiago atribui a si a responsabilidade por mudar a vida de milhares de brasileiros que, sem ele, acabariam “pobres financeiramente” (ou muito pior). O influencer conclui pedindo ajuda para que os seguidores compartilhem a mensagem e façam com que ela chegue a mais pessoas. Esse pedido de amplificação do discurso se alinha à forma

como os seguidores não apenas consomem o conteúdo, mas também o reforçam e o disseminam dentro da rede.

Gostaríamos de destacar que, neste trabalho, em alguns momentos resgatamos comentários de endosso às publicações, como na mensagem acima enviada por uma seguidora a Thiago Nigro, sem incluir manifestações de resistência ou contraponto. Essa escolha se justifica pelo interesse em compreender, neste momento, como os discursos dos influenciadores de finanças são aceitos, reproduzidos e seguidos pelo público. Ao focar nos comentários que demonstram adesão, é possível identificar os mecanismos de persuasão e credibilidade que sustentam a autoridade desses influenciadores no ambiente digital, bem como a forma como seus seguidores incorporam e replicam suas mensagens.

O testemunho, portanto, não apenas valida o discurso do influenciador, mas também se fortalece ao ser compartilhado e reafirmado coletivamente. Nas redes sociais, onde milhões de usuários buscam identificação e pertencimento, há uma urgência crescente em publicizar o particular, o íntimo, como forma de gerar conexão e atrair ainda mais atenção. Nesse contexto, os relatos de transformação financeira não são apenas experiências individuais, mas peças fundamentais na expansão e legitimação do discurso dos influenciadores.

O espaço biográfico contemporâneo é certamente marcado pela implantação interminável de tecnologias de comunicação: multiplicidade de formas, gêneros, estilos e mídias. Nesse contexto, é possível observar uma enorme reconfiguração da subjetividade contemporânea, associada ao discurso terapêutico e à moral do espetáculo. É, sem dúvida, a disseminação de formas de narrativas autobiográficas que contribui para reforçar valores de autenticidade, autoafirmação e exclusividade diante da uniformidade, da impessoalidade e do anonimato das nossas sociedades. Esse registro em primeira pessoa valoriza enormemente a testemunha como uma expressão da experiência, individual e coletivamente (SACRAMENTO, 2018, p. 138).

Nesse espaço no qual o indivíduo pode escolher com quem vai se relacionar, quando e o que vai mostrar, é ainda mais perceptível o caráter performático e autodirigido da subjetividade. O testemunho não é espontâneo, mas modulado, pensado e repensado, editado, “tornando-se uma das formas mais presentes de narrativas autobiográficas” (SACRAMENTO, 2018, p. 137).

Em meio à efervescência do testemunho, ele se transforma em veículo de propagação das ideologias e movimentos religiosos e, apesar de testemunhar a fé ser um mandamento antigo, ordenado no texto bíblico, na nova concepção de uso do testemunho, a religiosidade

passa a ser o elemento que busca solucionar os problemas cotidianos, tornando-se o motor capaz de impulsionar a vida terrena para outro patamar.

Assim, as narrativas dos fiéis se transformam em veículo de conversão do outro – assim como as narrativas dos influenciadores, a princípio seculares, se tornam meio de influência de comportamentos, crenças e estilo de vida dos seguidores. A conexão entre o testemunho religioso e as narrativas dos influenciadores digitais revela a construção de identidades que se fundamentam na persuasão e na capacidade de alcançar o emocional do público.

Essas narrativas são, portanto, cuidadosamente construídas para gerar empatia e identificação, seja por meio de histórias de superação, milagres ou experiências transformadoras. Ao compartilhar trajetórias pessoais, os indivíduos não apenas afirmam sua própria fé ou autenticidade, mas também buscam conquistar a confiança e a lealdade daqueles que os acompanham.

Dessa forma, vivemos em uma era onde a performance do eu se dá tanto no campo espiritual quanto no digital, com ambos os espaços oferecendo plataformas e ferramentas para a expressão de subjetividades e a formação de comunidades. A busca pela validação externa e pelo reconhecimento social se entrelaça com a necessidade de pertencer e de se sentir parte de algo maior, seja uma congregação religiosa ou uma rede de seguidores online.

Tal dinâmica nos convida a refletir sobre o papel das narrativas pessoais na construção de nossas identidades e na forma como nos relacionamos com o mundo ao nosso redor. As histórias que contamos sobre nós mesmos não são apenas reflexos de nossas experiências, mas também ferramentas poderosas que moldam nossas interações e influenciam a percepção que os outros têm de nós.

Para discutir o tema com mais profundidade, no capítulo a seguir, veremos o testemunho a partir da perspectiva neopentecostal, entendendo como ele se fez e se faz do ponto de vista da religiosidade.

4. A PERSPECTIVA PROTESTANTE: O ESPÍRITO DO CAPITALISMO E UM GRUPO QUE NÃO PARA DE CRESCER

Sair da zona de conforto é desafiador, mas e se eu te dissesse que eu, Nath Arcuri, tenho o mapa para a sua revolução? O que eu tenho para te oferecer é exatamente a última oportunidade para você reprogramar a sua mente. O primeiro passo pode parecer mais difícil, mas ele é POSSÍVEL! Você não vai estar sozinha ou sozinho nessa, porque eu mesma é quem vou te guiar nessa jornada (rumo à mente milionária). Prepare-se para o futuro. Acesse o link na BIO e garanta sua vaga para as últimas 3 lives grátis. (Post do Instagram da influencer de finanças Nathália Arcuri oferecendo seu curso grátis de nome 'Rumo à mente milionária').

Um relatório demográfico abrangente de mais de 230 países, apresentado em 2012 pelo *Pew Research Center* estimou que existiam 5,8 bilhões de adultos e crianças religiosamente afiliados em todo o mundo, representando 84% da população mundial de 2010 de 6,9 bilhões.

Baseado na análise de mais de 2.500 censos, pesquisas e registros populacionais – o estudo apontava que 2,2 bilhões de cristãos (32% da população mundial), seguidos por 1,6 bilhão de muçulmanos (23%) e 1 bilhão de hindus (15%). Os demais se dividiam em Budistas (7%), praticantes de religiões folclóricas ou tradicionais (6%), judeus ou outras que correspondem a menos judeus de 2% da população.

A pesquisa também descobriu que uma em cada seis pessoas em todo o mundo (1,1 bilhão, ou 16%) não tem afiliação religiosa – apesar de muitos afirmarem que possuem alguma crença, embora não se identifiquem com uma fé específica.

Dos principais grupos religiosos abordados neste estudo, os cristãos são os mais uniformemente dispersos. Números aproximadamente iguais de cristãos vivem na Europa (26%), América Latina e Caribe (24%) e África subsaariana (24%).

Segundo a mesma instituição, em 2014, enquanto a Igreja Católica tem perdido adeptos em decorrência da mudança de religião, as igrejas protestantes e a população não afiliada a nenhuma religião têm ganhado membros. Apenas um em cada dez latino-americanos (9%) por exemplo, recebeu formação em igrejas protestantes, mas cerca de um em cada cinco (19%) agora se descreve como protestante.

Entre os fatores que levam a mudança de religião para o protestantismo, os esforços de evangelização²³ por parte das igrejas protestantes parece ser o de maior impacto. Em toda a

²³ Para os protestantes, é por meio do testemunho que os membros da comunidade se afirmam e reafirmam na fé, narrando suas histórias de superação em um movimento cíclico, onde, através do testemunho, mais pessoas se convertem à Cristo. Levar a palavra de Deus através da pregação e do testemunho é mandatório para os fiéis, não tendo encerramento em si, mas no vislumbre de um futuro melhor através do ouvir, do seguir, da mudança e do aprendizado.

América Latina, mais da metade dos adeptos (58%) que mudaram da Igreja Católica para o protestantismo dizem que sua nova igreja chegou até eles. Antes de adentrar, no entanto, nos efeitos do protestantismo na economia ou no comportamento dessa denominação hoje, faz-se necessário entender, mesmo que brevemente, do que se trata este movimento religioso.

O protestantismo diz respeito ao conjunto de doutrinas religiosas cristãs do século XVI, derivada da Reforma Protestante liderada pelo padre alemão Martinho Lutero²⁴, que tinha como objetivo reformar a Igreja Católica, mas que em 1517 culminou no seu rompimento total a partir da publicação das 95 teses.

Segundo Gonçalves (2022), ainda que a Reforma tenha sido conhecida principalmente por meio de Lutero, é importante saber que antes dele já havia outros movimentos que reivindicavam pautas parecidas como a centralidade das escrituras. E ainda que Lutero tenha tido a sua parcela significativa ao romper com a Igreja de Roma e eclodir a Reforma, foram outros movimentos doutrinários como o Calvinismo²⁵, que anos mais tarde, deu proporções mundiais a este segmento do cristianismo – difundindo a Reforma por toda a Europa e para o outro lado do continente como o Reino Unido, até chegar através de outros movimentos dissidentes por todo o globo.

Para compreender o movimento protestante, é fundamental conhecer suas bases. Embora anos mais tarde ele tenha se dividido em diversos grupos, que serão abordados posteriormente, no início havia relativa homogeneidade entre seus principais pensadores. Segundo Horton (2011), a Reforma era uma coleção de “Solus” (em latim que significa “somente”).

Os cristãos daquele grupo vibravam ao afirmar (1) “Sola Scriptura” – “Somente as Escrituras”. A Bíblia seria a única regra de fé e prática e todos os cristãos deveriam ter acesso à mesma, estudá-la e chegar a um consenso quanto à sua interpretação. O ponto-chave dessa primeira proposição é que a Igreja não poderia criar regras ou doutrinas fora das Escrituras. Não deveria haver novas revelações nem seguidores de pessoas que diziam ouvir coisas diretamente de Deus.

²⁴ Martinho Lutero, nascido na Alemanha, foi um monge agostiniano e professor de teologia germânico que no século XIX confrontou diversos dogmas do catolicismo romano, contestando sobretudo a doutrina de que o perdão de Deus poderia ser adquirido pelo comércio das indulgências. Essa discordância resultou na publicação de 95 teses em 1517 criticando a Igreja Católica. Sua teologia desafiou a infalibilidade papal, já que pregava que somente a Bíblia seria fonte confiável de conhecimento e verdade revelada por Deus. Após excomungado, continuou seus escritos e encontrou adeptos por toda a Alemanha e fora dela, culminando na Reforma Protestante e no surgimento das igrejas evangélicas, as quais conhecemos hoje. Para mais informações, acessar: <<https://www.horaluterana.org.br/quem-foi-martinho-lutero/>>. Acesso em: 05 fev. 2023.

²⁵ O calvinismo foi uma das três principais vertentes protestantes durante a Reforma, no século XVI, juntamente com o luteranismo e a Igreja Anglicana. Os calvinistas seguiam os princípios gerais da Reforma, a partir dos *cinco solas*. (VEIGA, 2021).

O segundo “sola” era o (2) “Solo Christus” – “Somente Cristo”, o que queria dizer que os reformadores acreditavam na ideia e concepção da Trindade (Pai, Filho e Espírito Santo), mas que somente Cristo era o mediador entre Deus e os homens e que só Ele era o autor da salvação, em razão do seu sacrifício na cruz. O terceiro, (3) “Sola Gracia” – “Somente a Graça”, era a terceira proposição que afirmava que sem a graça ninguém poderia ser salvo. Os reformadores acreditavam que a graça não era uma substância que Deus dava aos crentes, mas uma atitude Dele para com estes, que os aceitava como justos devido à santidade de Cristo.

O quarto “sola”, (4) “Sola Fide” – “Somente a Fé”, comentava que se todos só eram salvos pela graça, a mesma por sua vez, só era obtida por meio da fé. A salvação não seria por meio de boas obras, não seria por meio de indulgências, mas a partir da fé em Jesus Cristo. Quando alguém confessasse Jesus Cristo como seu Salvador e decidisse ter uma vida de santidade e viver conforme a Bíblia, ele estaria salvo e destinado à eternidade.

Finalmente, o quinto “sola” (5) “Soli Deo Gloria” – “Somente a Deus seja a glória” era a forma que eles encontravam para afirmar que um evangélico deveria ser centrado em Deus, alguém que estava convencido de que Deus havia feito tudo e não restava nada que o homem considerasse seu ao não ser o próprio pecado.

Foi este grupo religioso denominado protestante que foi considerado objeto de estudo de Max Weber nos anos de 1900 – a partir da sua obra ‘A ética protestante e o espírito do capitalismo’, cujos comportamentos da vida cotidiana para o autor foram capazes de impulsionar, mesmo que involuntariamente um tipo de ética do trabalho que originou as bases do capitalismo, culminando na busca incansável pelo lucro de maneira legal – como resultado do trabalho bem feito visando glorificar a Deus e acumular capital.

4.1 Religião e dinheiro se discutem: a base do capitalismo moderno

Segundo Weber (2004), bastava a rápida observação pelas estatísticas ocupacionais de um país pluriconfessional para constatar a frequência do fenômeno muitas vezes discutidos na imprensa e literatura alemãs: o caráter predominante dos protestantes entre os que eram proprietários do capital ou das camadas superiores da mão de obra qualificada.

Parecia claro naquela época que a participação dos protestantes na propriedade do capital, na direção e nos postos de trabalho mais elevados de grandes empresas, indústrias e comércios era relativamente mais forte e até superior à sua porcentagem na população total. Mas qual a origem desse fenômeno? Essas pessoas eram protestantes porque eram ‘ricas’ ou eram ‘ricas’ por que eram protestantes?

Weber (2004) se propunha a pensar nesses aspectos ao mesmo tempo que notava que a Reforma não tinha significado a derrota da dominação eclesiástica sobre a vida de modo geral, mas a substituição de sua forma vigente por outra. Que, na verdade era muito mais incômoda do que a primeira, uma regulamentação levada a sério e que permeava a conduta de vida do indivíduo na totalidade, penetrando em todas as esferas da vida doméstica e inclusive na sua relação com o trabalho e com o dinheiro.

Os protestantes pareciam querer mais e melhor do que os católicos da época. Enquanto estes últimos contentavam-se com posições de artesões e em trabalhar dentro das próprias casas, angariando o necessário para sobreviver, os primeiros ascendiam a grandes posições nas fábricas e indústrias em busca de remunerações cada vez mais altas. Weber (2004

) chega a citar um escritor moderno que define o comportamento das duas confissões religiosas nos seguintes termos:

O católico é mais sossegado; dotado de menor impulso aquisitivo, prefere um traçado de vida o mais possível seguro, mesmo que com rendimentos menores, a uma vida arriscada e agitada que eventualmente lhe trouxesse honras e riquezas. Diz por gracejo a voz do povo: 'bem comer ou bem dormir, há que escolher'. No presente caso, o protestante prefere comer bem, enquanto o católico quer dormir sossegado. (OFFENBACHER, p. 68 apud WEBER, 2004, p. 34).

Para responder a questões que surgiam de maneira cada vez mais pujante, Weber (2004) afirmava que era preciso sair do vago terreno das representações gerais e adentrar nas peculiaridades e características desse pensamento religioso denominado de protestantismo. Quais elementos dessa confissão poderiam ser capazes de colocar seus adeptos nas mais altas posições da sociedade? Por que as pessoas de confissão religiosa protestante pareciam movimentar grande quantidade de capital, promovendo uma ética capitalista que levou regiões inteiras a se submeterem a esse sistema econômico?

Antes faz-se necessário delinear que “espírito” seria este para só aí entender a sua relação de causa e efeito com os protestantes. Para Weber (2004) um texto de Benjamin Franklin cumpre esse papel com excelência, cujo trecho reproduzimos aqui para compreender do que se trata:

Lembra-te que tempo é dinheiro; aquele que com seu trabalho pode ganhar dez xelins ao dia e vagabundeia metade do dia, ou fica deitado em seu quarto, não deve, mesmo que gaste apenas seis pence para se divertir, contabilizar só essa despesa; na verdade gastou, ou melhor, jogou fora, cinco xelins a mais. (...) Lembra-te que o dinheiro é procriador por natureza e fértil. O dinheiro pode gerar dinheiro, e seus

rebolos podem gerar ainda mais, e assim por diante. Cinco xelins investidos são seis, reinvestidos são sete xelins e três pence, e assim por diante, até se tornarem cem libras esterlinas. Quanto mais dinheiro houver, mais produzirá ao ser investido, de sorte que os lucros crescem cada vez mais rápido. Quem mata uma porca prenhe destrói sua prole até a milésima geração. Quem estraga uma moeda de cinco xelins, assassina (!) tudo o que com ela poderia ser produzido: pilhas inteiras de libras esterlinas. (FRANKLIN, 1736, apud WEBER, 2004).²⁶

Escrito há quase 300 anos, o texto parece muito com a legenda de uma publicação no Instagram da terceira maior influencer digital de finanças do Brasil – Nathália Arcuri, cujo objetivo seria de convencer a audiência a começar a investir seus ganhos, ou tudo o que possuem, imediatamente. Afinal, não há tempo a perder, dinheiro ‘parado’, é dinheiro ‘perdido’.

Duzentos reais por mês. Ainda que você não tenha os R\$5.000 para começar, esses R\$200 por mês poderiam ser R\$499.000 (quase meio milhão) se você soubesse investir hoje. Não deixe pra amanhã a fortuna que você pode começar a construir hoje com a ajuda dos juros compostos. A diferença entre o rendimento da poupança e de um CDB “básico” é ridiculamente grande e só continua perdendo grana quem quiser. Na aula de hoje vou te explicar como romper esse ciclo vicioso. Chama quem precisa saber disso. (NATHÁLIA ARCURI, 2022).

Assim como afirmava Weber desde 1920, não se pode negar que o espírito do capitalismo estava contido nesse texto e agora no plural, acrescentamos, nesses textos. A ideia de que o indivíduo tem o dever de se interessar pelo aumento de suas posses como fim em si mesmo não é apenas um método para se alcançar ganho financeiro, mas é um *ethos* – sistema de valores que molda as ações e a conduta social do indivíduo. Um estilo de vida regido por normas e determinada ética. Uma ética que apresenta uma urgência em se ganhar mais e em se ganhar mais agora como objetivo de vida.

Weber (2004) põe o capitalismo em contraponto com o tradicionalismo. Enquanto neste último, a cadência da vida tradicional, a quantidade tradicional de trabalho, o modo tradicional de lucrar, a maneira tradicional de conquistar os clientes, eram almejados, no capitalismo a ordem econômica é se entregar a vocação profissional, alcançar maiores remunerações e fazer isso da melhor maneira possível.

Mais uma vez, encontramos similaridades com o discurso dos influenciadores digitais de finanças. O primeiro passo para alcançar a liberdade financeira, segundo eles, é ter a

²⁶ Mais tarde, veremos que esse discurso de Benjamin Franklin relacionando tempo a dinheiro, defendendo os investimentos e exaltando o trabalho sacrificial também pode ser facilmente percebido nos discursos dos influencers de finanças – mais especificamente Thiago Nigro, cujo conteúdo analisaremos.

consciência de que é preciso investir e adquirir conhecimento, já o segundo passo é encontrar uma forma de ganhar mais e complementar a renda – ou seja, mais trabalho. “Se a felicidade não está em trabalhar até o final da vida para comprar bens materiais, talvez ela esteja no próprio trabalho”, afirma o maior influenciador digital de finanças do Brasil, Thiago Nigro (2022).

Segundo Weber (2004), essa dedicação de si ao trabalho profissional, que chega a ser “irracional” é um dos elementos mais característicos da cultura capitalista, habita no conceito de “vocação”. Conforme o autor, é possível encontrar uma conotação religiosa tanto na palavra, quanto em outras, como a originada no alemão *'beruf'* e a do inglês *'calling'*, que significam 'chamado' ou como também podem ser traduzidas como 'uma missão dada por Deus'.

Apesar desses traços de hiper valorização do trabalho já estarem presentes desde a Idade Média, a “ideia” dessa valorização é nova. É produto da Reforma. Pois é do protestantismo que se reconhece que escapar do mundo ou participar de suas atividades - como o trabalho, apenas como um meio de sobrevivência não é um modo de agradar a Deus. Pelo contrário, é cumprindo com os deveres intramundanos da melhor maneira possível que se faz a vontade do Senhor, produzindo um certo tipo de “ascese²⁷” protestante. Poderíamos resumir como: não basta ser artesão, é preciso ser o melhor artesão. É preciso conquistar mais clientes, aumentar a produção, empregar mais trabalhadores e dar início a sua própria fábrica.

Vale destacar, porém, que a valorização excessiva do trabalho não teve origem em Lutero, já que ele ainda se alinhava ao ideal católico tradicional, entendendo o trabalho como o meio para atender às necessidades básicas. Também é preciso lembrar que não era interesse dos reformados apresentar uma nova ética, uma reforma social ou ideal cultural acerca desse assunto, pelo contrário, a salvação da alma e somente ela era o centro da vida dessas pessoas. Porém, é nítido que o surgimento de uma nova ética profissional foi uma consequência imprevista do movimento.

Conforme Weber (2004), os portadores históricos desse protestantismo ascético são essencialmente de quatro espécies: o calvinismo - que dominou a Europa Ocidental no século XVII, o pietismo²⁸ - brotado do calvinismo, especialmente na Inglaterra e na Holanda onde

²⁷ Segundo Pierucci (2004), em grego, a palavra *áskesis* quer dizer 'exercício físico'. Ascese, ascetismo ou ascética seria o controle e disciplina do corpo através da recusa dos prazeres desse mundo. Na obra 'A ética protestante e o espírito do capitalismo', Weber distingue dois tipos de ascese: a) a católica, denominada extramundana, onde o objetivo era se afastar do mundo o tanto quanto fosse possível e b) a ascese protestante, classificando-a como 'intramundana', fazendo do trabalho diário e metódico um dever religioso. Como uma forma de cumprir 'no' mundo a vontade de Deus.

²⁸ Movimento de intensificação da fé cristã nascido a partir do luteranismo, na segunda metade do século XVII liderado por Spener (1635-1705) e Francke (1663-1705). Seu nome teve origem no texto de Spener chamado de *Pia desideria* (1675) que pregava contra o dogmatismo intelectual dos teólogos e defendia uma religiosidade prática de caráter íntimo e fervoroso. Mais do que a teologia, importava uma vida centrada na experiência da fé (PIERUCCI, 2004).

permaneceu ligado à ortodoxia passando por transições imperceptíveis até que no final do século XVII ingressou no luteranismo, o metodismo²⁹ - surgido em meados do século XVIII a partir da Igreja Anglicana³⁰, com a intenção não de ser uma nova denominação, mas um despertar desta e as seitas nascidas do movimento anabatista³¹ – movimento surgido desde o século XVI na Europa continental cujo objetivo era assemelhar-se às Igrejas primitivas (Weber, 2004).

Esses movimentos religiosos – que não se achavam isolados uns dos outros, mas por vezes eram dados ao trânsito e ao embate, ao mesmo tempo que buscavam cortar relações com a igreja tradicional (Weber, 2004), integravam a vida mundana a partir de uma metódica de vida racional no mundo. Descansar e gozar a riqueza não era mais possível. O descanso eterno estava no porvir e a perda de tempo se transformou no maior dos “pecados”. Para eles, o tempo na terra é tempo de consolidar as vocações e cada hora perdida era menos trabalho a serviço da glória de Deus (WEBER, 2004).

(...) Tem o tempo em alta estima e tenha a cada dia mais cuidado em não perderes do teu tempo mais do que cuidas por não perderes ouro e prata. (...) Podes desprezar todo o excesso de preocupações e assuntos mundanos que te atrapalhem desnecessariamente nas questões espirituais. O que não podes é desprezar toda atividade física e todo labor mental mediante os quais podes servir ao bem comum. Negligenciar esse dever, dizendo 'vou orar e meditar' seria o mesmo que teu criado recusar fazer o trabalho maior em prol de alguma tarefa menor e mais fácil. Deus te ordenou de uma forma ou de outra, trabalhes para obter o pão nosso de cada dia. (...) Cuida para que tenhas uma vocação que te ocupe em todo o tempo que não é empregado no serviço imediato de Deus (Baxter, apud WEBER, 2004, p. 251).

"A gente trabalha não só para viver, mas vive para trabalhar, e quando não se tem mais no que trabalhar, ou vai sofrer, ou vai dormir" afirmava também Zinzendorf (apud WEBER, 2004)³², disseminador do Pietismo, segundo Weber (2004). Para os ramos do protestantismo, Deus se orienta tanto por critérios morais, quanto pela importância que se têm para a

²⁹ Segundo Pierucci (2004) foi um movimento de despertar religioso no interior da Igreja Anglicana liderado por John Wesley. Conhecido por levar seus seguidores a uma busca religiosa metódica, foi só anos mais tarde, em 1784, que Wesley fundou nos Estados Unidos, a Igreja Metodista Episcopal.

³⁰ Como se chamava a Igreja da Inglaterra após ter rompido com a Igreja Católica a partir da Reforma Protestante no século XVI. Ainda se assemelhava a Igreja de Roma possuindo um governo eclesiástico hierárquico formado por bispo e arcebispos (PIERUCCI, 2004).

³¹ O anabatismo foi um movimento religioso protestante radical do período da Reforma Protestante do século XVI na Europa, que basicamente, reivindicava a separação entre Igreja e Estado, a não aceitação do batismo infantil e pregava o próprio afastamento e isolamento da sociedade de modo pacífico (PEREIRA, 1979).

³² Nobre alemão que acolheu em suas terras um grupo de pietistas, fundando com eles a Confraria dos Irmãos Hernutos, uma comunidade fechada, de doutrina pietista e caráter e economia coletivista (PIERUCCI, 2004).

coletividade os bens a serem produzidos nela. E mais especificamente na capacidade de dar lucro.

Segundo os puritanos³³, se Deus indica o caminho pelo qual o indivíduo pode gerar lucro sem danos e este decide seguir, por outro lado, o mesmo está recusando o “chamado” de Deus, está recusando-se a ser o “administrador” de Deus e a receber seus dons para empregá-los na produtividade. Sendo assim, a riqueza só seria condenada como o meio que dá lugar as tentações. Quando, porém, ela parte do bom desempenho do dever vocacional, não é apenas lícita, mas um mandamento.

Para Christoph de Wurtemberg, em sua profissão de fé luterana, querer ser pobre é o mesmo de querer ser doente. Segundo a sua confissão que foi submetida ao Concílio de Trento, há de se fazer um voto contra a pobreza. Há afinal um paralelismo direto entre a ambição de riqueza no reino de Deus e a ambição de sucesso na profissão terrena (WEBER, 2004).

Em resumo, a ascese protestante sobre estar no mundo agiu com veemência contra o gozo descontrolado e o consumo de luxo. Em contrapartida, teve o efeito de liberar o enriquecimento através da ética capitalista, o acúmulo e/ou investimento de capital, rompendo com aqueles que repudiavam a ambição do lucro, encarando-o, na verdade, como diretamente querido e aprovado por Deus. A riqueza enquanto fruto do trabalho legal e de uma profissão consolidada era benção do Senhor.

O poder da ascese religiosa protestante não só tinha a capacidade de gerar riqueza, como tornar disponíveis trabalhadores sóbrios, conscientes, extraordinariamente eficientes e apegados ao trabalho como quem verdadeiramente o faz para Deus. E agora que entendemos um pouco sobre as relações do protestantismo e o capitalismo, estudaremos especificamente os neopentecostais, grupo cuja relação com o dinheiro se faz ainda mais evidente.

4.2 Percurso desde a reforma: as diferenças de um grande grupo

Segundo Teixeira (2014), a diversidade religiosa no Brasil vem sendo favorecida pelo importante crescimento evangélico nas últimas décadas. Esse segmento específico que em 1940 representava apenas 2,6% dos declarantes, teve significativa ampliação dos anos de 1970 a 2010. Em 1970 eram 6,6%, em 1980: 9%, em 1991: 15,4% e em 2010: 22,2%.

³³ Segundo Pierucci (2004) foi um movimento religioso inglês dos séculos XVI e XVII, determinado inicialmente a tornar o cristianismo da Inglaterra mais "puro". Defendia uma Igreja purificada de qualquer resíduo papista, do oficialismo estatal e de cerimônias demasiadamente luxuosas, apoiada absolutamente nas Sagradas Escrituras.

O último Censo³⁴ indicou cerca de 42 milhões de evangélicos no Brasil. Só entre 2000 e 2010 foram mais 16 milhões de adeptos, chegando à marca de 4 mil novos fiéis por dia. Em 2020, segundo a Datafolha³⁵, o número de evangélicos chegou a 31% da população brasileira. Mas quais serão as características e particularidades desse grupo que segue em contínua ascensão no Brasil?

Consideradas as Igrejas que surgiram durante a Reforma, ou mesmo posterior a ela, mas que têm em Cristo, o único Salvador, as igrejas evangélicas atualmente não são um grupo homogêneo, pelo contrário, são formadas por muitas diferenças que culminam em centenas de denominações distintas. Conforme Horton (2011), isso é resultado do fato de que muitos dos evangélicos atualmente têm uma visão distinta³⁶ das Escrituras da qual a Igreja da reforma tinha no século XVI.

Para atribuir ainda mais complexidade ao tema, ao contrário da Igreja Católica, onde há uma hierarquia e uma estrutura que responde a um líder máximo – o Papa, a Igreja Evangélica é composta por inúmeras células menores, cada uma com sua própria liderança, doutrina e características. Por isso, a real dificuldade dos pesquisadores e teóricos acerca desse tema, é o de inserir em uma única conceituação, centenas de grupos que são tão independentes e distintos uns dos outros.

Quando falamos em Igreja evangélica brasileira, surgem ainda dois problemas principais. Primeiro, por que no Brasil, os cristãos que não são católicos, são muito mais conhecidos como “evangélicos” do que como protestantes ou apenas cristãos, como no restante do mundo? E segundo, como podemos entender a aparente “contradição” que é pensar em uma “Igreja Evangélica Brasileira ou no Brasil”, quando sabemos que este grupo não é formado por uma só igreja, mas por muitas que sobrevivem em contextos, formas e a partir de características muito diferentes – inclusive concorrendo entre si?

A começar pela nomenclatura, a qual são chamados os cristãos não católicos no país, temos que na Europa e nos Estados Unidos, principalmente, essas pessoas são conhecidas e se

³⁴ Como dito anteriormente, o último censo do IBGE foi no ano de 2010 e está disponível no portal de internet oficial do IBGE em <https://bit.ly/2thM353>. Acesso em 20 de dezembro de 2020. O Censo seguinte seria em 2020, mas por ocasião da Pandemia do Covid-19 foi adiado para 2021 e posteriormente para 2022. Em 2023, o novo Censo ainda não foi divulgado.

³⁵ A pesquisa está disponível em <https://g1.globo.com/politica/noticia/2020/01/13/50percent-dos-brasileiros-sao-catolicos-31percent-evangelicos-e-10percent-nao-tem-religiao-diz-datafolha.ghtml>. Acesso em 01 de janeiro de 2023.

³⁶ Além das diversas formas de interpretação do texto bíblico, algumas igrejas aceitam outros mediadores que não é Cristo na sua relação com Deus e acreditam que apenas a fé não é suficiente. Muitas vezes, a autoestima, a própria glória e a centralidade do “eu” permeiam as pregações das Igrejas Evangélicas atualmente – não à toa, esse discurso cujo homem é o centro também é encontrado em parte dos influenciadores digitais, principalmente os de finanças.

auto identificam como cristãos apenas, sendo de importância secundária a denominação à qual pertencem.

No Brasil, a subcultura cristã de vertente protestante, em seus primórdios, foi intitulada por intermédio da alcunha "crentes", cujo termo, em um segundo momento, ganhou matizes pejorativas, o que impeliu seus membros a almejarem nova identificação como "evangélicos", isto é, aqueles que emolduram suas existências segundo as diretrizes evangélicas de Cristo. Sendo esta, uma nominação empregada para colocar os Protestantes em contraste com os Católicos, pois eles acreditavam que tinham recuperado o verdadeiro e bíblico Evangelho, durante a reforma (HORTON, 2011).

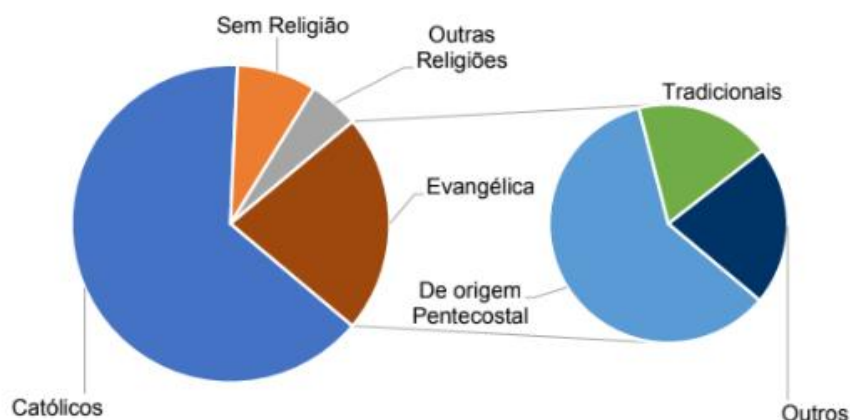
Assim, segundo Mendonça (2011), esse termo ganhou popularidade e hoje é utilizado amplamente pelos veículos de comunicação, pela academia e pelas próprias Igrejas. Mas, além de se autodenominar evangélico, parece muito importante para o protestante brasileiro informar a qual igreja é filiado, como se assim, o interlocutor fosse rapidamente entender o modo de viver daquele indivíduo e com quais coisas ele se identifica. Talvez mais do que a própria religião, a denominação a qual o fiel pertence, revela a identidade do sujeito evangélico. Porém, isto nem sempre foi assim.

Embora esta tese foque especificamente no discurso dos evangélicos neopentecostais, consideramos fundamental, inicialmente, entender quem são os evangélicos e como surgiram – e, com isso, nos deparamos com a segunda problemática. No Brasil, o IBGE possui uma classificação segundo a origem doutrinária das Igrejas. O órgão divide as Igrejas Evangélicas do Brasil em: Tradicionais (históricas ou missionais), Pentecostais (incluindo os grupos neopentecostais) e outras (denominadas de Origem Não Determinada)³⁷.

Em virtude da grandiosidade do âmbito evangélico no território brasileiro, é de extrema importância classificá-lo de maneira conveniente, a fim de que possamos, ao menos, demarcar as singularidades e analogias existentes entre cada coletividade. A seguir gráfico com sua representatividade no Brasil:

³⁷ De acordo com Teixeira (2014), uma das grandes dificuldades da precisão analítica nos dados sobre os evangélicos se deve em parte à grande quantidade de evangélicos classificados na categoria “não-determinada”. Alguns estudiosos os identificam como aqueles evangélicos que exercem a crença fora das instituições ou mesmo que se consideram pertencentes a múltiplas igrejas. Reagindo a essa questão, o teólogo Altmann (2010, apud TEIXEIRA, 2014) afirma que esse contingente “adicional” pode prejudicar a percepção real dos números referentes às Igrejas Pentecostais e às Tradicionais, que provavelmente ficam subcontabilizadas.

Gráfico 1: Representação das principais religiões e correntes evangélicas no Brasil em 2010, último Censo disponível.



Fonte: Fonte: Elaboração da autora (2024), a partir do Censo IBGE (2010).

Neste trabalho, adotaremos a divisão e as nomenclaturas propostas pelo IBGE, de modo a interpretar as estatísticas enquanto levamos em conta as particularidades de cada grupo. No entanto, sabemos que há outras correntes teóricas que classificam os evangélicos de maneiras distintas, as quais abordaremos em maior profundidade posteriormente. Vale salientar, que trataremos as Igrejas Neopentecostais como um subgrupo da primeira sem, considerá-la igual à mesma, mas com suas particularidades, como propõe autores como Mendonça (1990), Mariano (1999, 2005) e outros.

Para o nosso estudo sobre o discurso dos *influencers* de finanças, nos aprofundaremos com mais afinco sobre o grupo Neopentecostal por acreditarmos que as suas doutrinas, principalmente no que se refere à Teologia da Prosperidade encontram ainda mais semelhanças com o discurso desses influenciadores. No entanto, para clarear as classificações já comentadas e para podermos compreender mesmo que de forma breve, o panorama das denominações evangélicas no Brasil, passaremos a descrever, a seguir, de forma sintética, as principais características dos grupos aqui citados, mesmo que nosso objeto de pesquisa seja o agrupamento de evangélicos neopentecostais, no qual iremos nos demorar mais um pouco, adiante.

A começar pelas Igrejas Tradicionais, estas compreendem as chamadas Igrejas Históricas/Missionais que se originaram na Reforma Protestante ou bem próximo dela – são as mesmas Igrejas analisadas por Weber, na sua obra ‘A ética protestante e o espírito do capitalismo’. Mais rígidos na interpretação da doutrina, os evangélicos tradicionais não aceitam as experiências sobrenaturais e dão forte ênfase ao ensinamento teológico e ao trabalho social.

Segundo Mendonça (2005, p. 52), o membro desse grupo “professa uma religião individual, de consciência, que se inspira na interpretação direta e pessoal da Bíblia e pauta suas

ações na ética racional do trabalho e na moral burguesa vitoriana”. As igrejas são mais conhecidas como comunidades de fé, onde os crentes aprendem mutuamente e quanto à disciplina, esta se prende mais a questão da ética e da moral, não se preocupando com a rigidez em termos de usos e costumes, como vestimentas e adornos.

Sobre os pentecostais, este grupo surgiu em 1901 quando alguns membros de igrejas protestantes relataram ter recebido a ‘visita’ do Espírito Santo e passaram a falar em línguas, sendo excluídos de suas igrejas originais e dando início a outras. A grande ênfase teológica dos pentecostais é o dom de línguas/do Espírito Santo³⁸ e de cura³⁹. O membro dessa denominação acredita ser cheio do poder de Deus, ter dons sobrenaturais e é bastante preocupado com as vestimentas e os costumes.

Para d'EPINAY, sociólogo suíço (1968), um dos primeiros estudiosos que procurou definir o pentecostalismo na América latina, o Pentecostalismo sintetiza o protestantismo, a partir da cristocentricidade, biblicismo, união da fé com a ética, com uma forma de espiritualidade que é característica de religiões populares, como ritos de possessão, emoção e participação coletiva (SIEPIERSKI, 1997). Há ainda outros autores, que os classificam como ‘pentecostalismo autônomo’, ‘movimento da cura divina’ ou ‘pequenas seitas’ (SIEPIERSKI, 1997).

Mariano (2005), a partir também de outros autores, como Freston (1993) e Bittencourt (1991), os classificam em três ondas: a) o pentecostalismo clássico, que vai do início até meados do século XX, composto pela chegada dos primeiros pentecostais no Brasil, representados pelas igrejas Assembleia de Deus e Congregação Cristã do Brasil; b) o deuteropentecostalismo ou segundo pentecostalismo, onde surgiram as Igrejas “Deus é amor”, “Brasil para Cristo” e “Quadrangular”, entre os anos de 1950 e 1960, marcados pela popularização da fé pentecostal, conversões em massa; c) e a terceira e última onda, iniciada em 1970, o Neopentecostalismo – objeto do nosso trabalho.

³⁸ A inspiração para o nome “pentecostal/pentecostais” é originada no dia de Pentecostes bíblico – quinquagésimo dia após a Páscoa. Nesse dia, na Bíblia, em uma reunião de oração dos discípulos e primeiros cristãos, foi ouvido um vento impetuoso, quando o Espírito Santo desceu sobre aquele lugar e as pessoas ali reunidas começaram a falar em línguas estranhas. Por isso, os pentecostais têm em sua doutrina o falar em línguas ou dom do Espírito Santo, que são sinônimos – pois eles acreditam poder realizar estas coisas. No entanto, não são todos os membros dessa denominação que possuem esse dom ou conseguem falar em línguas, o que gera certa rivalidade sobre quem é mais ou menos espiritual por possuir ou não esse dom. Mais informações disponíveis em <https://bit.ly/2BLxjRD>. Acesso em 10 de dezembro de 2022.

³⁹ Os pentecostais também acreditam que lhes foi dado o poder para curar, tanto fisicamente, mentalmente quanto espiritualmente as pessoas, com base principalmente em Marcos 16: 17-18 onde Jesus afirma “Estes sinais hão de acompanhar aqueles que creem: em meu nome, expelirão demônios, falarão novas línguas, pegarão em serpentes; e, se alguma coisa mortífera beberem, não lhes fará mal; se impuserem as mãos sobre enfermos, eles ficarão curados”. Mais informações disponíveis em <https://bit.ly/2DYIAzE>. Acesso em 10 de dezembro de 2022.

Apesar de utilizarmos essa classificação para dar conta das estatísticas no Brasil, sendo essa também, a definição mais aceita pelos estudiosos do tema, concordamos com Siepierski (1997) ao afirmar que este termo é inadequado, visto que pela etimologia da palavra, o prefixo ‘neo’ significa novo, trazendo a sensação de continuidade, quando, na verdade, o ‘neopentecostalismo’ não é uma releitura do primeiro, mas uma ruptura, um grupo que possui bases teológicas assumidamente diferentes.

Como já dito, nascido nas décadas de 1950 e 1970, por meio de denominações como a Igreja do Evangelho Quadrangular – 1953 (JÚNIOR, 2008), Universal do Reino de Deus (1977), liderada por Edir Macedo Bezerra e a Igreja Internacional da Graça de Deus (1980), liderada por Romildo Ribeiro (PEIXOTO, 2021). É o grupo que mais cresce atualmente no país, o que pode ser resultado dentre outras coisas, do maciço investimento na mídia, a exemplo do que é realizado pelas igrejas já citadas (SANTOS, 2014).

Segundo Siepierski (1997), o neopentecostalismo, deveria ser denominado de 'pós-pentecostalismo', pois é um afastamento total do primeiro tendo como cerne a Teologia da Prosperidade e o conceito de guerra espiritual. Ainda para este autor, os elementos protestantes do pentecostalismo (cristocentricidade, biblicismo, união da fé com a ética) estão praticamente extintos na terceira onda.

Afastados do pentecostalismo, a perspectiva escatológica de um reino de Deus futuro que era presente no primeiro – onde os evangélicos vivem essa vida esperando a plena realização no porvir, na vida eterna após a morte, no neopentecostalismo, o reino de Deus já está presente aqui e agora para usufruto dos escolhidos, como completa abaixo:

Os seus traços característicos incluem uma mistura deliberada de religiosidade popular, a utilização autoconsciente de estilos e convenções anteriores, a construção de estruturas comerciais, o abandono dos sinais externos de santidade e frequentemente a incorporação de imagens relacionadas com o consumismo e a comunicação de massa pós-industrial do final do século 20. (SIEPIERSKI, 1997, p. 6).

No Brasil, o momento da sua chegada foi marcado por profundas crises sociais e políticas. À época da ditadura, o cenário pareceu um terreno propício para o surgimento de uma nova denominação, enraizada na coletividade, dinamicidade e liberdade, originada aparentemente, na chamada confissão positiva e no evangelho da prosperidade, nascidos nos Estados Unidos, no início do século XX (JÚNIOR, 2008).

A confissão positiva, segundo Peixoto (2021, p. 196), desenvolvida por nomes como Kenneth Hagin, seleciona textos bíblicos relacionados à vitória do cristão sobre o pecado e a

morte, “transmuta-os e expande-os para vitórias na presente vida material, sobre principalmente a pobreza e a doença, símbolos de derrota que não deveriam ser aceitos pelos crentes”. Assim, pelo poder da palavra profetizada pelo cristão, seria possível garantir prosperidade material, física e espiritual. As quais, caso não alcançadas são resultados da falta de fé ou da presença do pecado na vida do crente (MARIANO, 1996, p. 24-44; MACARTHUR JR., 2011, p. 351-352; SILVA, 2020, p. 273-274).

Segundo Portela (2003) é quando o evangelho é propagado e demonstrado por sinais e maravilhas sobrenaturais. Onde o texto bíblico não se encerra nele mesmo, pelo contrário, é mutável a cada nova “revelação”. O dom de línguas, nesse grupo, recebeu menor ênfase do que o de profecias e de libertação de demônios, curas e realização de efeitos especiais e sobrenaturais. O membro dessa igreja crê na cura divina, no misticismo e rejeita o ecumenismo, é praticante da Teologia da Prosperidade e é mais liberal em áreas como vestuário e embelezamento (FREESTON, 1993, apud MARIANO, 2005).

Ainda assim, o movimento neopentecostal no Brasil não é uniforme e há quem o divida em dois grupos (JÚNIOR, 2021). Os chamados neopentecostalismo rústico e o alto neopentecostalismo. O primeiro, teria surgido do “vácuo religioso” deixado pelas igrejas pentecostais, que antes, tradicionais ocupantes do nicho que corresponde às classes mais baixas da população, à medida que foi se institucionalizando deixou de agradar a essa parcela mais iletrada e de pouca renda, interessadas em uma prática religiosa mais informal. Em resumo, esse grupo é caracterizado por uma abertura litúrgica total. O adorador é convocado a servir e a se manifestar da forma que achar que foi convocado pelo ‘Espírito Santo’ (JÚNIOR, 2008).

A fé nesse primeiro grupo é enraizada nas crenças em ritos e objetos mágicos, com poderes sobrenaturais. Os cultos são permeados de cerimônias milagrosas e são comercializadas ‘lascas da Cruz de Cristo’, águas do rio Jordão, materiais ungidos, dentre outras coisas, com a proposição de que irá abençoar ou mudar a vida do crente de alguma forma. Como discorre o autor:

Os símbolos que representam o favor divino geralmente são instrumentos utilizados por religiões primitivas, como forma mais eficiente de comunicação. Além de garantir melhor eficiência na comunicação, o uso de fetiches e rituais dá total autonomia ao líder quanto à “mensagem”. Ela se “liberta” do livro sagrado, encontrando no dirigente o canal divino e atualizado da revelação. A consequência direta é a “messianização” do líder, como alguém especialmente ungido, portador de capacidades que o distingue dos demais seguidores (JÚNIOR, 2008, p. 154).

O segundo grupo – alto neopentecostalismo, segundo Júnior (2008) são formados por um público que já participou de igrejas tradicionais como a presbiteriana e a batista, mas por se encontrarem insatisfeitos encontraram no neopentecostalismo, uma denominação que satisfizesse seus anseios. Muito por advir dessas igrejas tradicionais, possuem poder aquisitivo maior e são mais esclarecidos intelectualmente.

Apesar de ainda existirem ritos mágicos e simbologias, a ênfase é menor e os ensinamentos parecem ser mais focados no texto bíblico. Um exemplo do alto neopentecostalismo hoje, de acordo com Júnior (2008), é a Comunidade Sara Nossa Terra⁴⁰, do bispo Robson Rodovalho.

Outro ponto interessante comparando os dois grupos, ainda conforme esse autor, é que apesar de ambos praticarem a confissão positiva e a Teologia da Prosperidade, o primeiro tem no enriquecimento pessoal e na promessa de uma vida melhor, o grande trunfo da narrativa – muito por conta do público mais carente. Já o segundo, onde a audiência tem maior poder aquisitivo, traz a esperança da manutenção dessa riqueza, da sua multiplicação e até do afastamento das maldições que poderiam tomá-la (JÚNIOR, 2008).

Em todo caso, sabemos que quando se trata das igrejas evangélicas no Brasil e principalmente dos neopentecostais, os limites entre as doutrinas e as práticas são sutis e borrados, onde todas bebem da mesma fonte, com os líderes “reeditando o sacerdotalismo e colocando-se como intermediários do favor divino” (JÚNIOR, 2008, p. 155). São autodenominados bispos e até apóstolos de Cristo, capazes de abençoar, ungir, efetuar curas, milagres e direcionar a vida do crente a outro patamar – claro, daqueles que seguirem todas as instruções.

Como já discorreu Mariano (2005), quando dividimos e classificamos os denominados evangélicos, podemos demarcar ideologias, seus vínculos institucionais e delinear suas principais características. Somos capazes de confrontar suas diferenças e percebermos suas semelhanças. Nosso objetivo aqui, através dos autores já demonstrados, não é revisar uma construção tipológica que dê conta desse universo religioso tão complexo, mas de ordenar o máximo possível a realidade, tornando-a passível de análise (MARIANO, 2005).

⁴⁰ Segundo o Sociólogo Pires (2011), corroborando com a visão de Júnior (2008), mesmo sendo oriunda do neopentecostalismo, a igreja Sara Nossa Terra, desenvolveu um sistema axiológico que se difere dele - sendo denominado em sua tese de ‘neoprotestante’. Isto porque suas bases se parecem e muito com os valores fundamentais do protestantismo calvinista, acrescentando-lhe algo de novo. Fundada na década de 1992 pelo pastor Robson Rodovalho, até 2004 possuía mais de 550 igrejas espalhadas no Brasil e no exterior. Uma das suas doutrinas mais divulgadas é a de Quebra de Maldições. Tratando-se de um "rito de oração com o poder de quebrar as maldições herdadas de antepassados, a fim de desobstruir a vida do crente para que ele viva física e espiritualmente sadio" (PIRES, 2001, p. 124). Embora acreditem na cura física, enfatizam muito mais a cura emocional.

Para tornar ainda mais claro quais são as características da denominação evangélica neopentecostal e, posteriormente, podermos identificar as semelhanças nas narrativas dos influenciadores digitais de finanças, veremos a seguir um quadro resumo:

Quadro 4: Características da denominação Neopentecostal.

Menos sectária e ascética. (MARIANO, 1995; MORAES, 2010)
Mais liberal e com tendência a investir em atividades extraigreja, no meio político, empresarial, cultural e assistencial (MARIANO, 1995; MORAES, 2010)
Vitória na vida material, liberdade financeira e prosperidade (MARIANO, 1996; MACARTHUR JR., 2011; SILVA, 2020; PEIXOTO, 2021).
O fracasso é culpa do indivíduo – falta de fé e presença do pecado (PEIXOTO, 2021; MARIANO, 1996).
Caráter meritório no relacionamento com Deus, em que este beneficia os homens de acordo com suas boas obras, criando-se práticas de barganha (PEIXOTO, 2021).
Crença no sobrenatural, nos rituais, na unção de materiais, em curas e milagres (JÚNIOR, 2021).
Divinização dos líderes: são capazes de elevar a vida do crente à um patamar de sucesso e prosperidade (JÚNIOR, 2021).

Fonte: Elaboração da autora (2024).

Segundo Gabatz (2013), a expansão neopentecostal é um fenômeno mundial e talvez o mais importante no cenário religioso brasileiro e da América Latina. Sendo um sistema organizado segundo a lógica do mercado e do consumismo, afirma garantir as condições ideais para o alcance da felicidade – terrena e eterna, mais a primeira do que a segunda.

Para isso, basta seguir as doutrinas e palavras de ordem da liderança. É através, dentre outras coisas, da Teologia da Prosperidade que acontece uma busca “por ressignificar, incorporar, mesclar, atrair, entusiasmar, adaptar, expandir e internalizar uma nova experiência cultural, social, econômica e religiosa” (GABATZ, 2013, p. 114). E sobre Teologia da Prosperidade, veremos mais a seguir.

4.3 “Se você quiser, será próspero”: os Neopentecostais e a Teologia da Prosperidade

Segundo Gabatz (2013), a relação entre religião e dinheiro tem se perpetuado na atualidade a partir de uma economia de caráter totalizante e neoliberal: a) o desemprego iminente; b) a busca pelo consumo; c) a flexibilização dos padrões éticos e do sistema financeiro; d) a busca pelo poder e por uma ‘aparência desejável’, abrem espaço para um

universo religioso plural que se consolida e busca referências nas próprias dinâmicas de uma economia secular.

A busca por experimentar novos sentimentos, novas práticas e por uma religiosidade que favorece a adesão, resulta em expressões religiosas dos mais diversos segmentos, favorece diferentes narrativas como alternativas sagradas, visando atrair seguidores das mais diversas características, a exemplo da Teologia da Prosperidade que valoriza o dinheiro e o sucesso material como consequência da aprovação de Deus ao ser humano.

Doutrina moderna, a TP surgiu do pentecostalismo americano, cujas características reafirmam uma concepção de divindade já presente no imaginário de uma grande quantidade de religiosos, cuja força se manifesta através das benesses materiais concedidas aos fiéis, como recompensa pela adoração (GABATZ, 2012).

Apesar do neopentecostalismo brasileiro advir, principalmente, das doutrinas evidenciadas por Kenneth Hagin que pregava a vitória do fiel sobre a morte, sobre o pecado e todos os malefícios terrenos, alguns estudiosos como Garrard-Burnnet (2011) afirmam que essa teologia tem uma longa história nos Estados Unidos que remontam ao século XIX, onde os pregadores mais proeminentes da época defendiam um “Evangelho da Riqueza” que estimulava os crentes a contarem com Deus para recompensar a sua fé com bens materiais.

As raízes da Teologia da Prosperidade ainda conforme a autora, estão também intimamente relacionadas ao aparecimento das mídias religiosas, na qual os primeiros pregadores, tais como Charles R. Fuller⁴¹, Aimee Semple McPherson nos anos anteriores à Segunda Guerra Mundial, e o reverendo Ike nos anos pós-guerra, se baseavam na ideia de um Deus que jorra bênçãos sobre seu povo fiel. Esse último inclusive se autodenominou “pastor de sucesso e da prosperidade” por toda a sua carreira evangelística (GARRARD-BURNNET, 2011).

Conforme essa teologia, o crente que tem consciência, possui fé verdadeira e disposição para seguir os princípios divinos, desfruta dos direitos de impor e exigir do próprio Deus o cumprimento de bênçãos prometidas no pacto da aliança – momento em que o fiel assume uma aliança com Deus e vice-versa.

Embora a Bíblia apresente um arcabouço que estimula a confiança e fé em Deus para providenciar o sustento físico, a ideia de que Deus recompensa seus fiéis com bens e materiais é uma noção do século XX, que se formou a partir de um evangelismo que exortava a sua audiência a enviar-lhes dinheiro para sustentar seus ministérios – como o do próprio Kennet

⁴¹ Primeiro apresentador de rádio religioso e fundador do *Fuller Theological Seminary*, segundo Garrard-Burnnet (2011).

Hagin. Aos poucos, este cenário evoluiu para uma teologia que exigia dinheiro como prova de fé.

Para os neopentecostais, o direito sobre as bençãos materiais é herdado quando o crente recebe o perdão pelos pecados. Isto é, na sua conversão. Dessa forma, Deus está imbuído de conceder todos os pedidos feitos, que geralmente significam bençãos materiais, saúde, prosperidade financeira ou nos relacionamentos. A riqueza vira sinônimo da aprovação divina, de que o fiel é um servo comprometido e abençoado por Deus.

Os seguidores dessa teologia, conforme Jungblut (2008), acreditam que há uma maneira adequada de realizar a petição para Deus. Essa forma chama-se confissão positiva, baseada na convicção de que o crente em questão possui uma fé inabalável e, portanto, pode confessar positivamente as bençãos que deseja receber, que assim receberá. A autora vai adiante ao afirmar que existe até um vocabulário correto para se fazer as petições, composto por frases que começam com ‘eu determino’, ‘eu profetizo’ – as bençãos e/ou ‘eu quebro’, ‘eu destruo’ – as maldições.

Kennet Hagin, em seu livro ‘Compreendendo a Unção’ propõe uma fórmula de 4 passos para o crente alcançar o que precisa. Segundo ele, a forma que recebeu diretamente de Jesus, através de uma revelação e baseada no evangelho de Marcos 5:24-24⁴², consiste no fiel: 1. Falar o que deseja; 2. Fazer o que precisa ser feito; 3. Receber o que solicitou; 4. Compartilhar o que aconteceu consigo (para que outras pessoas passem pelo mesmo processo). Cumprindo esses passos e tendo fé, é questão de tempo para se alcançar o que almeja.

Dentro dessa estrutura de evangelho do ‘eu declaro e tomo posse’, é culpa do próprio fiel se uma vez ele estiver pobre, doente ou infeliz, uma vez que ele não teve fé ou forças suficientes para pedir a Deus uma vida melhor, ou ele não foi fiel nos dízimos e ofertas, nem em cumprir os direcionamentos da liderança da igreja. Como afirmou Garrard-Burnnet (2011) parafraseando Miguez (2001), para os patrocinadores da Teologia da Prosperidade, “a distância

⁴² Esse trecho de Marcos conta a história de uma mulher que sofria de uma hemorragia aparentemente incurável na mesma época em que Jesus fazia curas, milagres e pregava para o povo judeu em Jerusalém. Ouvindo os feitos de Jesus, a mulher falou que iria até Ele e seria curada. Ao ir até ele e tocá-lo, Jesus a curou. Ao receber a benção, ela compartilhou com os outros para que também recebessem de Jesus as suas petições. Segue o texto na íntegra: “*E certa mulher que, havia doze anos, tinha um fluxo de sangue, E que havia padecido muito com muitos médicos, e despendido tudo quanto tinha, nada lhe aproveitando isso, antes indo a pior; Ouvindo falar de Jesus, veio por detrás, entre a multidão, e tocou na sua veste. Porque dizia: Se tão-somente tocar nas suas vestes, sararei. E logo se lhe secou a fonte do seu sangue; e sentiu no seu corpo estar já curada daquele mal. E logo Jesus, conhecendo que a virtude de si mesmo saíra, voltou-se para a multidão, e disse: Quem tocou nas minhas vestes? E disseram-lhe os seus discípulos: Vês que a multidão te aperta, e dizes: Quem me tocou? E ele olhava em redor, para ver a que isto fizera. Então a mulher, que sabia o que lhe tinha acontecido, temendo e tremendo, aproximou-se, e prostrou-se diante dele, e disse-lhe toda a verdade. E ele lhe disse: Filha, a tua fé te salvou; vai em paz, e sê curada deste teu mal*”.

retórica entre o dinheiro como origem do mal ou como manifestação da graça de Deus provou ser extraordinariamente curta” (p. 184).

A contribuição financeira, através dos dízimos e ofertas, a oração de poder e confissão positiva que quebra as maldições e atrai as bênçãos, determinarão a prosperidade do indivíduo. Embora a Bíblia advirta contra o acúmulo excessivo de riquezas — sem necessariamente condená-las — e apresente Jesus Cristo como figura humilde, com poucos ou nenhum bem material, a visão neopentecostal parece reinterpretar o texto bíblico, afirmando que a ambição não só não é pecado, mas um direito que todo crente pode reivindicar.

Para atingir a coerência com o que pregam, os líderes neopentecostais, praticantes da Teologia da Prosperidade, se veem obrigados – não que não fosse de sua vontade, viver a opulência e a riqueza como prova de que os próprios são abençoados por Deus, possuindo conhecimento de causa e credibilidade para direcionar os demais fiéis no mesmo caminho.

A TP cria uma convicção de que a obtenção de lucro e acúmulo de riquezas não são mais problemas éticos ou morais. Pelo contrário, o milagre, a magia e a manipulação das emoções dão à vez a solução de problemas, a restituição da ordem financeira, da valorização do crente, do seu reconhecimento e sucesso espiritual, profissional ou pessoal.

Conforme discorre Gabatz (2013), o neopentecostalismo através da Teologia da Prosperidade efetua uma nova concepção do dinheiro no campo religioso.

Antes visto como algo impuro, capaz de ser responsabilizado por muitos males e vícios da sociedade contemporânea, hoje, por outro lado, o dinheiro assume um sentido positivo, como símbolo que realiza a mediação privilegiada com o sagrado em espaços de troca através de rituais mediados pela igreja (GABATIZ, 2013, p. 04).

Mas não é apenas com o dinheiro que os neopentecostais assumem uma relação diferente. Temas como castidade, fidelidade, sobriedade dos trajes, combate à vaidade, condenação de festas e costumes seculares parecem não ser mais tão observados quanto nas denominações protestantes históricas – ou mesmo, na filiação do mesmo grupo, o pentecostalismo (MACHADO, 1996).

Os fiéis agrupados no segmento neopentecostal, experimentam certa ruptura com uma identidade estética tradicional, visto que seus membros podem se vestir e se apresentar como bem entenderem, inclusive porque parte dessa manifestação estética vai designar quem é o mais próspero e por isso, mais íntimo de Deus. A vestimenta, os locais frequentados e os bens materiais passam a ser uma chancela do encontro com o divino, que deve ser respeitada e almejada.

Para gerenciar todo esse poder ‘político’ e financeiro, Gabatz (2013) afirma que a liderança pentecostal assume o “modelo empresarial”, que se baseia na divisão do trabalho, no uso da mídia, na prestação de serviços religiosos mediante o pagamento e principalmente na arrecadação de recursos.

O papel do líder se parece cada vez mais com o do empresário ou do administrador de empresas bem-sucedidos, espaço no qual o sucesso da organização é sinônimo do sucesso de si próprio. Para manter esse ciclo infinito de poder, a única maneira conhecida é atraindo o maior número de clientes possível, identificando uma necessidade e satisfazendo-a.

Em uma sociedade centrada na economia do mercado, na qual o dinheiro é elemento essencial para a vivência e sobrevivência, observamos que, na denominação neopentecostal, ele assume um caráter peculiar e encontra um ambiente propício para o estímulo do seu uso. Assim como no ‘mundo secular’, neste ambiente religioso, o ideal de indivíduo passa pelo fiel feliz, com sucesso, dinheiro e prosperidade, acabando “por confirmar, reproduzir e reforçar os discursos e verdades do capitalismo emergente” (ESPERANDIO, 2006, p. 41-42).

4.4 Testemunho evangélico: existe um padrão? Um circuito cíclico

Apesar das inúmeras diferenças já apontadas entre as denominações evangélicas, há algumas definições que podem ser encontradas em todas essas Igrejas acerca do que é ser evangélico, como: confessar Jesus Cristo como seu único Salvador e não adorar imagens nem esculturas. Mas, conforme sustenta Lienesch (1993, apud CASTELLS, 1999), na essência do pensamento cristão, evangélico, há o conceito de conversão, ato de fé e perdão pelo qual os pecadores renascem para uma nova vida em Cristo.

No processo de conversão do cristão, toda a personalidade do indivíduo passa por uma reconstrução, tanto do ponto de vista individual como de ordem social. O “crente” passa a fazer parte de uma comunidade e deve caminhar com ela, compartilhando dos mesmos hábitos.

Segundo Berkhof (1990, p. 478-579, apud PATRIOTA e SILVA, 2015), a conversão corresponde à experiência consciente de mudança de vida e pode ser compreendida através de vocabulários bíblicos como os hebraicos “nacham”, “shubh”, que significam respectivamente “arrepender-se”, “voltar-se, retornar” e o grego, “metanóia”, cujo significado principal é a mudança de mente. Ainda conforme o autor:

Converter-se não é apenas passar de uma direção consciente para outra, mas fazê-lo com uma aversão claramente percebida para com a direção anterior. Noutras palavras, metanóia tem, não somente um lado positivo, mas também um lado negativo: olha retrospectivamente

e também prospectivamente (...) É uma mudança que tem suas raízes na obra de regeneração, e que é efetuada na vida consciente do pecador pelo Espírito de Deus; mudança de pensamentos e opiniões, de desejos e volições, que envolve a convicção de que a direção anterior da vida era insensata e errônea, e altera todo o curso da vida (BERKHOF, 1990, p. 479-481).

Estudiosos que discorrem sobre o tema da conversão, por vezes não costumam questionar as narrativas dos indivíduos. Afinal, o que tem maior relevância é o que as histórias narradas pelos testemunhantes revelam sobre os mundos pelos quais eles transitaram, ao invés da precisão factual dessas trajetórias. No entanto, ser autêntico é uma prerrogativa básica no ambiente cristão para a construção da credibilidade tanto do indivíduo convertido, quanto da comunidade religiosa do qual faz parte.

Uma conversão verdadeira, significa a produção do bom testemunho⁴³. Tanto aquele dado sobre o período antes e no momento da conversão, quanto aquele que vai ser visto por toda a vida posterior a partir das mudanças provocadas no indivíduo através da ação divina.

Segundo Reinhardt (2016), o testemunho é um gênero narrativo que gera grande interesse para a ciência social e estudos da religião de maneira geral. Sua relação performativa na fala, o foco na experiência de eventos passados, na verdade, ou na transformação vivenciada, apresenta uma série de encontros com a vida moderna. Logo, não é incomum encontrarmos esse gênero no cotidiano, ainda mais em uma época em que contar a sua trajetória de vida ou a sua versão dos fatos parece tão urgente.

Dullo (2013) afirma que o testemunho religioso é um campo de investigação que não se esgota na análise do conteúdo de suas narrativas. Porém, é pensado na dimensão psicagógica⁴⁴, responsável por produzir mudanças individuais ou mesmo coletivas, a partir da narrativa de casos exemplares. Dessa maneira, o testemunho não pode ser reduzido a sua forma – experiência em primeira pessoa, nem ao seu conteúdo – autobiográfico, mas percebido como uma técnica que orienta processos de subjetivação.

⁴³ Dar bom testemunho, de acordo com os postulados bíblicos, é agir perante os outros de acordo com a palavra de Deus, se alguém é evangélico e pratica algo que vai contra à doutrina que segue, está dando mal testemunho – nesse caso fazendo com que as pessoas do seu convívio não acreditem que Deus pode mudar uma pessoa verdadeiramente. “Também é necessário que tenha bom testemunho dos de fora, para que não seja envergonhado nem caia na armadilha do Diabo” (1 Timóteo 3:7).

⁴⁴ Dullo (2013) associa ao testemunho uma dimensão psicagógica com base em Foucault (2004), quando esse autor apresenta duas dimensões do ensino, respectivamente pedagógica e psicagógica. Enquanto a primeira se ocupar em ensinar qualquer tipo de saber para alguém que ainda não o sabe e ao final, este indivíduo estará dotado de alguma nova aptidão ou conhecimento, a segunda – psicagógica, se refere à “transmissão de uma verdade que não tem por função dotar um sujeito qualquer de aptidões, mas de modificar o seu modo de ser” (FOUCAULT, 2004, p. 493).

Quando nos referimos exclusivamente a prática do cristianismo, observamos que o testemunho não é apenas uma das formas mais antigas de transmissão da fé no Ocidente, como também é possível encontrá-lo nas mais diversas formas de expressão dessa religiosidade. Sua importância é tanta que ao lado da prece, da pregação, do sermão e da confissão, o testemunho aparece como uma modalidade discursiva arraigada de simbolismo que dita a maneira de agir e pensar de religiões modernas ocidentais (BISPO, 2018).

Conforme Bispo (2018), no modelo evangélico, é por meio do testemunho que as pessoas se afirmam e reafirmam na fé, narrando como superaram certas adversidades por meio da intervenção divina. A tradição religiosa protestante formula um caráter público, comunitário, ao redor do testemunho porque é dever do sujeito em conversão “levar a palavra” a outras pessoas, como afirma João 15:27: *“E vocês testemunharão, pois estão comigo desde o princípio”*⁴⁵.

Ao mesmo tempo que o testemunho aparece como a narrativa do fato que mudou a vida de quem fala, ele também é o reconhecimento público da obra de Deus, admitindo uma função evangelista já que a própria Bíblia traz essa ordem: *“Jesus não o permitiu, mas disse: “Vá para casa, para a sua família e anuncie-lhes quanto o Senhor fez por você e como teve misericórdia de você”* (Marcos 5:19).

Assim, ao tomar a frente, pregar a palavra, testemunhar sobre as transformações positivas obtidas através do evangelho de Cristo, o fiel se torna em um “aparato proselitista fortemente capilar pela via da exemplaridade” (REINHARDT, 2016, p. 48). Natividade e Gomes (2006) concordam quando afirmam ser característico do campo evangélico, tornar o testemunho em uma forma discursiva que apela à conversão de outras pessoas, por meio de um ensinamento moral, garantido por uma trajetória considerada exemplar.

O testemunho, por isso, é atravessado pela esperança – e pela obrigatoriedade de um futuro diferente, melhor – para quem fala e para quem ouve. Por apresentar o testemunho de mudança, o novo fiel se vê imbuído de certa autoridade moral, adquirida no processo de transformação, e, da mesma forma, do compromisso público com a mudança, com a construção da narrativa a que se propôs e com a performance executada.

Conforme discorrem Teixeira e Brandão (2019), o testemunho evangélico pode ser pensado como a prática que ganha sentidos distintos em pelo menos três situações diferentes, denominadas pelos autores de ‘gramática do testemunho’. O ‘ter o testemunho’ significa que o indivíduo possui uma história de transformação. O ‘dar o testemunho’ se relaciona à confissão

⁴⁵ Esse caráter comunitário do testemunho pode ser visto em outras passagens bíblicas, como: CITAR AQUI.

pública, mais próximo de uma performance pública. A narração do fato transformador e da trajetória que o levou até ele. Por fim, o ‘ser testemunho’ diz respeito à expectativa da coerência, na vida cotidiana, entre a narrativa apresentada, os preceitos bíblicos e as ações do porvir.

Os autores (TEIXEIRA E BRANDÃO, 2019) propõem pensar o testemunho a partir de uma prática tridimensional, na qual se articulam a construção de uma narrativa, sua performance e a sustentação do seu conteúdo no dia a dia.

Na gramática pentecostal do testemunho operada nos CRs pesquisados, não basta ter um testemunho para contar; é necessário sê-lo, isto é, comprometer-se com a própria narrativa construída, dando provas de que a transformação narrada é uma prática cotidiana, para que sua performance seja considerada autêntica e produza a valorização moral da pessoa (...). Portanto, propor a análise de uma gramática do testemunho implica pensar o testemunho como uma forma social através da qual as mudanças individuais podem ser socialmente construídas e também avaliadas: os limites e as possibilidades da conversão” (TEIXEIRA E BRANDÃO, 2019, p. 143 e 144).

Desse modo, ao dar o testemunho, essa tridimensionalidade é articulada de maneira específica pelos autores para que a narrativa seja considerada autêntica. Uma vez que é tomada por verdadeira, estas pessoas que se esforçam por ‘ser o testemunho’ e por vivenciá-lo dia após dia são geralmente escolhidas para posições de liderança nas comunidades, porque conseguem performatizar publicamente a narrativa estabelecida.

Isto posto, Rocha e Carmo (2017) afirmam que há duas dimensões que ganham corpo: a primeira de ordem individual, onde o testemunho é individual no sentido de ser manipulado e moldado conforme os interesses do indivíduo e outra, de perspectiva coletiva, porque muitas vezes esse testemunho religioso precisará estar necessariamente alinhado com o que é aceitável e requerido pelo grupo — as narrativas legitimadas e autorizadas pela história do grupo (BOURDIEU, 1996).

De certa maneira, a maioria das histórias de vida das pessoas que se convertem e passaram a narrar seus testemunhos são histórias de superação da decadência moral, financeira ou espiritual. No entanto, o testemunho não se esgota em si, mas na produção da nova vida que estar por vir. A dimensão performativa do testemunho, portanto, é completamente atravessada pelas relações, interações e situações do cotidiano dos indivíduos evangélicos.

Partindo de Foucault (1999, 2001, 2011), Reinhardt (2016), acredita que para os pentecostais, e aqui incluímos os neopentecostais, o testemunho possui uma dimensão dupla. A primeira seria a parresiástica e a segunda, carismática.

Neste caso, a parresia é a coragem de independente das circunstâncias e consequências, dizer a verdade ao outro. Assim como a confissão, a parresia consiste na enunciação da verdade de modo performativo sob a ética da transformação dos sujeitos envolvidos. Porém, ao contrário da confissão, a parresia tem uma natureza pública e de interpelação (FOUCAULT, 2011, apud REINHARDT, 2016).

Nessa mesma perspectiva, o testemunho ainda pode ser entendido como típico mecanismo de sujeição e controle do discurso. Isto porque para sua enunciação existem regras, gestos, contextos e um conjunto de elementos performativos que devem acompanhar a narrativa testemunhal, que passará por diversas escutas, negociações, aprovações e julgamentos.

Como destaca Harding (2000), para os evangélicos, falar é crer, é viver; a palavra tem poder. A conversão pode ser descrita como o processo de mudança da escuta para a fala, do polo interpelado pela escritura, pelo espírito, para o polo interpelador. Assim, a repetição incansável do testemunho produz efeitos performativos tanto no sujeito que o expressa quanto naquele que o ouve.

A segunda dimensão do testemunho evangélico, que Reinhardt (2016) destaca é a carismática, que atribui toda a potência e causalidade do testemunho a um “Deus vivo”, cuja existência pode ser verificada através da própria narrativa em si – que, por vezes, tem um aspecto sobrenatural e milagroso. Assim como afirma Blanton (2015, p. 55, apud REINHARDT, 2016), a “performance da fé e a compulsão a narrar eventos milagrosos se atraem entre si”.

Não é difícil notar que esse tipo de testemunho, além de narrativa individual, é prática coletiva de produção de virtudes, cuja finalidade é alcançar um estado de aprovação - tanto de Deus, quanto do outro. Para os evangélicos, o testemunho não termina quando ele é contado, mas permanece para ‘sempre’ permeando a vida do indivíduo que a todo momento precisa dar ‘bom testemunho’ de si. Isso, nos faz ponderar que a conversão não é sobre ‘ter mudado’, mas sobre ‘estar em mudança’, sendo continuamente transformado ou, no mínimo, não voltando a velha vida.

Como pudemos perceber, precisamos levar em consideração que o testemunho é manipulável contextualmente, isto quer dizer que dependendo do lugar e das pessoas que façam parte da audiência, a narrativa será performada ou manipulada (ROCHA E CARMO, 2017). Dos testemunhos e fiéis evangélicos que já acompanhamos⁴⁶, observamos que a depender do

⁴⁶ Em dissertação do mestrado em comunicação, pelo PPGCOM da UFPE, também estudamos o testemunho sob a ótica do consumo evangélico e a partir de pesquisa etnográfica, pudemos perceber que o testemunho é moldado a partir da audiência.

local de fala, a performance testemunhal se transforma visando servir de base para a credibilidade do indivíduo em questão.

Segundo Rocha e Carmo (2017) a “performance testemunhal” também pode girar na tentativa de provocar em si e no público emoção, produzindo um feito de aproximação e ação do sagrado no espaço religioso. Carregando uma forte tendência emotiva, esses relatos penetram nos ouvintes ao ponto de fazê-los acreditar que precisam passar por transformação parecida, típico de uma abordagem de convencimento.

De toda maneira, o processo de revelação não é apenas no sentido de atingir o emocional ou convencer da imanência do sagrado, mas um exercício de narrar o passado e articular com o presente, dar uma coerência para muitas vivências e manipular discursivamente para responder aos anseios da própria audiência. Na história a ser contada, é preciso ter um caminho do fracasso, que gera o arrependimento. Ao mesmo tempo, em que há o autor da salvação – Deus, há também a atitude do indivíduo de se deixar ser tocado, de permitir a mudança.

Para avançarmos de forma mais clara na construção de um possível mapa do circuito do testemunho religioso, apresentaremos a seguir um quadro resumo com as definições do testemunho evangélico, conforme os autores estudados até aqui:

Quadro 5: Definições acerca do testemunho evangélico.

Significa verbalizar para uma plateia uma “libertação subjetiva”. Por meio dessa narração, os novos convertidos se afirmam na fé e atestam sua fidelidade religiosa aos membros da comunidade a que faz parte (DUARTE E DULLO, 2016).
Trata-se de um ritual baseado na narração, “na palavra”, onde os indivíduos têm seu lugar de fala a partir de histórias de superação das adversidades por meio da exaltação da intervenção divina em suas vidas. (MAFRA, 2002).
É um gênero de narração de histórias de vida estruturado em uma linguagem dos sentimentos, onde o locutor explora a “vida interior” por meio da elaboração e exposição pública de seus suplicios (BISPO, 2018).
Relata um acontecimento sobrenatural acerca de algo que aconteceu na vida de um fiel, via intervenção divina e que, em termos da razão humana, estaria fora de questão: o milagre. (RODRIGUES, 2013)
Não se trata somente de uma narrativa individual, mas sim de uma prática coletiva da produção de virtudes, cuja profundidade dos tecidos relacionais é evidenciada. Durante o ato do testemunhar há uma negociação do que se é e de quem se é (TEIXEIRA E BRANDÃO, 2019).
É mais do que uma narrativa, é o comprometimento em ser a própria narrativa, dando provas continuamente da transformação de si para a produção de um valor moral que faz sentido para o grupo (TEIXEIRA, 2016).

Fonte: Elaboração da autora (2024).

Nas narrativas testemunhais, a importância da vida pregressa reside em atestar a força da transformação. Quanto mais contraditório o ‘antes’ e o ‘depois’, maior é o poder de Deus que agiu sobre o indivíduo. Segundo Robbins (2007), o testemunho apesar de ser uma narrativa de ruptura, não se trata necessariamente de uma conversão religiosa, nem de uma ruptura radical, já que o testemunhante não abandona nem esquece seu passado, mas o rememora continuamente com o objetivo de não voltar a cometer os erros anteriores.

Através do referencial teórico, conseguimos perceber que o testemunho evangélico: a) é a narração de fatos que aconteceram na vida do indivíduo, resultando na produção de mudanças, na transformação do caráter; b) a narrativa é realizada não apenas para transmitir o fato, mas para influenciar a audiência a desejar que essa mudança também aconteça consigo mesma; c) possui caráter pedagógico, no qual, ao mesmo tempo que se narra, se objetiva ensinar algo ao público ouvinte; d) não é um fim esse mesmo, mas um ponto de partida que deve ser rememorado e recontado continuamente, produzindo transformação diária; e) é motivo para construção de autoridade e credibilidade por parte do grupo; f) é permeado por uma relação de similaridade entre a trajetória do narrador e da audiência – quanto mais parecidos, maior será a eficácia do testemunho.

A diferença entre os dois tipos de testemunho – religioso e secular, reside no fato de que para o testemunho religioso há um motor que impulsiona a passagem de um estado para o outro (antes do testemunho e depois do testemunho, ou antes da conversão e depois da conversão). Neste caso, o encontro com o divino. Vale salientar, no entanto, que nem sempre essa passagem é de maneira repentina, sendo por muitas vezes uma construção demorada, entre o primeiro momento que o fiel escuta ‘a palavra’ ou ‘outros testemunhos’, até o momento que opta por ‘entregar a sua vida ao Senhor’ ou ‘se converter’. Já no testemunho secular, essa ruptura pode acontecer através de eventos ordinários, que não tenha qualquer relação com a divindade.

Enquanto um “ritual da palavra” (FOUCAULT, 2014, p.37), o testemunho obedece a uma fórmula discursiva específica, tornando-se em um discurso normativo, oficial, que leva em conta o momento da performance, a audiência, o caráter do público, o fator temporal e as perspectivas de futuro do testemunhante (BISPO, 2021). O testemunho só existe, porque tem para quem ser contado.

Ao observar os testemunhos, percebemos como afirma Dullo (2016), que a eficácia social e simbólica deles reside na relação entre o locutor e o interlocutor. É essencial para o processo narrativo, que quem testemunha tenha legitimidade, que advém da relação da sua trajetória e daqueles que o ouvem. Para ser bem-sucedido, o testemunho precisa ser direcionado para uma audiência específica, de maneira a ressoar com as suas necessidades e desejos.

Não é por acaso que, em geral, a audiência é composta por indivíduos que já estiveram na mesma posição do narrador no passado. “O cerne da condição sociológica de eficácia é a relação entre o passado e o presente do narrador e o futuro do receptor” (DULLO, 2016, p. 99). A audiência se torna também sujeito da narrativa, cria-se um ciclo onde todos pertencem a um mesmo nó, onde a temporalidade é comprimida entre o presente da audiência e o passado do narrador.

O testemunho articula uma temporalidade própria, em que o passado do testemunhante se assemelha ao presente da audiência, e o presente do testemunhante ao futuro da audiência. Na medida em que o indivíduo se oferece como um exemplo de trajetória possível, há uma compressão entre passado, presente e futuro que articula relacionalmente o testemunhante e a audiência, unindo-os num sujeito coletivo que participa do processo de transformação e ruptura, instaurando nos ouvintes a ampliação dos horizontes de possibilidade e interpelando-os para assumir não apenas uma visão de si como excluídos, mas, sobretudo, a imaginar um futuro em que eles estarão na posição de testemunhantes (DULLO, 2016, p. 100 e 101).

Ainda conforme Dullo (2016), o testemunho pode ser mais bem compreendido se levarmos em consideração as dimensões informativas e performativas da narrativa. Levando em consideração cinco elementos que irá perpassar essa relação: 1) a interpelação que constitui o sujeito e o vincula o contexto; 2) a experiência capaz de promover uma ruptura na trajetória do indivíduo; 3) acesso a uma verdade derivada da experiência de ruptura e transformação da subjetividade anterior; 4) a narrativa dos fatos, a rememoração dos acontecimentos anteriores ao seu testemunho; 5) replicação dessa interpelação para a audiência e a formação de um ciclo testemunhal.

Fica claro que podemos vislumbrar o testemunho religioso a partir de um circuito, composto por processos que conectam tempos - passado, presente e futuro e sujeitos – quem fala e quem ouve, no mesmo espaço. O testemunho recupera o passado, não apenas o remorando e o revivendo, mas fazendo dele uma presença contínua do que não deve ser repetido, do que deve ser modificado. Além disso, em um modelo cíclico, os sujeitos se conectam, em que aquele que está narrando espera que aquele que está ouvindo faça o mesmo em breve e, geralmente, é exatamente isso que acontece.

A seguir, apresentaremos o desenho de um mapa do circuito do testemunho religioso. Veremos que o processo se inicia de maneira linear. No tempo passado, a) há uma trajetória de vida que necessita de mudança, seja por qual motivo for; e a partir de um momento de transformação, de um encontro com o sagrado - geralmente originado do ouvir a palavra, tanto a palavra de Deus, quanto de outros testemunhos anteriores, há b) o vislumbre de um futuro

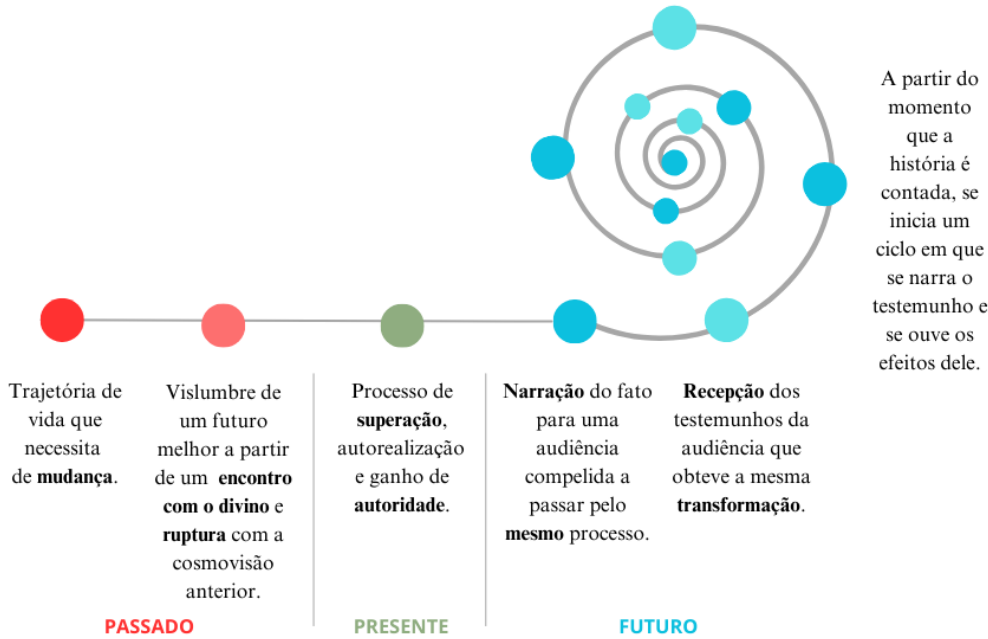
melhor a partir da ruptura com a cosmovisão anterior. Onde o sujeito passa a enxergar o mundo de outra maneira, fazendo com que essa nova visão impacte no seu comportamento e, por consequência, no seu estilo de vida.

No presente, c) o indivíduo passa por um processo de superação, que culmina em autorrealização e ganho de autoridade, atribuída por si próprio e pela comunidade a que pertence. O indivíduo deixa de ser vítima e passa a ser sobrevivente. A partir desse momento, começa a ocorrer d) a narração dos fatos para uma audiência que geralmente é compelida a desejar o mesmo processo de mudança.

A partir disto, inicia-se um processo cíclico e interminável — que só se encerraria caso os testemunhos deixassem de ser reproduzidos —, no qual se projeta o futuro. O cenário em que a narração dos fatos move a audiência a seguir a mesma transformação, os mesmos passos. Nesse momento, começam a emergir os testemunhos da própria audiência, que não hesita em contar as suas próprias histórias.

Vale salientar que, apesar de o movimento cíclico acontecer sempre no tempo presente e no futuro, o passado é constantemente acionado na narração dos fatos, fazendo-se presente mesmo quando se trata apenas da memória.

Figura 6: Mapa da experiência do testemunho evangélico.



Fonte: Elaboração da autora (2024).

O objetivo dos testemunhos é, portanto, promover uma ação por parte da audiência. Fazê-los agir. O passado é utilizado para anunciar um futuro possível, modificar o presente de quem ouve, ao mostrar que o passado de quem narra já foi modificado. Uma nova vida e muito melhor é possível. Basta crer, em quem presta o testemunho e em Deus.

Reiteramos, mais uma vez, o caráter psicagógico do testemunho. Acreditamos que assim como o testemunho religioso é a narração de fatos com o propósito de gerar mudança de vida, de gerar aprendizado, o discurso secular dos influenciadores digitais, possui o mesmo objetivo de gerar adesão, uma ação na audiência, a mudança de suas vidas, no entanto, não com o propósito final da salvação na vida que virá, mas nesta vida – como na Teologia da Prosperidade, através da prosperidade financeira e por consequência, pessoal e social.

Para corroborar essa teoria, trazemos dois exemplos dos influenciadores Carol Dias e Thiago Nigro. Ambos se utilizam de aspectos testemunhais para mover a audiência na direção de participarem de seus cursos e mentorias. No caso de Carol Dias⁴⁷, a *influencer* compartilhou uma publicação com a sua foto enquanto ainda era ‘Panicat’ (dançarina do programa ‘Pânico na TV’ da Band). O texto que inicia a publicação é: *‘Eu não tinha mais psicológico para isso. Mas a inteligência financeira foi o que me salvou e me deu essa possibilidade. E qual foi o segredo?’*.

Figura 7: Publicação de 03 de outubro de 2023 no perfil de Carol Dias.



Fonte: Instagram (2024).

⁴⁷ Publicação na íntegra disponível em: <https://www.instagram.com/p/Cx8NFvrLE0X>. Acesso em 10 de julho de 2024.

Na publicação, apresentada em formato de carrossel (uma série de imagens), ela continua relatando que não suportava mais a vida de dançarina e que não via aquilo como o futuro que desejava. O grande segredo para a mudança de vida foi a educação financeira. A *influencer* continua: ‘Sem isso, eu jamais estaria aqui ajudando vocês todos os dias’. Ao longo das imagens, ela afirma que aprender a investir, poupar e alocar o seu dinheiro da forma correta, segura e rentável foi o que transformou a sua realidade e que jamais passaria na mente dos seus conhecidos, que hoje ela viveria de renda passiva.

Foi isso que me salvou 🍀 Se não eu nem estaria aqui. Foi a LIBERDADE FINANCEIRA que me deu a oportunidade de sair e não olhar para trás 🙄 Eu quero te dar a oportunidade de fazer o mesmo e criar a sua carteira de RENDA PASSIVA MENSAL 💰 💬 Comente EVD que eu te mostro como 👉

Por fim, ela informa que quer e que vai ajudar a sua audiência a fazer o mesmo, a atingir a liberdade financeira. Para isso, ela criou a comunidade EVD (Escola Vivendo de Dividendos), onde o cliente que aderir ao plano, terá acesso a encontros, aulas gravadas, planilhas e muito mais. Carol Dias finaliza com o depoimento de um aluno que diz já estar colhendo os frutos do processo.

Figura 8: Publicação de 03 de outubro de 2023 no perfil de Carol Dias.



Fonte: Instagram (2024).

Thiago Nigro realiza uma publicação parecida⁴⁸, em 10 de junho de 2024. No post, ele compartilha imagens de quando estava se formando. As fotos não aparecem por acaso, elas servem como introdução do testemunho de Thiago, que relembra um momento marcante: quando o gestor de um grande banco, numa entrevista de emprego, lhe perguntou se ele não tinha vergonha da faculdade que fez (Relações Internacionais). Ao descrever o quanto se sentiu humilhado e contar suas experiências de trabalho: estagiário, barman e garçom, o *influencer* discorre que, na verdade, o entrevistador tinha um ‘pouco de razão’. Afinal, ele se formou sem efetivamente ser apaixonado pela profissão. O preâmbulo serve a um objetivo: divulgar que Thiago Nigro está lançando a sua primeira graduação no mercado financeiro e convidar sua audiência a participar.

Figura 9: Publicação de 10 de junho de 2024 no perfil de Thiago Nigro.



Fonte: Instagram (2024).

As publicações possuem muitos aspectos em comum, dentre eles, o principal: o influenciador em questão é o ‘ser’ responsável por oferecer a oportunidade e mudar a realidade dos seguidores. É através deles, por causa deles, em razão das suas histórias de vida, que hoje a audiência tem acesso a um conteúdo, comunidade ou conhecimento que será responsável por mudar os rumos da sua trajetória. A legenda de Thiago conclui ainda com o gatilho da

⁴⁸ Publicação na íntegra disponível em: <https://www.instagram.com/p/C8DKq6OSAzN>. Acesso em 10 de julho de 2024.

escassez⁴⁹, informando que são apenas 500 vagas para o curso e quem deseja participar realmente precisa ser rápido.

Você não tem vergonha da faculdade que fez? Foi isso que o diretor de um grande banco me perguntou, com ironia, quando fui humilhado em uma das minhas entrevistas de emprego. Essas palavras eu nunca esquecerei. Mas, posso ser sincero? Por mais que meus pais tenham se sacrificado para que eu estudasse em uma boa faculdade... Por mais que eu tenha trabalhado como estagiário, barman e garçom - fazendo bicos no final de semana para conseguir dinheiro... Por mais que me doa confessar... O gerente do banco não estava completamente errado. 15 anos atrás, quando fiz relações internacionais, queria ser um diplomata corporativo. Mas, o que eu acabei descobrindo alguns meses depois, é que não era esse o meu sonho. Minha paixão era outra. Meu coração clamava pelo mercado financeiro. Lembro de me perguntar: e agora? Será que eu tranco a faculdade ou não? Apesar desse dilema na minha vida, continuei a faculdade por um único motivo: Não existia opção melhor. Naquela época pesquisei e percebi que nenhuma faculdade realmente ia me preparar pra trabalhar no mercado financeiro. Hoje, existem muitas faculdades que te preparam para ser médico, advogado, engenheiro..., mas nenhuma te prepara para trabalhar no mercado financeiro (por mais que seja um dos nichos mais bem remunerados do Brasil). Existia - e ainda existe - um gargalo educacional consideravelmente grande na educação superior do país. O ponto é: por mais que não seja do interesse de muitos que você se eduque financeiramente, eu sempre acreditei no poder da educação. Um dos meus objetivos é (e sempre foi) levar educação financeira a todo o Brasil. E foi pensando nesse gargalo educacional que reunimos os maiores nomes do mercado financeiro para lançar nossa primeira graduação - com ênfase em mercado financeiro. É literalmente uma faculdade onde você terá não apenas aulas com professores que lecionam nas melhores faculdades de finanças e negócios do Brasil, como também vai aprender com professores de Harvard, Columbia e outras das melhores universidades americanas. Se você quer conhecer mais sobre a @faculdadehub, clica no link da bio - mas corre: são somente 500 vagas para graduação, e estão acabando rápido!

O testemunho dos influenciadores é, portanto, transmutado por meio de sua própria narrativa de vida, como veremos mais adiante. São histórias que retratam a transição de um patamar a outro, de um estilo de vida a outro, impulsionadas por mudanças decorrentes de um ou mais eventos aparentemente ordinários. E apesar de, neste sentido, não ter sido movido pelo encontro com o divino, é igualmente importante e igualmente transformador. Transmitir ao público o conhecimento obtido através das experiências vividas para esses influenciadores é urgente, a fim de criar uma comunidade ativa e envolvida no segmento.

⁴⁹ Gatilhos mentais são estratégias utilizadas por diversas personalidades atualmente, principalmente pelos influenciadores digitais, que influenciam diretamente a tomada de decisão do consumidor ou usuário. O gatilho da escassez, por exemplo, cria o senso de necessidade nos potenciais clientes, provocando uma tomada de decisão mais rápida com relação à compra. Nesse caso, na redação dos textos, o anunciante descreve a quantidade de itens ou vagas disponíveis, fazendo com que o comprador se apresse em se inscrever ou comprar o produto ou serviço em questão (SEBRAE, 2022).

5. PODER E ASCENSÃO: ENTENDENDO A ECONOMIA DA INFLUÊNCIA NAS REDES SOCIAIS

Escutava essa frase de muitas pessoas: Carol você está ótima. Está na melhor fase. Está na televisão, está ganhando dinheiro e deve ter muitas pessoas que querem estar perto de você. Mas eu pensava: eu não estou na melhor fase. Eu me sentia na pior. Eu tinha fama, tinha meu dinheiro, meu trabalho, mas não tinha mais emocional. Eu não queria mais fazer o que eu fazia. Eu tinha dias muito tristes. [...] Ansiedade absurda. Depressão. Isolamento. Trabalhar com Rivotril no bolso... Um dia eu simplesmente falei: ou eu continuo. Ou eu vou pirar [...] E aqui, fica uma pergunta minha para você. Você pode mudar a sua vida. Ela passa rápido. Muito rápido. O que você acha que está dando errado e como você pode melhorar? Você ama o que você faz. Vai dar o seu melhor para fazer o que ama? (DIAS, 2022).

Segundo Silva et al (2023), desde a virada do século, com o estabelecimento de redes digitais globalizadas, os indivíduos tornaram-se altamente conectados, capazes de influenciar mudanças em níveis econômicos, culturais e sociais que há décadas não era possível imaginar. Esse movimento possibilitou a expansão da comunicação, a difusão de informações e como consequência desse processo, o impulsionamento do marketing e da publicidade, de novas formas de consumo e de produção de conteúdo, que com o surgimento das mídias sociais, ganhou grande visibilidade.

Nesse contexto, agentes econômicos tornaram-se presentes nesses espaços digitais, ocasionando o surgimento de outras maneiras de produção e venda, delineando o que Bauman (2007) nomeou de “sociedade de consumidores”, um tipo de sociedade que tem como aspectos centrais, “a promoção, o encorajamento ou o reforço de um estilo de vida, cuja estratégia central será o consumismo” (SILVA ET AL, 2023 p. 294).

Distante dos seus objetivos iniciais, as mídias sociais que anteriormente se propunham a ser uma rede em que os participantes poderiam socializar com amigos e familiares (BRANDTZAEG, 2012), tornaram-se (além de outras coisas) ferramentas de publicidade, de divulgação de produtos ou serviços, seja por empresas ou por pessoas físicas. De maneira geral, apesar de manter a sua característica de geração e manutenção de capital social (BRANDTZAEG, 2012), as mídias sociais passaram a gerar impactos econômicos e ser um instrumento de remuneração para quem as utiliza profissionalmente. Basta dizer que em 2019, segundo pesquisa do *The Influencer Marketing Hub* (em parceria com Viral Nation e NeoReach), as empresas ganharam em média R\$ 100 para cada R\$ 20 gastos com publicidade nas mídias sociais.

Nesse cenário, um indivíduo específico se destaca: o influenciador digital. Sendo comparado à líderes de opinião (MCCRACKEN, 1986), os influenciadores distanciam-se das celebridades tradicionais por serem inicialmente reconhecidos como indivíduos mais confiáveis e honestos (SILVA et al, 2023). Tais atores, ao entrarem em contato com uma quantidade considerável de seguidores digitais, expõem não somente sua rotina e cotidiano, mas o fazem com um objetivo claro: pautar opiniões e promover seu estilo de vida enraizado em parcerias com outras marcas e/ou com a sua própria.

Essa emergência de personalidades encarregadas de contar suas histórias e provocar um movimento de transformação nos seus seguidores, é sustentada pela nossa sociedade contemporânea, com suas características, econômicas, tecnológicas e sociais. Assim como afirmou Foucault (2014), os discursos circulantes de uma época são possíveis apenas porque estão em determinada época.

Por isso, não é possível falar dos influenciadores digitais hoje, sem pensar nas mudanças que vivemos. As plataformas de mídias sociais disponibilizam espaço e todas as ferramentas necessárias para que os usuários produzam e disseminem conteúdo. Antes, o que estava ao alcance de poucos, em espaços altamente disputados na mídia tradicional, agora, está a um ‘clique’ de muitos, visto que qualquer indivíduo pode publicar seus pensamentos, opiniões e histórias de vida em redes, podendo atingir milhares de pessoas.

Se por um lado, temos um contexto tecnológico que facilita e estimula a participação dos sujeitos, por outro lado, temos uma sociedade em que a imagem de si é cada vez mais valorizada. Segundo Karhawai (2017), o ‘fazer ver’ (DEBORD, 1997) é intensificado com a possibilidade de ver e ser visto em espaços e tempos diferentes (THOMPSON, 2008). Para além do aspecto tecnológico e social do estímulo à visibilidade, no Brasil, especificamente, temos condições econômicas ainda mais propícias ao ‘querer ser visto’.

Em um período em que a taxa de desemprego gira em torno de 7,9% com 8,6 milhões de desempregados (IBGE, 2024) e a renda per capita é de R\$ 1.848 (IBGE, 2024), a exposição nas redes sociais ou a adesão à modelos de sucesso já existentes são vistas como uma oportunidade de vida melhor. Participar está diretamente relacionado a mostrar-se, a uma possibilidade de renda extra, a monetizar sua rotina, a transformar a si e aos outros.

Enquanto, os influenciadores digitais são aqueles que possuem algum poder no processo de decisões de um sujeito, este sujeito ‘influenciado’ almeja parecer com aquele que o influencia. Neste capítulo, iremos abordar um pouco mais sobre a atuação do influenciador digital, suas características e condições de produção.

5.1 O influenciador: quem são e como são capazes de influenciar

Segundo Karwahi (2017), o termo influenciador digital ou *digital influencer* – em língua inglesa, passou a ser utilizado mais comumente no Brasil a partir de 2015. Um dos principais motivos foi a chegada de novas plataformas que permitiam a produção e o compartilhamento de conteúdo. Antes, denominados de ‘blogueiros’ por criarem conteúdo para ‘blogs’, ou ‘vlogueiros’, por criarem conteúdo em vídeo para o ‘YouTube’, agora, os influenciadores digitais são assim reconhecidos, por influenciarem o seu público em pontos de contato distintos (Instagram, Facebook, Tik Tok, Telegram, WhatsApp, YouTube, sites, entre outros).

Acerca da definição do termo, Karwahi (2017, p. 60), propõe que o influenciador digital “dá nome a uma prática profissional que está atrelada as relações com marcas, empresas e pessoas convertidas em ganhos monetários”. Já Hearn e Schoenhoff (2016, p. 194) afirmam que os influenciadores digitais “trabalham para gerar uma forma de capital ‘de celebridade’ ao cultivar o máximo de atenção possível e criar uma ‘marca pessoal’ autêntica através das redes sociais, que pode ser subsequentemente usada por empresas e publicitários para alcançar consumidores”.

De acordo com o portal de comunicação Meio&Mensagem (2016), os influenciadores se tornaram tão ou mais importantes que uma publicidade de trinta segundos no horário nobre da televisão aberta. A mudança de nomenclatura, portanto, se refere não apenas a mudança no locus de produção de conteúdo, mas representa principalmente a capilaridade com a qual os influenciadores digitais entram em contato com seus seguidores e tornam-se presentes em seu cotidiano.

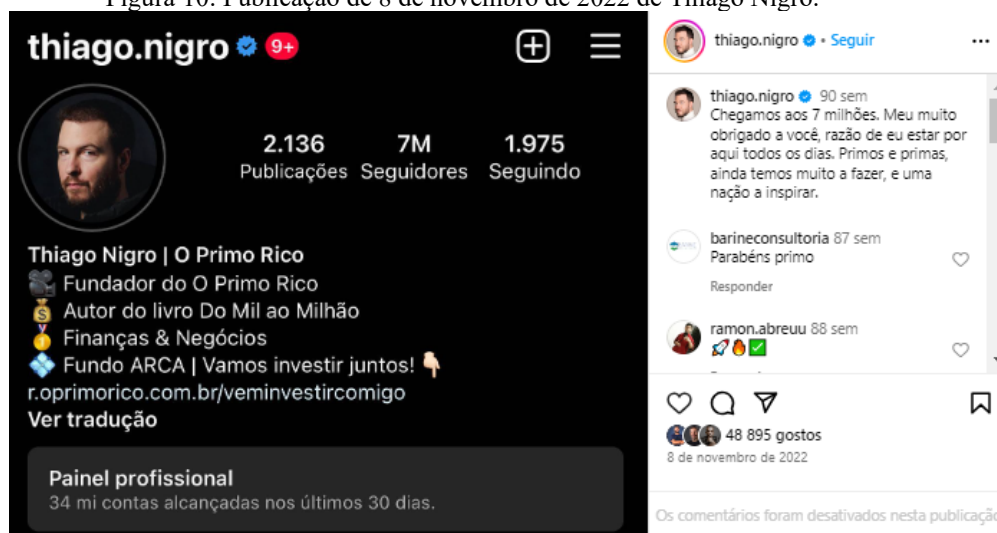
As plataformas reconhecendo esse aspecto, apresentam a cada dia novas funcionalidades que aproximam o emissor do receptor, como, por exemplo, o lançamento do ‘Close friends’ ou ‘Melhores Amigos’ do Instagram (ferramenta que permite que o perfil compartilhe conteúdos privados e específicos com seguidores especiais; alguns influenciadores chegam inclusive a cobrar mensalidades por essa adesão) ou ‘Comunidades de conversas’ (para parecer-se mais com o Telegram e WhatsApp - aplicativos de mensagens instantâneas, o Instagram lançou outra funcionalidade que permite que o influenciador crie canais de comunicação para o envio de mensagens de texto, vídeos e áudios para os seus assinantes).

Imagine receber uma mensagem de ‘Bom dia’ ou um conselho do seu ídolo preferido, sentir-se próximo, como um amigo. Essas mudanças e aperfeiçoamentos das plataformas não apenas refletem práticas, dinâmicas e alterações no mercado que os influenciadores estão inseridos, mas ratificam o poder dos influenciadores digitais sobre os seus seguidores. O fato é

que o nome ‘Influenciador’, não é à toa. Trata-se de um produtor de conteúdo com o objetivo bem definido de moldar comportamentos e atitudes por parte daqueles que os admiram.

Conquistar esse espaço, todavia não é fácil. Conforme Karwahi (2017, p. 55), “os influenciadores digitais fazem parte de um espaço social de relações marcadas por disputas pelo direito à legitimidade”. Assim, a capacidade de poder influenciar não é um fato dado, mas construído. Não é por acaso que os influenciadores costumam comemorar com sessões de fotos, bolos de felicitações e publicações específicas que marcam o acréscimo de alguns milhares de seguidores, como se pode ver na publicação abaixo de Thiago Nigro. O influenciador afirma: “Chegamos aos 7 milhões. Meu muito obrigado a você, razão de eu estar por aqui todos os dias. Primos e primas, ainda temos muito a fazer e uma nação a inspirar”.

Figura 10: Publicação de 8 de novembro de 2022 de Thiago Nigro.



Fonte: Instagram (2024).

Ser capaz de influenciar pressupõe destaque, prestígio, distinção em meio ao grupo que será adquirido através de conteúdos que engajam. Como indivíduos e seres pensantes, influenciamos e podemos influenciar em todos os momentos. Todas as nossas experiências de vida são capazes de provocar em nós, memórias positivas ou negativas, que não hesitaremos em compartilhar quando nos questionado. Por isso, a atividade do influenciador digital não é nova, apenas o lugar que ocupa. Neste caso, para estudar esse profissional é necessário primeiramente, entender ainda que brevemente os estudos de influência na esfera midiática e sociológica.

Segundo Primo et al (2021), no que se refere a esfera midiática, a influência sempre ocupou um papel central no debate sobre os efeitos dos meios no desenvolvimento das teorias

da comunicação de massa. Para os autores, o modelo de fluxo de dois estágios (two-step flow) de Katz e Lazarsfeld (1995) buscou destacar a força das interações na comunidade. Esse estudo contradisse perspectivas anteriores que retratavam as audiências como submissas ao poder supremo da mídia.

A partir do estudo das intenções de voto nas eleições americanas de 1940, Lazarsfeld identificou que as conversas com conhecidos tinham maior força que as mensagens da mídia. A pesquisa identificou ainda a importância dos líderes de opinião e que os efeitos da mídia não são diretos como se entendia na época. Pelo contrário, a influência da mídia considerada indireta foi chamada pelos autores de fluxo em dois estágios, como citado anteriormente.

Na esteira dos achados de Lazarsfeld, Roger (1962) propôs a teoria de Difusão de Inovações. A teoria afirma que a “liderança de opinião é o grau no qual um indivíduo é capaz de influenciar informalmente as atitudes e comportamentos de outros indivíduos de uma forma desejada com relativa frequência (ROGER, 1962, p. 331 apud PRIMO et al, 2021).

Para se tornar líder de opinião, no entanto, é necessário estar imerso em uma comunidade que compartilhe das mesmas características ou que vê no líder de opinião, alguém admirável. Roger (1962) afirma em outras palavras, que as pessoas que “conquistaram credibilidade no convívio cotidiano em uma comunidade passam a ter seus comportamentos observados, respeitados e reproduzidos” (PRIMO et al, 2021).

No entanto, propagar ideias não é tarefa fácil. É necessário haver condições ideais para que os receptores apreendam a mensagem e a principal delas é a existência de uma massa crítica de pessoas facilmente influenciáveis, que influenciarão outras pessoas também influenciáveis (PRIMO et al, 2021). No que se refere a esfera sociológica, para Parsons (1963), a influência é uma forma de provocar um efeito na atitude ou opinião de outro indivíduo de maneira intencional e não necessariamente racional.

O autor descreve ainda, que a influência depende da confiança. A mesma só pode acontecer quando o influenciado entende que as informações oferecidas pelo influenciador sejam tidas como confiáveis e verdadeiras (semelhante aos processos de justificação do testemunho que discurremos no segundo capítulo).

Outros autores, como Bauer (1963) e Coleman (1963), criticaram a linearidade da teoria de influência de Parsons. Para eles, a influência não é uma via de mão única e nem pode ser percebida apenas do ponto de vista do influenciador. A questão não deve ser apenas como o influenciador influencia, mas porque e como o influenciado se permite influenciar. Primo et al (2021), discorre:

Já que Parsons compara a influência a transações com dinheiro, Coleman afirma que ele observa apenas o banqueiro e não o poupador ou aquele que pede empréstimo. Coleman defende que uma teoria da influência deveria estudar que tipos de investimentos (confiança, respeito, lealdade organizacional etc.) e que ativos (tempo, trabalho, associação, voto, amor etc.) de alguém permitem que ele seja influenciado. (PRIMO ET AL, 2021, p. 25).

Diversos foram os sociólogos que teorizaram acerca da influência. E a teoria de capital social de Pierre Bourdieu (1997) se tornou uma das mais conhecidas e importante nos estudos dos influenciadores digitais. A proposta de Bourdieu, que sugere diferentes formas de capital – econômico, cultural, social – inspira reflexões cada vez mais atuais e contemporâneas em um cenário onde o debate sobre os influenciadores digitais gravita em torno da promoção de mercadorias e parece abarcar as diferentes formas de capital citadas.

Para o autor, a depender do campo de análise, o capital pode se apresentar de três formas: a) capital econômico – que pode ser convertido direta ou indiretamente em dinheiro; b) capital cultural – que é percebido sob a forma de qualificação educacional e c) capital social – constituído por conexões sociais, relacionamento. Ambos podem converter-se um no outro, como afirmam Primo et al (2021):

Para Bourdieu (2004, p. 16, tradução nossa), existem três formas básicas de capital: econômico, cultural e social: como capital econômico, que pode ser convertido imediata e diretamente em dinheiro e pode ser institucionalizado na forma de direitos de propriedade privada; como capital cultural, o qual pode ser convertido, em certas condições, em capital econômico e pode ser institucionalizado na forma de qualificações educacionais; e como capital social, feito de obrigações sociais (‘conexões’), o qual pode ser convertido, em certas condições, em capital econômico e pode ser institucionalizado na forma de um título de nobreza (PRIMO et al, 2021, p. 26).

Segundo Recuero (2014, p.47), o capital social pode ser definido também como um “conjunto de recursos de determinado grupo que pode ser usufruído por todos os seus membros, ainda que apropriado individualmente e que está baseado na reciprocidade”, sendo formado por três componentes: “um recurso que é conectado ao pertencimento a um determinado grupo; às relações que um determinado ator é capaz de manter; e o conhecimento e reconhecimento mútuo dos participantes de um grupo” (RECUERO, 2009, p.50).

O capital social é, portanto, um conjunto de recursos reais ou potenciais que estão relacionados a detenção de uma rede de relações com certa durabilidade, onde há reconhecimento mútuo, familiaridade e sensação de pertencimento, onde quanto maior a rede de conexão, maior será o capital social intrínseco. Enquanto o capital econômico ou cultural pode ser detido, ou objetificado, na forma de conhecimento, livros, bens ou de dinheiro, o

capitão social não, visto que não está nos sujeitos, mas na relação entre as pessoas. Sendo assim, o processo de aquisição de capital social é frequentemente ininterrupto, pois quanto mais se tem, mais se ganha.

Dessa maneira, tornar-se influenciador digital não é simples, pelo contrário, significa percorrer um caminho assíduo e contínuo no compartilhamento de conteúdo. Assim, conforme discorreu Karwahi (2017, p. 59), “construir, gerenciar e manter reputação no ambiente digital é tanto um processo natural na “jornada de um influenciador” - como mostramos aqui - quanto uma competência profissional desse sujeito”.

No caso dos influenciadores, os capitais podem coexistir de forma simultânea ou serem convertidos uns nos outros a depender do momento e do contexto. Por exemplo, o capital social pode se converter em a) capital econômico, quando a partir de sua rede de relacionamento, o influenciador move a audiência a aderir seus produtos ou de parceiros; b) em capital simbólico como reconhecimento, quando os influenciadores passam a ser reconhecidos como lideranças em suas áreas; c) em capital cultural, quando o influenciador é visto como o detentor de uma metodologia ou fórmula própria para aquisição de conhecimento; d) em capital político, quando o influenciador em sua comunicação cumpre uma agenda política, entre outras formas.

Como vimos até agora, o poder persuasivo do influenciador digital vai além do talento inato ou da simples consequência do acaso. A economia da influência nas mídias sociais ocorre não somente como o fruto de estratégias diversas por parte dos influenciadores como também por conta de uma predisposição da audiência em ser influenciada.

5.2 O conteúdo: qual é a demanda, marcadores sociais e condições de produção

Para entendermos um pouco mais sobre a produção dos influenciadores digitais, antes, precisamos compreender o que são as redes sociais, lugar onde os *influencers* estão inseridos, disponibilizam os seus conteúdos, interagem com o público e vendem produtos. De acordo com Recuero (2009), uma rede social é definida como um conjunto de dois elementos: atores (pessoas, instituições ou grupos que atuam na rede, interagindo e criando laços sociais) e conexões (interações ou laços sociais).

Ainda conforme a autora, uma rede é uma metáfora para observar os padrões de conexão de um grupo social, pois assim como fora da rede, na vida cotidiana, além do virtual, o indivíduo irá se conectar com seus pontos de interesse. Alguns fatores característico da comunicação nas redes sociais segundo Recuero (2009) é: a migração - as interações entre os atores podem espalhar-se para outras redes, como, por exemplo, sair do YouTube e ir para o Instagram ou

Facebook, contribuindo para a difusão da informação e conseqüentemente, um maior número de audiência e a flexibilidade da reciprocidade - nem todos os laços sociais na rede são recíprocos. É possível que um determinado ator A tenha muita estima pelo ator B, quando o mesmo o vê apenas como um seguidor.

As redes sociais não são estáticas, pelo contrário, elas se modificam com o tempo, como afirma Recuero (2009), abaixo:

Redes são dinâmicas e estão sempre em transformação. Essas transformações, em uma rede social, são largamente influenciadas pelas interações. É possível que existam interações que visem somar e construir um determinado laço social e interações que visem enfraquecer ou mesmo destruir outro laço. (RECUERO, 2009, p.79).

É importante lembrar que as redes sociais possuem alguns valores que estão estritamente relacionados ao tema deste trabalho e ao cotidiano das plataformas atualmente. São eles: a visibilidade, a reputação, a popularidade e a autoridade.

Quando se trata de influenciadores digitais líderes em seus segmentos, como nos casos dos influenciadores de finanças – objeto desse trabalho, os mesmos possuem sempre esses quatro valores: 1. visibilidade – os perfis possuem muitos seguidores e podem espalhar seu conteúdo para sua base de seguidores e para aqueles que não o seguem, mas se interessam pelo conteúdo de alguma forma, atingindo inúmeras pessoas; 2. reputação – impressão que o público tem sobre os *influencers*. Eles possuem uma reputação a zelar, pois são reconhecidos pelo seu público através de certas características e quando vez ou outra demonstram mudar de alguma forma, são rapidamente questionados; 3. popularidade – por possuir muitos seguidores e grande visibilidade na rede, possui também grande audiência e por fim, 4. Autoridade – são considerados unanimidades em suas respectivas áreas (RECUERO, 2009)

No que se refere ao conteúdo, instrumento que é operacionalizado nas redes sociais pelos influenciadores, ele precisa ter a máxima atratividade. O bom conteúdo é responsável pelo sucesso e lucratividade daqueles que promovem o debate de ideias na internet (PRIMO et al, 2021). Embora a um primeiro olhar, o conteúdo dos influenciadores pareça ser espontâneo, cada texto, foto ou vídeo é planejado, fazendo parte de um calendário de publicações, seguindo roteiros e objetivos determinados.

Além da criação, produção, edição, publicação e divulgação, os *influencers* também são responsáveis por interagir com a audiência e provocar respostas positivas da mesma. Ainda que atualmente, esse trabalho seja conduzido por uma equipe tão maior quanto maior for o influenciador, o fato é que apenas idealizar o conteúdo e postar não é mais suficiente. Primo et

al (2021) também destaca que a estética aparentemente ‘amadora’ de alguns influenciadores, tem uma força que atrai. Ao irem na contramão da estética hiper produzida das mídias de massa, a criação dos produtores digitais possui apelo afetivo.

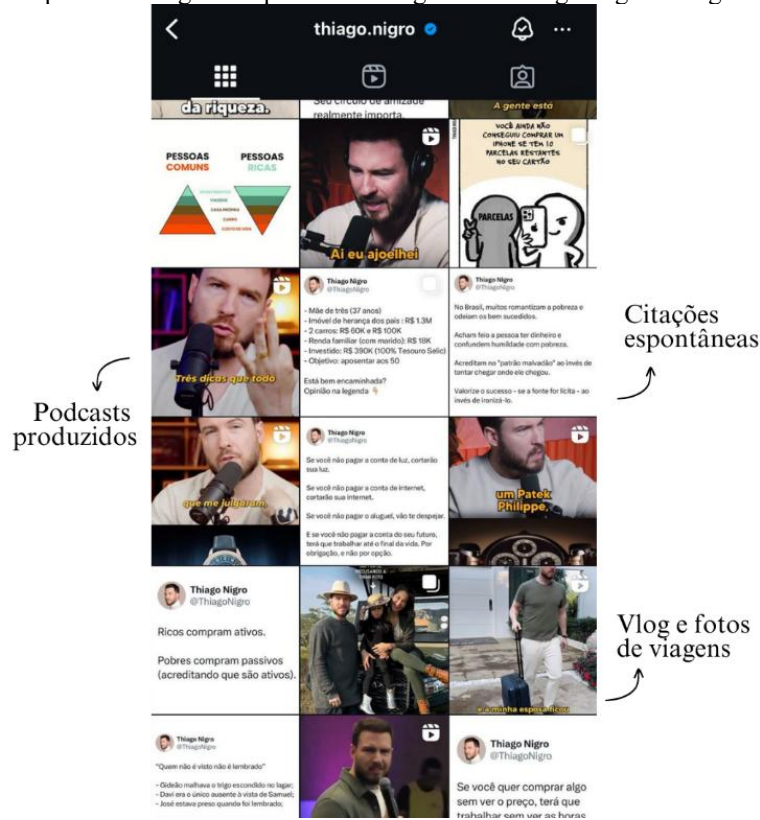
Entre selfies, recortes de vídeos de podcasts, vídeos em formato selfie gravados na sala ou no quarto de casa, a audiência é convidada a participar do cotidiano do *influencer* e a percepção de cumplicidade e intimidade contribui para a atenção e fidelidade da audiência. Segundo a Youpixon⁵⁰ (2024), que se denomina como uma consultora que “acelera empresas e criadores, ajudando a gerar narrativas que constroem marcas e se transformam em negócios”, a cultura de proximidade configura-se como uma estratégia de sedução.

Conforme Giles (2018, apud PRIMO et al, 2021), uma das principais formas de transmitir autenticidade é performando intimidade. Segundo ele, há algumas estratégias que facilitam essa sensação, como: 1. O formato de *vlog* - no qual o produtor de conteúdo mostra detalhes do seu cotidiano, onde ao mesmo tempo que ele filma as suas atividades, também conversa com o público simulando um diálogo entre amigos; 2. Uso do tom confessional – por muitas vezes, o influenciador se coloca na posição de estar confessando algo ou contando um segredo até então não revelado para o público, colocando-o em posição de confidente; 3. Manifestação de vulnerabilidade – quando o influenciador se mostra vulnerável, seja na própria produção do conteúdo mostrando erros de gravação, deixando perceptíveis erros de digitação ou mesmo trazendo suas emoções à tona – choro, sorriso, tristeza, felicidade.

A seguir, em uma captura de imagem de parte do feed do influenciador Thiago Nigro, conseguimos observar as questões citadas anteriormente. Em seu conteúdo, Thiago compartilha desde publicações que exigiram um grau elevado de complexidade para produção, como os podcasts e os *vlogs* de viagem, como publicações que demandam menos esforço, como fotos espontâneas, sem edições ou pequenas citações. Ambos para aproximar-se do público e, ao mesmo tempo conferir certo grau de autoridade.

⁵⁰ Disponível na página inicial do site <https://www.youpix.com.br/>. Acesso em 10 de junho de 2024.

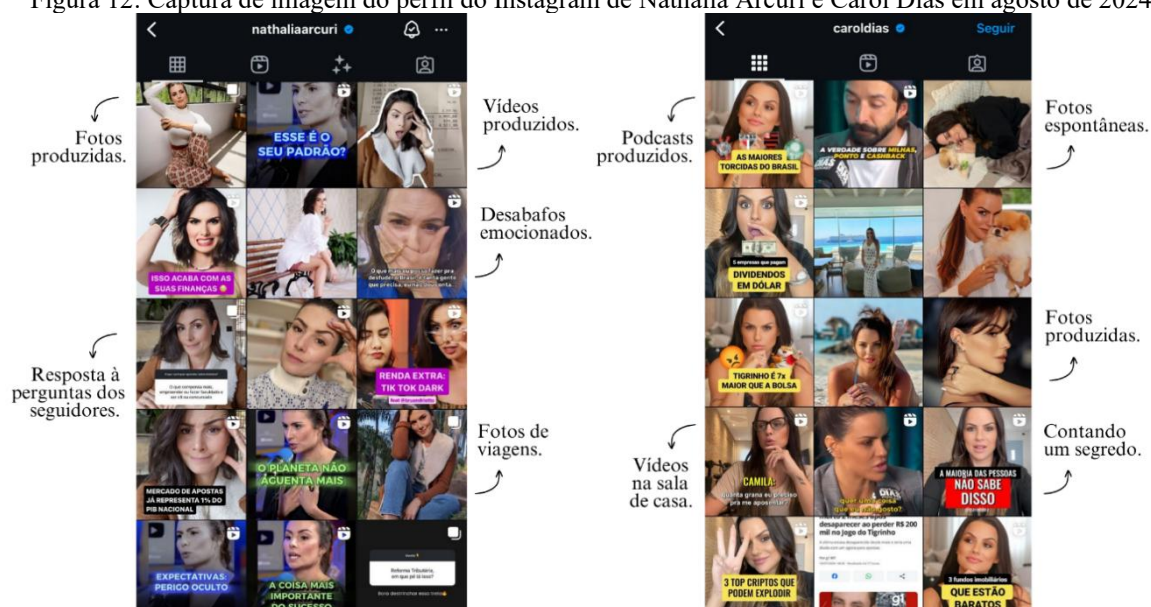
Figura 11: Captura de imagem do perfil do Instagram de Thiago Nigro em agosto de 2024.



Fonte: Instagram (2024).

Situação semelhante pode ser percebida nos perfis das influenciadoras Carol Dias e Nathália Arcuri. Em ambos, vemos a mistura de fotos e vídeos produzidos, com fotos e produções espontâneas, gravadas dentro de casa com o auxílio de apenas um celular e um tripé. Ainda podemos encontrar o uso do tom confessional e a demonstração de vulnerabilidades, quando as influenciadoras se propõem a contar segredos para a audiência ou desabafar suas preocupações para os seus públicos. Em um dos posts, Carol Dias afirma no título ‘A maioria das pessoas não sabe disso’, e em outro, Nathália Arcuri descreve em tom de tristeza ‘O que mais eu posso fazer “desfuder” o Brasil? É tanta coisa que precisa, eu não dou conta...’.

Figura 12: Captura de imagem do perfil do Instagram de Nathália Arcuri e Carol Dias em agosto de 2024.



Fonte: Instagram (2024).

Em geral, os influenciadores tendem a mesclar conteúdos mais espontâneos que deixam o consumidor mais próximo com conteúdos mais complexos e produzidos que fazem o seguidor compreender que houve um esforço envolvido e que vale a pena aderir ao que está sendo oferecido. Para vislumbrarmos como se comporta o mercado do produtor de conteúdo e das empresas que prestam consultoria a eles, basta saber os três passos oferecidos pela Youpix (2024) para os seus clientes, mais conhecidos como *creators* ou criadores de conteúdo.

São eles a 1. Discovery: momento de compreensão da demanda do mercado, sobre o que as pessoas estão conversando e sobre o que desejam falar; 2. Conect: momento de conexão entre as oportunidades mapeadas na primeira fase do processo e o influenciador em questão e 3. Estrategy: momento de definição das estratégias e efetiva criação do conteúdo e indicadores para alcance do público e posterior viralização.

1. Discovery: A gente te ajuda a entender as conversas relevantes que acontecem nos universos que se conectam com sua marca. Através de pesquisas, estudos e jornadas imersivas, mapeamos as oportunidades que sua marca pode aproveitar para construir conteúdos, conversas, comunidades, produtos e serviços. 2. Connect: É aqui que a gente cria. Uma fase de ideação onde conectamos essas oportunidades mapeadas com o seu negócio, destravando todas as possibilidades que sua marca pode aproveitar com e para creators. 3. Estrategy: Aqui é onde a mágica toda acontece e o trabalho é materializado. Indicamos o caminho estratégico, mapeamos e cocriamos com os creators, definimos as métricas, estruturamos seu departamento de influência, indicamos os fornecedores e ferramentas que você vai precisar para alcançar um novo patamar estratégico na Creator Economy (YOUPIX, 2018).

Em resumo, são características do conteúdo produzido pelos influenciadores, portanto: pesquisa do que é solicitado e demandado pela audiência, mapeamento de oportunidades, planejamento dos textos e formatos, criação de um calendário de publicação, postagem, interação com a audiência e análise dos resultados.

Sobre os marcadores sociais e das condições de produção dos *influencers*, iniciamos concordando com Hearn e Schoenhoff (2015) que afirmam que, semelhante às celebridades conhecidas através da mídia tradicional, o influenciador digital não nasce, mas é produzido. Para essas autoras, o *influencer* surge em “um contexto econômico e político neoliberal, marcado por crises perpétuas, regimes de austeridade e precariedade de emprego, onde a busca por reputação e status de microcelebridade é configurada como uma espécie de hope labour” (HEARN E SCHOENHOFF, 2015, apud RIBEIRO, 2021, p. 255), trabalho que pode garantir uma mudança de vida ou ao menos, estabilidade econômica a longo prazo.

Quando atentamos para o mercado de finanças e constatamos a abundância de produtores de conteúdo nesse segmento, alguns dados divulgados pelo SPC/SERASA em maio de 2024 fazem sentido. Apesar de existir uma queda após meses de crescimento do número de endividados no país, ao todo são 72,54 milhões de brasileiros inadimplentes, com aproximadamente 273,24 milhões de dívidas (visto que geralmente o indivíduo possui mais de uma dívida), com o valor médio de R\$ 5.445,31 por pessoa, mas que somados resultam em quase 345 bilhões de reais. Entre os gêneros, as mulheres são as mais endividadas, com 50,3% comparados a 49,7% dos homens. Com relação à faixa etária, a inadimplência se concentra majoritariamente de 26 a 60 anos, somando 69,2% nessa população.

Ainda segundo o SPC, mas com dados de 2017, aproximadamente 25% da população brasileira, 52 milhões de pessoas, utilizam cartões de crédito como forma de pagamento, onde 1/3 não sabe o limite do cartão, 96% desconhecem as taxas de juros mensais e 93% admitem o risco de gastar mais do que podem. Segundo a Agência Brasil (2023), neste ano, 8 em cada 10 famílias estavam endividadas e a principal justificativa para esse fato, é a falta de planejamento financeiro.

Segundo Andrade e Moura (2023), a realidade no Brasil é a de que as pessoas não são educadas para pensar em formas de como administrar o dinheiro, mas apenas sob o binômio de ganhar e gastar. Assim, a maioria gasta sem refletir sobre o seu contexto financeiro e os impactos futuros. Não há um planejamento sobre o que gastar, com o que, como e quando reservar. Para os autores, “poupar é importante, mas não é o suficiente. É preciso saber investir, escolher a modalidade mais interessante, além da caderneta de poupança (ANDRADE E MOURA, 2023, p. 16245). É nesse contexto que surgem os influenciadores de finanças e a sua

audiência altamente engajada que ao criar uma consciência sobre os gastos, investimentos, imposto e renda demandam produção de conteúdo nesse sentido.

Segundo a Anbima (Associação Brasileira das entidades do Mercado Financeiro e de Capitais), o *finfluencer* ou influenciador de finanças, é aquele influenciador digital que dedica seus conteúdos ao mundo das finanças. Na categorização da instituição, são considerados influenciadores que respondem a quatro aspectos principais: performance das postagens, aderência temática às finanças, constância de publicações e autoria dos conteúdos. Segundo a entidade, os *finfluencers* têm hoje um papel de destaque na educação financeira dos brasileiros, onde “conquistaram essa posição em uma trajetória consistente, transformando-se em uma relevante fonte de informação para o público e ponte entre as instituições financeiras e o investidor” (BOLDRINE E PAVANI, 2024).

Para conectarem-se com o público algumas estratégias são colocadas em práticas, como abrir o diálogo com o público através de caixinhas de perguntas e respostas, vídeos-aulas, compartilhamento de leituras e aprendizados, treinamentos e exercícios práticos, o que os ajudarão a construir autoridade no tema e conquistar um público altamente engajado. Além disso, há também o aspecto de responsabilidade social por trás do trabalho desses influenciadores que envolve a educação financeira e a conscientização do valor da renda – pelo menos essa é a justificativa desses atores.

O influenciador financeiro será, portanto, aquele que utilizará suas redes, experiência e voz para compartilhar informações e dicas sobre finanças e investimento. Em geral, são pessoas que possuem grandes investimentos e ensinarão os seguidores a: gerenciar o próprio dinheiro, fazer investimentos inteligentes, economizar, atingir objetivos e metas financeiras e compreender o mercado econômico.

No cenário digital brasileiro e especificamente no nicho que estamos nos debruçando – nos encontramos com diversos atores: aqueles que se colocam como influenciadores para transformar a sua realidade e aqueles que se posicionam como influenciados para igualmente alcançar novas posições na sociedade. Há claro ainda, aqueles influenciadores que não precisam ter uma realidade transformada e já possuem alto poder aquisitivo quando são reconhecidos como influenciadores digitais, mas que exercem ainda assim esse papel a fim de terem retorno seja financeiro ou social, cada vez maior.

A esse respeito, Ribeiro (2021) aponta para as consequências sociais associadas ao trabalho dos *influencers*, discorrendo para as desigualdades encontradas na chamada “economia da atenção”. Segundo a autora, parte dos sujeitos que obtém sucesso como celebridades na internet são aqueles capazes de reproduzir estética e culturalmente valores de celebridade

(MARWICK, 2015). Quando tratamos especificamente dos influenciadores de finanças, isso fica ainda mais claro. Os seguidores darão ouvidos àqueles que já estão ricos, que já vivem uma vida próspera financeiramente. E esse fenômeno se extrapola para outros tipos de influência. As pessoas que desejam emagrecer, por exemplo, vão seguir aqueles *influencers* que já passaram pelo processo de emagrecimento. As pessoas que desejam ter o casamento restaurado vão seguir *influencers* que possuem um casamento sólido e assim sucessivamente.

Dessa maneira, os chamados ‘padrões’ da sociedade acabam se repetindo nessa arena de gigantes. Outros atores como Cotter (2018) também sugerem que os algoritmos utilizados pela plataforma como estratégia de distribuição de conteúdo, também funcionam como uma espécie de ‘plutocracia’ no sentido de exercício de poder, a qual impõe uma série de regras em constante mudança que exigem mais recursos financeiros, físicos, sociais, econômicos e tecnológicos que nem todos possuem acesso, reforçando hierarquias já existentes. Não é à toa que os três maiores influenciadores de finanças retratados nesta tese possuem desde o início das suas trajetórias, o padrão de classe média brasileira.

5.3 A performance: um elemento crucial para conquistar a audiência nas redes sociais

Segundo Amossy (2005, p. 09), “todo ato de tomar a palavra implica a construção de uma imagem de si”. Isto quer dizer que não é necessário que o locutor fale em palavras exatamente a imagem que tem de si próprio, detalhe as suas qualidades, defeitos ou o que espera que o público perceba. Seu estilo, sua linguagem, seu conhecimento, seus gestos e suas crenças implícitas serão suficientes para que o interlocutor construa uma imagem de si e lhe perceba de uma forma ou de outra.

Ainda segundo a autora, estudiosos antigos conheciam por ‘ethos’, a construção de uma imagem de si destinada a garantir o sucesso do discurso. Barthes já definia o Ethos como “os traços de caráter que o orador deve mostrar ao auditório (pouco importando sua sinceridade) para causar boa impressão: é o seu jeito [...]. O orador enuncia uma informação e ao mesmo tempo, diz: sou isto, não sou aquilo”.

Dessa forma, o ethos se torna uma ferramenta basilar na arte da retórica, pois permite ao orador estabelecer uma conexão genuína e convincente com seu público. A eficácia do discurso não depende apenas do conteúdo, mas também de como o orador se apresenta e se posiciona perante os ouvintes. A construção do ethos envolve uma série de elementos, desde a escolha cuidadosa das palavras até a modulação da voz e a postura corporal.

Quando nos deparamos com estudos sobre influenciadores digitais, temas como performance, ethos, imagem de si, representação e autenticidade parecem ser paradas obrigatórias. Afinal, que outra personalidade da atualidade tem o poder de ‘tomar a palavra’ mais vezes do que *influencer* com seu calendário de publicações que exigem dezenas de postagens por dia e penetram no espaço do interlocutor atualmente? O influenciador, ao contrário de pessoas comuns que publicam conteúdos na internet, atrai a admiração de suas audiências – que se consolida como fiel e crescente pelo poder persuasivo de sua fala e imagem percebida.

A produção de uma imagem de si nas interações recebeu mais atenção com os trabalhos de Erving Goffman, sociólogo cujas pesquisas exerceram profunda influência na análise das conversações. Segundo este pesquisador, toda interação social pode ser definida como “a influência recíproca que os parceiros exercem sobre suas ações respectivas quando estão em presença física uns dos outros” (GOFFMAN, 1985, p. 23), exigindo “que os atores forneçam, por seu comportamento voluntário ou involuntário, certa impressão de si mesmos que contribui para influenciar seus parceiros do modo desejado” (AMOSSY, 2005, p. XX).

Embora Goffman (1985) use explicitamente o termo “presença física” em sua definição, acreditamos que, na relação entre influenciador e influenciado no ambiente digital, mediada por telas e dispositivos, os parâmetros permanecem os mesmos. O ato de aparecer para o público através de textos, vídeos e imagens estabelece um momento de interação em que expectativas são criadas. Em cada ocasião, as atitudes e discursos são tomados visando influenciar os participantes.

Antes mesmo do *influencer* chegar à presença da audiência, ele procurará obter quanto mais for possível, informações a seu respeito, se interessando por tudo que possa servir para definir o contexto, a situação e as pessoas com que se está falando, se tornando capaz de conhecer antecipadamente o que esperam (como podemos relembrar o processo de consultoria da YouPix destacado anteriormente) e sabendo a melhor maneira de agir para obter uma resposta desejada. A interação de um indivíduo com o outro determina, portanto, qual papel se deve atuar.

Os papéis, por sua vez, são cotidianos, pois transcendem as fases da vida e são exercidos diariamente. Rituais sociais, conversações, ligam indivíduos que respondem a expectativas recíprocas. Quando falamos com alguém, antes escolhemos o que iremos revelar, nosso conhecimento, os caminhos de como adquirimos, nossas intenções e nessa complexa dramaturgia a que estamos expostos dia após dia, Goffman (1985) salienta como nos policiamos

também com a gestão da nossa imagem. Por isso, gerenciamos nossa fala, ponderamos nossos gestos, nossas vestimentas e nossas reações.

Na nossa relação com os influenciadores digitais há ainda outros conceitos teorizados por Goffman (1985) que são bastante caros para compreendemos melhor o fruto do nosso trabalho. São eles 1. Palco e bastidores e 2. Expressão transmitida e expressão emitida. No primeiro, temos o palco, onde precisamos saber o que fazer e o que esperam de nós. A analogia é sobre um professor que está em sala de aula, um pregador no púlpito ou um influenciador quanto toma a palavra. Enquanto no primeiro temos um lugar de constante modulação e performance da nossa forma de agir, no segundo, nos bastidores, podemos nos tranquilizar, visto que se refere à intimidade, nossa vida privada, na qual arrumamos os figurinos e ensaiamos a performance para quando estivermos novamente nos palcos.

Quanto à expressão transmitida e expressão emitida, Goffman (1985) afirma, que a expressividade do indivíduo, ou seja, a sua capacidade de passar uma impressão envolve dois tipos de expressão. A primeira, ligada a uma ideia de comunicação tradicional, que engloba símbolos verbais e seus substitutos, ela é intencional. E a segunda, onde as ações dos atores ganham força, é uma forma de expressão não intencional e contextual; nossos gestos, olhares, tudo o que passa despercebido a nós mesmos, mas que pode ser percebido pelo outro.

Ao aliar os dois tipos de comunicação e tentar tornar o mais intencional possível a segunda, encontramos a performance. Quando formamos o que queremos transmitir a partir da observação do outro. Dessa forma, atuamos do modo mais verdadeiro possível e por isso vivemos nos monitorando. A partir dessas estratégias, o influenciador consegue entender as expectativas do público, cumprir com elas, ascender em status e ter reconhecimento social.

Isso nos leva a refletir sobre o diagnóstico da contemporaneidade de Gabler (1999), que segundo Bispo (2018), discorre que a realidade social atualmente se converteu em uma grande encenação – a vida se transformou em um filme mais fascinante do que qualquer obra de ficção – graças às lógicas de produção da indústria do entretenimento. Segundo o autor, “a vida não existe para terminar num livro; quando a vida é um veículo de comunicação, os livros e todas as outras formas imaginativas existem para terminar num mundo” (GABLER, 1999, p. 12).

Estudar os influenciadores digitais é reconhecê-los como filhos da cultura participativa, da democratização da mídia e do momento em que a audiência demanda a criação de conteúdo e de uma certa forma. A conexão direta com as celebridades do passado não é mais o bastante; os influenciadores precisam oferecer hoje algo que a mídia tradicional não proporcionava: uma abordagem mais horizontal baseada em relacionamento, intimidade e autenticidade (KARWAHI, 2023). Para alcançar isso, é essencial adotar práticas autênticas que os tornem

mais próximos de seus seguidores, criando uma sensação de intimidade. Assim, os vídeos no quarto ou na sala de casa, os desabafos e os vlogs de viagens em família são essenciais para se aproximar do público. Segundo Karwahi:

Realidade e autenticidade são constantemente confrontadas com a mercantilização do eu do influenciador digital e com a entrada do comercial no espaço de produção de conteúdo pessoal. Ainda assim, a busca por intimidade, proximidade e autenticidade resulta em um valor essencial para os influenciadores, uma vez que lhes confere distinção frente a um mercado de anúncios e publicidades ainda baseados em uma distribuição topdown, impessoal e pasteurizada. Na brand culture (Banet-Weiser, 2012), quanto mais supostamente horizontal é uma relação entre públicos e enunciatários (seguidores e influenciadores), mais o ato enunciativo é reconhecido como autêntico e, conseqüentemente, confiável (KARWAHI, 2023, p. 142).

Outro aspecto importante para se ter em mente em nossos estudos é o relacionamento afetivo desenvolvido. Os influenciadores, principalmente aqueles que possuem como proposta ensinar algo ao público, são vistos como mentores, ‘pais’ em determinados aspectos. Ao observar a sua linguagem verbal, não verbal, a sua performance, apreendemos que ora exibem uma posição de autoridade e ora de fragilidade.

Essa dualidade é fundamental para a construção de um vínculo mais profundo e autêntico com os seguidores. Quando um influenciador mostra sua vulnerabilidade, ele se torna mais humano e acessível, permitindo que o público se identifique e se conecte de forma mais genuína. Por outro lado, ao assumir uma postura de autoridade, ele transmite confiança e credibilidade, elementos essenciais para o aprendizado e a inspiração. E ao contrário do que poderíamos imaginar, tornar-se frágil na frente do seu público não irá corromper a sua posição de autoridade, mas reforçará a imagem de uma pessoa confiável.

Giles (2018) comenta que esse comportamento visa conquistar a simpatia e a fidelidade do público. Eles se comunicam de forma objetiva, impessoal, utilizam do humor, da ironia, fazem menções a eventos tristes e até chamam sua audiência por apelidos, como ‘primos e primas’ – Thiago Nigro, ‘amores’ – Carol Dias e ‘meninos e meninas’ - Nathália Arcuri. Conforme o conceito de performatividade defendido por Butler (1999, apud SILVA, 2006), a identidade deixa de ser vista como uma descrição fixa, como aquilo que se é, e passa a ser entendida como processo de constante transformação e devir.

Assim é a identidade dos influenciadores digitais que rapidamente se adapta as expectativas de sua audiência e demais interessados. Conforme discorre Karhawi (2016), os *influencers* constroem uma imagem de si que tem valor de troca tanto para eles com seus seguidores, quanto para empresas de diversos segmentos. Eles não monetizam apenas o

conteúdo que produzem, mas a ‘comodificação do eu’, a si próprios como mercadoria. Assim, “utilizam diferentes estratégias para performar intimidade, afetividade, relacionalidade, autenticidade, reputação etc. Por meio dessas práticas, eles produzem visibilidade e influência nas plataformas” (RIBEIRO, 2021, p. 274).

Ribeiro (2021) discute os desdobramentos da performatividade dos influenciadores digitais a partir do enquadre da ‘celebridade’. Isto porque, segundo outros autores como Marwick e Boyd (2011), a celebridade é uma prática performativa que envolve a manutenção e o gerenciamento de uma base de fãs, performando intimidade, autenticidade e acesso, bem como a construção de uma persona consumível. Ainda conforme esses autores, as práticas da celebridade envolvem a aparência e performance de acesso aos bastidores, criando um senso de proximidade e familiaridade, da mesma forma como percebemos nos comportamentos dos influenciadores digitais. Para eles, a intimidade é uma das estratégias que suscitará conectividade.

Assim, podemos afirmar que produzir influenciadores ou celebridades nas plataformas está estreitamente relacionado à manutenção de práticas performáticas cujo objetivo é desenvolver e aumentar a relacionalidade entre os *influencers* e seus públicos. Nesse sentido, assim como discorreu Ribeiro (2021, p. 277), “produzir influência está associado a essa dinâmica contraditória de performar celebridade e acesso simultaneamente”. Essa prática é considerada, portanto, central para garantir a credibilidade dos influenciadores e, consequentemente, a adesão aos seus discursos e infoprodutos.

Retomando o conceito de ‘*self branding*’ ou marca pessoal, foco de diversos autores, Hearn (2008) a descreve como uma forma imaterial de trabalho que envolve a construção autoconsciente de uma meta imagem e metanarrativa de si. Dessa maneira, esse processo que é altamente estilizado é direcionando para atrair atenção e conquistar o lucro. Flisfeder (2015) concorda ao afirmar que o *self* produzido (e aqui acrescentamos, pelos influenciadores digitais), não representam de todo modo o sujeito, mas parte de um processo de objetificação do sujeito. Ambos afirmam que a gestão do *self branding* nas redes sociais, servem aos interesses econômicos dominantes e são promovidos pela ideologia neoliberal empreendedora.

Longe de acreditarmos que os comportamentos produzidos pelos influenciadores digitais são todos encenados ou falsos, preferimos afirmar que eles são de maneira geral performáticos, construídos assim como a noção de Ethos, “uma teoria que enfatiza a fala como ação que visa influenciar o parceiro” (AMOSSY, 2005, p. 15).

6. POR DENTRO DO FEED: COMO OS INFLUENCIADORES CONSTROEM SEUS CONTEÚDOS E NOSSOS ACHADOS

O poder produz saber (...), não há relação de poder sem constituição correlata de um campo de saber, nem saber que não suponha e não constitua ao mesmo tempo relações de poder (FOUCAULT, 2010, p.30).

Para Foucault (2008), o discurso é um “conjunto de enunciados que se apoia em um mesmo sistema de formação” (FOUCAULT, 2008, p. 122). Esta é uma noção que se situa em um nível pré-epistemológico e pré-conceitual, que fornece as bases para a existência de tudo o que conhecemos. Sendo assim, o discurso servirá a uma função normativa e reguladora que irá organizar a realidade através da produção dos saberes, das suas estratégias e suas práticas.

Essa dinâmica é evidente nos discursos analisado nesta tese, que objetivam organizar o comportamento da audiência em torno do que os *finfluencers* consideram ser benéfico para ela. Após passarem por desafios financeiros e alcançarem a condição de 'milionários', essas personalidades acreditam estar aptas a compreender e indicar o que é melhor para seus seguidores. Como mencionou Thiago Nigro em uma publicação específica: "O que eles escolheriam? A prosperidade ou a mediocridade?".

Esse ponto de vista é muito semelhante ao já mencionado anteriormente por Christoph de Wurtemberg, em sua declaração de fé luterana, ‘querer ser pobre é o mesmo de querer ser doente’. Esses discursos apenas se tornam possíveis de serem enunciados quando consideramos as condições em que surgem (qual é a ordem do discurso) e as suas bases indicam que derivam de uma cultura fortemente capitalista – como já observado por Weber, que também a relacionou a uma ética protestante.

A concepção protestante de que cada pessoa deve se dedicar a aumentar seus bens como um fim em si mesma não se resume a uma estratégia para obter lucro financeiro, mas sim a um modo de vida fundamentado em princípios e valores éticos específicos. Esse código ético enfatiza a importância de buscar constantemente mais riqueza hoje como uma meta de vida. Na contemporaneidade onde a meritocracia e o empreendedorismo de si ganham contornos bastante sólidos, essa combinação é explosiva.

Não é coincidência que esse discurso também ressoe com a Teologia da Prosperidade, apoiada pelos neopentecostais. Enquanto para os evangélicos, o dinheiro é a conexão privilegiada com o sagrado, para os *finfluencers*, o dinheiro é a chave para uma vida plena, para o usufruto dos prazeres e segurança nesse mundo. A posse material é vista como um passo

fundamental para alcançar uma existência tranquila. Como Thiago Nigro disse: "Se você não tem uma reserva de emergência, deveria estar desesperado".

Esse pensamento reflete uma visão pragmática e, ao mesmo tempo, quase espiritualizada do dinheiro, onde a segurança financeira é não só desejável, mas essencial para a paz de espírito. Em um mundo onde a instabilidade econômica pode ser avassaladora, a busca pela estabilidade através do acúmulo de bens e reservas é, para muitos, uma forma de garantir um futuro mais seguro e previsível.

Ademais, tal perspectiva sobre o dinheiro e a prosperidade não é uma exclusividade das religiões ou dos influenciadores digitais. Na verdade, ela permeia grande parte da sociedade contemporânea, onde a realização pessoal muitas vezes está ligada ao sucesso financeiro. A cultura do "faça você mesmo" e do empreendedorismo é, em muitos aspectos, uma extensão dessa ética, onde o trabalho duro e a inovação são vistos como os principais caminhos para a prosperidade.

Os discursos por sua vez segundo Foucault (2008) obedecem a regras de formação, encontradas quando investigamos as condições de existência dos enunciados. Veremos nos discursos proferidos pelos *influencers* que os mesmos obedecem a determinados padrões e continuam regidos sob uma dada formação discursiva – a da prosperidade.

Prosperidade segundo o portal de internet ‘Enciclopédia de Significados’, diz respeito “ao estado ou qualidade do que é próspero, ou seja, bem-sucedido, feliz e afortunado”. Cobiçada pelos seguidores de influenciadores que ensinam algum tipo de ‘superação’, a prosperidade é desejada por aqueles que pretendem atingir “padrões de vida que lhe garantam a contínua sensação de contentamento e estabilidade emocional” (ENCICLOPÉDIA DE SIGNIFICADOS, 2024).

Originada no latim, *prosperitate/prospere* significa “obter aquilo que deseja”. Formado pela junção dos elementos *pro*, que quer dizer “a favor”, e *spes*, que significa “esperança”, a palavra ‘prosperidade’ remete a uma promessa. A mesma ‘promessa’ – não no sentido de ser o mesmo que é prometido – mas o mesmo efeito que se pretende transmitir através dos testemunhos. É feita uma promessa para o ouvinte. Se ele cumprir o que foi dito e se converter ao evangelho ou converter-se em cliente do influenciador, ele terá as mesmas ‘bençãos’ ou nesse caso, os mesmos resultados.

Para testar a hipótese dessa formação discursiva, realizamos o exercício de identificar os tons discursivos das publicações dos influenciadores, no qual conseguimos ter um vislumbre de como eles constroem seus conteúdos e qual a predominância editorial e discursiva entre

eles⁵¹. Em todos, o tema da prosperidade estava em destaque, seja como fim da publicação ou motivação para que ela acontecesse. Através dos discursos testemunhais, de conhecimento, de credibilidade, de mentoria ou de urgência, o objetivo é tornar o seguidor uma pessoa próspera, assim como o enunciador do discurso⁵².

Quadro 6: Tipos de editorias e quantitativos de publicações dos Instagrams.

-	Thiago Nigro	Carol Dias	Nathália Arcuri
Testemunhos (Dtes)	7	12	21
Pílulas do Conhecimento (Dcon)	5	18	13
Provando o seu ponto (Dcred)	2	6	9
Cursos, Desafios e Jornadas do Aprendizado (Dmen)	4	4	5
Apelos (Durg)	3	1	1
Opinião	59	23	18
Publicidade	1	14	2

Fonte: Elaboração da autora (2024).

A começar por Thiago Nigro, pudemos observar que este possui um conteúdo mais opinativo. Mesmo ao acessarmos seu perfil do Instagram hoje (agosto de 2024), perceberemos que o seu conteúdo em geral é formado por textos opinativos – de preferência curtos, construídos de maneira muito simples. Basta um fundo branco e fonte moderna na cor preta, para que Thiago expresse sua opinião ou traga citações poderosas sobre o tema das finanças e como se tornar alguém próspero.

Além disso, temos diversos vídeos de Thiago trazendo conteúdos mais valiosos como pílulas do conhecimento, sejam eles por meio de presenças em podcasts como convidado ou em formato *self*, de frente para a câmera. Nesses vídeos, Thiago tanto discorre sobre o mercado

⁵¹ Pela extração dos dados ter sido provocada por meio de um sorteio - para justamente adquirir um caráter imparcial e heterogêneo, assumimos que a proporção de uso das editorias x a quantidade de publicações que fazem parte do calendário mensal pode mudar conforme os meses. Isto porque, apesar de termos feito um recorte de sete (7) publicações mensais, construindo uma ‘falsa’ semana, os *influencers* tendem a publicar mais de trinta (30) postagens por mês, se forem realizadas duas ou mais publicações por dia. Ainda assim, nossos achados revelam discursos valiosos para o nosso estudo e mostram que os influencers se assemelham em alguns aspectos e se diferenciam em outros, conforme podemos perceber no quadro de proporção apresentado em seguida.

⁵² Através dos nossos estudos, pudemos observar que o objetivo de tornar o seguidor próspero faz parte de todo o conteúdo dos influenciadores. Nesse momento nos referimos a apenas essas editorias e/ou tons discursos por serem os agrupamentos textuais que iremos analisar no decorrer do trabalho.

financeiro quanto sobre formação pessoal, profissional, inteligência emocional, empreendedorismo ou até mesmo ‘religião’ – reforçando mais uma vez o discurso que prosperidade não remete apenas a finanças, mas a uma vida de plenitude.

Durante a produção desta tese, a vida de Thiago Nigro passou por sérias mudanças. Ao converter-se ao cristianismo e tornar-se evangélico, Thiago separou-se da primeira mulher e casou-se com Maíra Cardi, também evangélica. Apesar do seu conteúdo não ser religioso e nem se empenhar para angariar seguidores para o cristianismo, por vezes Thiago traz conteúdos com referências bíblicas, a fim de transmitir ‘antigos ensinamentos’ e espiritualizar a audiência.

Ao observamos o conteúdo do influenciador, percebemos que ele possui pouco interesse em provar suas ‘credenciais’. Já amplamente reconhecido no segmento, Thiago faz jus ao fato de ser o influenciador mais seguido do setor (no Instagram) e essa, acreditamos ser uma das principais razões pela soberania de conteúdo mais opinativo. Thiago reserva o seu maior conhecimento para os seguidores que de fato compram seus cursos e mentorias.

Carol Dias, *fininfluencer* que também se denomina cristã e evangélica, toca poucas vezes nesse assunto no perfil. As maiores referências a qualquer tipo de religiosidade aparecem na forma de gratidão e confiança em Deus. Apesar de descobirmos o fato com uma busca rápida em plataformas de pesquisa, não é algo que Carol explora nas publicações, ao contrário, o objetivo maior é trazer conhecimento para o público e oferecer produtos que levam à prosperidade.

A proporção do uso de editorias na construção do seu conteúdo é mais equilibrada, porém, é o que possui a maior quantidade de ‘Publicidades’. Em sua maioria, dos podcasts que irá realizar com seu irmão e convidados, de produtos financeiros como aplicativos bancários, corretoras de investimentos ou até mesmo dos seus infoprodutos como as planilhas financeiras. Carol Dias também é a que no recorte estudado, trouxe mais conhecimento técnico gratuito para o público somando doze publicações nesse sentido.

Nathália Arcuri, a terceira maior influenciadora no quesito número de seguidores no Instagram, também possui certo equilíbrio em seu conteúdo, onde predominam as sessões que remetem a testemunhos (com abundância de textos), pílulas do conhecimento, opinião e ao sucesso de sua carreira (‘discurso de credibilidade’). Seu perfil é formado atualmente (agosto de 2024) pela predominância de vídeos com pílulas de conhecimento, trazendo bastante informação técnica e aspectos de sua rotina.

Sobre o que originou nosso trabalho e nos fez voltar os olhos para os influenciadores digitais, sendo a relação entre a narrativa testemunhal neopentecostal e a venda de cursos, apreendemos que há verdadeiramente essa relação e que o fato do influenciador se denominar

ou não evangélico não favorece o uso da narrativa mais testemunhal, o que confirma a nossa hipótese inicial de que – independentemente da religião ou da falta dela – parte dos influenciadores digitais (atualmente) utilizará da narrativa de superação/teor testemunhal para impulsionar a venda dos infoprodutos que oferece.

Nathália Arcuri, a influenciadora que não mencionou a palavra ‘Deus’ em nenhuma das publicações analisadas, é a que mais teve (no recorte efetuado de vinte e uma publicações) postagens com aspectos testemunhais, incluindo testemunhos pessoais ou dos alunos dos seus cursos. Em parte dos posts, Nathália lembrou eventos passados, desde quando vendia diversos produtos para economizar dinheiro, até quando enfrentava dificuldades no antigo emprego e renunciava a compromissos e momentos com entes queridos para focar no objetivo de investir e conquistar independência financeira em seus vinte e poucos anos.

A *finfluencer* enaltece em outra parte das publicações, o testemunho dos alunos que, com histórias de vida ainda mais comoventes, saem da prostituição, de relacionamentos abusivos, da pobreza e/ou das dívidas graças aos seus ensinamentos. Carol Dias é a influenciadora que ocupa a segunda posição nesse quesito, com doze (12) postagens testemunhais. Todas abordam sua vida e jornada, falando sobre suas experiências antes e depois da guinada financeira. Por outro lado, Thiago Nigro está em último lugar, com sete (7) postagens semelhantes. Ele também compartilha sua trajetória e como superou os momentos difíceis para se tornar o milionário que é hoje.

Um aspecto que une os três influenciadores é o quantitativo de publicações que possuem o discurso de ‘mentoria’ com a editoria de venda de cursos, desafios e jornadas de aprendizado. Ambos possuem uma média de quatro (4) ou cinco (5) publicações, o que indica que são feitas de forma estratégica e pontual. Apesar de os influenciadores possuírem alguns produtos digitais abertos ao público durante todo o ano, como planilhas de investimentos e cursos rápidos, seus grandes produtos, como mentorias ou jornadas de aprendizados, são realizados pontualmente, com vagas limitadas e poucas turmas. Por isso, suas divulgações acontecem em momentos específicos, acompanhadas pela publicação de ‘pílulas do conhecimento’, ‘provando o seu ponto’ ou apelos que irão acionar o ‘gatilho de urgência’ e estimular o seguidor a decidir rapidamente.

A seguir, analisaremos as editorias e discursos que são mais relevantes para a construção da nossa tese, sendo respectivamente: 1. Testemunho (discurso testemunhal); 2. Pílulas do Conhecimento (discurso do conhecimento); 3. Provando o seu ponto (discurso de credibilidade); 4. Cursos, desafios e jornadas do aprendizado (discurso de mentoria) e, por fim, 5. Apelos (discurso da urgência).

6.1 O discurso do testemunho

Segundo Foucault (2013), o discurso é considerado inicialmente um conceito filosófico mais complexo do que a indicação apenas do conjunto de textos associados a indivíduos, onde a sua elaboração possibilita caracterizar um grupo social específico, sendo, portanto, uma dimensão de produção da realidade social, ao invés de uma simples junção de enunciados. Dessa maneira, todo discurso quer dizer algo, possui uma função específica e emerge a partir de determinadas condições de tempo e espaço.

Ainda conforme o autor, o discurso será sempre um conjunto de pensamentos advindos de relações de poder entre os indivíduos que irá defender e legitimar as ideologias de quem os promove. No caso dos influenciadores em questão, os vemos no discurso testemunhal, contando suas trajetórias, em diversos formatos. O objetivo é causar a identificação com o público-alvo e mostrar para a audiência que eles também passaram por obstáculos e os superaram.

O fato de já terem passado pelo processo e hoje adquirirem tanto capital social, quanto simbólico e econômico os coloca em uma posição de poder frente aos seus seguidores. Eles ‘detém o conhecimento’ e para acessá-lo basta inscrever-se em suas redes e adquirir seus produtos digitais. Por isso é tão importante produzir publicações de cunho discursivo testemunhal. É crucial relembrar ao seguidor antigo e trazer à tona para o novo seguidor que o influenciador sabe do que está falando, que ele já esteve no lugar da audiência e por isso, merece atenção.

Essa estratégia não é apenas uma simples troca de informações, mas sim uma forma sofisticada de construção de autoridade e confiança. Ao compartilhar suas histórias pessoais, os influenciadores criam um vínculo emocional com seus seguidores, gerando uma sensação de proximidade e credibilidade. Esse tipo de narrativa permite que o público não apenas consuma conteúdo, mas também se sinta parte de uma comunidade que compartilha valores e experiências semelhantes.

Em Thiago Nigro, entre as postagens sorteadas, encontramos (sete) 07 publicações nesse sentido. Em quatro delas, Thiago conta partes da sua história de vida de forma intencional e em outras três, o *influencer* discorre sobre o que ele acredita que deve ser feito para que o seguidor (também) possa passar pelo processo de mudança.

Figura 13: Publicação de 09 de fevereiro de 2023 de Thiago Nigro.



Fonte: Instagram. Captura de tela realizada em março de 2023.

A primeira publicação analisada da Semana 01, de fevereiro de 2022, cujos dias foram sorteados, aconteceu em 09 de fevereiro e se trata de um vídeo onde Thiago conversa com sua ex-namorada olhando para a câmera, contando sobre quando o casal não possuía dinheiro para ir aos restaurantes que desejavam e, por isso, tinham que escolher entre ir a tais restaurantes ou investir esse dinheiro em ações da bolsa de valores almejando um futuro melhor. Com a legenda trazendo o texto ‘Pega essa técnica para economizar com sua parceira ou parceiro’, o influenciador reforça a condição de ‘sábio’ e ‘conhecedor’, transmitindo conhecimento valioso ao seu público.

Na segunda publicação, de 02 de novembro, Thiago publica a imagem vestido de maneira formal em evento da Forbes e, mais uma vez, conta a sua história de superação. O objetivo é inspirar outros a seguirem os mesmos passos. Nesse texto, especificamente, ele explica que era só mais um dentre aqueles que pegavam o ônibus para ganhar a vida em São Paulo, mais um entre aqueles recusados em processos seletivos. Após descrever todas as profissões que já exerceu, ele afirma que não é preciso ser gênio para também conseguir, mas definitivamente ‘estar na direção correta’.

Figura 14: Publicação de 02 de novembro de 2023 de Thiago Nigro.



Fonte: Instagram (2023).

Ao fazer o contraponto entre o que ele era antes (na legenda) e o que ele é hoje (na foto), ele reitera a sua autoidentificação com seu público e como consequência recebe comentários de afirmação e reconhecimento dessa proximidade. Nessa postagem, ele recebeu os seguintes dizeres: ‘Pode não ser gênio.. mas é ídolo!’; ‘Dica anotada Nigro, obrigada por sempre despertar nossa consciência através de simples mensagens como essa. 🙌👏🥰’ e ‘Estão lindos 😍😍. Merecedor de todo esse sucesso e prosperidade. Cidadão do bem, que faz a diferença na vida de milhares e pessoas. Amei o texto meu amigo. Bjs no seu coração e da Camila’.

Podemos notar que a narrativa testemunhal e inspiradora para servir de referência, que permeia as publicações de Thiago cumpre seu propósito ao revelar que os seguidores se sentem gratos pelo compartilhamento dos conteúdos, reafirmando que ele merece todo o ‘sucesso e prosperidade’ alcançados. O fato de a seguidora utilizar o termo ‘prosperidade’ reforça que essa formação discursiva é algo que já vem sendo exercitada no perfil do *influencer*, sendo reconhecida pelo público.

Na semana falsa de abril de 2022, podemos encontrar outras maneiras de Thiago dar o seu testemunho de maneira intencional para os seus seguidores. Primeiro, ao contar a história de quando era garçom e servia ‘coxinhas’ para determinado jogador de futebol. O objetivo da mensagem a princípio seria que nunca deveríamos deixar de servir. O segundo, ao publicar um vídeo mostrando a mansão em que morava com a sua ex-namorada, onde eles discutem que aquilo era muito mais do que o que já tiveram um dia. Ambos os momentos passam a mensagem de que Thiago já esteve em outro lugar que não é o que está agora, um lugar de renúncia, de

privação, de necessidade. E que se ele, ao decidir mudar, conseguiu transformar a sua história, o seu seguidor também pode.

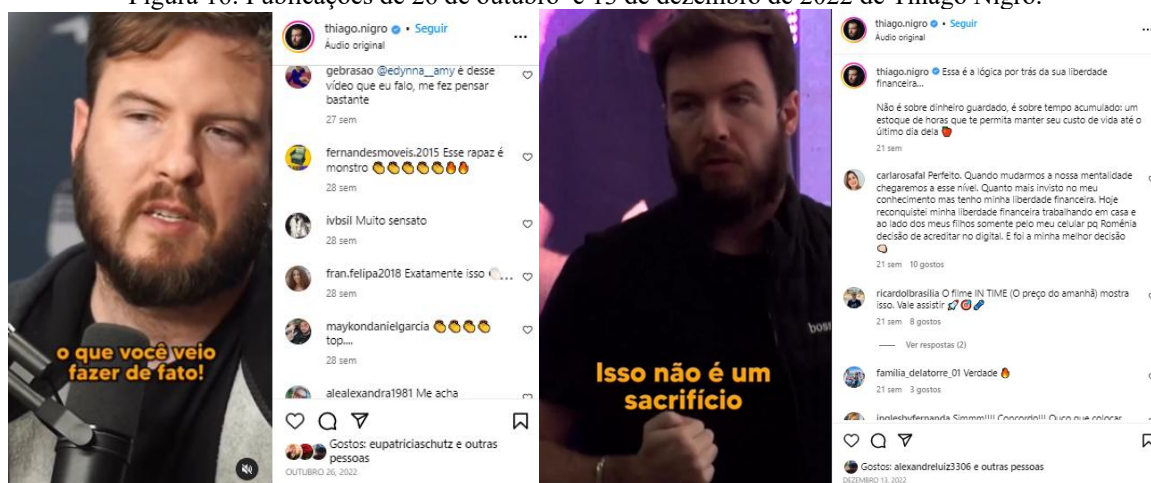
Figura 15: Publicações de 01 e 15 de abril de 2023 Thiago Nigro.



Fonte: Instagram (2023).

No vídeo de 26 de outubro de 2023, Thiago Nigro fala sobre talentos e a sua narrativa se assemelha e muito com os primeiros protestantes citados por Weber no início deste trabalho. Para ele, é obrigação de todo indivíduo encontrar seu talento e se dedicar a ele, multiplicando-o. É preciso trabalhar: ser trabalhador e não empregado. Nesse mesmo post, ele recebe o seguinte comentário: “E você pode ter certeza também, Thiago, você me ajudou com a virada de mindset na minha vida! Muito obrigado!”.

Figura 16: Publicações de 26 de outubro e 13 de dezembro de 2022 de Thiago Nigro.



Fonte: Instagram (2023).

Em um recorte de outro vídeo do seu podcast de 13 de dezembro, Thiago fala sobre sacrifícios e diz que eles não são ruins, porque significam que algo de bom virá em troca. Para

ele, é preciso guardar dinheiro, é preciso fazer dinheiro. Tempo é dinheiro e com dinheiro você consegue ter mais tempo. Com dinheiro você consegue uma vida tranquila – mais uma vez reforçando as bases do protestantismo e sua relação com a construção do ethos capitalista.

Assim como Thiago Nigro, Carol Dias explora o discurso testemunhal em todo o conteúdo disponibilizado para o público. Entre as publicações analisadas, doze (12) tinham esse teor, onde a influenciadora contava quais foram os motivos pelos quais ela decidiu deixar o programa ‘Pânico na TV’ e embarcar na jornada de aprendizado para se tornar uma futura consultora de investimentos.

No vídeo publicado em 27 de agosto de 2022 (e em outras publicações), a *influencer* discorre sobre o quanto se sentia humilhada por não ter suas ideias ouvidas, depressiva por precisar em todo o tempo ter um cuidado exagerado com o corpo ou não se sentir respeitada pela audiência no início de sua carreira como investidora. Ao contar sobre sua trajetória no podcast, a influenciadora convida o público a saber mais sobre a sua história e identificar-se com a mesma, angariando novos seguidores.

Figura 17: Publicação de 27 de agosto de 2023 de Carol Dias.



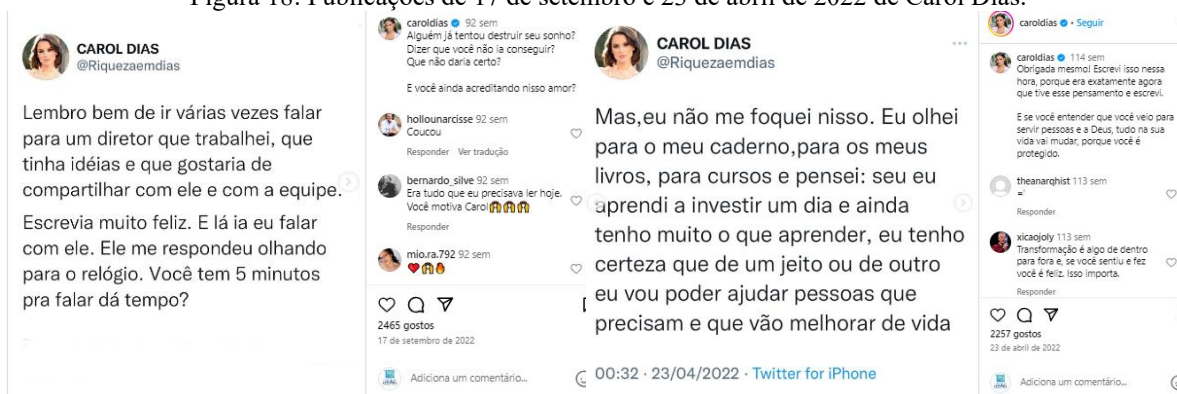
Fonte: Instagram (2024).

Em outras publicações, Carol Dias rememora os acontecimentos da sua vida e carreira, deixando claro que, apesar da fama e dinheiro que possuía, não tinha mais saúde emocional. Os

dias tristes faziam parte da sua vida e trabalhar medicada já era rotina. Um dia, ela ‘simplesmente’ acordou e pensou que ou mudava de situação, ou iria acabar enlouquecendo. Para os seguidores, ela deixa um recado: ‘Você pode mudar a sua vida. Ela passa rápido. Muito rápido. O que você acha que está dando errado e como você pode melhorar? Você ama o que você faz. Vai dar o seu melhor pra fazer o que ama? [sic]’.

Ao questionar o seguidor, Carol intima-o a refletir sobre seu momento atual e sobre se, de fato, ele quer permanecer nessa situação. Caso resolva mudar, ele pode contar com a ajuda da influenciadora, assim como um fiel pode contar com a ajuda de Deus (salvo as devidas proporções) ou do seu líder espiritual, reiterando o que Foucault já discorria sobre o ato de proferir um discurso e as relações de poder que ali se estabelecem: Carol tem o poder de mudar a vida dos seus seguidores, basta que eles deem o primeiro passo.

Figura 18: Publicações de 17 de setembro e 23 de abril de 2022 de Carol Dias.



Fonte: Instagram (2024).

Em uma das publicações com o seu testemunho, Carol Dias recebe o comentário de uma seguidora que compartilha que está em um processo doloroso para se reencontrar ou encontrar algo que faça sentido em sua vida e conclui agradecendo o compartilhamento da experiência, informando que servir como exemplo para os outros é o que dá sentido à vida, como podemos ler na íntegra abaixo:

Tô no processo da dor para me reencontrar ou me encontrar em algo que realmente faça sentido pra mim. É muito dolorido esse processo, mas confio nele e principalmente que não estou sozinha. Obrigada por compartilhar sua experiência porque eu acho que é isso que faz dá muito sentido à vida. Ser exemplo para outras vidas, dar, se doar... É sobre isso. (Comentário da seguidora @michelliserafimalvs).

Outra postagem que não se trata de testemunho de Carol Dias especificamente, mas também fala sobre o testemunho de outro, é a publicação convidando o público para o *podcast* de Paulo Vieira, conhecido coach de Inteligência Emocional, que detém cerca de 4,6 milhões de seguidores em seu perfil do Instagram. Na legenda, Carol Dias promete que no *podcast*, Paulo irá compartilhar toda a sua história, trajetória, experiências, dificuldades e como foi chegar até o seu atual patamar. O nome da sessão é ‘O poder da ação do dinheiro’. Nele o coach irá responder a algumas perguntas como: 1. Como cuidar do dinheiro e sair das dívidas; 2. Quais as causas para o brasileiro se endividar tanto; 3. Como uma pessoa pode ganhar mais dinheiro; 4. O que impede as pessoas de ganharem mais dinheiro, entre outras coisas.

Figura 19: Publicações de 16 de maio de 2022 de Carol Dias.



Fonte: Instagram (2024).

Já as publicações de Nathália Arcuri com discurso testemunhal não diferem em estrutura das apresentadas até aqui. Além do seu próprio testemunho, que aparece inúmeras vezes e de maneira periódica entre as suas publicações, a influenciadora também compartilha o testemunho de alunos ou mentoreados, que contam como conviver ou aprender com Nathália mudou suas vidas de maneira extraordinária. Por Nathália ter alguns programas de mentoria como ‘Me poupe!’ que ensina a poupar dinheiro e ‘Jornada da Desfudência’ onde a influenciadora mentoreia pessoas endividadas, a constância desse conteúdo é maior e geralmente ocorre quando uma turma está se formando ou outra será iniciada.

Em uma das postagens, no sorteio da semana falsa de agosto de 2022, Nathália traz um vídeo sobre um evento em que iria palestrar. Na legenda, ela apresenta um enorme texto sobre como ela não desiste do Brasil, sendo sua primeira frase, literalmente ‘Eu NÃO DESISTO do Brasil’. No decorrer da legenda, Nathália traz afirmações sobre como ela criou o ‘maior canal de educação financeira do mundo’. Além disso, é responsabilidade dela o fato de ter 7 milhões de seguidores inscritos em seu canal, quando no Brasil há 215 milhões de habitantes. A influenciadora continua informando que já deu os primeiros passos, mas que não vai desistir enquanto todos tenham acesso ao ‘poder’ e ‘liberdade’ que a educação financeira pode proporcionar.

É importante sublinhar as palavras ‘poder’ e ‘liberdade’ porque as mesmas remontam à formação discursiva de prosperidade, ao espírito do capitalismo moderno e à ética protestante, onde as pessoas apenas se sentem seguras e livres quando possuem uma grande quantia de dinheiro reservada.

Figura 20: Publicação de 11 de agosto de 2022 de Nathália Arcuri.



Fonte: Instagram (2024).

Nas imagens do vídeo, o conteúdo é ainda mais provocador. Nathália reúne cenas de encontros com diversos alunos de suas mentorias, inclusive uma delas fala que a *influencer* ‘salvou a sua vida’. Mais uma vez, encontramos o influenciador sendo visto numa posição de liderança e autoridade perante a vida do seguidor. Ele tem poder para salvar.

Figura 21: Publicações de 06 de novembro e 10 de setembro de 2022 de Nathália Arcuri.



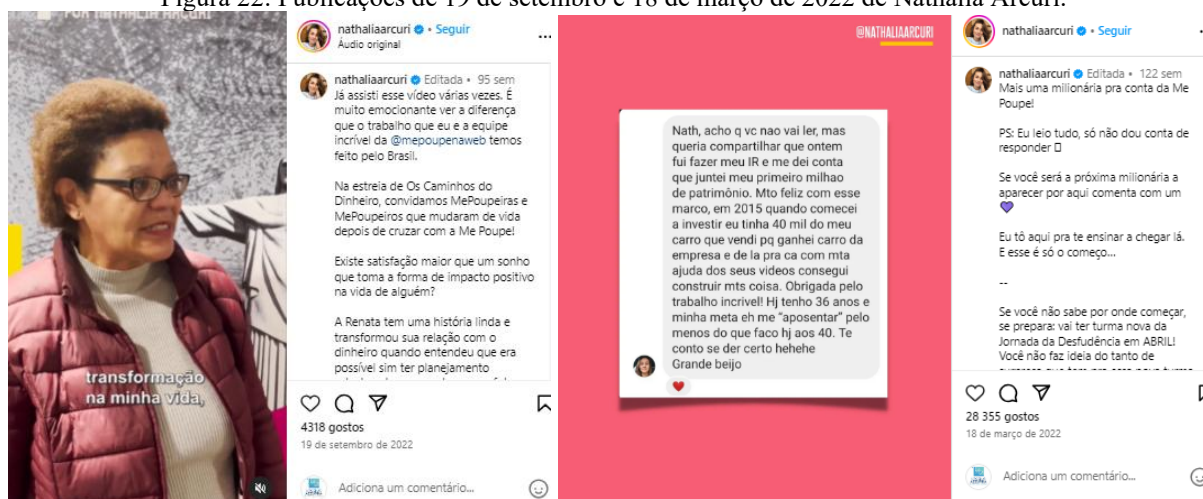
Fonte: Instagram (2024).

São dezenas de outras publicações nas quais Nathália traz o testemunho de alunos e seguidores. Segundo a *influencer*, o fato de pessoas comuns e com subempregos conseguirem juntar dinheiro e alcançarem um novo patamar financeiro não é resultado de sorte, mas de um método, de acompanhamento e de frequência. Método este conhecido exclusivamente por Nathália Arcuri, cujo acesso só é permitido aos seus alunos.

Em outras postagens, Nathália traz mais testemunhos e dessa vez pretende demonstrar que se tornar milionário não é uma tarefa inatingível. Em um vídeo de 19 de setembro de 2022, Arcuri traz o depoimento de uma aluna, diarista, que tinha o sonho de lhe conhecer. Na legenda, a influenciadora, discorre sobre o quanto é emocionante receber os testemunhos dos seus alunos e perceber como ela e a sua empresa (MePoupe!) fizeram a diferença nas suas mudanças de vida. Ela pergunta a si mesma e ao público se existe satisfação maior do que transformar a vida das pessoas que entram em contato com a própria. Nesse mesmo vídeo, a aluna em questão afirma: “Eu vou ser a primeira pessoa milionária da minha família e a minha filha vai ter um futuro completamente diferente do meu porque eu aprendi a fazer isso com você”.

A aluna deixa claro o reconhecimento de que a sua mudança de vida e o futuro seguro que sua filha terá devem-se à Nathália Arcuri. O mesmo que pode ser identificado no segundo testemunho, da publicação de 18 de março de 2022, cuja seguidora informa que atingiu seu primeiro milhão graças aos ensinamentos da *finfluencer*.

Figura 22: Publicações de 19 de setembro e 18 de março de 2022 de Nathália Arcuri.



Fonte: Instagram (2024).

Em outras publicações cujo discurso é testemunhal, Nathália não conta mais o testemunho dos alunos, mas o seu próprio, que é narrado várias vezes e de formas distintas. Nas legendas que acompanham as imagens onde Nathália aparece séria e imponente ou sorridente e descontraída, a *influencer* conta como, por várias vezes, tentou desistir no percurso de se tornar a profissional que é atualmente, como as pessoas tiveram pena quando ela resolveu pedir demissão de um emprego aparentemente estável para empreender ou de quando era motivo de piada ao contar para as pessoas que se tornaria milionária.

Figura 23: Publicações de 11 de abril e 18 de maio de 2022 de Nathália Arcuri.



Fonte: Instagram (2024).

Também nesses testemunhos, Arcuri discorre sobre os períodos em que era vendedora, estagiária e que tinha dois empregos para manter-se e continuar evoluindo na carreira. Em uma das publicações, finaliza com a seguinte frase: “Mas não houve um dia da minha vida em que eu não estava batendo em alguma porta e aproveitando ao máximo cada uma que se abriu. Salva

esse post pra quando você estiver cansada de bater e ninguém abrir. Vai chegar um dia em que você será a dona da casa e de todas as portas” (ARCURI, 2022).

As expressões ‘eu era’, ‘eu também’, ‘você também’ são comuns nas postagens cujo discurso é de cunho testemunhal. Ao acionar o recurso da memória e narrar um período difícil de suas vidas, ambos os influenciadores, como explica a AD, assumem diferentes papéis sociais e representando grupos sociais distintos – o que já possui liberdade financeira e o que ainda não possui, apresenta discursos e vozes que vem de lugares diferentes. Contando o seu testemunho e causando identificação com um público que hoje precisa escolher entre ir a um restaurante, passear com os amigos ou investir e com aqueles que não possuem dinheiro para um ou outro, os influenciadores oferecem a esperança de um futuro melhor, desde que a pessoa o siga – literalmente, aprenda e coloque em prática os seus métodos e ensinamentos.

Assim como discorreu Foucault (2009, p.9), a produção do discurso ocorre de forma “controlada, selecionada, organizada e redistribuída” em diferentes procedimentos que estruturam as condições que inscrevem os acontecimentos na ordem do discurso (FOUCAULT, 2009a, p. 9). Sendo assim, as publicações dos influenciadores também ocorrem de maneira controlada, selecionada, organizada e redistribuída com objetivo claro e certa intencionalidade. Nesse caso, os sujeitos influenciadores narram testemunhos, sob a condição de ‘heróis de si mesmos’, representando significados que vão além da própria superação, alcançando o seguidor na dor que carregam: não conseguem dar conta dos compromissos financeiros que a realidade exige. Eles precisam de mais.

6.2 O discurso do conhecimento

Um saber é aquilo de que podemos falar em uma prática discursiva que se encontra assim especificada: o domínio constituído pelos diferentes objetos que irão adquirir ou não um status científico; (...) um saber é, também, o espaço em que o sujeito pode tomar posição para falar dos objetos de que se ocupa em seu discurso; (...) um saber é também o campo de coordenação e de subordinação dos enunciados em que os conceitos aparecem, se definem, se aplicam e se transformam; (...) finalmente, um saber se define por possibilidades de utilização e de apropriação oferecidas pelo discurso (FOUCAULT, 2013, p.220)

Em sua obra ‘Arqueologia do Saber’, Foucault discorre sobre as formas de saber e afirma que estas se referem aquilo do qual temos conhecimento e podemos transmitir para

outros através de enunciados. Também é um campo que irá adquirir ou não status científico, mas que apresenta possibilidades diversas de utilização e apropriações no e pelo discurso.

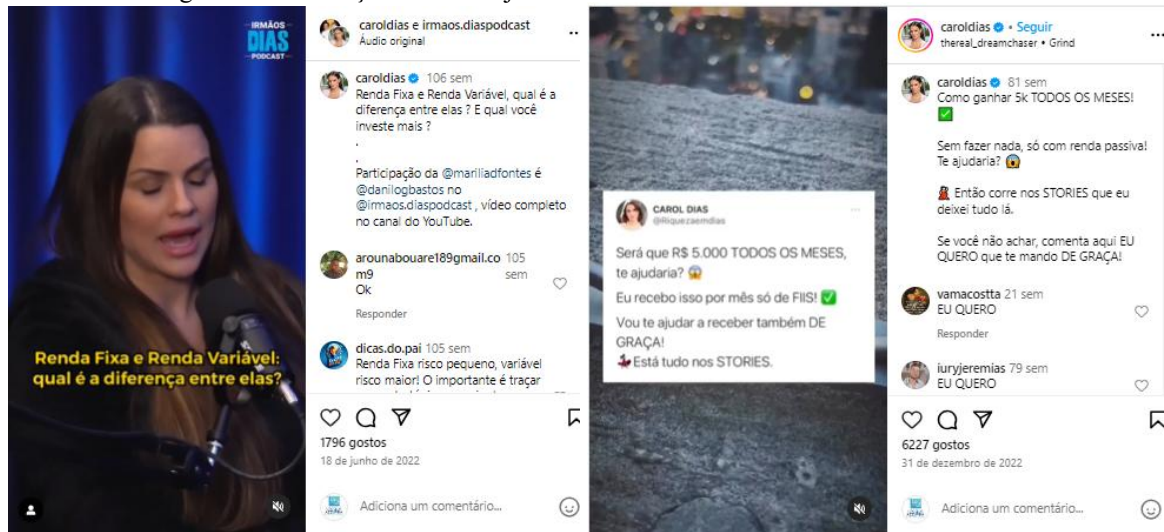
Segundo o autor (2004), aqueles que detém o saber/conhecimento também adquirem poder, visto que o saber gera poder na pessoa que o legitima. Ao mesmo tempo, o discurso que ordenará a sociedade é sempre o discurso daquele que detém o saber – visto que ele é transmitido, tem alcance, chancela e reconhecimento. Para os influenciadores dessa análise, conhecimento também é poder.

Depois do discurso testemunhal, aquele que é capaz de gerar a primeira aproximação com o público e convencê-lo de que vale a pena acompanhar o *influencer*, o discurso do conhecimento é o que irá manter a relação entre ambas as partes e o que irá de fato trazer lucro para o influenciador. O seguidor continuará a fazer parte das redes sociais do influenciador enquanto estiver adquirindo conhecimento valioso para o seu crescimento, seja profissional ou pessoal. Por isso, ter um calendário de publicações que tragam pequenas partes de todo o conhecimento técnico detido pelo influenciador é crucial. É preciso ensinar e, ao mesmo tempo deixar espaços para que o seguidor tenha mais a aprender, pois é nesse momento que o *influencer* venderá seus produtos e serviços de forma completa.

A criação de conteúdo é exaustiva. Em formato de textos, imagens, gráficos, organogramas e vídeos, os criadores distribuem conteúdo gratuito em troca de que pelo menos uma parcela do seu público se converta em clientes quando a hora chegar. Quanto mais atrativo e transformador for o conteúdo, maior será o alcance e o engajamento. Nesse momento, os influenciadores são especialistas no algoritmo do Instagram e sabem que quanto mais relevante for o seu conteúdo para a sua base de usuários, mais a plataforma irá impulsionar o mesmo para indivíduos que ainda não o seguem – o que é extremamente importante para a saúde do perfil e rotatividade dos clientes.

Carol Dias foi a influenciadora que, no recorte realizado, produziu mais postagens com o discurso do conhecimento. No total, foram dezoito (18) publicações que traziam algum tipo de ensinamento ao público. Os assuntos giravam em torno de quais são as melhores ações da bolsa para investir, qual tipo de investimento é mais atrativo para determinados tipos de pessoas, com quantos anos é possível se aposentar com uma boa reserva financeira ou como ganhar dinheiro ‘sem trabalhar’ com os famosos dividendos. Na segunda publicação da imagem abaixo, por exemplo, Carol Dias questiona ao seguidor se R\$ 5.000 extras todos os meses (sem fazer nada) o ajudariam. No texto, ela ainda informa que vai ajudar o influenciador a receber também e o melhor: de graça.

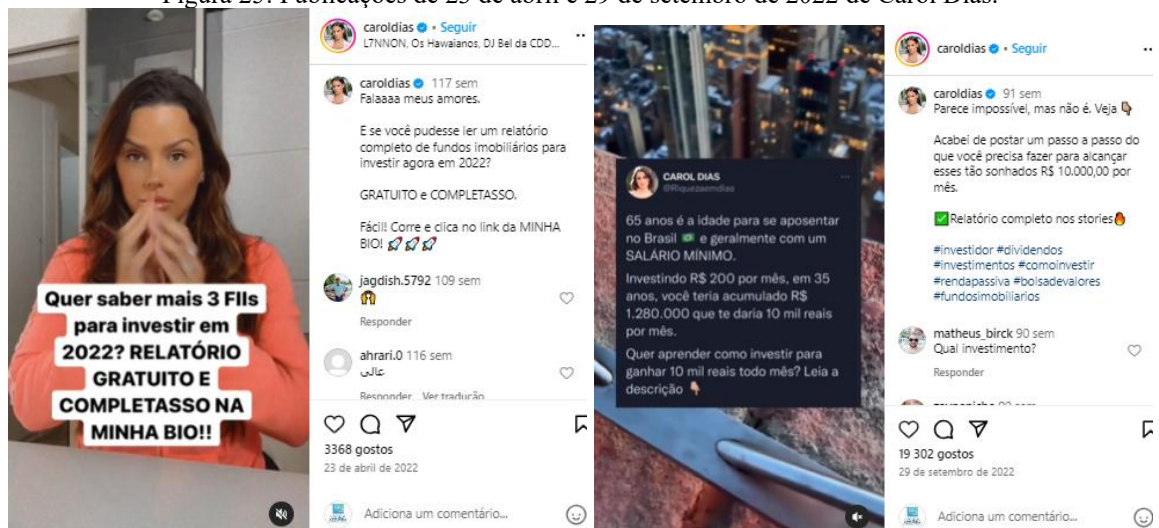
Figura 24: Publicações de 18 de junho e 31 de dezembro de 2022 de Carol Dias.



Fonte: Instagram (2024).

Em suas publicações, Carol deixa claro que seu conhecimento está sendo oferecido de maneira completa e gratuita. Palavras como ‘de graça’ e ‘completasso’ são repetidas por diversas vezes com o objetivo de representar valor para o público. Na publicação de 29 de setembro de 2022, Dias afirma que parece impossível se aposentar com mais de 1 milhão de reais acumulados, mas não é. A influenciadora mais uma vez posiciona-se como autoridade e detentora do conhecimento que levará o seguidor a tornar-se um milionário.

Figura 25: Publicações de 23 de abril e 29 de setembro de 2022 de Carol Dias.



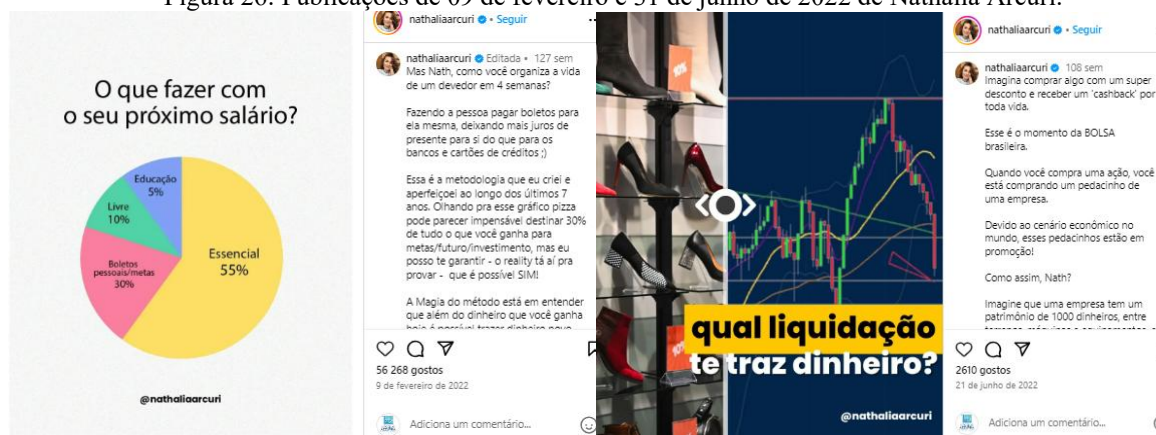
Fonte: Instagram (2024).

Nathália Arcuri também desenvolve o mesmo tipo de publicação, cujo discurso tem o foco voltado para a dispersão do conhecimento. A influenciadora contou com treze (13) publicações nesse período e a diferença para a *influencer* Carol Dias consiste na forma com

Arcuri descreve as legendas. Conhecida por desenvolver textos longos, quando a editoria é de ‘pílulas do conhecimento’, Nathália mantém o padrão e destrincha o conteúdo de maneira detalhada para o público.

Costumeiramente, a influenciadora reforça que o conteúdo da postagem se trata de um método que ela criou. Na publicação de 09 de fevereiro, por exemplo, ela afirma: “Essa é a metodologia que eu criei e aperfeiçoei nos últimos 7 anos”. Também como uma maneira de fazer a audiência enxergar valor no que está sendo compartilhado.

Figura 26: Publicações de 09 de fevereiro e 31 de junho de 2022 de Nathália Arcuri.



Fonte: Instagram (2024).

Sobre Thiago Nigro, apesar de o influenciador ter publicado a menor quantidade de conteúdos na editoria ‘pílulas do conhecimento’, encontramos sete (07) publicações nesse sentido, que trazem aprendizados ricos para o seu público. Nos dois vídeos que apresentamos como exemplos abaixo, dos dias 16 de junho e 25 de janeiro de 2022, respectivamente, Thiago traz um conteúdo técnico e informativo.

Primeiro, ele apresenta uma notícia sobre a quantidade de pessoas que irão atingir a liberdade financeira após os 60 anos e, na legenda, ele escreve uma frase um tanto quanto assustadora: “Você, provavelmente, NÃO vai atingir a liberdade financeira. E isso não é pra te desmotivar, mas pra te ajudar” (NIGRO, 2022). Esse vídeo recebe um comentário de um seguidor que afirma que “as barreiras que não conseguimos superar para prosperar está em nós mesmos”. No segundo vídeo, Nigro traz um aprendizado sobre o financiamento de imóveis e taxa de juros e uma seguidora comenta que deveria ter visto esse vídeo antes.

Figura 27: Publicações de 16 de junho e 25 de janeiro de 2022 de Thiago Nigro.



Fonte: Instagram (2023).

Em outra postagem analisada, Thiago Nigro compartilha cinco conselhos para a vida. O último conselho sugere que devemos sempre ir além do combinado, resultando assim no sexto conselho. Neste, ele exemplifica o que acabou de mencionar no texto. Como resposta, o *influencer* recebe o comentário de um seguidor que afirma: “Seu conteúdo transforma. Nunca mais tive o mesmo pensamento de antes depois que passei a te acompanhar”.

Figura 28: Publicação de 15 de dezembro de 2022 de Thiago Nigro.



Fonte: Instagram (2023).

Nesse ponto, já podemos observar o que discutimos desde o início deste trabalho. Ao se deparar com o testemunho do influenciador e se sentir atraído pela narrativa, o seguidor passa a acompanhar o ator em questão e aprender com os seus conteúdos. Quanto mais for relevante para ele, mais estará engajado e se sentirá predisposto a interagir. Esses relatos testemunham o impacto positivo que as palavras de Thiago têm na vida de seus seguidores, bem como

demonstram o poder que o influenciador exerce sobre eles. Afinal, ele é alguém em que se pode contar.

6.3 O discurso da credibilidade

Em 1979, Foucault abordou a relação entre discurso e poder através do trinômio poder, direito e verdade. Para o autor, o poder é um direito imerso na sociedade e seu uso também funciona como instrumento disciplinador para aqueles que dela fazem parte. Michel também discorre sobre o poder como uma verdade. Estando estabelecido nos discursos, será legitimado por aqueles que os detêm. Nesse caso, os discursos de verdade serão aferidos através de linguagens, comportamentos, valores, entre outros aspectos que irão refletir as relações de poder vigentes.

Sabendo disso, é preciso lembrar que toda sociedade tem seu regime de verdade. Isso significa que ela aceitará certos discursos como verdadeiros e os perceberá como tal, enquanto rejeitará outros discursos e os considerará falsos e hostis (FOUCAULT, 1979). Com a ascensão dos grandes influenciadores nas redes sociais, é possível sugerir que um dos sistemas de verdades atualmente utilizados para validar ou não uma personalidade é o número de seguidores (já se têm notícias inclusive que esse número tem poder de aprovar ou eliminar atores e atrizes em testes de elenco, por exemplo⁵³), de bens, de livros publicados, de alunos contemplados ou de prêmios recebidos que esta possui.

Por isso, Foucault (2013) afirma que a verdade é histórica, consolidada como produto de sua época. Em dado período um aspecto será mais ou menos relevante. A partir dos acontecimentos, cada sociedade produzirá suas verdades e por consequência seus próprios discursos. É nesse sentido que os influenciadores construíram para si uma editoria que denominamos de ‘provando o seu ponto’. Nessa editoria, o discurso da credibilidade é posto à prova e os influenciadores trazem publicações que provam que são pessoas críveis e confiáveis.

São elas a presença em eventos importantes, o recebimento de premiações, cursos oferecidos, quantidade de mentoreados atingidos, viagens realizadas e muito mais. Todo evento que estiver fora do alcance do seguidor, mas ao alcance do influenciador é passível de ser utilizado para reforçar sua confiabilidade. A construção da credibilidade, porém, não é apenas um processo de exibição de conquistas, mas também de vulnerabilidade controlada.

⁵³ Em matéria da Folha de Pernambuco, atriz Alice Braga afirma que número de seguidores, influencia na escolha de elenco. Matéria completa disponível em: <https://www.folhape.com.br/cultura/atriz-alice-braga-afirma-que-numero-de-seguidores-influencia-na/210553/>. Acesso em 20 de julho de 2024.

Influenciadores compartilham suas falhas e desafios de maneira estratégica, humanizando-se aos olhos de seus seguidores e, paradoxalmente, fortalecendo sua imagem de confiabilidade.

Começando por Thiago Nigro, o influenciador a partir de uma imagem de uma notícia do portal Pipeline, anuncia a criação de uma nova empresa, focada em micro investimentos, de nome ‘Grão’. O nome não é por acaso e nos faz lembrar daquele ditado “De grão em grão, a galinha enche o papo”. Com este nome, Nigro quer dizer que essa nova empresa atenderá pessoas que não possuem poder aquisitivo para fazer altos investimentos, pessoas que possuem pouco, mas que segundo ele, não podem deixar de investir. Como já vimos anteriormente, o discurso dos *finfluencers* se baseia em investir tanto o quanto for possível, começando do mínimo, mesmo que seja de pouco em pouco.

A intenção de Thiago com os seus serviços, como afirma na publicação, é “transformar pessoas, todos os dias, mudar o Brasil”. Assim como vemos na tradição religiosa, um caráter público e comunitário ao redor do testemunho, encontramos também na fala de Thiago o que ele acha que é o seu dever, ‘levar o conhecimento – a palavra, que transformará a outras pessoas’.

Figura 29: Publicação de 10 de março de 2022 de Thiago Nigro.



Fonte: Instagram (2023).

Na segunda publicação de maio de 2022, temos um *crossover* dos nossos influenciadores pesquisados. Em um carrossel de fotos, Thiago Nigro traz vários momentos

junto a Nathália Arcuri, comemorando que Nathália se junta a ele na sua *Finclass* com um módulo especial sobre ‘Organização Financeira’.

Nesse momento Thiago aciona vários recursos para provar o seu ponto: a) a informação de que há anos ele tentava convencer pessoas sobre a sua própria capacidade de alcançar o sucesso, b) o fato de que ao adentrar no mercado financeiro apenas 350 mil pessoas investiam na bolsa de valores e hoje já são mais 5 milhões, dando a entender que ele é responsável por parte desse número; c) a quantidade dos seus seguidores e de Nathália Arcuri que juntos somam mais de 30 milhões. Thiago finaliza informando que devemos saber que ‘atos heroicos’ podem vir de pessoas comuns.

Figura 30: Publicação de 03 de maio de 2022 de Thiago Nigro.



Fonte: Instagram (2023).

Para um testemunho ser considerado crível, como já assinalamos anteriormente, Lackey (2008) afirma que tanto o orador quanto o ouvinte devem fazer uma contribuição epistêmica positiva para o conhecimento em questão, o primeiro pela confiabilidade de sua declaração e o último através de suas razões positivas para acreditar. Podemos ver estes aspectos tanto nesse quanto em outros posts de Thiago. São diversas as informações provocadas por ele para mostrar ao público que ele tem toda a credibilidade em ensinar e falar sobre liberdade financeira.

Ao finalizar afirmando que ‘atos heroicos’ podem vir de pessoas comuns, Thiago ainda se coloca na posição de herói. A figura que passou de vítima a sobrevivente e a autor da sua própria história. Thiago ainda sugere que mais pessoas podem passar pelo mesmo processo para também se transformarem em heróis e heroínas de suas próprias vidas.

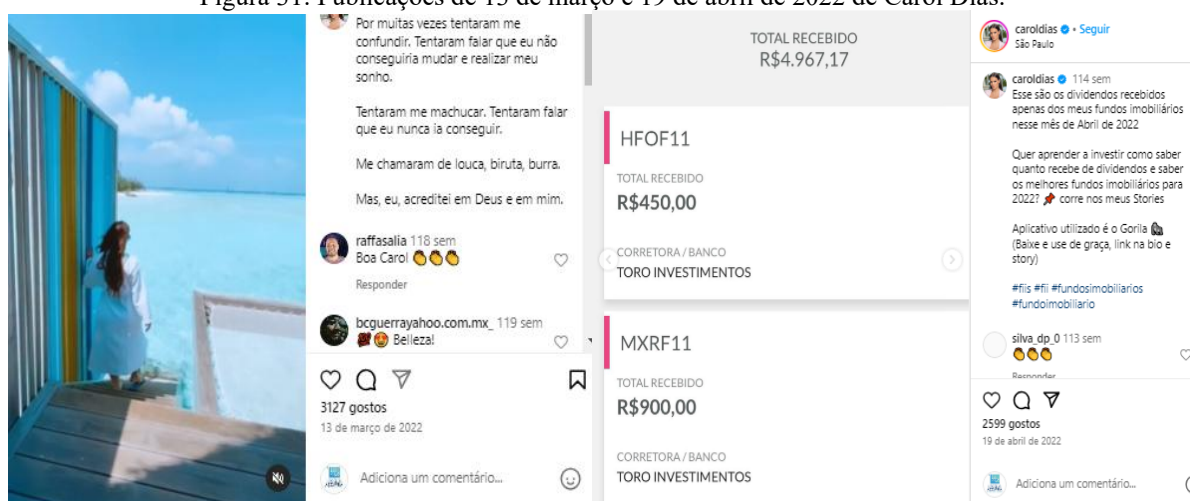
Sobre a Finclass, um aluno deu seu testemunho:

Sou founder da plataforma. Basicamente a Finclass salvou meu casamento. Vínhamos tendo brigas constantes por pensarmos totalmente opostos. Eu pensando em investir a longo prazo e ela só pensando em viver o momento. Gastar tudo o que podia e o que não podia. Pedi para minha esposa assistir uma aula comigo, ela mostrou interesse, gostou do assunto e hoje é muito mais ativa na plataforma que eu. Além dela estar muito mais focada no longo prazo, diminuindo nossas brigas em 95% ou mais. E melhorou nitidamente outras áreas do nosso relacionamento também. Obrigado. (Aluno não identificado, da Finclass do Thiago Nigro).

Carol Dias comprova para o público a sua credibilidade por meio de outros formatos. Na primeira publicação de 13 de março de 2022, Dias publica um vídeo seu nas Maldivas e na legenda constrói o texto afirmando que muitas vezes as pessoas tentaram confundi-la afirmando que não iriam conseguir, mas que ao acreditar em si e em Deus ela superou as expectativas alheias. Ao mostrar que está em viagem para as Maldivas, rapidamente Carol deixa claro que está ‘bem’ financeiramente, já que se trata de uma viagem cara e bastante exclusiva.

A segunda publicação, de 19 de abril de 2022, apresenta a captura da tela do aplicativo de investimentos da *influencer*, onde mostra que recebeu R\$ 4.967,17 de dividendos. Na legenda, Carol pergunta se o seguidor quer aprender a investir como ela e aproveita para divulgar um aplicativo para visualização da carteira. No perfil da influenciadora, são diversas as publicações com esse teor, onde ela compartilha imagens de viagens ou de ganhos pessoais para persuadir o público a seguir seus passos.

Figura 31: Publicações de 13 de março e 19 de abril de 2022 de Carol Dias.



Fonte: Instagram (2024).

Nathália Arcuri é a influenciadora que mais traz publicações com o objetivo de reforçar a sua credibilidade, com o total de nove (9) postagens. Utilizando viagens, participação em eventos, vendas de livros, premiações e outras estratégias, a *influencer* reforça diversas vezes que o reconhecimento é fruto do seu trabalho árduo, rememorando a sua jornada e deixando claro que está deixando um ‘legado de educação financeira e transformação’.

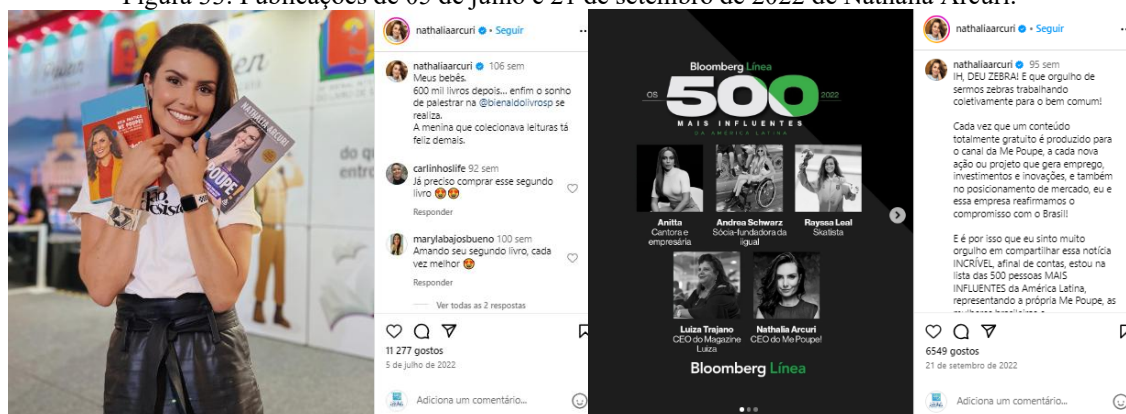
Figura 32: Publicação de 16 de fevereiro de 2022 de Nathália Arcuri.



Fonte: Instagram (2024).

Na publicação de 21 de setembro de 2022, Nathália informa que foi eleita uma das 500 mulheres mais influentes da América Latina. Em seu texto, a *influencer* reforça que distribui conteúdo totalmente gratuito, que gera empregos, investimentos, inovação e que possui um compromisso com o Brasil, dialogando com publicação anterior em que ela afirma que não irá desistir do Brasil a menos que todos tenham educação e liberdade financeira.

Figura 33: Publicações de 05 de julho e 21 de setembro de 2022 de Nathália Arcuri.



Fonte: Instagram (2024).

6.4 O discurso da mentoria

Segundo Foucault (2008), o poder não está estabelecido de uma forma vertical, onde o ‘ser superior’ seja econômica, simbólica ou socialmente exerce domínio sobre seus subordinados, mas de forma horizontal e multidirecional, estando presente em todos os segmentos da sociedade e em todas as suas formas. Para ele (1978), o poder não está no ‘príncipe’, tampouco no estado, mas nas pequenas e múltiplas relações da vivência cotidiana.

Dessa maneira, assim como já discutimos anteriormente, o discurso não é um ato interpretativo, mas sim um ato que tem em vista legitimar a verdade produzida pelo sujeito. No caso dos influenciadores, o fato é o mesmo. Os discursos produzidos por estes buscam evidenciar o seu poder e legitimar as suas verdades. Tendo o seu poder facilmente percebido pelo público, os *influencers* constantemente recebem comentários de agradecimento, elogios e admiração evidenciando que o seu discurso foi legitimado pelo próprio e por terceiros.

No discurso de mentoria, os *influencers* produzirão e compartilharão conteúdos (discursos) para vender seus cursos, desafios ou jornadas de aprendizado. Essa editoria é chamada de ‘mentoria’ tendo em vista que a sua ênfase está no influenciador ocupar o cargo de mentor, daquele que aconselha. Sejam através de lives e/ou mesmo da venda de cursos e acompanhamentos exclusivos, esse é o momento em que o seguidor terá o *influencer* falando consigo, respondendo às suas interações.

Assim, o poder exercido pelos influenciadores não se limita apenas ao âmbito virtual, mas se estende para a realidade offline, onde suas recomendações e conselhos tornam-se parte do cotidiano de seus seguidores. Além disso, a relação entre influenciadores e seguidores pode ser vista como uma troca simbólica, onde o influenciador oferece seu conhecimento, experiência e carisma, enquanto os seguidores oferecem sua atenção, engajamento e, muitas vezes, sua lealdade. Esse intercâmbio cria uma dinâmica de poder que é fluida e constantemente renegociada, refletindo as complexidades das relações sociais na era digital.

Na primeira publicação analisada, de 01 de janeiro de 2023, Thiago Nigro finalmente explica uma série de posts que já vinha fazendo há vários dias, lançando o primeiro desafio de 2023, o ‘Desafio El Dourado’. No segundo parágrafo da legenda podemos observar o que acabamos de concluir: Nigro afirma que estará “junto” da audiência para que ela finalmente possa começar o ano com o “pé direito”. Ainda no texto, ele informa que irá entregar ao público um “mapa diferente”. Um mapa que irá guiar o seguidor pela prosperidade e liberdade material.

O influenciador conclui o texto afirmando que cabe ao público uma escolha: o caminho da ignorância, que parece seguro e tranquilo, mas que tem um preço a ser pago no futuro, ou o

caminho do conhecimento, que no início é árduo e tortuoso, mas acumula grandes riquezas no fim para aqueles que o seguem e o aguardam. Assim como na Teologia da Prosperidade, só há um lema em questão: ‘se você quiser’; ‘Se você quiser, será próspero’.

Figura 34: Publicações de 01 de janeiro de 2023 e 19 de setembro de 2022 de Thiago Nigro.



Fonte: Instagram (2023).

A segunda publicação de 19 de setembro traz um novo desafio, dessa vez no segundo semestre de 2022 (onde podemos comprovar o caráter pontual dos cursos, desafios e jornadas do aprendizado, que para esse influenciador acontece duas vezes ao ano, no primeiro e segundo semestre). Nesse desafio, ele discorre sobre o que é ‘poder’ e afirma que, ao estudar a trajetória das pessoas mais bem sucedidas, percebeu que ‘as 5 fontes do poder’, seriam: 1. Relacionamento estratégico; 2. Domínio Interno; 3. Persuasão e Negociação 4; Gestão e Liderança e 5. Táticas e Negócios. Nessa jornada, Thiago se compromete com a evolução pessoal e profissional do seguidor, concluindo o texto informando que para chegar mais longe, a mensagem deve ser sempre maior do que o mensageiro. Por isso, conta com a ajuda da sua audiência para compartilhar o conteúdo e ajudar a disseminar a “mensagem”.

Em Carol Dias, o discurso de mentoria é composto pelas mesmas estratégias. Na postagem de 25 de novembro, a *influencer* convida o público para uma live especial onde, com seu irmão, ensinaria à audiência o caminho para alcançarem a liberdade financeira. Já na segunda postagem de 04 de outubro, Dias propõe um desafio que também é totalmente online e gratuito, chamando-o de ‘O mapa da liberdade financeira’, cujo conteúdo iria ensinar ao público como viver de dividendos mesmo sendo iniciante.

Figura 35: Publicações de 25 de novembro e 04 de outubro de 2022 de Carol Dias.



Fonte: Instagram (2024).

Podemos perceber que as palavras ‘caminho’ e ‘mapa’ se repetem em ambos os discursos dos influenciadores. Assim como já observamos nos tópicos anteriores, os influenciadores reforçam a sua relação de poder perante e sobre o público quando se posicionam como detentores do conhecimento, da verdade, com discursos textuais e imagéticos que os legitimam. Dias finaliza assim como Nigro descreveu em sua legenda. O mapa que ela irá entregar não é um mapa “qualquer” e se é liberdade financeira que a audiência deseja, eles devem saber que um dia ela também desejou e ela conseguiu.

Nathália Arcuri também compartilha publicações com o discurso de mentoria, produzindo cinco (5) publicações contra quatro (4) de Thiago Nigro e Carol Dias. A *influencer* em questão divulga seus cursos de maneira mais promocional. Nesse momento, ela decide fazer uma ‘promoção relâmpago’ para aqueles que comprarem seu curso ainda no mês de dezembro de 2023.

Figura 36: Publicações de 19 e 22 de dezembro de 2022 de Nathália Arcuri.



Fonte: Instagram (2024).

Segundo a influenciadora, o seguidor faria a matrícula em 03 cursos e ganharia 10 livros digitais, que juntos somam o valor de R\$ 3.028 por apenas R\$ 20. E com apenas mais R\$ 1, o seguidor doaria os mesmos produtos para uma pessoa em situação de vulnerabilidade. Com as vendas, Arcuri informa que pretende mudar a vida de milhares de pessoas, incluindo a do seguidor. Com o gatilho da urgência e da reciprocidade⁵⁴, Nathália estimula o seguidor a comprar o curso ainda em 2023 para retribuir a ‘boa ação’ que está sendo executada.

6.5 O discurso da urgência

De acordo com Foucault, quem diz sempre o faz a partir de um lugar e de uma intenção. Dessa maneira, é importante termos em mente a historicidade do discurso, como se acomoda a diversas situações, para se estabelecer, através dele, “como ato impositivo, ato de verdade e, quase sempre, ato de força. Daí a luta pela sua posse, pois quem se apodera do discurso se apodera do poder e instaura, por conseguinte, relações assimétricas entre quem o profere e quem o ouve” (BARROS, 2008, p. 160).

A última editoria e sessão discursiva que nos chamou atenção foi a editoria que denominamos de ‘Apelo’ cujo discurso enaltece a urgência da mudança, o fato de o momento do seguidor tomar uma decisão ser necessariamente ‘aqui e agora’, quando o mesmo entra em contato com a publicação do *finfluencer*. Não é por acaso que denominamos essa editoria de ‘apelo’, mas pela própria nos lembrar o suficiente dos apelos provocados pelos líderes religiosos de denominação evangélica (precisamente os grupos pentecostais e neopentecostais) ao término de uma pregação.

É nesse momento que os pastores ou pregadores finalizam seus discursos e chamam o público que deseja se converter à frente, para que façam dessa maneira uma ‘confissão pública de fé’ e recebam uma oração pela nova conversão, como explica Murray na sinopse do seu livro ‘O sistema de apelo’ de 1995.

Embora quase todos que se chamam cristãos concordem sobre a necessidade de evangelizar, somente os evangélicos se destacam pela sua proclamação autoritativa do estado do homem no pecado – um estado que exige uma resposta pessoal a Cristo em arrependimento e fé. Em contraste com os conceitos mais vagos, os evangélicos acreditam na necessidade do novo nascimento individual. Nos anos recentes, contudo, o modo pelo qual se espera

⁵⁴ Este gatilho é uma das principais motivações para a distribuição de brindes e a oferta de outros benefícios por empresas. A ideia é que o ser humano **tende a demonstrar gratidão quando ganha algo** e, inconscientemente, sinta um impulso de retribuir.

que tais conversões se ocorram tem sido vinculado com a prática de chamar as pessoas à frente durante o culto evangelístico. Este é “o sistema de apelo”, algo que caracteriza a moderna evangelização em massa (MURRAY, 1995).

Segundo Emílio Dutra (2024) em seu portal de internet ‘Ministério: uma revista para pastores e líderes da igreja’, ao preparar seminaristas para o evangelismo, observa o medo em alguns de fazerem apelos públicos, porque possuem dúvidas acerca da necessidade de convidar pessoas a expressarem seu compromisso com Cristo, por medo de falharem ou por não saber como fazê-lo. Apesar de concordar que essas são questões legítimas, o escritor informa que elas se dão, em geral porque os ministros possuem receio de estarem em posições constrangedoras, de manipularem a audiência sem intencionalidade ou mesmo por não possuírem um método.

Para ele, no entanto, há boas razões em favor dessa prática, incluindo razões bíblicas, razões lógicas, razões psicológicas e razões práticas. A primeira, conforme Dutra (2024), diz respeito ao fato de que na Bíblia, de Gênesis a Apocalipse, os textos estão repletos de convites à decisão. A exemplo de Gênesis 3:9, quando Deus pergunta a Adão “Onde estás?” após o acontecimento do seu pecado, em Atos 2:37 e 16:31, após a proclamação do evangelho, quando os ouvintes perguntam “o que faremos?” ou mesmo em Marcos 1:15 e Mateus 4:17, quando após o sermão, Jesus afirma: “O tempo está cumprido e o reino de Deus está próximo”, seguindo-se o apelo “arrependei-vos e crede no evangelho”. Conforme Dutra (2024), após a explanação do evangelho, o ouvinte deve se perguntar o que fará em seguida e o convite à conversão precisa acontecer.

Em razões lógicas, Dutra (2024) afirma que apelo não é apenas uma necessidade bíblica, mas também uma necessidade lógica, discorrendo que “o pregador que não faz apelo é como um advogado que apresenta as evidências da inocência de seu cliente, mas falha em pedir aos jurados que lhe deem o veredito favorável”⁵⁵. O autor relaciona ainda a prática do apelo às técnicas de persuasão dos vendedores que, após oferecerem seus produtos, perguntam ao cliente se ele quer comprar.

Aqui, fazemos uma analogia também com o CTA (*call to action*) demasiadamente conhecido das publicações de conteúdos na internet. Segundo os especialistas, toda publicação deve finalizar com uma chamada para ação, fato que já foi evidenciado nos discursos analisados, onde os influenciadores solicitam ao fim de suas postagens que os seguidores curtam, comentem, compartilhem ou acessem e se inscrevam em suas mentorias.

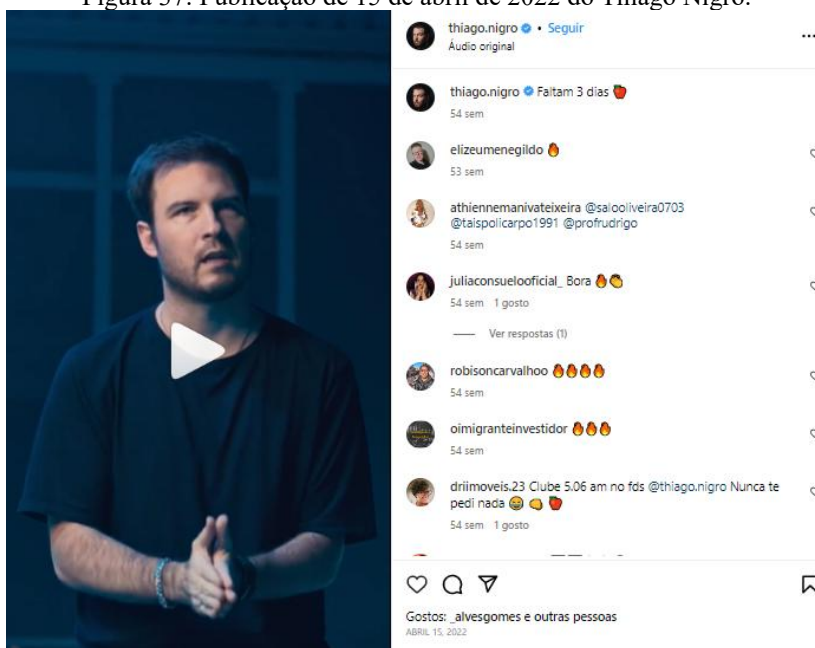
⁵⁵ R. Allan Street, *The Effective Invitation: a Pratical Guide for the Pastor* (Grand Rapids, MI: Kregel, 1984), pág. 56.

Em razões psicológicas, Dutra (2024) afirma que a emoção e o desejo, uma vez despertados pela pregação, logo passarão caso não haja uma ação favorável. Por isso, ao finalizar um sermão, é crucial que o pregador faça o convite à audiência. E, em razões práticas, Dutra (2024) discorre sobre duas teorias: a primeira de que o apelo é historicamente justificável. Segundo ele, no movimento de 1843 e 1844, Ellen White (p. 284) menciona que “frequentemente era feito um apelo aos que cressem nas verdades que haviam sido provadas pela Palavra, para que se levantassem e grande número atendia”; e a segunda, de que o apelo concede aos que desejam se converter, a oportunidade de buscar ajuda de alguém experiente.

Em parte das publicações dos influenciadores pesquisados, podemos encontrar relações com os apelos evangelísticos quando esses trazem discursos que discorrem sobre a necessidade da audiência de tomar uma decisão ou sobre o que falta para que ela perceba que precisa mudar. No vídeo que divulga o lançamento da próxima Finclass, em 15 de abril de 2022, Thiago Nigro informa que é possível alcançar a liberdade financeira que tantas pessoas afirmaram ser impossível, mas para isso acontecer, é preciso ‘tomar uma decisão’.

Para além do paralelo com o apelo à conversão das pregações evangélicas, traçamos aqui também uma relação com a fórmula proposta por Keneth Hagin. Para alcançar o que se almeja, primeiro é preciso falar, tomar uma decisão de fazer algo, para depois fazê-lo. Observaremos nas publicações de Thiago Nigro que o padrão se repete: 1. Fale; 2. Faça; 3. Receba; 4. Compartilhe.

Figura 37: Publicação de 15 de abril de 2022 do Thiago Nigro.



Fonte: Instagram (2023).

Foi assim com ele, ao tomar a decisão de seguir rumo à liberdade financeira. Ele estudou, trabalhou, conseguiu e hoje compartilha para que mais pessoas passem pelo mesmo. É assim com ele ainda hoje, quando ele promete que em breve alcançará o primeiro bilhão investido. Ele falou, está fazendo e logo alcançará o que deseja.

Ainda na semana de abril de 2022, ao divulgar a sua Finclass, Thiago afirma:

Nos ensinaram que liberdade era mentira, e que até o último dia de nossas vidas nós seríamos escravos do dinheiro. Nos ensinaram que riqueza não é conquista, é herança. Nos ensinaram que o dinheiro é o grande vilão da humanidade, mas não nos ensinaram que o mais cruel de todos os vilões é aquele que eles instalaram em nossas cabeças. Chega. Eles não nos ensinaram nada. Eles nos tornaram... IGNORANTES. E se quisermos acabar com esse ciclo... nós precisamos nos unir. Amanhã apresento o projeto mais ambicioso do Grupo Primo até então. 20h, segunda-feira, 18.04, ao vivo, no Youtube. Link na bio. (NIGRO, THIAGO, 2022).

Nesse trecho, podemos encontrar o caráter psicagógico do testemunho já observado por Dullo (2016). Ao afirmar que nos ensinaram mentiras acerca do dinheiro e que na sua mentoria, ele falará a verdade, ele transmitirá o verdadeiro conhecimento, vemos claramente o seu objetivo de produzir mudança nas outras pessoas a partir sua própria narrativa de ‘caso exemplar’. Nesse caso, o testemunho não tem apenas o objetivo de ensinar uma nova habilidade na audiência, mas transmitir uma verdade capaz de mudar o seu ser, de mudar a sua mentalidade – onde novamente um convite é realizado.

Figura 38: Publicação de 21 de junho de 2022 de Thiago Nigro.



Fonte: Instagram (2023).

Na postagem de 21 de junho de 2023, Thiago Nigro faz uma citação poderosa: “A ausência de conselheiros leva a ausência de bons planos”. No texto, o influenciador afirma que nenhum sucesso ou riqueza pode ser construído sozinho e, por isso, se o seguidor deseja atingir a grandeza, precisará inevitavelmente de ajuda - de pessoas que definitivamente possuem algo. Afinal, não adianta ter conselheiros e mentores que nunca ‘construíram nada’. De maneira bem clara, Thiago se posiciona como uma pessoa digna de ser ouvida, confiável, que pode levar a audiência a grandes resultados. Por isso, ele finaliza o seu discurso convidando a audiência para participar do desafio ‘As regras de Ouro’, onde a audiência terá acesso a regras que a levarão a outra patamar. Nathália Arcuri em publicação de um mês antes, traz a mesma informação ao afirmar que:

Quem tem mentores (guias, mestres, gurus..., chame como quiser) enriquece mais rápido. Cercar-se de pessoas mais experientes é um dos melhores atalhos que você pode tomar na sua jornada. Essa foi uma lição que a vida me ensinou e depois alguns livros confirmaram. Se hoje eu sou RYCAAAA eu devo muito a eles. "Por que, Nath?" O pensamento é bem simples: se alguém já fez e deu certo, por que não seguir os mesmos passos? Ou então: se alguém está me dizendo que o caminho é outro (e do jeito dessa pessoa deu certo), porque continuar teimando e fazendo "do meu jeito", se ele está dando errado? E você, já tem um mentor ou mentora? Comenta que eu quero saber. Ah! Antes que eu me esqueça: tem série nova a caminho, o Pimp My Money. Eu e o @professormira seremos mentores de quatro investidores que precisam "pimpar" suas carteiras e dar aquele up nos investimentos. Quem acompanhar vai receber muito conteúdo e dicas valiosas para aplicar nos seus próprios investimentos. Já anota aí a data de estreia: 16 de maio. Só no Youtube. Link na bio @nathaliaarcuri

Agora também podemos traçar um paralelo com a liderança das igrejas neopentecostais. Como observamos em nossas pesquisas, por diversas vezes, os líderes são divinizados, espetacularizados, provocando na comunidade da igreja uma vontade de segui-los. Para a comunidade neopentecostal, é importante ter um sábio conselheiro, alguém para contar, para se inspirar e para orgulhar. Nesse caso, os influenciadores se colocam nesse lugar.

No vídeo postado em 13 de julho de 2022, Thiago conta a história de quando viajou a trabalho para Salvador e, ao estar na varanda do hotel, se deparou com um grupo de jovens indo para alguma festa na cidade. Para ele, muitas daquelas pessoas faziam isso para escapar da situação em que se encontravam – um local de desespero, falta de direção e clareza. O entretenimento e a bebida eram saídas fáceis para esquecer o trabalho pesado e medíocre que viria nos dias seguintes e, por diversas vezes, pouco recompensador. Pensando nisto, Thiago informa que entendeu seu propósito: mudar a vida daquelas pessoas; ser agente transformador.

Nos comentários, podemos observar que isso já está acontecendo. Um seguidor escreveu: ‘ídolo demais’. E outro afirmou:

Figura 39: Publicação de 13 de julho de 2022 de Thiago Nigro.



Fonte: Instagram (2024).

Eu estava na m****, mas ao te conhecer Thiago, decidi que queria mudar minha vida, já faz 1 ano e meio que te conheço, e lá atrás mesmo te acompanhando eu não sabia o que fazer. Hoje posso dizer que meu começo foi com você, hoje encontrei meu propósito e vou fazer tudo pra dar certo, e a você eu tenho imensa gratidão por tudo! 🍎🍎🍎🚀🚀

Assim como na publicação em que Thiago Nigro se coloca como bom conselheiro, neste post ele também atribui para si uma posição de ‘poder’. Ele ‘pode’ mudar vidas através do seu testemunho, do seu conhecimento, do seu exemplo. Podemos nesse momento traçar uma relação entre o poder que o influenciador parece ter ou pretende ter e o poder definido de ‘poder pastoral’ por Foucault (2008).⁵⁶

⁵⁶ Foucault realizou uma genealogia do saber e do exercício político na modernidade, projeto esse que desenvolve, principalmente, em seus cursos ministrados no Collège de France “Segurança, Território, População” em 1978 e “Nascimento da Biopolítica” em 1979. Segundo Porto (2020) buscou investigar como os indivíduos são governados, como se exerce a prática do governo dos homens no exercício da soberania política e quais saberes sustentam e permitem este exercício. O autor identificou em sua empreitada quatro paradigmas de exercício político, sendo eles: governo pastoral; Estado diplomático-militar; Estado de polícia e; governamentalidade biopolítica. No nosso trabalho damos ênfase especificamente ao poder pastoral, por acreditarmos encontrar semelhanças no poder que o influenciador exerce sobre a sua comunidade. Nesse modelo, aquele que exerce o mando deve atuar como um pastor e se relacionar com os obedientes a partir de uma estrutura de rebanho. O primeiro é encarregado de mostrar o bom caminho e o último de segui-lo para a salvação. (FOUCAULT, 2008).

Isto porque segundo o autor (2008) - quando ele faz uma relação entre o que ele chama de poder pastoral e poder oriundo do pensamento grego, ele entende que a) o primeiro não é exercido sobre um território, mas sobre pessoas, como um rebanho que está em constante movimento; b) ele é fundamentado no ‘bem-fazer’, o poder pastoral visa praticar o bem, levar a salvação para o rebanho; c) tem como propósito o cuidado: o pastor está a serviço de um saber, de uma racionalidade, de tornar conhecido algo para o seu rebanho, de levá-los a seguir seu exemplo para uma vida melhor; d) o poder pastoral é um poder individualizante: ao mesmo tempo que prega para o rebanho, a intenção do pastor é tratar cada pessoa na sua individualidade.

Compreendemos que não apenas Thiago Nigro, mas Carol Dias e Nathália Arcuri, em alguma medida exercem para com a sua comunidade do Instagram o poder pastoral. Eles visam influenciar pessoas, milhões de seguidores que crescem constantemente com o fim de seguir seus ensinamentos; seu objetivo é ‘ajudá-los’, mostrar-lhes o caminho. O seu propósito é cuidar, arrastar pelo exemplo rumo a uma vida livre de preocupações e abundante. E ele não espera parar por aí, ele não pretende apenas falar com seus seguidores de maneira coletiva, mas individualizá-los, atendê-los um a um e acompanhá-los como nas propostas de mentorias que oferece.

Em outras publicações, Thiago retoma discursos apelativos e ao afirmar frases como ‘você precisa fazer o que precisa ser feito’; ‘você precisa decidir uma coisa e AGORA’; ‘só assim você será o dono do seu futuro’, ele reforça mais uma vez o que já entendemos anteriormente. O leitor é o único capaz de promover a mudança em sua própria vida com a ajuda do seu mentor, do seu conselheiro e líder – o próprio influenciador.

As publicações de Carol Dias também são repletas de conteúdos de cunho “apelativo”. Na publicação de 19 de julho de 2022, a influenciadora informa que basta o primeiro passo para uma pessoa mudar, criar a consciência e ter a clareza de que o caminho que ela segue está errado. Segundo ela, sem consciência não há mudança. A *influencer* finaliza fazendo um convite ao leitor: “Você topa esse desafio?”. Em outra postagem, Dias afirma que recebeu R\$ 5.903 no mês de junho “sem fazer nada”. Apelando para o fato de que recebeu dinheiro e que não fez nada para isso, a influenciadora informa que está sendo simples e direta, que quem deseja ter os mesmos resultados basta acessar os seus stories.

Figura 40: Publicações de 19 de julho e 16 de julho de 2022 de Carol Dias.



Fonte: Instagram (2024).

Nathália Arcuri em 12 de outubro de 2022, publica uma reflexão parecida com a primeira publicação analisada de Carol Dias. Ela pergunta o que impede o seguidor de ‘recalcular a rota’ e passar por uma revolução financeira. No texto de apoio, Arcuri afirma que sair da zona de conforto é desafiador, mas que ela tem o mapa para a revolução do seguidor. Trazendo o senso de urgência, Nathália afirma ainda que ela irá oferecer exatamente a “última oportunidade” para a audiência reprogramar a sua mente. Prometendo que o público não estará sozinho, Nathália convida o público a acessar o link da bio e garantir a sua vaga para as últimas 03 lives grátis da sua “Jornada da Desfudência”. Provavelmente, essas lives são apenas um trampolim para a audiência conhecer o programa e opte por aderir ao pacote completo ao fim da jornada.

Figura 41: Publicação de 12 de outubro de 2022 de Nathália Arcuri.



Fonte: Instagram (2024).

Enquanto no testemunho evangélico há um encontro com o divino e Deus é um motor de transformação, na narrativa testemunhal de Thiago Nigro, Nathália Arcuri e Carol Dias – ainda com um viés ‘secular’ (no sentido de não ter fins religiosos, mesmo que alguns atores em questão sejam praticantes de religiosidade), o único responsável pela saída de um patamar de fracasso para um patamar de sucesso é o próprio indivíduo e o motor de transformação, o agente que impulsiona a mudança é o influenciador, através do seu testemunho, da transmissão do seu conhecimento e da sua história.

Aproximando-se da Teologia da Prosperidade – que sim, possui Deus como intermediário entre uma vida de fracasso e uma vida próspera, no discurso dos *finfluencers* é o ‘eu’ que é capaz de dar o primeiro passo, de ‘dar a ordem’ através do intermediário que é o influenciador – que mais uma vez se coloca em uma posição de poder. Dessa forma, não seria precipitado pontuar que o influenciador assume certa posição de poder e autoridade, ecoando a figura de mediação divina presente na Teologia da Prosperidade, mas com a ênfase no indivíduo como agente principal de sua própria ascensão.

Figura 42: Publicação de 12 de setembro de 2022 de Thiago Nigro.



Fonte: Instagram (2023).

No vídeo de 12 de setembro de 2022, Thiago fala para pessoas que estão passando por um momento difícil em suas vidas. Como ele cita na legenda, há pessoas que talvez estejam no “fundo do poço”. Ele fala que isso é comum, que já passou por isso e tantas outras pessoas que

hoje alcançaram a liberdade financeira, a prosperidade também já passaram pelo mesmo. Que o importante é nunca desistir. Utilizando a ilustração de uma ‘reforma’, que é incômoda, custa caro, decepciona, provoca sentimentos conflitantes de tristeza e estresse, a narrativa de Thiago se aproxima ainda mais de um testemunho evangélico: ele já passou por isso e, por causa disso, pode trazer esperança.

Conforme mencionado por Dullo (2016), a eficácia do testemunho está na conexão entre quem fala e quem ouve. O testemunho ganha credibilidade ao ser compartilhado com um público específico, ao ser contado para uma plateia que se identifica com o orador. O narrador estabelece uma temporalidade que conecta seu passado com o presente da audiência, testemunhando o que pode vir a acontecer no futuro. As pessoas que ouvem Thiago hoje vivenciam o que ele já viveu no passado e se inspiram nele no presente, para se espelhar nele no ‘amanhã’.

Segundo Dutra (2024), o apelo não deve ser tratado como mero adendo à mensagem, mas como o clímax lógico do sermão evangelístico. No discurso dos *finfluencers* algo semelhante se torna verdade. O caráter urgente do compartilhamento de conteúdo deságua no convite a uma ação por parte da audiência. Billy Graham afirmava que, ao fazer o apelo ao evangelho, o pregador deveria capturar não apenas a mente do povo, mas também tocar o seu coração. Fazer as pessoas sentirem fé.

Ainda conforme Dutra (2024), estudos sobre persuasão indicam que as atitudes dos indivíduos envolvem três áreas: o que pensam, o que sentem e o que planejam fazer, o que abrange elementos cognitivos, emotivos e comportamentais. Tanto na pregação quanto no discurso dos influenciadores, os ouvintes devem ser levados a um ponto em que digam: “posso ser salvo/posso mudar” (mente), “preciso ser salvo/preciso mudar” (emoção) e “quero ser salvo/quero mudar” (vontade)⁵⁷.

Logo, a fim de persuadir a audiência, o sermão ou o discurso do *influencer* precisa se utilizar de algumas estratégias: a) apresentar informações lógicas em favor da verdade: quanto mais informações forem apresentadas, mais os seguidores serão levados a pensar que estão tomando uma decisão inteligente. Por isso, é preciso explicar os benefícios da liberdade financeira, mostrar o padrão de vida dos influenciadores e expor o testemunho daqueles que já passaram pelo processo; b) apelar para as emoções: conforme Dutra (2024), para ter “as emoções provocadas, o ouvinte precisa sentir que o pregador está falando diretamente a ele.”

⁵⁷ Emory A. Griffin, *The Mind Changers: the Art of Christian Persuasion* (Wheaton, IL: Tyndale House Publishers, 1976), pág. 15.

Disso, vem a necessidade de incluir o uso de vários pronomes pessoais na elaboração do discurso, como podemos perceber nas legendas das últimas publicações analisadas: “Quando VOCÊ estiver prestes a desistir, lembre dessas 3 coisas”; “VOCÊ não vai estar sozinho”; “Vai ser a melhor escolha da SUA vida” e c) é necessário apresentar o evangelho e conhecimento de tal forma que as pessoas observem não apenas informação adequada para produzir convicção, mas estímulo para o desejo de agir (DUTRA, 2024).

Por fim, ainda com relação aos tipos de apelo, Dutra (2024) afirma que existem os apelos que exigem uma resposta imediata e aqueles que exigem uma resposta tardia. Fazendo um paralelo com os conteúdos compartilhados pelos *finfluencers*, temos que em parte de suas publicações de conteúdo apelativo, o influenciador abre espaço para que o seguidor reflita sobre aquele conteúdo e tome uma decisão posterior (resposta tardia) e em outra parte, o influenciador pede que a audiência decida naquele momento, seja acessando um link de redirecionamento para inscrição em cursos, desafios ou jornadas de aprendizado, seja comentando ou compartilhando aquela mensagem.

Os apelos irão, na maioria das vezes, trazer motivos e incentivos que estimulem o seguidor a decidir. Através da necessidade de pagar as contas básicas, de ter uma segurança financeira, de sair das dívidas ou mesmo de atingir a liberdade completa. Assim como afirma Dutra (2024) “a função do pregador não é simplesmente estimular a curiosidade intelectual, ou expor os ensinamentos da verdade, mas levar homens e mulheres a uma decisão por Cristo e instruí-los nos princípios da Palavra, a fim de que alcancem maturidade cristã”. Onde fazemos esse paralelo com o trabalho do influenciador, no qual a função (idealizada e sugerida pelo mesmo), não é apenas a de transmitir conhecimento, mas levar os seguidores a uma decisão que irá transformar as suas vidas.

Por fim, e na aproximação com as outras abordagens, ao atuarem como catalisadores de mudança, com discursos estruturados para guiar o público em direção a decisões transformadoras, os influenciadores de finanças vão além de simplesmente promover ações práticas, eles fomentam o culto à auto-suficiência e ao empoderamento individual, visto que se posicionam como os modelos a serem seguidos.

7. CONCLUSÃO: TESTEMUNHO FORTE, AUDIÊNCIA ENGAJADA – AFINIDADES ENTRE O TESTEMUNHO NEOPENTECOSTAL E O DOS INFLUENCIADORES DE FINANÇAS

O contar histórias nos convida a nos tornarmos não apenas agentes de nossas vidas, mas também narradores e leitores. [...] Sempre haverá alguém para dizer conta-me uma história, e alguém para responder. Se não fosse assim, não mais seríamos plenamente humanos (KEARNEY, 2012, p. 429).

Foucault (1986, p.43) compreende “o discurso como um conjunto de enunciados na medida em que eles provêm da mesma formação discursiva”. Nesse sentido, tomar o discurso como objeto significa não apenas realizar a análise linguística sobre ele, mas principalmente questionar-se sobre quais são as condições de emergência desse objeto e quais são os dispositivos discursivos que possibilitam sua irrupção.

No caso em que se puder descrever, entre um certo número de enunciados, semelhante sistema de dispersão, e no caso em que entre os objetos, os tipos de enunciação, os conceitos, as escolhas temáticas, se puder definir uma regularidade (uma ordem, correlações, posições e funcionamentos, transformações), diremos, por convenção, que se trata de uma formação discursiva (FOUCAULT, 2008, p. 43).

Após analisarmos os discursos dos influenciadores e examinarmos cuidadosamente os textos mais comuns nas publicações, identificamos frases-chave que ecoam no conteúdo compartilhado pelos três influenciadores. No quadro abaixo, apresentamos os discursos e as formações discursivas encontradas na análise, destacando os discursos semelhantes e relacionando-os com o que denominaremos de 'micro' formações discursivas (MFD) que se referem ao: 1. Testemunho neopentecostal; 2. Teologia da Prosperidade; 3. Ética capitalista e protestante; e 4. Figura divina. Todas inseridas na Formação Discursiva (FD) da 'Prosperidade', presente nas publicações dos influenciadores mencionados.

A verdade que se propaga é que a prosperidade financeira é sinônimo de felicidade, tornando urgente a necessidade de se educar sobre o correto uso do dinheiro. Esse discurso é construído através do testemunho dos influenciadores, do testemunho dos alunos, do conhecimento técnico transmitido, da comprovação de credibilidade, da venda de cursos e mentorias, bem como do apelo final. Nesse momento são agenciadas realidades passadas (a do *influencer*) e realidades futuras (a do influenciado), em um jogo de interesses que também remonta ao bem-estar de ambas as partes.

Quadro 7: Discursos e formações discursivas encontradas na análise.

Thiago Nigro	Carol Dias	Nathália Arcuri	MFDs	FD
‘Eu não desisti’	‘Não desistimos’	‘Me fazer desistir’	Testemunho Neopentecostal	Prosperidade.
‘Eu tinha um sonho’	‘Não foi fácil mudar’	‘As pessoas ficaram com pena’ ‘Era motivo de piada’		
‘Eu sempre fui só mais um’	‘Depressão profunda’	‘Depressão’		
‘A gente economizou’	‘Caminho mais estreito’	‘Eu economizei’		
‘Eu tenho que ser bem-sucedido’	‘Eu também desejei um dia, fui atrás e consegui’	‘Ser a maior referência em finanças do país’	Teologia da Prosperidade	
‘De garçom a milionário’	‘De Panicat a milionária’	‘De repórter maluca a visionária milionária’		
‘Você decide’	‘Você também pode receber’	‘Mais uma milionária para conta da MePoupe’		
‘Se quisermos acabar com esse ciclo, precisamos nos unir’	‘Ajude nossa comunidade. Curta, compartilhe, salve e comente no post’	‘Eu preciso que você faça parte disso’ ‘Você agora tem a missão de contar para o maior número de pessoas’		
‘Marque a primeira pessoa’	‘Compartilhe’	‘Compartilhe AGORA mesmo’	Ética capitalista e protestante.	
‘Finclass disponível’	‘Seja meu aluno ainda hoje’	‘Lista de espera nos destaques’		
‘Desafio gratuito’	‘Link gratuito’	‘Workshop gratuito’ ‘Pega o convite de graça na bio’		
‘Ganhar dinheiro enquanto você dorme’	‘Recebi sem fazer nada’	‘O dinheiro trabalha pra mim’		
‘Liberdade financeira’	‘Livre financeiramente’	‘Liberdade’		
‘Eu vou te ensinar’	‘Vou te ensinar’	‘Seremos mentores’ ‘O que eu tenho pra te oferecer’	Figura divina.	
‘Um mapa diferente’	‘O mapa da liberdade financeira’ ‘Não é um mapa qualquer’	‘Mapa do tesouro’		
‘As 5 fontes do poder’	‘Os segredos da aposentadoria de sucesso’	‘Metodologia que eu criei’		
‘Eu vou estar ao seu lado’ ‘Ajudar as pessoas a serem livres’	‘Eu vou ajudar pessoas’	‘Você não estará sozinho’		
‘As regras de ouro’	‘O baú do tesouro foi revelado’	‘Vou te mostrar oportunidades imperdíveis’		

Fonte: Elaboração da autora (2024).

O quadro acima, de forma muito emblemática, evidencia que a FD da prosperidade gira em torno da ideia de sucesso pessoal através de esforço, resiliência e economia, muitas vezes

com apelos diretos à ação dos seguidores, incentivando-os a replicar tais trajetórias. A lógica capitalista e a ética protestante se entrelaçam, promovendo a ideia da liberdade financeira como sinônimo de felicidade e poder pessoal, com os influenciadores assumindo o papel de mentores quase divinos na busca pela prosperidade.

Para além dessa materialidade, podemos responder às perguntas que permearam nosso trabalho e ainda encontrar respostas cujas perguntas não havíamos feito. Nossa primeira observação, como já discutimos anteriormente, é que as narrativas dos influenciadores podem, sim, ser consideradas testemunhos. Admitindo que o testemunho é um ato de comunicação, escrito ou falado, o *influencer* – orador, pretende comunicar e comunica algo ao seu ouvinte – seguidor, podendo afetar e ser afetado; ouvinte este que admite que a sua declaração pode ser considerada uma fonte de conhecimento e que o influenciador é uma fonte confiável.

Considerando que as narrativas dos *influencers* de finanças podem ser definidas como testemunhos, conseguimos também responder às outras questões, a saber: as suas narrativas se assemelham ao testemunho evangélico? As suas práticas possuem características neopentecostais? Para clarear nossos comentários, iremos revisitar as definições dos nossos quadros-resumo acerca de cada tema com fins de comparação. O que antes eram apenas perguntas, agora nos parecem afirmações.

Sobre a semelhança entre a narrativa dos influenciadores de finanças e o testemunho neopentecostal (TN)⁵⁸, temos que enquanto o TN é a narração de fatos que aconteceram na vida do indivíduo, resultando na produção de mudanças e na transformação do caráter, o testemunho do *influencer* (TI) de forma análoga possui como prática narrar os fatos que aconteceram em sua vida, que resultaram na transformação de uma ou mais áreas, na mudança de mentalidade e postura com relação a um fenômeno.

Enquanto o TN é realizado não apenas para transmitir fatos que aconteceram na trajetória do indivíduo, mas para influenciar a audiência a desejar que essa mudança também aconteça consigo, o TI igualmente possui como objetivo influenciar pessoas. Seus perfis nas redes sociais têm o potencial de atrair uma audiência que enfrenta ou já enfrentou os mesmos desafios, e que está ansiosa por vivenciar a mesma transformação.

Ao mesmo tempo em que o TN é permeado por uma relação de similaridade entre a trajetória do narrador e da audiência, onde quanto mais parecidos, maior será a eficácia do testemunho, o influenciador também atrai a partir do seu discurso uma audiência que se

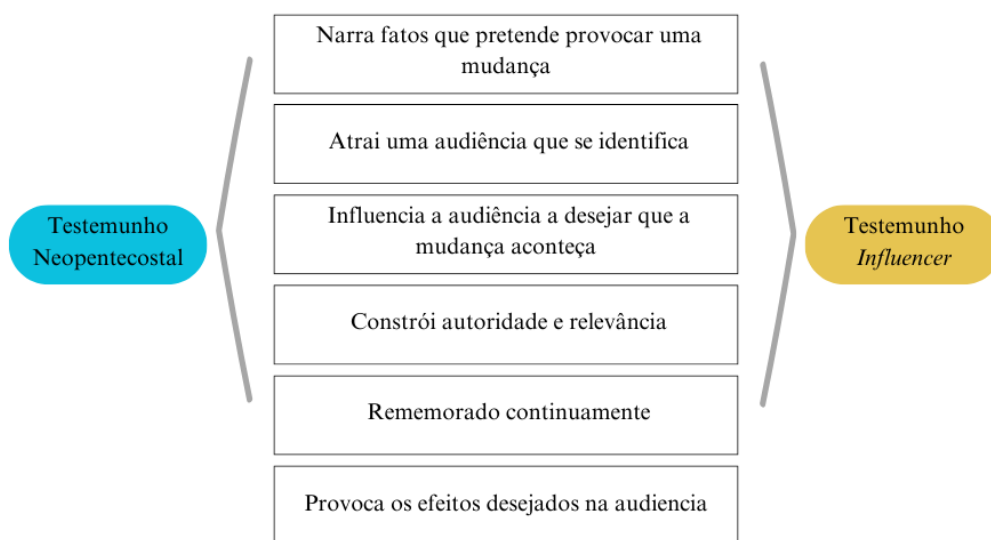
⁵⁸ Por repetirmos algumas vezes as definições ‘Testemunho Neopentecostal’ e Testemunho do influenciador, abreviaremos em alguns momentos para TN e TI respectivamente.

identifica, que percorre os mesmos passos. É na similaridade de vivências que o público acredita que pode passar pelo mesmo processo de mudança e atingir os mesmos resultados.

À medida que o TN é motivo para construção de autoridade e credibilidade por parte do grupo, é também a partir do TI que o *finfluencer* cria autoridade perante a audiência. Ele é detentor do conhecimento em sua área justamente por conta do que narrou. Assim como o TN não é um fim em si, mas um ponto de partida que deve ser rememorado e recontado continuamente, produzindo transformação diária, nas publicações do *finfluencer*, a memória é acionada várias vezes e o testemunho recontado perenemente, sendo comprovado pela vida que condiz com a mudança indicada. Os posts que contam a trajetória de vida são publicados constantemente para lembrar ao público pelo que o *influencer* passou demonstrando que ele tem lugar e poder de fala.

Entendemos que o TN e o TI possuem ambos os caracteres psicagógicos, pois, ao mesmo tempo em que pretendem transmitir conhecimento e ensinar uma nova forma de agir, também possuem a intenção de moldar o *ethos* do ouvinte, o seu modo de ser e a maneira como encara o mundo. Abaixo o diagrama que explica o paralelo entre os dois tipos de testemunho:

Figura 43: Diagrama do paralelo entre o testemunho evangélico e o testemunho do influenciador.



Fonte: Autora (2024).

Para a última pergunta, sobre as semelhanças entre as práticas dos *influencers* de finanças e dos neopentecostais, fizemos as seguintes observações. Ao passo que os neopentecostais são menos sectários e ascéticos, o discurso dos influenciadores também é aberto a todos que tenham passado ou estejam passando pelos mesmos problemas que o influenciador já passou. Para isso, basta decidir mudar e segui-los.

Enquanto os neopentecostais são mais liberais e com tendências a investir em atividades extraigreja, no meio político, empresarial, cultural e assistencial, o discurso do *finfluencer* é sobre ajudar o próximo, seja empresarial, cultural ou assistencialmente. Os atos de serviço são importantes para aqueles que já alcançaram o sucesso financeiro. À medida que os neopentecostais pregam a vitória na vida material, liberdade financeira e prosperidade, para os influenciadores esses também são objetivos centrais, visto que defendem que somente por meio da conquista da liberdade e prosperidade financeira é possível alcançar a vida plena.

Enquanto para o grupo neopentecostal, o fracasso é culpa do indivíduo – falta de fé e presença do pecado, já que na Teologia da Prosperidade através da confissão positiva, o crente é responsável por trazer prosperidade à própria vida, no discurso dos influenciadores, também basta a audiência querer, para trazer prosperidade para si. É uma questão de força de vontade, de dar o primeiro passo. Primeiro passo este que reside em ouvir e aplicar os ensinamentos dos influenciadores.

Assim como na vivência neopentecostal há a divinização dos líderes, visto que eles conseguem elevar a vida do crente a um patamar de sucesso e prosperidade, o *influencer* no ambiente secular também aparece na posição de ‘ídolo’, como intermediador do conhecimento, da prosperidade. São repetidas as frases como: ‘eu vou te ajudar’, ‘eu vou te guiar’. No caso dos influenciadores, eles são vistos por parte da audiência, a que verdadeiramente lhe segue e cumpre seus ensinamentos, como 'semideuses' capazes de transmitir o conhecimento necessário para uma vida melhor.

Ainda, no grupo neopentecostal, há a crença no sobrenatural, nos rituais, na unção de objetos, em curas e milagres. Este é o único atributo que não encontramos nos testemunhos e discursos dos influenciadores de finanças, uma vez que não há um poder divino que intermedeie o processo. Aqui, o contrário acontece, o poder está totalmente concentrado no indivíduo e é hiperracionalizado. O homem é o único capaz de transformar a si mesmo, a partir de ferramentas humanas fornecidas pelo *finfluencer*.

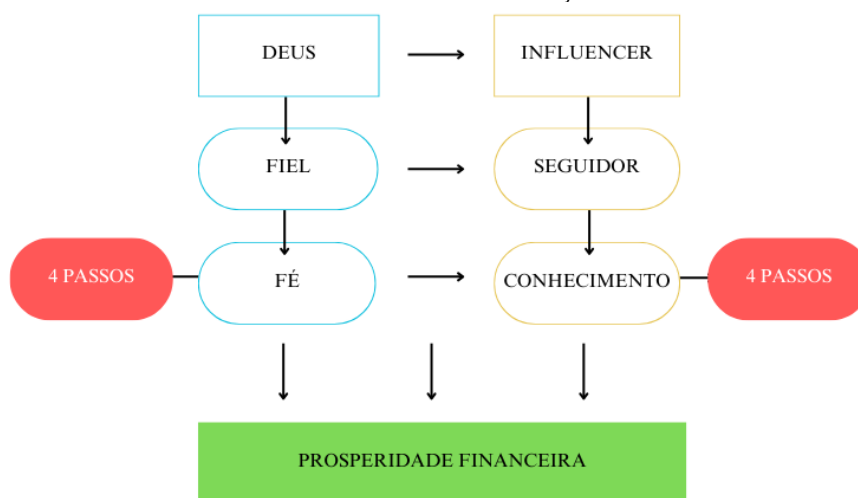
Enquanto o neopentecostalismo valoriza a intervenção sobrenatural, no contexto financeiro descrito, há uma forte racionalização: a crença na capacidade do indivíduo de mudar sua vida sem depender de milagres divinos, mas sim através de sua própria ação disciplinada, ressoando com a noção de "vocação" como um esforço humano racionalizado, conforme apontado por Weber (2004). Assim, a racionalidade prática no âmbito econômico se transforma em uma forma contemporânea de "vocação" - chamado ou comissionamento de Deus, onde o sucesso financeiro é visto como fruto do trabalho diligente e planejado, dispensando a necessidade de intervenção divina.

Salvo as devidas proporções, com base no que estudamos até aqui, conseguimos traçar um paralelo entre o ambiente religioso neopentecostal e o ambiente do *influencer* de finanças e a sua relação com a prosperidade.

Assim como Deus é um intermediário entre o fiel e a prosperidade financeira que vem através da fé e do cumprimento dos 4 passos (a fórmula de Hagin), no ambiente ‘secular’ dos influenciadores digitais de finanças, o *influencer* é o único intermediário entre o seguidor e a prosperidade financeira, que vem através do conhecimento e também do cumprimento dos 4 passos (a fórmula de Hagin).

O fator comum que torna tudo isto possível é o testemunho. Tanto a fé quanto o conhecimento vêm do ouvir. Para nós, esse motor (testemunho) que move os evangélicos e especificamente os neopentecostais, também move um grande público que encontra nos influenciadores digitais, trajetórias de inspiração e referências pelas quais irão mudar de vida, como podemos ilustrar no diagrama abaixo:

Figura 44: Diagrama do paralelo entre a narrativa testemunhal neopentecostal e a narrativa testemunhal do influenciador de finanças.



Fonte: Autora (2023)

Ainda que o influenciador não exerça em todo tempo de ‘convívio’ uma vigilância⁵⁹ sobre os seguidores, como pressupõe o poder pastoral⁶⁰, observamos diversas similaridades

⁵⁹ A relação entre o influenciador e seus seguidores é na maioria do tempo verticalizada e a distância. Enquanto o influenciador emana os conteúdos, o seguidor responde e interage através de curtidas e comentários, mas em uma relação distante, através de telas e de pouca proximidade. Esse abismo é transposto quando os seguidores adquirem os serviços de mentoria do influenciador, aonde a partir destes passa a ter um acompanhamento individual e reuniões semanais com o próprio *influencer* a fim de obter um maior conhecimento e maior controle dos resultados, com a prática de exercícios, feedbacks entre outras coisas.

⁶⁰ Para Foucault (2008), o poder pastoral está relacionado com três coisas: “salvação, pois tem por objetivo essencial, fundamental, conduzir os indivíduos ou, em todo caso, permitir que os indivíduos avancem e progridam

entre a pressão exercida do primeiro para o segundo e mais do que isso, na posição na qual o *influencer* se coloca perante os seus seguidores. Uma posição de detentor do conhecimento (verdade) e da melhor conduta (lei) para a salvação (a liberdade financeira) (FOCAULT, 2008).

Assim, conseguimos confirmar as hipóteses que levantamos no início deste trabalho: (a) o padrão narrativo encontrado é associado à 'Bíblia', que legitima a existência e reprodução desse formato testemunhal nas igrejas; (b) que na atualidade, esse padrão foi ampliado para outros tipos de discursos dissociados da perspectiva religiosa, neste caso dos *finfluencers*; e (c) que esse discurso obedece a uma fórmula que possui o objetivo de gerar adesão e iniciar um movimento cíclico de testemunho e transformação, obedecendo a variadas formações discursivas dentre elas a do testemunho neopentecostal e da TP que culminam na promessa da prosperidade.

Para nós, hoje, em uma sociedade ávida por referências, modelos e histórias inspiradoras, surgem os influenciadores, com suas narrativas de vida e seus testemunhos, que apesar de não terem sido movidos pelo encontro com o divino, são igualmente importantes, potentes, transformadores e permeados de poder. Os influenciadores digitais se tornam, portanto, como pregadores nessa era, disseminando mensagens que exaltam o valor da prosperidade indiscriminada. A promessa implícita é de que qualquer um pode alcançá-la, desde que siga os passos corretos e adote a mentalidade esperada.

Esse discurso é poderoso e revela muito sobre as dinâmicas sociais e psicológicas que impulsionam o desejo pela prosperidade. A promessa de futuro melhor, de uma vida mais abundante e realizada, atua como forte motivador, levando indivíduos a buscarem incessantemente caminhos que lhes garantam esse estado ideal. Em muitos casos, essa busca é moldada por discursos que enfatizam a meritocracia, a resiliência e a capacidade individual de superar obstáculos.

Ao desmembrar a formação discursiva da prosperidade, percebemos uma complexa rede de significados onde o sucesso financeiro é entrelaçado com moralidade, fé e identidade pessoal. A análise desses discursos revela, com muita clareza, os mecanismos de persuasão utilizados pelos influenciadores e as dinâmicas de poder entre as partes.

Após estudar o tema, compreendemos que a parcialidade é inescapável ao discurso, por isso, nos sentimos responsáveis em tecer também uma análise crítica sobre o que enxergamos

no caminho da salvação; lei, já que, precisamente para que os indivíduos e as comunidades possam alcançar sua salvação, deve zelar porque eles se submetam efetivamente ao que é ordem, mandamento, vontade de deus. É verdade, já que no cristianismo, como em todas as religiões de escritura, só se pode alcançar a salvação e submeter-se à lei com a condição de aceitar, de crer, de professar certa verdade. Relação com a salvação, relação com a lei, relação com a verdade. O pastor guia para a salvação, prescreve a lei, ensina a verdade” (p. 221).

até aqui. Apesar de ser louvável a atitude dos *finfluencers* em compartilhar centenas de conteúdos gratuitos, além dos cursos pagos completos, que possuem o potencial de educar a audiência e provocar melhorias em sua qualidade de vida (quando verdadeiros), é importante refletirmos sobre as implicações dessa visão restrita da prosperidade.

A ênfase (se) exagerada no sucesso financeiro e na realização material pode levar a uma série de consequências, tanto individuais quanto coletivas. No nível pessoal, pode gerar uma pressão constante para alcançar metas elevadas, muitas vezes à custa do bem-estar emocional. No nível social, pode reforçar desigualdades e criar uma cultura de competição exacerbada, onde o valor do indivíduo é medido apenas por suas conquistas materiais.

Além disso, a promessa de prosperidade frequentemente desconsidera fatores estruturais e contextuais que influenciam o sucesso. Mesmo que digam o contrário, aspectos como origem socioeconômica, acesso a recursos e oportunidades, e redes de apoio social são elementos cruciais que não podem ser ignorados. A narrativa de que qualquer um pode prosperar se seguir certos passos, enquanto inspiradora, pode ser limitante e até mesmo excludente, se não considerar essas variáveis.

Por fim, sobre cenários futuros, podemos estudar também em análises posteriores, as dinâmicas de resistência presentes nas interações dos seguidores para com os *influencers*, visto que nesse trabalho só conseguimos verificar os *feedbacks* positivos. O objetivo, posteriormente, será investigar como e por que determinados discursos geram questionamentos, quais argumentos são mobilizados pelos seguidores em oposição às narrativas dos influenciadores e de que maneira isso afeta a construção da autoridade digital desses perfis.

Além de podermos considerar em pesquisas futuras como esses discursos se alinham com práticas culturais e econômicas mais amplas, visto que a disseminação de ideias sobre a prosperidade é um reflexo das condições socioeconômicas contemporâneas, onde a busca por estabilidade financeira é uma preocupação central.

Dessa forma, entender as micro formações discursivas e suas implicações pode fornecer insights valiosos sobre as relações entre discurso, poder e sociedade. Ademais, a intersecção entre religião, economia e cultura nas mensagens dos influenciadores proporciona um campo rico para a investigação de como as crenças e valores são moldados e perpetuados na sociedade atualmente.

Concluimos esta tese de maneira semelhante ao término da introdução, trazendo à tona a mensagem da música de Davi Sacer, "Eu tenho a marca da promessa". O objetivo não é avaliar o discurso ou o conteúdo dos influenciadores, visto que não temos a pretensão de validar suas publicações ou examinar a veracidade dos resultados que prometem. Em vez disso, nesse

momento, buscamos estabelecer uma conexão metafórica com a canção, que provoca uma reflexão sobre quem realmente pode apagar a “marca da promessa”, quando essa marca foi concedida por um poder superior, representado por Deus (o influenciador) e quem pode obstruir a transformação pessoal de um fiel (seguidor) que está genuinamente determinado a mudar sua vida. Através de seus versos, Sacer enfatiza que a marca divina (prometida pelo influenciador) permanece imutável, e a decisão do indivíduo (seguidor) de se transformar é um passo poderoso e autônomo.

Mas quem vai apagar
O selo que há em mim?
A marca da promessa que Ele me fez
E quem vai me impedir
Se decidido estou?
Pois quem me prometeu
É fiel pra cumprir, é!

O meu Deus nunca falhará
Eu sei que chegará minha vez
Minha sorte Ele mudará
Diante dos meus olhos

E agora, faz sentido?

REFERÊNCIAS

- AGÊNCIA BRASIL. **De cada dez brasileiros, oito estão endividados.** Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2023-12/cada-dez-brasileiros-oito-estao-endividados-mostra-pesquisa>. Acesso em 10 de junho de 2024.
- AGÊNCIA BRASIL. **Candidaturas com identidade religiosa crescem 225% em 24 anos.** Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/politica/noticia/2024-08/candidaturas-com-identidade-religiosa-crescem-225-em-24-anos>. Acesso em 10 de setembro de 2024.
- AMOSSY, Ruth. **Da noção retórica de ethos à análise do discurso.** In: AMOSSY, R. (Org.). *Imagens de si no discurso: a construção do ethos*. São Paulo: Contexto, 2011.
- ANDRADE, Halbert. MOURA, Luiz. **O impacto dos influenciadores digitais sobre o comportamento do consumidor de investimentos financeiros.** *Revista Gestão e Secretariado (GeSec)*, São Paulo, SP, v. 14, n. 9, 2023, p. 16245-16272.
- ARRARD-BURNETT, V. **A vida abundante: a Teologia da Prosperidade na América Latina.** *História: Questões & Debates*, Curitiba, n. 55, p. 177-194, jul./dez. 2011. Editora UFPR.
- ARFUCH, Leonor. **O espaço biográfico: dilemas da subjetividade contemporânea.** Rio de Janeiro: Ed. UERJ, 2010.
- BARONAS, Roberto. **Formação discursiva e discurso em Foucault e em Pêcheux: notas de leitura para discussão.** V SEMINÁRIO DE ESTUDOS EM ANÁLISE DO DISCURSO *O acontecimento do discurso: filiações e rupturas*, 2011.
- BASTIDE, Roger. **Antropologia aplicada.** São Paulo: Perspectiva, 1979.
- BAUER, Raymond A. *Communication as a Transaction: A Comment on "On the Concept of Influence."* *The Public Opinion Quarterly*, Oxford, v. 27, n. 1, p. 83–86, 1963.
- BLANTON, Anderson. **Hittin' the prayer bones: materialities of Spirit in the Pentecostal south.** Chapel Hill: University of North Carolina Press, 2015.
- BRAGA, Adriana. **Usos e consumos de meios digitais entre participantes de weblogs: uma proposta metodológica.** In *Anais do 16o Encontro da Compós na Universidade Tuiuti do Paraná* (pp.1-19). Curitiba, PR, Brasil, 2007.
- BOLDRINE, Gustavo. PAVANI, Luana. **Quem são os finfluencers, influenciadores de finanças que alcançam milhões de brasileiros.** Disponível em: <https://investalk.bb.com.br/noticias/mercado/quem-sao-os-finfluencers-influenciadores-de-financas-que-alcancam-milhoes-de-brasileiros>. Acesso em 10 de maio de 2024.
- BLOCH, Marc. **Apologia da história, ou, o ofício de historiador.** Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 2002.

BOURDIEU, Pierre. 1997. **Sobre a Televisão** - Seguido de A Influência do Jornalismo e Os Jogos Olímpicos (tradução de Maria Lúcia Machado). Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor. 143 pp.

_____. **The forms of capital**. In: BALL, Stephen J. (ed.). *The Routledge Falmer Reader in Sociology of Education*. Londres: Routledge, 2004. p. 15-29.

BUTLER, Judith and ATHANASIOU, Athena. **Dispossession: the performative in the political**. Cambridge: Polity Press, 2013.

BUTLER, Judith. **Relatar a si mesmo: Crítica da violência ética**. São Paulo: Autêntica Editora, 2015.

BERKHOF, Louis. **A História das Doutrinas Cristãs**. Tradução de João Marques Bentes e Gordon Chown. São Paulo: Publicações Evangélicas Seleccionada PES, 1992.

BISPO, Raphael. **Na corrente midiática da fé: comunicação de massa e dinâmicas contemporâneas do testemunho evangélico**. Horiz. antropol., Porto Alegre, ano 24, n. 52, p. 249-277, set./dez. 2018.

_____. **“Deus dá uma segunda chance”: sofrer e refazer mundos em testemunhos religiosos**. Horizontes Antropológicos, n. 54, p. 111-139, 2019.

_____. **O juízo da fama: moralidades e emoções nas narrativas testemunhais de conversão no mundo artístico evangélico**. Dossiê Processos de conversão religiosa • Relig. soc. 41 (01) • Jan-Apr 2021 • <https://doi.org/10.1590/0100-85872021v41n1cap01>

CARMO, Arielson. ROCHA, Cleiton. **Narrativa do testemunho pentecostal: quem tem autoridade de testemunhar?** Revista Tempo Amazônico - ISSN 2357-7274 | V. 5 | N.1 | jul-dez de 2017 | p. 150-171.

CARVALHO, Jorge de. **Um espaço público encantado. Pluralidade religiosa e modernidade no Brasil** (1999). Disponível em: <http://biblioteca.funai.gov.br/media/pdf/Folheto41/FO-CX-41-2529-99.PDF>. Acesso em 20 de outubro de 2024.

CASQUI, Vander. **Abordagem crítica da cultura da inspiração: produção de narrativas e o ideário da sociedade empreendedora**. In: E-Compós. 2017.

COADY, Charles A. J. **Testimony and Observation**. In: *American Philosophical Quarterly*, v. 10, n. 2, p. 149-155, 1973.

COADY, Charles A. J. **Testimony: A Philosophical Study**. Oxford: Clarendon Press. Oxford, 1992.

COLARES, Lorryne. **O testemunho como fonte de conhecimento**. Revista Pólemos. Brasília, vol. 2, n. 3, Julho, 2013.

COLEMAN, James S. **Social Capital in the Creation of Human Capital**. *The American Journal of Sociology*, Chicago, v. 94, p. S95–S120, 1988. COLEMAN, James S. Comment on

“On the Concept of Influence.” *The Public Opinion Quarterly*, Oxford, v. 27, n. 1, p. 63–82, 1963.

DEBORD, Guy. **A Sociedade do Espetáculo**. Rio de Janeiro: Contraponto, 1997.

DESCARTES, René. **Meditações**. In Coleção Pensadores. Abril Cultural, São Paulo, 1979.

DUARTE, L. F. D.; DULLO, E. **Introdução ao dossiê ‘Testemunho’**. *Religião e Sociedade*, Rio de Janeiro, v. 36, n. 2, p. 12-18, 2016.

DULLO, Eduardo. “**Uma pedagogia da exemplaridade: a dádiva cristã como gratuidade**”. *Religião & Sociedade*, vol. 31, nº 2: 105-129, 2011.

_____. **A produção de subjetividades democráticas e a formação do secular no Brasil a partir da pedagogia de Paulo Freire**. Rio de Janeiro: Tese de Doutorado em Antropologia Social, PPGAS/MN/UFRJ, 2013.

_____. **Paulo Freire e a produção de subjetividades democráticas: da recusa do dirigismo à promoção da autonomia**. Disponível em:

<https://www.scielo.br/j/pp/a/kLwD68zXpDqrYyHDMRG49Hv/?lang=pt>. Acesso em 10 de fevereiro de 2023.

_____. **Testemunho: cristão e secular**. *Religião e Sociedade*, Rio de Janeiro, 36 (2): 85-106, 2016.

DUTRA, Emílio. **Segredos do apelo eficaz**. Disponível em:

<https://ministeriopastoral.com.br/segredos-do-apelo-eficaz/>. Acesso em 10 de abril de 2024.

ECONOMIA SANTA CATARINA. **A verdadeira educação financeira não é sobre investimento**. Disponível em: <https://economiasc.com/2021/09/27/a-verdadeira-educacao-financeira-nao-e-sobre-investimentos/>. Acesso em 20 de dezembro de 2022.

FELMAN, Shoshana; LAUB, Dori. **Testimony: Crises of Witnessing in Literature, Psychoanalysis and History**. New York: Routledge, 1992.

FERRAZ, Claudia. **A etnografia digital e os fundamentos da antropologia para estudos em redes on-line**. *Aurora: revista de arte, mídia e política*, 12(35), 46-69, 2019.

FLISFEDER, Matthew. 2015. **The entrepreneurial subject and the objectivization of the self in social media**. *South Atlantic Quarterly* 114 (3): 553-570. <https://doi.org/10.1215/00382876-3130745>.

FINCLASS. **Quem é Thiago Nigro**. Disponível em: <https://finclass.com/blog/thiago-nigro/>. Acesso em 10 de dezembro de 2022.

FOUCAULT, Michel. “Technologies of the self”. In: P. Rabinow (org.). **Essential works of Michel Foucault I. Ethics: subjectivity and truth**. New York: The New Press, 1997.

_____. **Discourse and Truth: the problematization of parrhesia**. Edited by Joseph Pearson. Digital Archive: Foucault.info, 1999.

- _____. **Fearless speech**. Los Angeles: Semiotext(e), 2001.
- _____. **A hermenêutica do sujeito**. São Paulo: Martins Fontes, 2004.
- _____. **A ordem do discurso. Aula inaugural no College de France, pronunciada em 2 de Dezembro de 1970**. Tradução de Laura Fraga de Almeida Sampaio. Edições Loyola, São Paulo, 2004.
- _____. **A Ordem do discurso**. 13. ed. São Paulo: Edições Loyola, 2006. (Coleção Leituras Filosóficas).
- _____. **Segurança, território, população: curso dado no Collège de France (1977-1978)**. Editora Martins Fontes. São Paulo. 2008.
- _____. **A ordem do discurso: aula inaugural no Collège de France, pronunciada em 2 de dezembro de 1970**. 19. ed. São Paulo: Loyola, 2009.
- _____. **The courage of truth**. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2011.
- _____. **A Arqueologia do saber**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2013.
- FORBES. **Como Carol Dias foi de panicat à influenciadora**. Disponível em: <https://forbes.com.br/forbes-money/2020/07/francine-mendes-como-carol-dias-foi-de-panicat-a-educadora-financeira/> Acesso em 10 de janeiro de 2023.
- FRAGOSO, Suely.; RECUERO, Raquel; AMARAL, Adriana. **Métodos de pesquisa para internet**. Porto Alegre: Sulina, 2011.
- FRICKER, Elizabeth. **Telling and Trusting: Reductionism and Anti-Reductionism in the Epistemology of Testimony**. In: *Mind*, v. 104, p. 393-411, 1995.
- GABATZ, Celso. **Manifestações religiosas contemporâneas: os desafios e as implicações da Teologia da prosperidade no Brasil**. Revista Semina V 12 N° 1, 2013.
- GIUMBELLI, Emerson. **Religião & Sociedade**, Volume: 36, Número: 2, Publicado: 2016.
- GOFFMAN, Erving. 1992. **A representação do eu na vida cotidiana**. Petrópolis: Vozes.
- Hearn, Alison. 2008. Meat, mask, burden: probing the contours of the branded self. *Journal of Consumer Culture* 8 (2): 197-217. <https://doi.org/10.1177/1469540508090086>.
- GOMES, Pedro Gilberto. **Decifra-me ou te devoro... Sobre a evangelização e a mídia do ponto de vista da comunicação**. *Perspectiva Teológica*, [S. l.], v. 34, n. 94, p. 335, 2002. DOI: 10.20911/21768757v34n94p335/2002. Disponível em: <https://www.faje.edu.br/periodicos/index.php/perspectiva/article/view/2920>. Acesso em: 23 set. 2024.
- GREGOLIN, Maria do Rosário Valencise. **A análise do discurso: conceito e aplicações**. Alfa, São Paulo, n. 39, p. 13-21, 1995.

_____. **Foucault e Pêcheux na análise do discurso – Diálogos & Duelos.** São Carlos: Claraluz, 2006.

_____. **Análise do Discurso: Conceitos e aplicações.** ALFA: Revista de Linguística, p. 13–21, 1995. Disponível em <https://repositorio.unesp.br/items/342f2cdf-a436-4479-85f7-c05d00664944>. Acesso em 10 de setembro de 2024.

HARDING, Susan. **The book of Jerry Falwell: fundamentalist language and politics.** Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2000.

HEARN, ALISON E STEPHANIE SCHOENHOFF. 2015. **From celebrity to influencer: tracing the diffusion of celebrity value across the data stream.** In *A companion to celebrity*

HUME, David. **Investigações acerca do entendimento humano.** São Paulo: Companhia Editorial Nacional, 1972.

ISTO É. **Pesquisa lista os 15 melhores influenciadores de finanças do Brasil.** Disponível em: <https://istoe.com.br/pesquisa-lista-os-15-melhores-influenciadores-de-financas-do-brasil-de-2022/>. Acesso em 20 de dezembro de 2022.

JENKINS, Henry.; GREEN, Joshua.; FORD, Sam. **Cultura da Conexão: criando valor e significado por meio da mídia propagável.** São Paulo: Aleph, 2014.

KOZINETS, Robert. **Netnografia: Realizando pesquisa etnográfica online.** Porto Alegre: Penso, 2014.

LACAPRA, Dominik. **Writing history, writing trauma.** Baltimore, Maryland: The Johns Hopkins University Press, 2001.

LACKEY, Jennifer. **Learning from Words: Testimony as a Source of Knowledge.** Oxford: Oxford University Press, 2008.

LONDERO, Rodolfo Rorato; TAKARA, S.. **Tempo, depressão e sociedade deadline: um diálogo entre Han, Rosa e Bauman.** Ação Midiática – Estudos em Comunicação, Sociedade e Cultura, v. 17, p. 100-117, 2019.

KARHAWI, Issaaf. **De blogueira a influenciadora: Etapas de profissionalização da blogosfera de moda brasileira.** Porto Alegre: Sulina, 2020.

_____. **Influenciadores digitais: conceitos e práticas em discussão.** Comunicare, São Paulo, v. 17, p. 38-42, 2017. Número especial.

_____. **Influencers, creators e posts: proposição de categorias dos conteúdos publicados por influenciadores digitais.** Revista do Centro de Pesquisa e Formação / N° 17, Dezembro 2023.

KATZ, Elihu; LAZARSELD, Paul F. **Personal influence: the part played by people in the flow of mass communications.** New York: Free Press, 1955.

KEARNEY, Richard. **Narrativa**. Educ. Real., Porto Alegre, v. 37, n. 2, p. 409-438, maio/ago. 2012. Disponível em: <http://www.ufrgs.br/edu_realidade>. Acesso em 20 de outubro de 2024.

KOZINETTS, Robert. **Netnografia: Realizando pesquisa etnográfica online**. Porto Alegre: Penso, 2014.

MACHADO, Maria das Dores. **Carismáticos e pentecostais: adesão religiosa na esfera familiar**. Campinas: Autores Associados, 1996.

_____. **Religião e Política no Brasil Contemporâneo: uma análise dos pentecostais e carismáticos católicos**. Dossiê "Religião e política em outros termos" • Relig. Soc. 35 (2) • Jul-Dec 2015 • <https://doi.org/10.1590/0100-85872015v35n2cap02>

MARIANO, Ricardo. **Os Neopentecostais e a Teologia da Prosperidade**. In: Novo Estudos CEBRAP, Nº 44, p. 24-44, mar. 1996.

_____. **O futuro não será protestante**. In: Ciencias Sociales y Religión/Ciências Sociais e Religião, Porto Alegre, ano 1, n. 1, p. 89-114, set. 1999.

_____. **Neopentecostalismo: os pentecostais estão mudando**. São Paulo: dissertação de mestrado em sociologia, FFLCH-USP, 1995.

_____. **Neopentecostais: sociologia do novo pentecostalismo no Brasil**. São Paulo: Ed. Loyola, 1999.

_____. **Laicidade à brasileira. Católicos, pentecostais e laicos em disputa na esfera pública**. Civitas - Revista de Ciências Sociais, Porto Alegre, vol. 11, n. 2, p. 238-258, maio./ago., 2011.

MAINGUENEAU, Dominique. **Termos-chave da Análise do Discurso**. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 1998.

MARINHO, Iara. **Análise do discurso francesa: alguns conceitos fundamentais**. Revista Colineares, Vol 6, N 1, Jan/Jun, 2019.

MARTINS, I. **Moralidades e atos de fala em serviços de apoio emocional: modalidades laicas da confissão e do testemunho?**. Religião e Sociedade, Rio de Janeiro, v. 36, n. 2, p. 19-43, 2016.

MATOS, Alderi. **Calvinismo e Capitalismo: qual é mesmo sua relação?** Disponível em <https://bit.ly/2RGsiOJ>. Acesso em 04 de fevereiro de 2019.

MEIO E MENSAGEM. **Brasil lidera no poder dos influenciadores sobre decisão de compra**. Disponível em: <https://www.meioemensagem.com.br/midia/brasil-lidera-no-poder-dos-influenciadores-sob-decisao-de-compra>. Acesso em 15 de janeiro de 2022.

MELO, Iran. **Análise do discurso e análise crítica do discurso: desdobramentos e intersecções**. Revista Eletrônica de Divulgação Científica em Língua Portuguesa, Lingüística e Literatura Ano 05, n.11, 2009.

METRÓPOLES. **Como ex-panicat Carol Dias virou influenciadora em finanças com 6 milhões de seguidores.** Disponível em: <https://www.metrosoles.com/entretenimento/carol-dias-como-ex-panicat-virou-influenciadora-em-financas-com-6-milhoes-de-seguidores>. Acesso em 10 de dezembro de 2022.

ME POUPE. **Quem é Nathália Arcuri. Conheça a pessoa que vai te ajudar a enriquecer.** Disponível em: <https://mepoupe.com/dicas-de-riqueza/mas-quem-e-nath-arcuri-conheca-a-pessoa-que-vai-te-ajudar-enriquecer> Acesso em 14 de janeiro de 2023.

MIGUEL, Gloria. **Producción mediática y religiosidad: dinámicas transnacionales de las comunicaciones evangélicas.** *Religião e Sociedade*, v. 33, n. 2, p. 37-57, 2013.

MORAES, Gerson. **Neopentecostalismo - um conceito obstáculo na compreensão do subcampo religioso pentecostal brasileiro.** In: *Revista de Estudos da Religião*, São Paulo, p. 1-19, junho 2010.

MOREIRA, Delvair. **O testemunho como fonte de justificação: um estudo sobre a epistemologia do testemunho.** Disponível em: . Acesso em 20 de dezembro de 2021.

ORLANDI, Eni Puccinelli. **Análise de Discurso: Princípios e Procedimentos.** 10. ed. Campinas: Pontes, 2012.

ORO, Ari. **Neopentecostalismo: dinheiro e magia.** Ilha. Florianópolis, vol. 3, a.1, novembro de 2001. p. 71-83.

ORTUNES, Leandro. **A sociedade do espetáculo e a ética do neopentecostalismo.** Anais Dos Simpósios Da ABHR, 2016. Recuperado de <https://revistaplura.emnuvens.com.br/anais/article/view/1359>

PASSOS, Izabel. **A Análise Foucaultiana do Discurso e sua Utilização em Pesquisa Etnográfica.** *Clínica Psicologia e Cultura • Psic.: Teor. e Pesq.* 35 • 2019 <https://doi.org/10.1590/0102.3772e35425>

PATRIOTA, K. R. M. P. **O Fenômeno do Marketing Religioso: Análise do discurso da Igreja Renascer em Cristo na mídia.** 2002. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal de Pernambuco.

PEIXOTO, Pedro. **A última onda: identidade neopentecostal e seu caráter histórico.** *Revista de Ciências Humanas*, V 3 N°1, 191-206, 2021.

PEREIRA, José. **Breve história dos batistas.** 2 ed. Edição da Junta de Educação Religiosa e Publicação da Convenção Batista Brasileira. Rio de Janeiro: Casa Publicadora Batista, 1979.

PEREIRA, Gerson. **O enredo da Reforma Protestante.** *Creatividade: Revista da Cultura Religiosa. PUC RIO.* Disponível em: <https://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/45813/45813.PDF>. Acesso em 15 de abril de 2023.

PEW RESEARCH CENTER. **O futuro das religiões mundiais: projeções de crescimento populacional, 2010-2050.** Disponível em: <https://www.pewresearch.org/religion/2015/04/02/religious-projections-2010-2050/> Acesso em: 15 de fevereiro de 2023.

_____. **Religião na América Latina. Mudança generealizada em uma região historicamente católica.** Disponível em: <https://www.pewresearch.org/wp-content/uploads/sites/7/2014/11/PEW-RESEARCH-CENTER-Religion-in-Latin-America-Portuguese-Overview-for-publication-11-13.pdf>. Acesso em: 15 de março de 2023.

PIERRON, Jean-Philippe. **Transmissão - uma filosofia do testemunho.** São Paulo: Edições Loyola, 2010.

PIRES, Anderson. **A metafísica do sucesso, a espiritualidade do consumo e ética hedônica no sistema axiológico neoprotestante da Igreja Evangélica Sara Nossa Terra.** Disponível em: <https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/49033>. Acesso em 15 de fevereiro de 2023.

PORTO, Geovane. **Michel Foucault e o governo pastoral: um paradigma de exercício político.** Disponível em https://www.cidp.pt/revistas/rjlb/2020/3/2020_03_0799_0828.pdf. Acesso em 10 de maio de 2023.

PRIMO, Alê. **Dimensões para o estudo dos influenciadores digitais** / Alê Primo, Ludimila Matos, Maria Clara Monteiro. - Salvador: EDUFBA. (Cibercultura LAB404), 2021.

RECUERO, Raquel. **Influenciadores e campo social: entrevista com Raquel Recuero.** [Entrevista concedida a] Ana Brambilla e Gabriela Glette. *Comunicare*, São Paulo, v. 17, p. 38-42, 2017.

REINDHART, Bruno. **De epifania a método: a teopolítica do testemunho em um seminário pentecostal em Gana.** *Religião e Sociedade*, Rio de Janeiro, 36(2): 44-70, 2016.

RIFIOTIS, Theophilos. **Etnografia no ciberespaço como repovoamento e explicação.** *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 31(90), 1-15, 2016.

RIBEIRO, Sandra. **Sobre repovoar narrativas: o trabalho dos influenciadores digitais a partir de uma abordagem sociotécnica.** *Civitas* 21 (2): 271-281, maio-ago. 2021

RODRIGUES, Márcio.; DELLAGNELO, Eloise. **Do discurso e de sua análise: reflexões sobre limites e possibilidades na Ciência da Administração.** *Cad. EBAPE.BR*, v. 11, nº 4, artigo 8, Rio de Janeiro, p.621–635, Dez. 2013.

RODRIGUES, Elisa. **A dimensão comunicativa e a performatividade nos cultos da Igreja Mundial do Poder de Deus.** *Estud. sociol. Araraquara* v.18 n.34 p.209-226 jan.-jun, 2013.

ROGERS, Everett M. **Diffusion of innovations.** 3. ed. New York: Free Press, 1962

SÁ, Simone. **O samba em rede: Comunidades virtuais, dinâmicas identitárias e carnaval carioca.** Rio de Janeiro: E-papers, 2005.

SACRAMENTO, Igor. **A era da testemunha: uma história do presente.** *Revista Brasileira de História da Mídia*. VOL. 7 | Nº 1 | jan./jun. 2018.

SEBRAE. **O gatilho mental da escassez.** Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-gatilho-mental-da-escassez,d3d8d5f8e4810VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em 10 de junho de 2024.

SHATTUC, Janet. **The talking cure: TV talk shows and women**. New York: Routledge, 1997.

SIBILIA, Paula. **O show do eu: a intimidade como espetáculo**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2008.

SIESPIERSKI, Paulo. **Pós-pentecostalismo e Política no Brasil**. Disponível em: http://periodicos.est.edu.br/index.php/estudos_teologicos/article/view/776/711. Acesso em 25 de janeiro de 2023.

STOLOW, J. **Religião e mídia: notas sobre pesquisas e direções futuras para um estudo interdisciplinar**. *Religião e Sociedade*, Rio de Janeiro, v. 34, n. 2, p. 146-160, 2014.

SILVA, Marlon. **A teologia da Confissão Positiva e o American Way of Life no Brasil: uma leitura a partir do conceito de identidade em Stuart Hall**. In: *Temporalidades – Revista de História*, ed. 33, vol. 12, n. 2, Mai./Ago, 2020.

SOSA, Ernest. (1991). **Knowledge in Perspective**. Cambridge: Cambridge Univ. Press.

SILVA, Ronaldo. **O testemunho como fonte de justificação**. *R. Intern. Fil.* v. 5. n. 2, p. 221-251, 2014.

SILVA, Suelen. **Desvelando a Netnografia: um guia teórico e prático**. *Intercom, Rev. Bras. Ciênc. Comun.* 38 (2) • Jul-Dec 2015

STOLZ, Sheila. (2012). **A ordem do discurso e suas relações com o poder: vertigem e quebra de certezas**. *JURIS - Revista Da Faculdade De Direito*, 13, 159–176. <https://doi.org/10.14295/juris.v13i0.3173>

SUNO. **A história de Nathália Arcuri**. Disponível em: <https://www.suno.com.br/tudo-sobre/nathaliaarcuri/#:~:text=Ela%20se%20formou%20em%20jornalismo,jornal%20vespertino%20%E2%80%9COLha%20Voc%C3%AA%E2%80%9D>. Acesso em 10 de janeiro de 2023.

TAVARES, Lúcia. **A análise do discurso de tradição francesa: um viés foucaultiano**. In: CARVALHO, C. I. C., and BARBOSA, J. R. A., ed. *Teorias linguísticas: orientações para a pesquisa* [online]. Mossoró: EdUFERSA, pp. 125-156, 2021.

TAYLOR, Charles. **A secular age**. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 2007.

TEIXEIRA, César. **O testemunho e a produção de valor moral: observações etnográficas sobre um centro de recuperação evangélico**. *Religião e Sociedade*, Rio de Janeiro, 36 (2): 107-134, 2016.

_____. (2011), **A construção social do ex-bandido: um estudo sobre sujeição criminal e pentecostalismo**. Rio de Janeiro: 7Letras.

_____. BRANDÃO, Beatriz. **Sobre as Formas Sociais da Mudança Individual: o testemunho em centros de recuperação pentecostais**. *revista ANTHROPOLÓGICAS* Ano 23, 30(1): 136-157, 2019.

TEIXEIRA, Faustino. **Campo Religioso em Transformação.** COMUNICAÇÕES DO ISER | RELIGIÕES EM CONEXÃO: NÚMEROS, DIREITOS, PESSOA. Rio de Janeiro - setembro - 2014.

VAZ, Paulo; SANCHOTENE, Nichole; SANTOS, Amanda; **Da salvação pela fé à cura pela autoestima: as origens religiosas do testemunho de vítima.** Trabalho apresentado ao Grupo de Trabalho Comunicação e Sociabilidade, no XXIX Encontro Anual da Compós, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campo Grande - MS, 23 a 25 de junho de 2020.

VEIGA, Edilson. **Quem foi João Calvino, que ajudou a fundar o protestantismo e a justificar o capitalismo.** Disponível em: <https://www.bbc.com/portuguese/geral-59373429>. Acesso em 10 de abril de 2023.

VEJA. **Pesquisa revela que Brasil é o país dos influenciadores digitais.** Disponível em: <https://veja.abril.com.br/comportamento/pesquisa-revela-que-o-brasil-e-o-pais-dos-influenciadores-digitais/> Acesso em 15 de janeiro de 2023.

WEBER, Max. **A ética protestante e o “espírito” do capitalismo.** Tradução José Marcos Mariani de Macedo; revisão técnica, edição de texto, apresentação, glossário, correspondência vocabular e índice remissivo Antônio Flávio Pierucci. — São Paulo: Companhia das Letras, 2004.

WIEVIORKA, Annette. **L'ère du témoin.** Paris: Hachette Littératures, 1998.

APÊNDICES

Quadro 8: Sorteio para a falsa semana de Thiago Nigro do conteúdo publicado de fevereiro de 2022 a janeiro de 2023.

Semana 01: fevereiro de 2022.		Editoria
04.02	114.270 curtidas e 417 comentários / https://www.instagram.com/p/CZktoSTOKKM/	Opinião.
	Imagem: O dinheiro é o que você ganha. A riqueza é o que você constrói. A herança é o dinheiro que você deixa para os outros. Legado é a riqueza que você deixa nos outros.	
	Legenda: Prosperar tem a ver com a diferença que você faz na vida das pessoas que te cercam. Por isso... não deixe dinheiro, deixe um LEGADO.	
16.02	143.796 curtidas e 475 comentários / https://www.instagram.com/p/CaDhwjsOzwy/	Opinião.
	Imagem: Torrar dinheiro é fácil. Investir é difícil. Um constrói seu futuro. O outro destrói ele.	
	Legenda: 🧐	
20.02	36.101 curtidas e 475 comentários / https://www.instagram.com/p/CaN4Yd8ud8z/	Opinião.
	Imagem: 'Work for the future and not for the weekend.' Trabalhe para o futuro e não para o fim de semana.	
	Legenda: Got it? 😊	
06.02	31.958 curtidas e 256 comentários / https://www.instagram.com/p/CZpEiyfuPHJ/	Rotina.
	Imagem: Imagem em preto e branco. Thiago Nigro encara a câmera.	
	Legenda: 1% melhor todo dia, o jogo do progresso.	
27.02	53.972 curtidas e 163 comentários / https://www.instagram.com/p/Caf6EaTO-0n/	Opinião.
	Imagem: Não é apenas sobre dinheiro no bolso, mas sobre valor nas mãos.	
	Legenda: Dinheiro é inútil se a sua moeda não vale de nada. Bens materiais são inúteis se você se endividou para tê-los. Enriquecer por um golpe de sorte é inútil se você não sabe administrar a sua riqueza. Por isso, não tenha apenas dinheiro no bolso. O que importa é o valor nas mãos.	
22.02	56.795 curtidas e 284 comentários / https://www.instagram.com/p/CaTA9_LuJ0b/	Opinião
	Imagem: Na bolsa de valores, não é sobre quem tem o maior cérebro... É sobre quem tem coração forte para controlar as emoções; Estômago para aguentar as oscilações e ouvidos capazes de diferenciar os ruídos dos bons conselhos.	
	Legenda: Feliz com a bolsa está subindo? Triste com o Dólar caindo? Não importa... mantenha a disciplina e foco no longo prazo 🙌	
09.02	88.419 curtidas e 284 comentários / https://www.instagram.com/p/CZxcFdnsipl/	Testemunho.

	Vídeo: Thiago: “Tinha um restaurante japonês que a gente gostava muito de comer. Que pra gente era caro. A gente adorava esse restaurante. A gente adorava. Várias vezes também a gente deixou de jantar em lugares legais, sabe? Lugares que a gente queria conhecer, aí eu te falava assim, pô, mas isso a gente, umas ações de Itaúsa aqui com essa grana”. Camilla: ”Não, ele fica, ele fica calculando, porque se a gente for pra reinar, não sei o que, ó. Aí convence, né?” Thiago: “Mas a gente pensava assim, se a gente for, vai dar quase duzentos reais, ou seja, dá vinte ações de Itaúsa. Eu vou pegar essa grana e putz eu vou ter que tomar uma decisão. E quando a gente reflete sobre o quanto as ações te deixaria de comprar ou quanto deixaria de investir, antigamente toma decisões mais acertadas, mas não é que a gente deixava de ir sempre. Às vezes não queria tanto ir, a gente só vai, né? Mas hoje é diferente o nosso momento. Então, antigamente quando isso realmente fazia toda a diferença pra gente, foi importante”. Legenda: Pega essa técnica pra economizar com a sua parceira ou parceiro 🤔	
Semana 02: março de 2022.		Editoria
20.03	138.695 curtidas e 2.022 comentários / https://www.instagram.com/p/CbUnhPUOiPX/ Imagem do Thiago Nigro em uma paisagem de Jerusalém. Tem coisas que já estão prometidas pra você. Ficar rico, atingir um belo corpo, ser respeitado ou ser promovido podem fazer parte de sua jornada - mas não deixe sua pressa antecipar esses planos. Se antecipar a riqueza, vai pagar juros. Se antecipar o corpo, vai pagar com sua saúde. Se antecipar a promoção, alguém vai puxar seu tapete no futuro. Se antecipar o relacionamento, não terá amor verdadeiro. Se antecipar o respeito, vai virar arrogante - e bobo. Não antecipe o que já é seu. Existe um tempo certo para as coisas.	Rotina.
10.03	56.991 curtidas e 814 comentários / https://www.instagram.com/p/Ca772VHuzej/ Imagem: Print de uma notícia do portal Pipeline com o seguinte título: 'Exclusivo: Grupo Primo compra fintech Grão e vira plataforma transacional'. Companhia de Thiago Nigro terá a própria asset e pode, eventualmente, ter a própria corretora-uma rodada série B vai ajudar a turbinar esse plano. Legenda: É o fim de um ciclo. Antes, éramos uma empresa de educação que impactava 40 milhões de pessoas, que as ensinava a lidar com o dinheiro delas e, consequentemente, as protegia de péssimas decisões de investimento. Um trabalho honesto, genuíno, que tinha um impacto de transformar vidas e gerações, mas que tinha um fim. Depois que elas aprendessem, tinham que dar os próximos passos por conta própria. Hoje, esse ciclo ganha uma nova vida. Plantamos uma semente que tem o potencial de atingir e impactar ainda mais pessoas ao longo da vida. Essa semente tem nome: Grão. A Grão é uma <i>fintech</i> focada em micro investimentos. Juntos, com o potencial de alcance do Grupo Primo, vamos criar novos produtos e serviços para que todas as necessidades dos Primos e Primas sejam atendidas. Nosso crescimento é exponencial, mas a verdadeira transformação nas pessoas é feita aos poucos, TODOS OS DIAS! Seguimos mudando o Brasil. De vida em vida, de pessoa em pessoa, de grão em grão.	Testemunho.
27.03	114.822 curtidas e 751 comentários / https://www.instagram.com/p/CbmxnrtOy2L/ Imagem: Imagens de Thiago Nigro no escritório, sorridente, descontraído e pensativo.	Pílula do conhecimento.

	Legenda: Se você quer ser do tipo de gente que faz acontecer, você precisa ter 7 coisas: - Disciplina - Longo prazo – Foco – Rigor – Constância – Renúncias – Conhecimento. Isso serve pra liderança, investimentos, dieta, e o que mais você quiser. Sem disciplina, você vai levar as coisas na base do jeitinho. Sem longo prazo, você vai se frustrar e desistir porque nada permanente acontece da noite pro dia. Sem foco, você faz tudo e não termina nada. Sem rigor, você se torna o seu pior inimigo com suas próprias desculpas. Sem constância, você nunca torna suas capacidades em hábitos. Sem renúncias, você vira escravo da sua mediocridade. E sem conhecimento, você nunca vai saber se está correndo na direção certa, ou na contramão. Cultive essas características, ou você nunca vai se tornar o melhor que pode ser.	
23.03	83.784 curtidas e 259 comentários / https://www.instagram.com/p/Cbc5FV4utXx/	Opinião.
	Imagem: A única verdade incontestável que o passado nos ensina é que o futuro sempre nos surpreenderá. Sempre.	
	Legenda: Conseguir explicar o passado nos dá uma ilusão de que o mundo faz sentido e de que o futuro é previsível.	
18.03	41.493 curtidas e 279 comentários \ https://www.instagram.com/p/CbQtIUhLLAM/	Pílula do conhecimento.
	Vídeo: Thiago fala em podcast: “Os gatilhos que me fizeram crescer foram basicamente o gatilho da reciprocidade e que pra mim ele é o gatilho mais importante de todos e um gatilho que seria um gatilho que mistura alguns componentes, mas seria basicamente o gatilho do valor, né? O gatilho do é o gatilho de você agregar mais, né? Do que é o combinado. Essas duas coisas me fizeram crescer na vida, essas duas coisas me fizeram encontrar pessoas, me fizeram me relacionar melhor, fazer quando você parte de uma premissa básica do que o networking não é você tirar uma selfie ou você trocar um cartão, você entende que a pessoa só vai te ajudar quando você agregar de na minha vida eu sempre foquei em fazer isso, sempre pensei em em tentar ajudar mais outros e não só porque eu sou uma pessoa boa, mas porque isso daqui também traz mais frutos do que a pessoa que não ajuda ninguém. Então isso aqui me fez conhecer pessoas famosas, ter pessoas me ajudando dificuldade e me fez ficar mais famoso, né? Então, eu entregava muito pras pessoas, as pessoas simpatizavam comigo, que isso daqui me fazia crescer cada vez mais. Então, isso foi pra mim, o grande segredo em termos de gatilhos que me fez crescer.”	
	Legenda: Faz sentido pra vocês? 😊	
26.03	168.017 curtidas e 494 comentários / https://www.instagram.com/p/CbldpSAu0-u/	Opinião.
	Imagem: O ignorante se conforma. O medíocre se conforta. O sábio se disciplina (e não rima com os outros dois).	
	Legenda: Sacou?	
19.03	133.312 curtidas e 425 comentários / https://www.instagram.com/p/CbTKtGWO Ne/	Opinião.
	Imagem: Quer motivação? Nada motiva mais do que o progresso. É o gostinho da vitória todos os dias que te faz crescer cada vez mais.	
	Legenda: Bom sábado! 🙏	
Semana 03: abril de 2022.		
18.04	198.501 curtidas e 1.933 comentários / https://www.instagram.com/p/CcfIMfFuyAi/	Opinião.
	Imagem: O dinheiro é um ótimo servo, mas um péssimo mestre. Ou você faz o dinheiro trabalhar por você, ou você nunca vai parar de trabalhar por ele.	
	Legenda: Ou é um, ou é outro 🙏	

24.04	180.684 curtidas e 1.803 comentários / https://www.instagram.com/p/CcvG8IUOpvK/	Provando o seu ponto.
	Imagem: Carrossel de fotos sendo a primeira foto o Thiago Nigro em frente a um outdoor interativo na Time Square em Nova York, a segunda dele em um placô dando uma palestra para milhares de pessoas e a terceira, a foto do seu batismo no Rio Jordão.	
	Legenda: Nessa foto estão 3 dos 7 momentos que mudaram o jogo na minha vida - nos últimos 7 anos. O primeiro, foi quando vendi o escritório de investimentos que fundei - e atingi a liberdade financeira, em 2016/2017, aos 26 anos. O segundo, foi quando o Primo Rico bateu mais de 1 milhão de seguidores, e pude escalar a nossa mensagem, em 2018. O terceiro, foi quando reunimos 20 mil primos no Ginásio do Ibirapuera e fizemos o maior treinamento de finanças no mundo, em 2019. O quarto, foi quando me tornei sócio do Grupo XP e participei do IPO, em 2019. O quinto, foi quando nosso livro foi o mais vendido do Brasil (por um autor brasileiro), em 2019 - e também em 2020 e 2021. O sexto, foi quando criamos o Grupo PRIMO. Juntamos forças pra revolucionar o mercado de educação, investimentos e tecnologia - e passamos a falar com mais de 20 milhões de pessoas todos os meses. E o sétimo, foi depois do batismo, quando eu nasci de novo. Ser autor da própria história é ter coragem para caminhar e humildade para corrigir rotas - e a minha (junto de vocês) só está começando. 🍎	
01.04	535.235 curtidas e 3588 comentários / https://www.instagram.com/p/Cb0xZVSjw5L/	Testemunho.
	Vídeo: Quando eu era garçom eu servia sempre um cara chamado Hernanes que era um jogador do São Paulo. Vocês sabem quem é? Sempre que terminar um jogo de São Paulo no final de semana iria pro Outback. E olha garçom eu sempre servia a ele. Então a gente começou a se conhecer assim. E ele sempre pedia a mesma coisa. Ele falava: 'Tiago pega aquelas coxinhas de frango'. E aí eu servia ele, servia ele, servia aí cresci, passado vários anos, aí encontrei ele depois, né? A vida nos apresentou novamente e aí eu contei pra minha história e a história foi a seguinte, cara, eu sempre te servi, eu sempre servi os outros. E hoje que eu atingi o patamar financeiro que eu buscava, eu cito ainda mais, isso me faz continuar crescendo, mas tem pessoas que elas querem enriquecer para que elas deixem de servir, lembrando que o que enriqueceu elas é servir os outros e nos negócios acontecem, então cê vê as vezes aquela startup fazendo um monte de coisa com um time de duas, três pessoas, cinco pessoas, crescer fica rico, perde o tesão, começa a deixar de servir e passa a mandar, começa a querer ser servido exclusivamente, esse cara acabou de dar o primeiro passo que ele é sua mãe na dele.	
	Legenda: Quem não vive para servir, não serve para viver	
07.04	205.411 curtidas e 1.147 comentários / https://www.instagram.com/p/CcD9MSXuCKT/	Opinião.
	Imagem: O tolo usa seu dinheiro pra parecer mais rico. O sábio usa seu dinheiro pra ser mais livre.	
	Legenda: Concorda?	
17.04	6.701 curtidas e 63 comentários / https://www.instagram.com/p/Ccd_YSDPIQF/	Apelo.
	Vídeo: Falta 1 dia. Você topa participar disso? Topa mudar a educação financeira com a gente? Finday.	
	Legenda: Nos ensinaram que liberdade era mentira, e que até o último dia de nossas vidas nós seríamos escravos do dinheiro. Nos ensinaram que riqueza não é conquista, é herança. Nos ensinaram que o dinheiro é o grande vilão da humanidade, mas não nos ensinaram que o mais cruel de todos os vilões é aquele que eles instalaram em nossas cabeças. Chega. Eles não nos ensinaram nada. Eles nos tornaram... IGNORANTES. E se quisermos acabar com esse ciclo... nós precisamos nos unir. Amanhã apresento o projeto mais ambicioso do Grupo Primo até então. 20h, segunda-feira, 18.04, ao vivo, no Youtube. Link na bio.	

15.04	5.460 curtidas e 44 comentários / https://www.instagram.com/p/CcZHdjXu1cl/	Apelo.
	Vídeo: É possível alcançar a liberdade financeira, que disseram pra gente que era impossível? É possível de fato. Mas para que isso aconteça, a gente precisa tomar uma decisão.	
	Legenda: Faltam 3 dias.	
15.04	92.584 curtidas e 801 comentários / https://www.instagram.com/p/CcYKhRdlLxA/	Testemunho.
	Vídeo: Thiago Nigro: “Vou mostrar pra vocês aonde eu e a Ca moramos, vou mostrar a nossa casa, né amor?” Camilla: “Nossa casinha, finalmente chegou o dia”. Thiago Nigro: “Finalmente chegou o dia, seja muito bem-vindos, vamos estar nossa casa por dentro e trazer um pouco mais da intimidade, algo que a gente não mostra muito por aqui. A gente mora em Alphaville hoje, né? A gente mora num Tamboré”. Camilla: “Vai dar o endereço também? Sequestrador?”. Thiago Nigro: “O endereço não. Aí aqui tem uma senha que eu não vou mostrar pra vocês. A gente não precisa de chave pra entrar. Sejam bem-vindos. Então essa é a nossa casa, né?”	
	Legenda: Seja muito bem-vindo 🙄	
Semana 04: maio de 2022.		Editoria
13.05	83.098 curtidas e 330 comentários / https://www.instagram.com/p/CdgqEs0O8jB/	Opinião.
	Imagem: Às vezes, os momentos difíceis só fazem sentido lá na frente - as crises vêm para nos ensinar alguma coisa. Mantenha a compostura e não erre no óbvio novamente.	
	Legenda: 🍎	
19.05	53.461 curtidas e 199 comentários / https://www.instagram.com/p/CdwiDSHtRa0/	Opinião.
	Imagem: Cada derrota é uma vírgula, e pode até ser um ponto e vírgula. Mas ela só se torna um ponto final quando a gente permite que ela seja.	
	Legenda: 🍎	
22.05	114.952 curtidas e 431 comentários / https://www.instagram.com/p/Cd3P5jlO4Re/	Opinião.
	Imagem: Se preparar enquanto ninguém mais está se preparando, te fará colher frutos que ninguém mais está colhendo.	
	Legenda: Guarde essa mensagem no seu coração. Ela vale pros seus investimentos, pros seus negócios e pra sua vida 🍎👊	
10.05	109.053 curtidas e 547 comentários / https://www.instagram.com/p/CdXywOxOtyf/	Opinião.
	Imagem: O sucesso tem um preço que nem todos estão dispostos a pagar. Sacrificar a mediocridade; Sacrificar a necessidade de ser querido; Sacrificar o perfeccionismo; Sacrificar o conforto presente; Grandes líderes não são talhados em ambientes comedidos.	
	Legenda: Bom dia! 😊	
18.05	77.126 curtidas e 586 comentários / https://www.instagram.com/p/Cdt2e2COYzT/	Opinião.
	Imagem: Esse mês vai ser diferente. As contas chegaram. Só se vive uma vez, vou curtir. Não sobrou quase nada. Aceita crédito? Mês que vem vai ser diferente. 40 anos depois. Já sou muito velho...vou curtir. Não tenho dinheiro. Não tenho casa. Eu não tive sorte na vida.	
	Legenda: Reflita...	

03.05	112.119 curtidas e 1.611 comentários / https://www.instagram.com/p/CdGpT1aOVx9/	Provando o seu ponto.
	Imagem: Carrossel de fotos de Thiago Nigro com Nathália Arcuri, a terceira maior influenciadoras de finanças do Brasil.	
	Legenda: Ontem vi cravado sobre uma pedra o seguinte: “Celebremos a ideia de que atos heroicos podem ser realizados por pessoas ordinárias.” Há 10 anos, seria inimaginável acreditar no que aconteceria uma década a frente. Na verdade, há 10 anos eu lutava pra convencer os outros de que eu chegaria aonde cheguei. Na verdade, quando entrei no mercado, eram 350 mil CPFs investindo na bolsa de valores - e acredite se quiser, hoje são mais de 5 milhões. Quando alguém te disser que seu sonho é impossível, não se esqueça: além de uma dose de desmotivação diária vinda de fora, saiba que o antidoto será sempre saber que atos heroicos virão de pessoas comuns. Não superestime o que pode ser feito em 10 dias, mas não subestime o que pode ser feito em 10 anos. Esses dois da foto, juntos, possuem mais de 30 milhões de seguidores e falam pra mais de 40 milhões. Obrigado nath por ter lançado seu primeiro treinamento junto a Finclass, e por inspirar tanta gente a ser melhor. PS: hoje lançamos oficialmente a Finclass “Organização Financeira” - by Nath Arcuri, disponível na Finclass.	
31.05	76.765 curtidas e 268 comentários / https://www.instagram.com/p/CeOHxogOETL/	Opinião.
	Imagem: Não se reclama dos fatos, se reage aos fatos.	
	Legenda: O sábio culpa seus passos, o tolo culpa sempre seus sapatos 🧐	
Semana 05: junho de 2022.		Editoria
24.06	85.035 curtidas e 1.944 comentários / https://www.instagram.com/p/CfLqOzjOnWK/	Opinião.
	Imagem: Não invista o que sobra depois de gastar. Gaste o que sobra depois de investir.	
	Legenda: Tudo é questão de prioridades. Você prefere ter uma refeição saborosa hoje, ou um corpo saudável amanhã? Você prefere curtir várias festas hoje, ou fazer uma boa viagem com a sua família amanhã? Você prefere PARECER rico hoje, ou SER rico amanhã? Independente da sua escolha, não pense que com seus investimentos será diferente. Se você optar pelo caminho do longo prazo, primeiro invista e - com o que sobrar - faça seus gastos de maneira inteligente. Pros imediatistas, meu conselho é... não troque o que você mais quer na vida pelo que você mais quer no momento. Ele passa rápido demais. Estamos no dia 04/16. Marque a primeira pessoa que vier na sua cabeça e que está junto com você nesse Desafio! 🍷🍎	
20.06	52.628 curtidas e 5.804 comentários / https://www.instagram.com/p/CfCA_kDODOM/	Cursos, desafios e jornadas de aprendizado.
	Imagem: Desafio As Regras de Ouro. 16 dias, 16 leias. 21/06, 05h06AM	

	Legenda: Começa AMANHÃ o primeiro dia do Desafio: As Regras de Ouro. Pense nas pessoas mais ricas e bem-sucedidas que você conhece. É provável que pessoas que construíram patrimônio - e eventualmente ficaram ricas - tenham algo em comum. - Não estou falando do fato de terem ralado mais do que os outros; - Não estou falando do fato de terem nascido em berço de ouro; - Muito menos da fama e relevância que hoje possuem. A construção de riqueza dessas pessoas vêm de algo muito além do que suas mãos conseguem fazer e do que seus olhos podem enxergar. Se existe alguma explicação racional pra essa prosperidade, ela se aproxima de pelo menos 16 regras de ouro que fizeram parte da jornada de construção de riqueza entre grandes CEOs, empreendedores, investidores, reis, rainhas, imperadores, inventores e pessoas que chegaram lá! Aplicar essas leis a sua própria vida pode não te garantir chegar aonde você quer - mas de certo, aumentará a probabilidade de alcançar o que você dificilmente faria de outra forma. A boa notícia é que eu vou estar ao seu lado durante os próximos 16 dias - aqui no Instagram, AO VIVO - pra te ajudar com isso! Eu te espero amanhã, às 5h06, pro primeiro dia do Desafio. Marque a primeira pessoa que vier na sua cabeça que deve participar dessa jornada - você nunca chegará onde quer sozinho 🍎	
04.06	116.038 curtidas e 332 comentários / https://www.instagram.com/p/CeZrsThpvj1/	Opinião.
	Imagem: Não querer pagar o preço agora, te fará pagar com juros no futuro.	
	Legenda: Nunca se esqueça. Se você não controlar suas finanças, comprar algo que você QUER hoje pode te impedir de pagar por algo que você PRECISE amanhã 🧑🏻💡	
22.06	87.041 curtidas e 3.079 comentários / https://www.instagram.com/p/CfGfpp2O6PZ/	Opinião.
	Imagem: Para quem não sabe o que quer, qualquer caminho serve.	
	Legenda: Essa frase deve ser o guia dos seus olhos. Até porque um dos piores fracassos da vida é correr por toda ela, pra descobrir no final que a única coisa que você fez foi correr na contramão. E se você se ainda se conforma em estar sem direção, lembre-se que - se esse for o seu caso - estar em primeiro ou em último lugar se torna uma informação completamente inútil. Então, mesmo que ainda não saiba exatamente onde está a sua linha de chegada. Pelo menos cerque-se de boas pessoas e entenda pra que lado ela está. Só dessa forma você vai conseguir entender se o ESFORÇO CORRETO está sendo feito na DIREÇÃO CERTA. Estamos no dia 02/16. Marque a primeira pessoa que vier na sua cabeça e que precisa participar desse Desafio! 🍎👉	
16.06	53.621 curtidas e 339 comentários / https://www.instagram.com/reel/Ce4QZL3ulWF/	Pílula do conhecimento.
	Vídeo: Thiago Nigro: “1% das pessoas aqui vão atingir a liberdade financeira, tá? Pra mim é triste. E muitas das coisas que vocês vieram buscar aqui já estão no Google. Ai que curioso. A maioria das coisas que a gente tem que fazer a gente já sabe. Por que que a gente sabe o que precisa acontecer pra emagrecer e a gente não emagrece? A gente sabe o que precisa acontecer pra muitas vezes ganhar mais dinheiro, a gente não faz sabe o que precisa fazer pra cuidar da nossa família, a gente não cuida? Por que que mesmo sabendo que a minoria aqui vai atingir a liberdade financeira, a maioria sabe o que é preciso fazer e a maioria que não vai atingir a liberdade financeira? Por que será que pessoas não vão porque a gente negocia o que é inegociável, o que que é inegociável? Princípios, princípios são inegociáveis e a gente negocia o tempo todo, a gente não para de negociar princípio, a gente quer fazer com que as nossas vidas invés de serem enquadradas nos princípios a gente quer justificar o que a gente faz distorcendo os princípios que a gente concorda”.	
	Legenda: Você, provavelmente, NÃO vai atingir a liberdade financeira. E isso não é pra te desmotivar, mas pra te ajudar 🍎	
11.06	51.168 curtidas e 275 comentários / https://www.instagram.com/p/CeqqhixuKti/	Opinião.

	Imagem: Não confunda preço com valor. Enquanto não aprendermos que essa diferença existe, estamos fadados a viver uma vida onde jogamos diamantes no lixo, para colocar os restos em cima da mesa. Legenda: Hoje em dia as pessoas sabem o preço de tudo, mas não sabem o valor de nada. Não aceite essa ignorância.	
21.06	91.163 curtidas e 4.039 comentários / https://www.instagram.com/p/CfD7xDEOyzB/ Imagem: A ausência de conselheiros leva a ausência de bons planos. Legenda: Não existe sucesso e nem riqueza construída sozinha. Se você quer atingir a grandeza, você inevitavelmente precisará de ajuda. Mas, precisa de uma ajuda que te leve pra frente. Não adianta ter conselheiros e mentores, se estes nunca construíram nada. Por isso, escolha bem o seu ambiente. Tire fora quem não agrega, e segure quem te faz bem. Porque com bons conselheiros, você conseguirá chegar a lugares que nunca chegaria sozinho - e terá performance melhor do que qualquer tolo que faça questão de continuar solitário. Estamos no dia 01/16. Marque a primeira pessoa que vier na sua cabeça e que precisa participar desse Desafio! 	Apelo.
Semana 06: julho de 2022.		Editoria
17.07	70.703 curtidas e 320 comentários / https://www.instagram.com/p/CgHao9FOYh8/ Imagem: Foto do Thiago Nigro olhando para cima com um cachorro no colo. Legenda: Escolhas difíceis, vida fácil. Escolhas fáceis, vida difícil.	Opinião.
27.07	83.356 curtidas e 1.139 comentários / https://www.instagram.com/p/CgiOXB6Nt7X/ Imagem: Loucura não é abrir mão de alguns momentos com a família e amigos pra ir em busca da sua liberdade financeira. Loucura é ter um emprego medíocre e, no final da vida, depender da previdência privada. Legenda: Concorda? 	Opinião.
13.07	21.891 curtidas e 149 comentários / https://www.instagram.com/p/Cf8lw4aLm-J/ Vídeo: Thiago Nigro: “Teve um momento que eu lancei o meu livro, viajei várias cidades, dando palestras, assinando livro e aí teve um, um desses lugares foi em Salvador, me hospedei num hotel lá e aí eu tava numa, pô, a varanda do hotel, olhando pra uma via, era sábado umas três da manhã, bombada a avenida, eu falei com essa galera aqui, eles indo pra balada ou voltando. E muitas dessas pessoas estão com uma vida com muito merda e vão encher a cara, amanhã vão acordar tarde no domingo e já vão pensar, puta, hoje é domingo, amanhã é segunda, eu tenho que trabalhar. Chega sexta, encher a lata, não sei o que lá. Eu falei, porra, meu pai, meu propósito agora é fazer com que essa galera seja livre com a educação financeira. Puta que nesse dia eu lembro, cara, quando eu olho de quase oito minutos para o Whindersson Nunes e eu mandei áudio porque eu falei, encontrei o propósito, isso daqui faz parte de alguma forma o meu propósito, né? De ajudar as pessoas a serem livres através da educação financeira.” Legenda: 	Testemunho.
03.07	43.174 curtidas e 878 comentários / https://www.instagram.com/p/Cfi0mc_OXGi/ Imagem: Não procure por gente para te guiar, se você não está disposto a se mover.	Opinião.

	Legenda: Do que adianta buscar conhecimento, se você vai deixá-lo parado do lado do sofá, enquanto você assiste TV? Do que adianta pedir para que iluminem o caminho certo, se você só vai percorrê-lo se alguém andar por você? Do que adianta sonhar com o sucesso, se você não está disposto a pagar o preço pra atingi-lo? Pare de ser preguiçoso e coopere com os outros. Não seja o tipo de pessoa que tem a comida no prato, mas - ainda assim - não se dá o trabalho de levá-la à boca. Estamos no dia 13/16. Marque a primeira pessoa que vier na sua cabeça e que está junto com você nesse Desafio! 🍷🍎	
25.07	36.731 curtidas e 169 comentários / https://www.instagram.com/p/Cgbpqxlup6R/	Opinião.
	Imagem: Sucesso não é um acontecimento. Sucesso é uma intenção. Cada um tem a opção de fazer o que deve ser feito, ou ser conivente com a nossa situação atual.	
	Legenda: Concorda? 🙋🏻	
20.07	50.610 curtidas e 1.058 comentários / https://www.instagram.com/p/CfdrGE4OCQf/	Opinião.
	Imagem: Você pode escolher o que você mais quer AGORA ou você pode escolher o que você mais quer NADA VIDA. Por isso, nunca se esqueça. Quem não aguenta dizer NÃO para o imediatismo, está fadado a dizer SIM para o arrependimento.	
	Legenda: Concorda? 🙋🏻	
26.07	16.398 curtidas e 101 comentários / https://www.instagram.com/p/CgfcBFeOSxe/	Opinião.
	Imagem: Ser realista tem ônus e bônus. De um lado, faz você tomar decisões céticas, do outro lado, faz você se preocupar com coisas que a maioria não precisa nem pensar. Se vale a pena? Com certeza! Não aceita a incompreensão como uma benção. A obsessão pela educação é a única solução.	
	Legenda: O maior cego é aquele que não quer enxergar 🙋🏻	
Semana 07: agosto de 2022.		Editoria.
24.08	14.653 curtidas e 72 comentários / https://www.instagram.com/p/ChqTHx0s6xU/	Opinião.
	Imagem: O homem insensato é prisioneiro do seu próprio fracasso.	
	Legenda: Você precisa fazer o que precisa ser feito. Não tem outra opção. Quando você é insensato e não faz as coisas que você sabe que deveria fazer, você entra numa bola de neve onde você nunca faz o que deve, e fica a mercê do acaso. Pessoas assim nunca atingem o sucesso, nem com a maior sorte do mundo a favor delas. Por isso, se você quer fazer diferente, você precisa decidir uma coisa e AGORA: precisa trocar aquilo que você “quer no momento” pelo que você “precisa para a vida”. Só assim você será o dono do seu futuro.	
05.08	17.514 curtidas e 194 comentários / https://www.instagram.com/p/Cg36F0nujzr/	Opinião.
	Imagem: Imagem de si próprio.	
	Legenda: Você não está sozinho.	
22.08	73.625 curtidas e 437 comentários / https://www.instagram.com/p/ChlKdxtOjif/	Opinião.
	Imagem: Do que adianta viver falando se você não vive o que fala?	
	Legenda: Conhece alguém assim?	
17.08	63.823 curtidas e 542 comentários / https://www.instagram.com/p/ChYMfnYDy-w/	Opinião.

	Vídeo: Thiago Nigro: “Só ganha dinheiro quem vende curso ensinando os outros a ganharem dinheiro, né? E aí tá certo que você ganha dinheiro ensinando os outros a ganhar dinheiro, afinal de contas é justo você ganhar dinheiro se você consegue trazer um resultado pra vida do outro. Agora o ponto é, se você vai ter uma carteira de clientes limitada se você vai atender ali cinco clientes por mês como e ganhar mil e quinhentos reais ou dois mil reais por cliente pra arredondar e fazer dez mil reais ali. Né? Por mês, umas das formas de escalar, é você ensinar outras pessoas que estão ganhando mil, dois mil reais a fazerem cinco mil reais, sete mil reais por mês ou alguma coisa assim. Então não tem nenhum problema fazer isso, as pessoas elas vivem hoje num mundo onde ver os outros ganhando dinheiro ensinando, parece que de alguma forma não é tão nobre quanto um professor ensinando química. Exatamente. Né? E que muitas vezes é algo que pode não transformar a vida de alguém como ensinar o outro a clientes atendendo no digital. Acho que isso aqui muitas vezes mostra uma incapacidade da pessoa gerar resultado. Ela acaba querendo de alguma forma inferiorizar o outro pra se sentir superior. Porque essa é a única forma que a pessoa tem pra se sentir grande”. Legenda: Ensino acompanhando de transformação é uma das coisas mais nobres do mundo. E se você acha o conhecimento caro, experimente a ignorância.	
12.08	40.651 curtidas e 466 comentários / https://www.instagram.com/p/ChJ4CVkr-DY/ Vídeo: Thiago: Conheço gente com dinheiro, com muito dinheiro que se sente culpada. E eu vejo que muitas pessoas têm culpa, não tem dinheiro e quando vê alguém com dinheiro, julgam essa pessoa sobre essa lente. E aí pelo fato de ela se sentir culpada e de muitas vezes achar que o dinheiro é uma coisa ruim, dizem “esse cara é podre de rico”, que fazem a gente abominar algo que consequentemente nunca teremos, Convidado: “só discordaria daquele rico que acumulou pra si mesmo. O meu problema não é um camarada ter um iate e um helicóptero. O meu problema é ele ter um iate e um helicóptero e ninguém que teve uma vida transformada pela influência dele”. Thiago: Então, o camarada é um empresário bem-sucedido, mas com a empresa dele está dando emprego pra quantas, quantas pessoas ele está tirando da miséria porque ele está dando emprego. Quando o macaco não pode comer a fruta ele fala que ela está podre. Legenda: Concorda? 🙋	Opinião.
12.08	37.766 curtidas e 160 comentários / https://www.instagram.com/p/ChLT7spItL/ Imagem: Errar uma vez é humano. Errar várias vezes é uma decisão. O erro passa a ser uma escolha quando se conhece o acerto. Legenda: 😊	Opinião.
13.08	25.853 curtidas e 121 comentários / https://www.instagram.com/p/ChN5RLmv_XD/ Vídeo: Thiago Nigro: “Você planta. Depois você colhe. Hoje as pessoas elas primeiro querem colher. Elas abrem mão do que elas mais querem na vida delas para colherem o que é importante apenas nesse exato momento. Hoje tá tudo muito rápido, né? Cê pega o TikTok, cê pega o INSTAGRAM, cê pega no seu pé lá. Então a gente sabe muita coisa e zero profundidade, então é muito difícil a gente conseguir, uma vantagem competitiva. Todas as pessoas que eu conversei no Código da Riqueza, elas eram muito boas em alguma coisa. Hoje se tem um monte de gente que é medíocre, cara, que é mediana em tudo e eu sou péssimo em muita coisa. Na maioria das coisas, mas eu sou bom em poucas. Isso aqui é o que me fez ter resultado”. Legenda: As poucas (e boas) habilidades que te farão ter resultado.	Opinião.
Semana 08: setembro de 2022.		Editorias

15.09	128.891 curtidas e 425 comentários / https://www.instagram.com/p/CihseDkuP9Z/	Opinião.
	Imagem: O seu tempo é muito caro para negociá-lo com pessoas de atitudes baratas.	
	Legenda: 🧑	
12.09	60.217 curtidas e 744 comentários / https://www.instagram.com/p/CibLBG3DaB2/	Opinião.
	Vídeo: Thiago Nigro: “Quem aí já fez reforma? É uma bagunça, não é? E aí você vê tudo bagunçado e desorganizado. E muitas vezes a nossa vida está exatamente assim. Muitas vezes parece que a nossa vida está tudo fora do lugar. Está tudo bagunçado. Estou com problema com dinheiro. Ah minha família reclama toda hora, meu sócio putz vida, aí política tá não sei o que lá, isso é o que está acontecendo agora na sua vida, a gente vê tudo bagunçado e nesse momento parece que a gente não vai chegar em nenhum lugar, mas muitas vezes isso aqui é uma reforma que tá acontecendo nesse exato momento na sua vida. depois da reforma é aquela coisa linda, organizada, eu tenho certeza que muitos momentos da vida de vocês que vocês cresceram muito, que vocês aprenderam muito, que vocês tiveram grandes vitórias, vieram depois de grandes reformas que apareceram e a minha vida eu passei por grandes reformas que logo depois se traduziram em muito resultado Mas eu precisei passar por uma reforma e passar pra reforma é ruim, ela é cara e ela demora muito mais pro esperado, então dorme direito, cê tá estressado, todo mundo briga, nada dá certo, nada certo do jeito que cê quer, mas depois fica lindo cara e se algum de você estiver passando por isso, tenha certeza que vai valer a pena”.	
	Legenda: Quando você estiver prestes a desistir, lembre-se dessas 3 coisas: - Tempos ruins formam pessoas fortes. - Muitas das pessoas mais bem sucedidas já estiveram no fundo do poço. - As maiores oportunidades surgem nas maiores crises. Muita gente fala que o oposto do sucesso é o fracasso. Na verdade, o oposto do sucesso é desistir. Lute todos os dias para não ser essa pessoa.	
05.09	116.533 curtidas e 340 comentários / https://www.instagram.com/p/CiH2uNZO2ay/	Opinião.
	Imagem: A vida é dura - e você vai dar de cara com muitos problemas sem solução. Trabalhe para que dinheiro não seja um deles.	
	Legenda: Boa semana! 🚀🔥	
19.09	63.371 curtidas e 684 comentários / https://www.instagram.com/p/CitUqWSN5Cf/	Cursos, desafios e jornadas de aprendizado.
	Imagem: Não procure gente pra te guiar, se você não está disposto a se mover. As 5 fontes do poder.	
	Legenda: Não procure gente pra te guiar, se tudo o que você quer é ficar parado. Não adianta procurar por guias, mapas e conselhos, se você não quer se mover. Não adianta procurar por enriquecimento e investimento, se você só está disposto a esperar o dinheiro cair do céu. Se você não quer mover 1 dedo pelos seus sonhos e objetivos e espera que tudo caia do céu, nem a maior sorte do mundo vai te ajudar. Você precisa agir. Precisa assumir a responsabilidade que só você é capaz de correr atrás dos seus próprios sonhos. Até porque, se você não está disposto a correr, o seu lugar não é no pódio, é na plateia. Estamos no dia 01/05. Marque a primeira pessoa que vier na sua cabeça e que deve estar nesse mini-desafio junto com você.	
19.09	44.836 curtidas e 761 comentários / https://www.instagram.com/p/Cir5VKqOu_w/	Cursos, desafios e
	Imagem: As 05 fontes do poder, na vida e nos negócios. 19.09 às 20h07.	

	Legenda: O que é “poder” pra você? Poder é uma palavra que tem origem do latim “potere”, que significa a capacidade de fazer algo. Quando lemos ou escutamos essa palavra é comum associar “poder” a domínio ou força, mas vai além disso. Para pra pensar... Você se sente mais confiante depois de aprender a dirigir e praticar muito? Você se sente mais confiante pra tomar suas decisões de investimento depois que você toma coragem, erra, acerta e aprende com seus erros? Você se sente confiante pra falar inglês depois que você passa meses assistindo todas as séries e filmes só com áudio e legenda em inglês? Tenho certeza que você já passou por alguma experiência parecida. E a sensação de deter um conhecimento é sempre a mesma: Você se sente como se tivesse ganho um superpoder. E, olhando para a trajetória dos mais bem sucedidos, reparei que o principal conhecimento - aquele que os fez chegar aonde estão - pode ser resumido em 5 pilares: 1- Relacionamento estratégico 2- Domínio Interno 3- Persuasão e Negociação 4- Gestão e Liderança 5- Táticas e Negócios. Por isso, decidi criar o Mini-Desafio “As 5 Fontes do Poder”. Serão 5 dias, às 20h07, a partir de segunda-feira (hoje!) aprofundando nessas 5 áreas de conhecimento que você precisa trabalhar se está em busca de sucesso pessoal e profissional. Não teve contagem regressiva, não teve antecipação, nem muita divulgação. Esse Mini-Desafio é só pra você que quer evoluir na vida e nos negócios. Como eu sempre digo, pra que a mensagem chegue mais longe, ela deve ser sempre maior do que o mensageiro. Por isso, conto com a sua ajuda pra espalhar essa mensagem. Mande para a primeira pessoa que vier na sua cabeça essa postagem e que não pode ficar de fora desse desafio! COMEÇA HOJE, 20h07!	jornadas do aprendizado.
25.09	5.338 curtidas e 73 comentários / https://www.instagram.com/p/Ci8Jb8muNL9/	Publicidade.
	Imagem: Faltam 15 dias para o lançamento do fundo ARCA.	
	Legenda: Essa é uma das maiores mentiras que te contaram no mundo dos investimentos: "Investir é coisa de rico." Essa até foi uma realidade de algumas décadas atrás. Mas é fato que hoje temos várias formas de comprar ativos sem a necessidade de um grande investimento inicial: ações fracionadas, fundos imobiliários, ETFs e muitas outras. Agora, com a chegada do Fundo ARCA Grão - além de ser outra alternativa pra você que busca um investimento acessível - você vai ter acesso a alguns dos maiores gestores do país, sendo que antes muitos deles só estavam disponíveis para investidores qualificados (ou seja, que possuem mais de R\$ 1 milhão investidos). Daqui 15 dias, e a partir de R\$100, o Fundo ARCA Grão vai estar disponível na Grão, XP, BTG, Rico, Banco Inter, Órama, Modal, Warren e Genial.	
28.09	27.994 curtidas e 206 comentários \ https://www.instagram.com/p/CjAvODIPw8c/	Opinião.
	Vídeo: Eu tive um momento de muito medo também e ao ultrapassar esse momento de medo [que era o de falar em público], eu descobri um talento. O talento da comunicação, da educação, de educar os outros e de organizar meus pensamentos. Esses daqui são três talentos que eu tenho com certeza e hoje eu multiplico, mas eu só descobri quando eu fui convidado pra falar em público, tive medo, mas aceitei. Então logo depois do medo, você tem o talento e cara, quando você descobre o talento e assume a responsabilidade, você começa a abençoar os outros e começa a colher frutos disso que você faz.	
	Legenda: Mais importante do que encontrar o seu talento é multiplicá-lo na vida do outro 🍎	
Semana 09: outubro de 2022.		Editoria
24.10	160.049 curtidas e 496 comentários / https://www.instagram.com/p/CkGPGXauTU8/	Opinião.
	Imagem: Quem tem talento, mas não se esforça, está fadado a ser da turma do "tinha tudo pra dar certo". É por isso que o esforço vence o talento quanto o talento não se esforça.	
	Legenda: Quando trabalho e talento andam de mãos dadas, o sucesso é mera consequência.	

26.10	54.003 curtidas e 257 comentários / https://www.instagram.com/p/CkLjduULcc8/	Opinião.
	Vídeo: Thiago Nigro: “Encontrar seu talento não é uma possibilidade, é uma obrigação. Porque você deve multiplicar seu talento e não dá pra multiplicar algo que você não sabe que você tem. E você multiplicar seu talento tem haver com você trabalhar. Muita gente confunde. Eu sou um trabalhador e não um empregado. Trabalhador é aquele que serve a Deus, que multiplica seu talento. Veja como isso logicamente faz sentido. Se você vai fazer algo que você é bom, você vai fazer isso com muito mais facilidade e menos fricção. As pessoas que são empregadas, elas buscam vender a hora, elas reclamam e vão facilmente largar o que tem por outra coisa caso recebam uma oferta maior. E não tem nada de errado em você ir atrás de algo que é o melhor pra você. Mas você não pode fazer isso o tempo todo. O cara que quer trabalhar, ele sabe o que tem que fazer, ele sabe que tem um talento e veio para multiplicar isso. E é isso que a gente busca: trabalhadores”.	
	Legenda: Feliz é aquele que encontra sentido no próprio trabalho 🍎	
04.10	149.182 curtidas e 591 comentários / https://www.instagram.com/p/CjTVmsvui0N/	Opinião.
	Imagem: Nada é tão temporário quanto uma única fonte de renda.	
	Legenda: Warren Buffett dizia: “Se você não encontrar um jeito de ganhar dinheiro enquanto dorme, você vai ter que trabalhar até o último dia da sua vida.” O que você fez hoje pra dar mais um passo rumo a sua independência financeira?	
18.10	13.522 curtidas e 889 comentários / https://www.instagram.com/p/Cj24PZws9v6/	Testemunho.
	Vídeo: Igor: “Na minha pior crise, você foi o primeiro a me estender a mão. Muito obrigado porque quando a crise estava sinistra, no outro dia a gente se falou e o abismo financeiro seria muito maior se você não tivesse me ajudado com uma grana expressiva. Pô me ajudou muito, Obrigado. Pronto!” Nigro: “Mas cara, isso é a prova que quando você ajuda os outros, um dia que você precisar, de onde você menos esperar, alguém vai te ajudar. Isso já aconteceu comigo. (...) Então assim como te ajudei, eu fiz isso porque alguém me ajudou”.	
	Legenda: Não quebre o ciclo. Alguém me ajudou. Eu ajudei alguém. Passe adiante.	
28.10	265.273 curtidas e 1.056 comentários / https://www.instagram.com/p/CkRdDzhu8TC/	Opinião.
	Imagem: Você vê um carrão e acha que o dono é rico. Na verdade, você não sabe quanto dinheiro o dono do carro tem, mas sabe exatamente quanto ele gastou. Portanto, não se engane. A verdadeira riqueza está naquilo que você NÃO vê.	
	Legenda: Nunca se esqueça onde está a verdadeira riqueza: nas reservas, nos investimentos, no conhecimento... 🍎	
20.10	119.148 curtidas e 726 comentários / https://www.instagram.com/p/Cj9EinnuugW/	Opinião.
	Imagem: Quem tem um PORQUÊ, enfrenta qualquer COMO, vai até qualquer ONDE, independente do QUANDO ou DO QUE a vida vai lhe apresentar.	
	Legenda: Faz sentido pra você?	
13.10	70.703 curtidas e 320 comentários / https://www.instagram.com/p/Cjq3Ci4u3_k/	Opinião.
	Imagem: Não adianta apontar os erros dos outros se você omite os seus. Não adianta promover mudança se você continua o mesmo. Não adianta reclamar dos outros se você não levanta a bunda do sofá e faz acontecer. Entendeu? Até a teoria perfeita é inútil sem a prática bem-feita.	
	Legenda: Capiche?	
Semana 10: novembro de 2022.		Editoria

04.11	89.571 curtidas e 198 comentários / https://www.instagram.com/p/CkjneLAuEDL/	Opinião.
	Imagem: "Gerencie o seu tempo como se fosse seu dinheiro". O tempo é um recurso - e pra mim, o mais escasso do mundo. Então não desperdice ele com quem insiste em vendê-lo. Quando você estiver dizendo "sim" para os outros, tenha certeza de que não está dizendo "não" pra você 🍎	
	Legenda: -	
30.11	92.107 curtidas e 413 comentários / https://www.instagram.com/p/Clmn3d1uMxw/	Opinião.
	Imagem: Se você está passando por uma fase difícil nas finanças da sua empresa, ou da sua vida pessoal, pratique o 'PZC': Paciência zero para Custo. Cada centavo que você guarda HOJE, é tempo e dinheiro que você garante para o seu futuro.	
	Legenda: Gastar é bom, mas gastar quando se tem dinheiro é melhor ainda 😊	
02.11	197.170 curtidas e 1.796 comentários / https://www.instagram.com/p/CkdsIUBuzGo/	Testemunho.
	Imagem: Foto de si mesmo sorrindo vestindo um terno em um evento da Forbes.	
	Legenda: Eu sempre fui só mais um. Só mais um entre os milhares que pegaram o ônibus para ganhar a vida em São Paulo. Só mais um entre os milhares que já foram recusados em vários processos seletivos (no meu caso, recusado por todos os bancos de investimento). Só mais um entre os milhares que foram estagiários em uma empresa enquanto faziam bicos no final de semana pra conseguir dinheiro. Fui Estagiário, Barman, Assessor, Sócio, Dono do meu próprio negócio, Youtuber, empreendedor, escritor, empresário.. Mas nunca fui gênio. E ainda assim, um pouquinho de sucesso chegou. A verdade é que, assim como eu, você não precisa ser um gênio e nem ter poderes incríveis pra chegar aonde você quer. Definitivamente não precisa. O tempo passa e nada muda: acordar cedo, trabalhar muito, estar na direção correta, se cercar das pessoas certas e ter um pouquinho de sorte.	
17.11	146.063 comentários e 508 comentários / https://www.instagram.com/p/CIEPx3murgl/	Opinião.
	Imagem: Lidar com dinheiro exige disciplina, comprometimento e estudo, mas, acima de tudo, uma grande mudança de mentalidade, o tal do mindset.	
	Legenda: A bolsa de valores, não é sobre quem tem o maior cérebro.. É sobre quem tem coração forte para controlar as emoções. Estômago para aguentar as oscilações e ouvidos capazes de diferenciar os ruídos dos bons conselhos.	
08.11	48.942 curtidas e 531 comentários / https://www.instagram.com/p/Cks5wM9uf5R/	Opinião.
	Imagem: Print da tela do seu perfil mostrando o número de seguidores.	
	Legenda: Chegamos aos 7 milhões. Meu muito obrigado a você, razão de eu estar por aqui todos os dias. Primos e primas, ainda temos muito a fazer, e uma nação a inspirar.	
08.11	109.866 curtidas e 350 comentários / https://www.instagram.com/p/Ckt7M6FuSCM/	Opinião.
	Imagem: As pessoas querem a resposta para tudo, mas não sabem fazer as perguntas corretas pra nada.	
	Legenda: Duas pessoas olham um carrão passando na rua... A primeira pessoa pergunta: "UAU! Esse carro vai de 0 a 100 em quanto tempo?" A segunda pessoa pergunta: "Quem é o dono desse carro? E como essa pessoa faz pra ganhar dinheiro?" Supondo que ambos gostariam de ter um carro igual a esse, quem você acha que fez as melhores perguntas pra aumentar as chances de conseguir comprá-lo? 🤖	

03.11	136.956 curtidas e 313 comentários / https://www.instagram.com/p/CkgKmNIOxpU/	Opinião.
	Imagem: Se você está começando sua carreira agora, entende: Ignorância é não saber, estupidez é não perguntar.	
	Legenda: Entendeu?	
Semana 11: Dezembro de 2022.		Editoria
29.12	114.168 curtidas e 2.706 comentários / https://www.instagram.com/p/Cmw64hCOFTq/	Opinião.
	Imagem: Encontre um bom exemplo e o siga. Quando você segue um bom exemplo, se tornam um.	
	Legenda: Quem é o seu exemplo?	
13.12	22.130 curtidas e 126 comentários / https://www.instagram.com/reel/CmHftc-LI1y/	Opinião.
	Vídeo: Thiago Nigro: “Os sacrifícios, eles nunca são ruins. Quando alguém fala 'nossa, que sacrifício, eu estou trabalhando muito'. Isso não é sacrifício, o sacrifício é sempre bom, porque o sacrifício significa que você abre mão de algo intencionalmente hoje, para que você colha algo maior no futuro. Então se eu pego R\$ 2 hoje e abro mão disso, eu não gastei R\$ 2, eu investi R\$ 2 e esses R\$ 2 se transformam em R\$ 20, eu peguei 1h da minha vida hoje e transformei em 10h no futuro. E eu vou fazendo isso consecutivamente, sistematicamente, vai chegar uma hora que vai acontecer o que? Comprei 1 ano da minha vida no futuro. Comprei 5 anos da minha vida no futuro. Comprei 10, 50, 100 anos da minha vida no futuro. Quando chega essa hora, o que aconteceu? Eu atingi a minha liberdade financeira”.	
	Legenda: Essa é a lógica por trás da sua liberdade financeira. Não é sobre dinheiro guardado, é sobre tempo acumulado: um estoque de horas que te permita manter seu custo de vida até o último dia dela 🍎	
22.12	116.257 curtidas e 282 comentários / https://www.instagram.com/p/CmeRN0JOY5A/	Opinião.
	Imagem: Enquanto o conhecimento custa seu tempo no presente, a ignorância custa todo o seu futuro.	
	Legenda: Se você acha o conhecimento caro, experimente a ignorância	
18.12	198.853 curtidas e 853 comentários / https://www.instagram.com/p/CmT6iZ_uScT/	Opinião.
	Vídeo: A lógica de Deus é diferente, Ele faz coisas que aparentam não fazer sentido hoje, só pra que no futuro a gente olhe para trás e conheça a grandeza de Deus.	
	Legenda: -	
15.12	121.330 curtidas e 432 comentários / https://www.instagram.com/p/CmMtQe9SeHE/	Pílula do conhecimento.
	Imagem: 5 conselhos para a vida: Aprenda a se comunicar/Busque conhecimento e seja 'mente aberta'/Saiba como fazer dinheiro/Cuide bem do seu dinheiro/Tenha bons conselheiros/Sempre faça algo além do que foi combinado.	
	Legenda: -	
07.12	290.489 curtidas e 1.108 comentários / https://www.instagram.com/p/Cl4mqYDuOh/	Opinião.
	Imagem: Agradar todo mundo não te leva a lugar nenhum. Troque a necessidade de ser querido pela vontade de ser bem-sucedido.	

	Legenda: Querer agradar a todos é o primeiro passo em direção à ruína.	
04.12	50.253 curtidas e 555 comentários / https://www.instagram.com/p/Clv9yIltpn/	Opinião.
	Vídeo: Thiago Nigro: “Quando Deus falou comigo, no dia que isso aconteceu, eu cheguei em casa e falei 'amor, a gente vai vender tudo. Vamos falar só sobre Deus.' Achei que era isso que a gente ia fazer. E aí me veio um negócio que fez muito sentido, que é o seguinte: 'Não, eu não preciso vender tudo, pelo contrário. Porque você falou: 'As pessoas te escutam pra aprender a ganhar dinheiro, pra aprender a investir, porque você é bem-sucedido'. E sim, elas me escutam por causa disso e eu não posso abrir mão disso e eu tenho que ser mais bem sucedido. Até porque eu sou um cara que hoje, olho pro meu dinheiro de outra forma, olho como uma ferramenta. O dinheiro tem um propósito diferente, o dinheiro não é meu, isso é o que mudou”.	
	Legenda: -	
Semana 12: janeiro de 2023.		
15.01	496.017 curtidas e 5.430 comentários / https://www.instagram.com/p/CncHo0BOoMv/	Rotina.
	Imagem: Thiago Nigro sorrindo numa garagem de edifício com a mão encostada em um carro jeep.	
	Legenda: Quando eu era mais novo, eu tinha um sonho: Comprar um Porsche Panamera. Anos depois - e com algum dinheiro a mais na conta - eu estava andando com a minha mãe e passamos em frente a uma concessionária. Lá dentro tinha uma Panamera. Eu disse: “Mãe, sabia que eu poderia entrar lá agora e comprar qualquer carro à vista?” Ao fazer esse questionamento, meu sonho foi concretizado, sem nem mesmo precisar comprar o carro. Em muitos momentos da vida, o poder está na liberdade de escolha, e não no ato em si. Rimos muito. Comprei um Jeep e aluguei outro. Igualzinho. A felicidade é particular. Não julgue o que faz o outro feliz - e foque em cuidar da sua! 🍎	
01.01	28.708 curtidas e 2.495 comentários / https://www.instagram.com/p/Cm4HUgTuzVF/	Cursos, desafios e jornadas de aprendizado.
	Imagem: Desafio El Dorado. 02/01, às 06h06.	
	Legenda: Amanhã começa o primeiro desafio de 2023: Desafio El Dorado. Vou estar junto com vocês, às 6h06 da manhã, para que você possa finalmente começar o ano com o pé direito - durante 12 dias. Eu vou te entregar um mapa diferente. Um mapa que pode te guiar pelos caminhos da prosperidade e liberdade material. Agora, cabe a você escolher o seu caminho... De um lado, você tem o caminho da ignorância. Um caminho que parece tranquilo e inofensivo, mas que tem um preço caro a ser pago: o seu futuro. Do outro lado, você tem o caminho do conhecimento. Um caminho longo e tortuoso. Mas, reza a lenda que - no final dessa jornada - grandes riquezas o aguardam. Se você escolheu o caminho da prosperidade, muito bem! O seu Desafio começa AGORA! Mas se você acha que o caminho do conhecimento não tem nenhum preço a ser pago, você está COMPLETAMENTE ENGANADO! Você vai ter que sacrificar parte do seu conforto presente para estar comigo, às 06h06 da manhã, ao longo de 12 dias seguidos. Vou te ensinar a gastar bem, investir melhor e ganhar mais dinheiro em 2023. Liberdade ou mediocridade, a escolha é sua. Eu te espero amanhã, às 6h06, para o primeiro dia do desafio. Marque a primeira pessoa que vier na sua cabeça e que também quer fazer diferente nesse começo de ano!	
04.01	86.013 curtidas e 4.805 comentários / https://www.instagram.com/p/Cm_RFvOudsi/	Opinião.
	Imagem: Preguiçoso é aquele que descansa, antes de cansar.	

	Legenda: Descansar é um princípio, mas cuidado com os excessos... Se você não tem disciplina nem pra arrumar a sua cama e nem pra tirar a bunda do sofá, como você acha que vai chegar além? Entenda que se não for você o primeiro a mudar, ninguém fará essa mudança por você. Estamos no dia 03/12. Marque aquela pessoa que está ao seu lado nesse Desafio! 🍷🍎	
06.01	54.961 curtidas e 4.343 comentários / https://www.instagram.com/p/CnEcnzBugha/	Opinião.
	Imagem: Investir em conhecimento não é sobre ganhar mais dinheiro no futuro, mas sobre economizar tempo até lá.	
	Legenda: O sábio entende que ter as ferramentas corretas é só metade do caminho. O tolo força suas ferramentas até o limite. Com isso, além da eficiência, ele se torna ultrapassado. Já o sábio sabe quando deve parar e afiar suas ferramentas. Ele entende como resolver a improdutividade - mesmo quando isso significa trocar as ferramentas antigas. Da mesma forma funciona o conhecimento, tem gente que se recusa a "perder tempo" investindo em si mesmo. Mal eles sabem que esse seria o melhor investimento pra alguém que quer acelerar o processo e chegar mais rápido a algum sucesso financeiro. Estamos no dia 05/12. Marque aquela pessoa que está com você nesse Desafio! 🍷🍎	
20.01	65.542 curtidas e 266 comentários / https://www.instagram.com/p/CnpkzJzu1D-/	Opinião.
	Vídeo: Thiago Nigro: “Roubaram um celular meu quando estava chegando na faculdade um dia, esse cara não me roubou o celular, ele me roubou X meses que eu passei longe de casa, longe da minha família, eu estava vendendo a minha hora pra uma empresa. Uma vez me perguntaram o que explica a riqueza, o que é necessário pra alguém enriquecer etc. E aí eu falei que ia entender, a questão do tempo na nossa vida. Dinheiro é a tentativa da representação de alguma forma, do quanto vale a nossa hora e etc, né? Eu falo muito que quando cê vai pagar o almoço, você não paga em dinheiro, cê paga em horas de trabalho. Então, realmente, seu tempo pra mim, ele é muito valioso”.	
	Legenda: “Gerencie o seu tempo como se fosse seu dinheiro.” O tempo é um recurso - e pra mim - o mais escasso do mundo. Então, não desperdice ele com quem insiste em vendê-lo.	
25.01	68.358 curtidas e 485 comentários / https://www.instagram.com/p/Cn2n9rSO1RR/	Pílulas do conhecimento.
	Vídeo: Thiago Nigro: “Investir ou amortizar as parcelas do apartamento. Quando você financia algum ativo imobiliário, você vai pegar um valor que a gente chama de principal e aí você vai ter um juros que seria o preço do dinheiro no tempo acrescido de um lucro de quem está te emprestando esses recursos. Se eu vou comprar um imóvel de um milhão eu vou financiar ele por exemplo em trinta anos. Vamos supor que eu pagaria dois mil reais por mês de principal. Só que a minha parcela é de cinco mil reais. Então eu estou pagando dois mil reais de principal mais três mil juros. Então, quando eu pago uma parcela de cinco mil, eu não tô pagando cinco mil da minha dívida, eu tô pagando três mil da minha dívida e dois mil de principal. Se eu puder pagar sete mil reais, ao invés de cinco mil reais, eu tô pagando dois meses de dívida. Pagar nove mil reais, eu estou pagando três meses de dívida, porque eu estou antecipando isso. Quanto mais rápido você puder amortizar, melhor, seus juros inclusive tendem a diminuir. Agora, existem exceções. É um grandiosíssimo erro dizer que sempre vale a pena você amortizar as parcelas antes. Se você fez um financiamento quando a taxa de juros baixa, sua dívida ela está sendo reajustada por um preço muito baixo. E você pode investir hoje uma taxa de juros muito alta. É melhor você pagar uns juros aqui do que investir aqui e pagar aqui está te gerando uma diferença positiva. Então em que momento vale a pena você no momento em que a taxa de juros do seu financiamento é maior do que a taxa de juros da sua aplicação. Quando isso não for verdade, não vale a pena”.	

	Legenda: Esse vídeo tem o poder de salvar a sua vida financeira. Você (ou alguém que você conhece) provavelmente tem um financiamento imobiliário, mande esse vídeo pra quem possa ser útil.	
10.01	59.680 curtidas e 1.074 comentários / https://www.instagram.com/p/CnOyS4zuKmu/	Opinião.
	Imagem: Quem espera o momento certo pra começar, vive o momento certo de fracassar.	
	Legenda: Não importa se é cedo ou tarde. Também não importa se você tem muito, ou pouco dinheiro. Não importa se você está velho. Se é estudante. Se você começou no trabalho agora, ou está há mais de 10 anos na mesma empresa. A verdade é que quem espera o momento certo pra começar, vive o momento certo pra fracassar. Comece. Comece agora. Pare de procurar por desculpas na sua cabeça, e simplesmente comece. Se você ficar deixando tudo pra depois, acredite: é assim que você chega no "é tarde demais". Estamos no dia 09/12. Marque nesse post a primeira pessoa que vier na sua cabeça e não esqueça de mandar um 🍷 se você estava junto comigo essa manhã.	

Fonte: Elaboração da autora, a partir das publicações do Instagram de Thiago Nigro (2024).

Quadro 9: Sorteio para a falsa semana de Carol Dias do conteúdo publicado de fevereiro de 2022 a janeiro de 2023.

Semana 01: fevereiro de 2022.		Editoria
08.02	18.014 curtidas e 287 comentários / https://www.instagram.com/p/CZu_1IgJ7_u/	Rotina.
	Imagem: Carol Dias de biquini e chapéu de praia.	
	Legenda: Falaaaa meus amores. Vamos ver quem acerta. Qual será o destino da minha próxima viagem? 🍷	
02.02	617 curtidas e 7 comentários / https://www.instagram.com/p/CZfVINyJ8if/	Publicidade.
	Imagem: Fundos imobiliários: onde investir em 2022. Com Marx Gonçalves. Especialista em FIIs da Nord Research. Live. Quinta-feira, 03/02. 21h.	
	Legenda: Amanhã, às 21h aqui no Instagram com o querido @goncalves.marx . Corre nos stories e ative as notificações da live 🚀🚀	
02.02	3.533 curtidas e 53 comentários / https://www.instagram.com/reel/CZfogsxp_le/	Opinião.
	Vídeo: Carol Dias: “A palavra que me vem hoje de sucesso, muito nos negócios, é persistência, porque quando você começa um projeto, eu falo para muitas amigas minhas, elas desistem no meio do caminho, do ‘A’ para o ‘C’ tem um caminho que é o do sacrifício, não é um caminho reto, tem curva, então persistência é uma palavra que me vem muito, porque eu e o André a gente ralou, a gente persistiu, a gente foi imaginando, eu era modelo, virei a carreira para o educador, e panfleteiro, até modelo tem história, seja persistente, vai lá acredita, monta o projeto, acreditou, confiou, monta, senta, vai lá, plano de ação, o que eu vou fazer aqui, aqui tem a persistência, não dá para desanimar na primeira vez, existe, porque senão você vai sempre fazer”.	
	Legenda: Você concorda comigo? @dinheirocomvoce 👉 Trecho do podcast IRMÃOS DIAS PODCAST, episódio #26 completo no YouTube e nas principais mídias de áudio (Link na bio)	
08.02	7.130 curtidas e 317 comentários / https://www.instagram.com/p/CZuKP-xrd-p/	Apelo.
	Imagem: Recebi R\$ 5.187,99 no último mês sem fazer nada. E você também pode receber. E todos os meses desse ano eu vou receber dinheiro sem fazer nada. Todo mês dinheiro pingando na minha conta. E você também pode receber dinheiro na sua conta todo mês sem fazer nada! Já pensou em receber aluguéis mensais sem ter imóvel? Quando você investe em fundos imobiliários, você recebe aluguéis todo mês mesmo sem ter 1 imóvel físico. Funciona assim: Investidores se juntam e compram grandes imóveis juntos e esse imóvel é dividido em cotas, ou seja, pedacinhos do imóvel. Quanto mais cotas, mais dinheiro. Para investir, é muito simples e eu vou te ensinar na prática como investir. Corre nos meus stories e veja o passo a passo ensinando como começar a investir em FUNDOS IMOBILIÁRIOS. Deixei um relatório gratuito com indicação de 3 FIIs para investir em 2022. Ajude nossa comunidade. Curta, compartilhe, salve e comente o post. Muito obrigada.	
	Legenda: Vou ser SIMPLES e DIRETA! Quem investe hoje, colherá os frutos amanhã 🏆👉 Acesse os meus STORIES para ver como investir em fundos imobiliários com taxas e corretagem ZERO. 👉 Se não estiver visualizando comente “EU QUERO” aqui nos comentários 📄 SALVE ESTE POST #fiis #fundosimobiliarios #investimentosinteligentes #comoinvestir	

14.02	11.345 curtidas e 261 comentários / https://www.instagram.com/reel/CZ-xHwAlo__/	Opinião.
	Vídeo: Carol Dias: “Eu estava aqui pensando como eu ia finalizar a noite, e eu quero te dar um recado, pode ser que doa, mas você vai ouvir. Para de futricar a vida dos outros, para de olhar se um comprou o melhor carro, se a outra comprou a melhor roupa. Se o fulano separou, se a outra ali juntou de novo, se o outro brigou, para de perder tempo, de futricar a vida dos outros. Sabe por quê? Esse tempo que você tá perdendo, é o tempo que você poderia estar focando em você, é o tempo que você poderia focar na sua história. É o tempo que você poderia estar estudando, melhorando e vendo você lá na frente com o futuro muito melhor E o tempo que você tá perdendo com os outros, é o tempo que você não tá ganhando pra evoluir na sua vida. Você já parou pra pensar nisso? Para de perceber e notar a vida dos outros e esquecer a sua, porque isso não vai te fazer ir pra frente”.	
	Legenda: Vai doer. Mas, você vai ouvir. Amanhã você vai acordar diferente. É isso que eu quero pra você. Faz essa lição de casa. E depois você me conta.	
18.02	3.308 curtidas e 131 comentários / https://www.instagram.com/p/CaHZprtOodj	Opinião.
	Imagem: Vou escrever algo aqui que sinto no coração e que estava entalado. Fico chocada e impressionada (não vou falar triste, porque não fico), como as pessoas mudam com poder e fama passageira nas mãos. E estou falando isso, porque convivi com algumas dessas pessoas. Fama é diferente de reconhecimento. Poder e dinheiro não podem transformar sua essência jamais. Aliás, humildade é para poucos. Quanta gente nessa internet muda. Que se acha mais que Deus. Tem gente que finge que não te conhece mais. Quer algo mais arrogante? Ah, estava engasgada. Você falou com a pessoa lá atrás e hoje ela não te responde? Você se dedicou a amizade e ela simplesmente te usou? O mundo da mídia é tão nebuloso pra vocês. cada uma. E sem preconceito comigo ou com qualquer pessoa. Vocês vão ter que me engolir.	
	Legenda: Tem gente que acha que é mais que Deus. Vocês já perceberam como tem pessoas que não sabem lidar com a fama e dinheiro? Você conhece ou conheceu alguém assim?	
22.02	7.741 curtidas e 84 comentários / https://www.instagram.com/p/CaTPtdJGq5/	Rotina.
	Imagem: Carol Dias pousa para foto reflexiva.	
	Legenda: LEIA A LEGENDA 🍀 Imagine uma vida com menos: menos coisas, menos desordem, menos estresse e frustrações. Agora imagine uma vida com mais: tempo, mais relações saudáveis, mais contribuição e alegria de verdade. Podemos não ter o controle de todas as áreas das nossas vidas, mas devemos ter o controle de quanto gastamos e o quanto precisamos para sermos felizes. Numa sociedade acelerada e tão materialista como a que vivemos, às vezes fica difícil definir o que realmente importa. Mas, isso se transforma a partir do momento que você decide viver com menos e focar sua energia no presente. Então, procure evoluir para realizar sonhos, mas aproveite para agradecer muito por tudo aquilo que você já tem. E aproveite para valorizar as coisas simples, aquelas que não podem ser taxadas com preços e que trazem mais valor para a sua vida. Faz sentido esse texto pra você meu amor? Comenta aqui comigo 🍀🍀🍀	
Semana 02: março de 2022.		Editoria
29.03	22.457 curtidas e 290 comentários / https://www.instagram.com/p/CbtiMBHOsVI/	Testemunho.
	Imagem: Selfie Carol Dias.	

	Legenda: Me veio isso na cabeça agora e decidi compartilhar com vocês sabe? Não foi fácil ter que mudar. Lembro que eu tinha um canal de entretenimento com 300 mil inscritos. Um dia, eu e meu irmão, falamos: vamos começar do zero outro canal. Eu pensava meu Deus. Mas, como vai ser esse canal de finanças. Será que alguém vai escutar? Eu ficava horas da noite, algumas vezes dormindo nos livros sem querer, pensando eu vou aprender isso. Eu tenho que ter essa persistência se eu quero chegar lá. Lembro das vezes que sentávamos eu e o time na rua da padaria comendo uma coxinha, porque na época estávamos gravando curso e não tinha nada aberto. A gente estava ali. Todo mundo cansado. Mas, não desistimos por um segundo sequer. Era dormir 20 minutos na sala e seguir com força. O time estava unido. Sem eles não seria nada! E hoje me sinto feliz em mudar a vida de 2,10, 30 quantas pessoas forem. Eu sou grata por ter pessoas que confiam e apoiam meu trabalho. É um caminho mais estreito. Pode ter certeza disso. Mas, não tenho dúvidas de que tomei uma decisão que estava no meu coração. Enfim. Aqui estou eu. Tentando ver cada pessoa melhor. Cada dia que gravo, eu medito e mentalizo: vai dar certo. Alguém pode me ouvir e mudar. O amor que temos naquilo que de fato, queremos fazer. Bom, eu só queria compartilhar. Os bastidores.	
25.03	3.236 curtidas e 25 comentários / https://www.instagram.com/reel/CbiAtsLF-rP/ Vídeo: Carol Dias: “Tenha um dinheiro mensal, eu sempre falo sobre isso, boleto investimento é um boleto imaginário, o que você faz antes de pagar as contas? Você já fala, opa, 200 reais, estou dando aqui um exemplo, pessoal, porque cada um tem o seu potencial de separar o dinheirinho ali, 200, 500 mil e já pensem investir, não dependem do INSS, é não, mas eu vou investir só no INSS cuidado, porque às vezes você consegue uma coisa muito melhor e muito mais planejada para o seu futuro, e é isso que no mundo a gente quer que aconteça, que as pessoas têm um futuro bem melhor”. Legenda: Tenha sempre um boleto imaginário! @irmaos.diaspodcast @andrejaneirodias ➡ Trecho do podcast IRMÃOS DIAS PODCAST, episódio #33 completo no YouTube e nas principais mídias de áudio (Link na bio)	Pílulas do conhecimento.
21.03	677 curtidas e 4 comentários / https://www.instagram.com/p/CbYFt4CpunT Imagem: 1 bilhão de negócios. Episódio 34 com Fabrício Gueratto. Legenda: Irmãos Dias recebem hoje Fabrizio Gueratto. Fabrizio tem 17 anos de experiência no mercado financeiro, é especialista em investimentos, professor de MBA em Finanças, palestrante, autor do livro “De Endividado a Bilionário” e criador do Canal 1Bilhão, com quase 20 milhões de visualizações no YouTube e audiência mensal de 3 milhões de views nas redes sociais. Neste episódio vamos falar sobre o tema 1 BILHÃO DE NEGÓCIOS, quais os investimentos que o investidor deve ter na carteira para construir uma aposentadoria de sucesso, como a inflação pode atrapalhar a aposentadoria e o que fazer para se proteger dela, Day trade, Bitcoin nesse momento é oportunidade de compra, investimentos para ganhar renda extra com a inflação e muito mais. @1bilhaoeducacaofinanceira @andrejaneirodias Trecho do podcast IRMÃOS DIAS PODCAST, episódio #34 completo no YouTube e nas principais mídias de áudio (Link na bio)	Divulgação.
15.03	25.921 curtidas e 238 comentários / https://www.instagram.com/p/CbJD9L7pczk/ Imagem: Carol Dias de biquini nas Maldivas. Legenda: A sortuda aqui muitas vezes estava estudando e trabalhando, enquanto você estava com preguiça. Se todo mundo cuidar da própria vida, dá tudo certo não gente? Faladoras passam mal.	Provando o seu ponto.
13.03	3.127 curtidas e 73 comentários / https://www.instagram.com/reel/CbCyAFnl4Pi/	Opiniões.

	Vídeo: Compilado de imagens de Carol Dias estudando, ensinando, viajando, trabalhando e divulgando seu livro.	
	Legenda: Por muitas vezes tentaram me confundir. Tentaram falar que eu não conseguiria mudar e realizar meu sonho. Tentaram me machucar. Tentaram falar que eu nunca ia conseguir. Me chamaram de louca, biruta, burra. Mas, eu, acreditei em Deus e em mim.	
12.03	626 curtidas e 9 comentários / https://www.instagram.com/p/CbBC2FSJlaP/ Imagem: Os segredos da aposentadoria de sucesso. Episódio #33 com Luciana Seabra. Legenda: Se você quer aproveitar a alta dos juros e investir pensando na sua aposentadoria de forma inteligente, precisa entender como escolher os melhores produtos. Não estamos falando apenas de produtos de renda fixa, mas também de produtos ligados a fundos de investimentos que podem ajudar você que não quer se preocupar em estudar o dia a dia do mercado. Neste episódio vamos falar sobre quais os melhores produtos do mercado e quais produtos não valem a pena investir. No #33 episódio recebemos a @seabraluciana especialista em fundos de investimentos e previdência privada, jornalista com mestrado em Economia, ela é planejadora financeira certificada CFP e analista CNPI. Luciana já passou pela Empiricus e pelo Jornal Valor Econômico, ambos como especialista em fundos de investimento. E vamos abordar tudo sobre o Mundo de investimentos relacionado a previdência privada, fundos de investimento, reserva de emergência, produtos bons e ruins. Não perca o episódio #33 de amanhã!! ATIVE O LEMBRETE 📌, LINK NA MINHA BIO e STORY. Estamos nas principais mídias de áudio, procure por IRMÃOS DIAS PODCAST (Link na bio) O episódio já está disponível nas plataformas de áudio, todo sábado às 12h, e a versão em vídeo estreia no nosso canal IRMÃOS DIAS PODCAST nesse domingo às 10h.	Publicidade.
14.03	997 curtidas e 52 comentários / https://www.instagram.com/p/CbFqEx8rWh7/ Imagem: NEM TODO MUNDO SABE DISSO. Começar a investir pode sim trazer medo e receio, mas uma das vantagens é poder começar com pouco. Conforme você vai aprendendo e conhecendo mais, você se mantém investindo e vendo os resultados aos poucos. Isso é mágico. Isso são os juros compostos. É assim que todo mundo começa! É uma das formas que mais ajuda quem está começando, é investir sem gastar nada e com taxa zero. Isso te ajuda demais. Eu deixei um link lá nos meus stories para você começar a investir hoje DE GRAÇA! Se você não achar, comenta aqui EU QUERO que te mando o link. Legenda: VOCÊ PODE SIM COMEÇAR COM POUCO! Várias pessoas querem começar a investir, mas acham que precisam de muito para começar. 🚀 Corre nos stories que eu deixei um link gratuito para você começar a investir hoje DE GRAÇA. 📌 Se você não estiver visualizando, comente aqui “EU QUERO” aqui nos comentários. #comoinvestir #investimentos #ações #acoes #investa	Pílulas do conhecimento.
Semana 03: abril de 2022.		
16.04	6.789 curtidas e 48 comentários / https://www.instagram.com/p/CcbdQVUpXTv/ Imagem: Carol pousa e sorri para a câmera. Legenda: Antes de transformar sua mente em uma máquina de ganhar dinheiro, transforme-a em uma máquina de ajudar pessoas. Você trabalha com sonhos, dores e pessoas. Entenda isso e conquistará o que você merece.	
23.04	2.257 curtidas e 88 comentários / https://www.instagram.com/p/CcrdJtvOm3J Imagem: Sou muito grata. Grata de ter muitos de vocês que confiam no meu trabalho, aliás, não no meu trabalho, mas no trabalho da minha equipe, da minha equipe, da	Opinião.

	minha segunda família. Mas eu não foquei nisso. Eu olhei para o meu caderno, para os meus livros, para cursos e pensei: se eu aprendi a investir um dia e ainda tenho muito o que aprender, eu tenho certeza que de um jeito ou de outro, eu vou poder ajudar pessoas que precisam e que vão melhorar de vida. Então a minha vontade de aprender, de estudar, de vencer, foi muito maior do que qualquer fala que tentou me desanimar ou me ver no chão. Mas vocês, aqui. Vocês não. Vocês sempre tentando me apoiar e valorizar toda essa minha mudança. Me perguntam sobre a minha mudança. Não foi fácil. Mas, foi possível. Eu fiz e venho conquistando meu espaço com a verdade, com a honestidade e sem jogar baixo jamais. Mas, agradeço muito por ter Deus, minha família, meu time e vocês. Juntos sempre! Voa Brasil! Legenda: Obrigada mesmo! Escrevi isso nessa hora, porque era exatamente agora que tive esse pensamento e escrevi. E se você entender que você veio para servir pessoas e a Deus, tudo na sua vida vai mudar, porque você é protegido.	
29.04	1.016 curtidas e 36 comentários / https://www.instagram.com/p/Cc8bbiq8Lp/ Imagem: Essa é a notificação preferida. Dividendos na conta é liberdade. Vou te falar como você também pode receber (Print de imagem informando que Carol Dias recebeu R\$ 2.063,09 em dividendos). Dividendos é dinheiro no bolso. Então corre nos meus stories que eu vou deixar um link gratuito pra você. As melhores ações pagadoras de dividendos. Corre que é de graça. Essa notificação vem direto do meu app Gorila. Todos os seus dividendos num só lugar e ainda a melhor notificação numa sexta-feira: dividendos na conta. Corre nos stories e já baixa DE GRAÇA o seu. Legenda: SEXTOU! Essa é a notificação preferida minha 🤖🤖🤖 Quer saber como? Corre nos stories que eu deixei tudo lá pra vocês meus amores. Tá tudo lá e DE GRAÇA!	Provando o seu ponto.
07.04	7.910 curtidas e 128 comentários / https://www.instagram.com/p/CcEWSkOppaq/ Imagem: Carol pousa para câmera com uma expressão séria. Legenda: Nunca olhe para trás, não há nada lá para você. Você tem um futuro brilhante. Mas, que mania de olhar para o passado e se culpar e só olhar aquilo que não te serve mais. Jamais deixe que te traumatizem. Que te derrubem ou que falem que você não vai conseguir. A sabedoria é para poucos. E você. Você que está lendo. Você vai ter vitórias. Você vai conseguir. Mas, se cair sete vezes, levante oito. Combinado? Eu só aceito SIM como resposta aqui embaixo 🙋	Rotina.
23.04	3.370 curtidas e 55 comentários / https://www.instagram.com/reel/CctngCYJL3Q/ Vídeo: Carol faz 'dancinha' e explica quais as melhores ações em fundos imobiliários para investir em 2022 e informa que disponibilizou relatório gratuito e completo no link da bio. Legenda: Falaaaa meus amores. E se você pudesse ler um relatório completo de fundos imobiliários para investir agora em 2022? GRATUITO e COMPLETASSO. Fácil! Corre e clica no link da MINHA BIO! 🚀🚀🚀	Pílulas do conhecimento.
31.04	2.599 curtidas e 121 comentários / https://www.instagram.com/p/Cci-0pWL9wR/ Imagem: Mais um mês e mais dividendos na conta. Nesse mês de abril, eu recebi R\$ 4.967 dos seguintes fundos imobiliários > (Prints do seu aplicativo de investimentos que mostram o quanto Carol Dias ganhou em investimentos). Legenda: Esse são os dividendos recebidos apenas dos meus fundos imobiliários nesse mês de abril de 2022. Quer aprender a investir como saber quanto recebe de dividendos e saber os melhores fundos imobiliários para 2022? 🏃 corre nos meus Stories. Aplicativo utilizado é o Gorila 🐼 (Baixe e use de graça, link na bio e Story) #fiis #fii #fundosimobiliarios #fundoimobiliario	Provando o seu ponto.

29.04	2.799 curtidas e 70 comentários / https://www.instagram.com/reel/Cc6hh0clv8X/	Publicidade.
	Vídeo: Carol Dias explica funcionamento de aplicativo chamado ‘Gorila’ que apresenta de maneira didática a carteira de investimentos do usuário.	
	Legenda: Você já conhecia meu anjo? O link do aplicativo do Gorila está na minha bio, corre lá ele é gratuito e você pode baixar para o seu Android ou IOS. #dividendos #investimentos #dividendyield #proventos #investidor #controlefinanceiro #financaspessoais #organizacaoofinanceira	
Semana 04: maio de 2022.		Editorias
16.05	569 curtidas e 10 comentários / https://www.instagram.com/p/CdniJa5rKqc/	Publicidade.
	Imagem: O poder da ação do dinheiro. Paulo Vieira, hoje às 12h. Youtube.com/IrmãosDiasPodcast	
	Legenda: 📌 O PODER da ação no dinheiro 💰 🎧 EPISÓDIO COMPLETO HOJE AS 12:00 HORAS. Vamos receber o @paulovcoach 🔔 ATIVE A NOTIFICAÇÃO AGORA NOS MEUS STORIES. Neste episódio Paulo compartilha conosco como foi toda a sua trajetória, suas experiências, suas dificuldades, e como foi chegar aonde ele chegou hoje, falamos também sobre: •Como cuidar do dinheiro e sair das dívidas. •O endividamento das famílias brasileiras chegou a 77,5% agora em 2022. Quais as causas para o brasileiro se endividar tanto. •Como uma pessoa pode ganhar mais dinheiro. •O que impede as pessoas de ganharem mais dinheiro. •Porque a maioria dos herdeiros e ganhadores de loterias perdem todo o patrimônio e voltam à estaca zero. •Como controlar o sentimento de escassez. Tudo isso e muito mais, vem conferir pois o episódio com o Paulo Vieira está sensacional. 🙌 NÃO PERCA!! !!O episódio completo está disponível nas plataformas de áudio!!	
10.05	876 curtidas e 0 comentários [os comentários foram excluídos e limitados nessa foto] / https://www.instagram.com/p/CdZhB-Dup3j/	Rotina.
	Imagem: Foto de gravação do podcast do canal Irmãos Dias e Paulo Vieira.	
	Legenda: Hoje foi dia de gravar com essa pessoa abençoada e especial @paulovcoach . Quanto aprendizado bacana. Obrigada pelo carinho conosco @paulovcoach @camilasaraivavieira @irmaos.diaspodcast	
06.05	1.444 curtidas e 17 comentários / https://www.instagram.com/reel/CdOT5DfFuYM/	Pílulas do conhecimento.
	Vídeo: Carol Dias: “Cuidado com a diferença de diversificar e pulverizar, e isso acontece muito, Felipe, porque a pessoa pergunta assim, mas quantas ações você acha bom ter na carteira um iniciante? Quantas ações no exterior você acha importante? E o que eu falo? Cuidado para não pulverizar, porque foi o que a Luiz e falou, às vezes a pessoa vai lá que quer ter 20 ações de empresas, mas de repente ela não sabe estudar uma ou outra e às vezes ela nem sabe o que a empresa faz. Então investidores, cuidado, o que mais vale a gente possa ali, de repente 5, 6 e saber o que tem do que a gente ter 20 e não saber, e é isso que acontece muito que eu vejo com os iniciantes”.	
	Legenda: Cuidado com a diferença entre diversificar e pulverizar! @louise.barsi @ruiz.felipe ➡ Trecho do podcast IRMÃOS DIAS PODCAST, episódio #39 completo no YouTube e nas principais mídias de áudio (Link na bio)	
21.05	1.517 curtidas e 44 comentários / https://www.instagram.com/reel/Cd00HOpFX_q/	Opinião.

	Vídeo: Carol Dias: “A gente fala muito de dinheiro, e às vezes é um tabu, que a gente tem que quebrar eu e tem que quebrar cada vez mais. Mas no final das contas, tudo se resume a sonhos, a ser feliz, a ter tempo, a ter liberdade. O dinheiro te traz essas opções, conforto, você poder viajar, você poder ter um futuro melhor, você e sua família. Então, no fundo, o dinheiro está relacionado ao quê? A ser feliz. É o principal? Não. Mas ajuda bastante. Por isso que a gente traz aqui esse conteúdo para as pessoas estudarem, investirem e realizarem sonhos”. Legenda: “Dinheiro traz felicidade?” Qual a sua opinião sobre isso ➡ Trecho do episódio 40 do Podcast Irmãos Dias, vídeo completo no canal do YouTube, link na bio.	
14.05	5.716 curtidas e 93 comentários / https://www.instagram.com/p/CdjF-dbJ__H/ Imagem: Carol nas Maldivas. Legenda: Um dos lugares que eu mais amei conhecer foi Maldivas. Que lugar lindo e especial. E você? Que lugar amou conhecer?	Rotina.
20.05	2.702 curtidas e 50 comentários / https://www.instagram.com/reel/CdyJ5q4IKYb/ Vídeo: Carol Dias: “A pessoa, muitas vezes ela fala assim, ah, eu não quero ganhar dinheiro, ah, eu não gosto de andar com aquelas pessoas porque elas são ricas. Ah, eu não gosto de ficar perto porque eu não me sinto bem. Não, negativo, porque pra mim, pra você ser uma pessoa próspera, e eu digo prosperidade no sentido total, gente, né, ter o dinheiro bem, você tem que ter o quê? Olhar os hábitos dessas pessoas, como elas ganharam o dinheiro? Como elas fazem mais dinheiro? Quais são os hábitos do dia a dia delas? E muito pelo contrário, você tem que estar perto delas, porque você vai aprender muita coisa, e esteja rodeado de boas pessoas, e esteja rodeado de pessoas que te fazem crescer, e não que te fazem cair”. Legenda: Esteja rodeado de pessoas boas, de pessoas que te fazem crescer e não te fazem cair! ➡ Trecho do episódio 40 do Irmãos Dias Podcast, vídeo completo no canal do YouTube, link na bio!	Opinião.
16.05	6.067 curtidas e 842 comentários / https://www.instagram.com/p/CdoOFcBLyK0/ Imagem: Hoje foi o dia de receber mais de R\$ 8.990 em dividendos, dos meus FIIs e ações. Coisa gostosa é ver meu dinheiro trabalhando no meu lugar. Isso é RENDA PASSIVA. Aquela renda que você recebe sem precisar trabalhar. Tem uma frase do Warren Buffet que se encaixa muito bem nesse contexto: 'Se você não encontrar um jeito de ganhar dinheiro enquanto dorme, você vai trabalhar até morrer'. Quer investir em fundos imobiliários e receber dividendos todos os meses? Baixe de graça o aplicativo do Gorila para saber de TODO dividendos que recebe (Link nos stories na bio). Relatório gratuito com 3 FIIs que vão pagar +1% ao mês para investir em 2022. Legenda: Você pode começar a investir em fundos imobiliários e avisa com pouco dinheiro, quer aprender? 🍷 Corre nos meus Stories e veja o conteúdo para te a investir. Eu também coloquei a indicação de 3 fiis recomendados para 2022. Corre nos meus STORIES. #fundosimobiliarios #investimentos #fii #fiis #bolsadevalores #fundoimobiliario #rendapassiva	Provando o seu ponto.
Semana 05: junho de 2022.		Editorias
29.06	2.0470 curtidas e 35 comentários / https://www.instagram.com/reel/CfaKHwpJzZ2/ Vídeo: Carol Dias anda em frente ao espelho com a seguinte legenda: ‘Começar é o primeiro passo. O segundo passo é não desistir’. Legenda: Vamos nessa?	Opinião.

09.06	463 curtidas e 7 comentários / https://www.instagram.com/p/CeIWbGYLW8F/	Publicidade.
	Imagem: Montagem de Carol Dias e Marx Gonçalves. FIIS que você precisa ter na sua carteira. Com Marx Gonçalves da Nord Research. Live, quinta-feira, 09/06, às 21h	
	Legenda: 🎉 LIVE ESPECIAL Meus amores! Você sabe quais os melhores fundos imobiliários para investir agora? Hoje teremos a LIVE MAIS ESPERADA 🌟👉 👉 Tema: FIIS que você precisa ter na sua carteira. Vamos conversar hoje com o incrível @goncalves.marx Então já ativa o lembrete nesse post 📌	
07.06	7.592 curtidas e 167 comentários / https://www.instagram.com/reel/CehhS6NpD7D/	Publicidade.
	Vídeo: Sabia que com R\$ 50 você já pode começar a investir? 5 ações da ITAÚSA, 5 Cotas do fundo imobiliário MXRF11, 3 ações da TAESA. Mas Carol, qual o próximo passo? Abrir uma conta em uma corretora gratuitamente. Link da corretora que eu uso e confio na minha bio.	
	Legenda: VOCÊ JÁ INVESTE NA BOLSA DE VALORES? VOCÊ PODE E DEVE COMEÇAR A INVESTIR SEU DINHEIRO. ABANDONA ESSA POUPANÇA E ESSE MEDO MEU AMOR. NA MINHA BIO, tem links de todas as corretoras que eu uso e confio. Abre sua conta e vamos investir esse dinheiro pra ontem. Link de abertura da conta na corretora que eu uso gratuitamente na minha BIO! 🚀🚀 E ah, a taxa de corretagem é zero mesmo!	
18.06	1.796 curtidas e 18 comentários / https://www.instagram.com/reel/Ce852kwFP2u/	Pílulas do conhecimento.
	Vídeo: Carol Dias: “Renda fixa e renda variável, qual a diferença entre elas? Na renda fixa vamos supor que você estabelece um título IPCA mais, vai pagar todo o semestre IPCA mais 2,98% todo mês vai ser aquilo lá. Na renda variável todo o semestre ele vai te pagar um fluxo que vai depender do resultado da empresa. Você não sabe quanto vai ser, ou seja, se você está numa época de crescimento econômico é muito melhor você se expor a um fluxo variável, dependente do crescimento da empresa. Agora quando você está no momento de crise, é melhor você ter aqueles fluxos periódicos por ao menos você tem certeza de que você vai receber”.	
	Legenda: Renda Fixa e Renda Variável, qual é a diferença entre elas ? E qual você investe mais ? Participação da @mariliadfontes é @danilogbastos no @irmaos.diaspodcast , vídeo completo no canal do YouTube.	
28.06	1134 curtidas e 179 comentários / https://www.instagram.com/p/CfWRGnFrnhG/	Opinião.
	Imagem: Se eu pudesse falar algo pra mim há 10 anos atrás... Com certeza eu responderia: Carol, escolha muito bem as pessoas com as quais você vai se relacionar. Escolha o meio que você está convivendo... E você? o que falaria para você há 10 anos atrás? Compartilha comigo.	
	Legenda: Há 10 anos atrás, eu falaria isso. E você? Comente aqui embaixo 📌	
23.06	5.393 curtidas e 55 comentários / https://www.instagram.com/reel/CfKsAFLpYD8/	Pílulas do conhecimento.
	Vídeo: Quer saber top ações pagadores de dividendos para 2022? Como eu faço pra saber Carol? TAUROS e ENGIE. Quer saber mais? Confere o relatório gratuito da NORD que deixei na minha bio para você.	
	Legenda: Falaaaa meus amores! Tudo bem? Quer saber top 3 ações pagadoras de dividendos para 2022? Deixei um relatório COMPLETASSO E GRATUITO para você na minha BIO! Corre lá e estuda as empresas meu amor. Faz a lição de casa. Voa Brasilllll 🚀 BR	
16.06	2.098 curtidas e 162 comentários / https://www.instagram.com/p/Ce3wEivrJD_/	Provando o seu ponto.

	Imagem: Recebi R\$ 5.903 nesse mês de junho sem fazer nada. E você também pode receber. E todos os meses desse ano eu vou receber esse dinheiro sem fazer nada. Todo mês dinheiro pingando na minha conta. E você também pode receber dinheiro na sua conta todo mês sem fazer nada! Já pensou em receber aluguéis mensais sem ter imóvel? Quando você investe em fundos imobiliários, você recebe aluguéis todo mês mesmo sem ter 1 imóvel físico. Funciona assim: Investidores se juntam e compram grandes imóveis juntos e esse imóvel é dividido em cotas, ou seja, pedacinhos do imóvel. Quanto mais cotas, mais dinheiro. Para investir é muito simples e eu vou te ensinar na prática. Corre nos meus STORIES e veja o passo a passo ensinando como começar a investir em fundos imobiliários. Deixei um relatório gratuito com indicação de 3 FIIs para investir em 2022. Ajude nossa comunidade. Curta, compartilhe, salve e comente no post. Muito obrigada. Legenda: Vou ser SIMPLES e DIRETA! Quem investe hoje, colherá os frutos amanhã 🏆👉 Acesse os meus STORIES para ver como investir em fundos imobiliários com taxas e corretagem ZERO 👉 Se não estiver visualizando comente “EU QUERO” aqui nos comentários 📄 SALVE ESTE POST#fiis #fundosimobiliarios #investimentosinteligentes #rendapassiva #dividendos	
Semana 06: julho de 2022.		Editorias
06.07	2.199 curtidas e 140 comentários / https://www.instagram.com/p/CfsUaixu7cC/ Imagem: Você pode ter 10, 50, 100 milhões na sua conta. Se você não tiver paz espiritual e saúde mental principalmente, de nada adianta. Gostaria que você lesse um trecho da minha história. Teve uma época da minha vida que eu me vi mudando totalmente em relação à minha grana. Eu comecei a ganhar um dinheiro que eu nem imaginava. Minha conta bancária subiu super-rápida e eu tinha fama e para muitos, eu estava na minha melhor versão. Só que depois de uns anos, eu percebia que eu me sentia depressiva e triste, porque mesmo tendo tudo que eu precisava, eu sentia um vazio em mim. Ali eu me senti totalmente fraca. Todo mundo falava: a Carol é famosa, tem dinheiro, é bonita, mas no fundo, eu me sentia feia sempre, me comparava e me sentia mal, não suportava ver um real a menos na minha conta... Eu tive que me tratar de uma depressão profunda, gastei muito dinheiro cuidando da minha saúde mental e física. Eu chorava na mesa sem entender nada. Não entendia mais o meu propósito e sentido de vida, mas ainda tinha uma bela grana. Então, o que eu quero que você entenda, é que talvez você sinta isso, é que nem sempre o que você vê é real e nem sempre mostraremos nossas dificuldades e dores. E uma dica: trabalhe, ame o que você faz, tenha um propósito de servir as pessoas e jamais perca sua fé e sua essência. E ganhe dinheiro, invista e busque ter uma vida melhor e mais feliz, mas jamais esqueça do equilíbrio. De cuidar da sua mente. Do seu emocional... Então meu amor, saiba. Somos iguais. Não fracassamos quando erramos. Somos humanos. E humanos tem dias bons e ruins. Não se frustre com a rede social. E nem se sinta desanimado (a). Você é maior que isso. Faz sentido pra você? Legenda: Foi útil pra você meu amor? ❤️	Testemunho.
11.07	5.640 curtidas e 119 comentários / https://www.instagram.com/p/Cf5LtCkOF3W/ Imagem: Carol Dias pousa para a câmera. Legenda: Lembro até hoje como decidi mudar minha carreira e falar de educação financeira. Eu pensei: meu Deus. Vamos ser sócios? Eu quero muito que esse projeto se realize. Pensei muito como seria o início e decidi: vou falar meu maior erro como investidora. Como assim Carolllll? Você já vai começar falando do seu pior erro? Sim. Vou. E assim foi. Lá atrás comentei que coloquei quase um milhão em uma previdência, ou seja, em um único lugar e em uma previdência que não era boa. Não era rentável. Postei e fechei os olhos. Eu falei: ou eu ajudo as pessoas a perceberem	Testemunho.

	que estão errando como eu errei um dia, ou vou tomar uma porrada de comentários ruins. Mas, o importante é que eu fiz o que eu achava certo. E para a minha surpresa, muitos se identificaram com aquele erro e me perguntaram como eu corrigi. Como mudar. E como começar a investir. E assim foi. Senti que de alguma forma, eu poderia ajudar você que quer de fato, mudar a sua vida financeira, que sonha em ter mais dinheiro e realizar muitos sonhos seus e da sua família. Dali pra cá, não deixei mais de estudar isso que eu amo conhecer cada vez mais e compartilhar com vocês. Não tenha medo de arriscar. Em nada na sua vida. Você vai precisar arriscar para ver no que vai dar entende? O medo não pode te paralisar. Então, a partir de hoje, você vai falar. Eu acredito em mim. Vou fazer o meu melhor e entender que posso ajudar o próximo com o meu projeto. Se isso faz sentido pra você, comenta com um 🙌 aqui embaixo.	
26.07	476 curtidas e 10 comentários / https://www.instagram.com/p/CgfGITupdTF/	Publicidade.
	Imagem: Montagem de Carol Dias e Marx Gonçalves. Fundos imobiliários: Tudo que você precisa saber para começar a investir. Com Marx Gonçalves, sócio e analista da Nord Research Live, quarta-feira, 27/07, às 21h.	
	Legenda: 📌 FUNDOS IMOBILIÁRIOS: Tudo o que você precisa saber para começar a investir. Meus amores, anotem aí, LIVE IMPERDÍVEL amanhã quarta-feira 27/07 com participação do @goncalves.marx da @nordresearch	
27.07	9.611 curtidas e 377 comentários / https://www.instagram.com/reel/Cgh_aiGJk0A/	Pílulas do conhecimento.
	Imagem: O que acontece SE VOCÊ INVESTIR 1000 REAIS TODOS OS MESES? Ano 01: R\$ 12.646, Ano 05: R\$ 80.341, Ano 10: R\$ 221.930, Ano 15: R\$ 911.211, Ano 20: R\$ 3.052,013. *Taxa de 1% ao mês.	
	Legenda: Agora, imagina você parar de gastar dinheiro com coisas que não precisa e acumular esse patrimônio? Faz sentido pra você esse post?	
04.07	2.425 curtidas e 111 comentários / https://www.instagram.com/p/CfmIenSra7K/	Opinião.
	Imagem: Tenho certeza de que isso servirá para você... Não busque o primeiro milhão. Busque os primeiros 1000 reais. Depois os 5 mil. Depois os 50 mil. E lembre-se, trabalho, disciplina e constância. Mude seus hábitos que a recompensa vem. Faz sentido meu amor? Se você acha que sim, comenta aqui embaixo voa Brasil.	
	Legenda: Faz sentido pra você? Comenta aqui embaixo VOA BRASIL 🚀	
01.07	12.552 curtidas e 589 comentários / https://www.instagram.com/p/Cfd576Runxj/	Testemunho.
	Imagem: Foto de Carol escrevendo em uma lousa branca e o seguinte texto: Onde tudo começou... Lembro que eu levava essa lousa pra lá e pra cá. E também lembro de dar aula para mim mesma, falando tudo que eu aprendia sobre investimentos. Mas, eu também lembro que eu pensava: Carol, você precisa focar no que quer. Você ama isso. Mas, já sabe o caminho. Focar, estudar, ter disciplina, ter persistência e não ouvir pessoas que vão te criticar o tempo todo. Bloqueia isso. E exatamente assim, foram todos os dias e na verdade ainda são. Eu nunca pensei em desistir. Eu sempre pensei que daria certo. Que eu tinha uma missão. E sabe por que eu falo vida melhor? Eu queria que as pessoas sonhassem e realizassem, que elas ganhassem mais dinheiro, que elas economizassem e entendessem que não é sobre dinheiro. Que é sobre tempo, liberdade e conforto. O dia que eu vi minha doméstica falar: Carol, como eu abro uma conta em uma corretora para investir em ações. Me veio lágrimas nos olhos e eu pensei: que alegria ver isso. Mas, de verdade, jamais imaginaria ter um livro meu, jamais imaginaria que as pessoas respeitariam meu trabalho, jamais imaginaria meu podcast, meu Youtube, jamais imaginaria que aconteceria. Carol, mas como tudo mudou? Me perguntam muito sobre ter mudado de carreira. Mudou porque eu queria amar o que eu faço. Mudou porque eu estudei, porque eu errei sim, mas eu não desisti. Jamais. Não adianta ter fama, dinheiro, luxo, glamour, o que for, se você não for você, se não tiver um propósito. O que eu quero fazer? O que eu gostaria de	

	mudar? O que me faz feliz? O que eu faço para mudar a vida de alguém? Faz sentido pra você? Se faz sentido e você quer evoluir, responde esse post com um foguete. Legenda: Onde tudo começou... Se fizer sentido pra você, comente com um 🚀 Voa Brasil 🚀	
25.07	1.599 curtidas e 21 comentários / https://www.instagram.com/reel/Cfm-fyRF_CC/ Vídeo: Carol Dias: “Quais setores são os melhores para investir na Bolsa no Brasil? Onde a gente costuma ter mais facilidade de modelar é o que a gente chama do cíclico doméstico. Esses nomes varejam. É mais fácil você modelar o varejo que você modelar a commodity, porque é isso, a commodity você não sabe, nem sabe para onde vai precisar, então é muito difícil. Então varejam é um negócio que é legal de ter, mas esses nomes que você consegue ter uma certa residência igual IPERA, que é o setor também de que era hiper marcas, então o setor de infraestrutura é o setor que a gente gosta bastante também, então infraestrutura e consumo acho que seriam dois setores que... Elétrica também, que era de uma sujo muito isso com o negócio da MP579, mas elétrica principalmente nesses nomes também é muito fácil de modelar, com tanto que não haja canetada”. Legenda: 3 melhores setores na bolsa de valores segundo @ofelipe_miranda ? Você investe em algum deles? @irmaos.diaspodcast ➡ Trecho do podcast IRMÃOS DIAS PODCAST, episódio #48 completo no YouTube e nas principais mídias de áudio. (Link na bio)	Pílulas do conhecimento.
Semana 07: agosto de 2022.		Editorias
15.08	5080 curtidas e 186 comentários / https://www.instagram.com/reel/ChSMXa7IY17/?igsh=ZHV6bG93emtvb285 Imagem: O fundo imobiliário XPML11 pagou R\$ 0,69 por cota. Logo, 1 cota - R\$ 0,69 - uma bala, 50 cotas - R\$ 34,50 - um lanche, 100 cotas - R\$ 69.00 - internet ou celular, 1000 cotas - R\$ 690 - uma fatura. Quanto mais você investe, mais você tem retorno. Legenda: É assim que se constrói renda passiva meus amores! Devagar e sempre. Constância é o segredo! Se você recebeu comente aqui 🍷 Se não recebeu comente que eu vou te ajudar! ✅ LINK GRATUITO NA BIO DA CORRETORA	Pílulas do conhecimento.
27.08	21523 curtidas e 280 comentários / https://www.instagram.com/reel/ChxI3rgJfFX/ Vídeo: Carol Dias: “Eu estava em um programa de TV, fiquei 8 anos nesse programa, fiquei 5 anos. Você tem as suas propagandas garantidas, o seu dinheiro, e aí eu falei assim, bom, eu não quero mais continuar. Minha saúde emocional não aguentava, eu vinha tendo síndrome do pânico, e aí nesse dia eu falei, vou contar para o André, eu falei, ele vai me matar pensando, porque a gente tinha muitas marcas, tinha campanhas grandes, e aí eu sentei com o meu irmão no sofá, eu falei, André, eu pedi a conta, ele falou, você se sentiu mal, eu falei, minha saúde não está mais aguentando, ele falou assim, não, a gente vai estar junto do lado a lado, não importa o que você for fazer. E aí, pô, todo mundo me chamou de louca também. E a cara não é louca, a menina está falando de coisa que ela não entende. E eu falei assim, bom, e bom, continuei”. Legenda: Resolvi sair do Pânico por isso... @irmaos.diaspodcast	Testemunho.
29.08	493 curtidas e 5 comentários / https://www.instagram.com/p/Ch1_fuZrV34/	Publicidade.

	Imagem: Imagem que mostra Carol Dias e André Dias ao lado de João Appolinário, empresário, com o título: Dicas de um bilionário para enriquecer. Hoje às 12h no Irmãos Dias Podcast. Legenda: 📌 Dicas de um bilionário para enriquecer! 📌 EPISÓDIO COMPLETO HOJE ÀS 12:00. 🔔 ATIVE A NOTIFICAÇÃO AGORA NOS MEUS STORIES. Irmãos Dias recebem HOJE @joaoappolinario 📌 NÃO PERCA!! !!O episódio completo está disponível nas plataformas de áudio!!	
19.08	1145 curtidas e 14 comentários / https://www.instagram.com/reel/ChcIXV_F4eL Imagem: Todos devem escolher entre a dor da disciplina e a dor do arrependimento. Legenda: E aí, você escolhe a disciplina de investir seu dinheiro agora ou a dor de ter uma velhice sem grana? Se você quer ganhar dinheiro e ter independência financeira comenta aqui agora VOA BRASIL BR 📌 Eu começo!	Opinião.
14.08	1706 curtidas e 17 comentários / https://www.instagram.com/reel/ChPN8ipFD6v/ Imagem: Você é o que você faz e não o que você diz que fará. Faz sentido pra você? Legenda: Falaaaaa meu amor! Bommm dia. Faz sentido???	Opinião.
09.08	2794 curtidas e 131 comentários / https://www.instagram.com/reel/ChDhtnzJlq1/ Imagem: 4 ações que estão baratas na bolsa e pagam bons dividendos: COPEL, BANCO ITAÚ, BANCO DO BRASIL, SANEPAR E COSAN. Você investe em algumas delas? Legenda: Você investe em alguma dessas empresas? Orgulho das nossas empresas! Do nosso Brasil! 📌 BR	Pílulas do conhecimento.
31.08	519 curtidas e 7 comentários / https://www.instagram.com/p/Ch8lyuqNNx3 Imagem: Quer receber uma RENDA EXTRA sem precisar trabalhar, todos os meses? Investir em empresas que pagam bons dividendos é uma ótima saída. Entendo que muitas pessoas não sabem escolher boas empresas, não gostam ou não tem tempo. Por isso tenho uma ótima opção pra você. Como foi prometido na livre, NORD DIVIDENDOS COM 50% DE DESCONTO. De R\$ 205 ao ano, por apenas 12x de R\$ 9. Veja tudo que ganhará de bônus: Relatórios quinzenais, monitorias ao vivo, canal exclusivo no Telegram, Central de Dúvidas, 30 dias de teste grátis. Promoção por tempo limitado. Legenda: Por tempo limitado! Então corre 📌 Hoje liberamos uma superoferta! 📌 Nord Dividendos De R\$ 205,00 por ano, por apenas 12x de R\$ 9,00. Apenas R\$ 9,00 por mês para ter acesso a Carteira de Dividendos + Monitorias ao vivo + Relatórios Quinzenais + Canal exclusivo no Telegram + Central de dúvidas 📌 Link nos meus stories e bio 📌 📌 #investimentos #ações #comoinvestir #bolsadevalores #dividendos #fundosimobiliarios #fiis	Publicidade.
Semana 09: setembro de 2022.		Editorias
29.09	19302 curtidas e 280 comentários / https://www.instagram.com/reel/CjGsiTsJPTd Imagem: 65 anos é a idade para se aposentar no Brasil e geralmente com um salário-mínimo. Investindo R\$ 200 por mês, em 35 anos, você teria acumulado R\$ 1.280.000 que te daria 10 mil reais por mês. Quer aprender como investir para ganhar 10 mil reais todo mês? Leia a descrição.	Pílulas do conhecimento.

	Legenda: Parece impossível, mas não é. Veja 🍷 Acabei de postar um passo a passo do que você precisa fazer para alcançar esses tão sonhados R\$ 10.000,00 por mês. ✅ Relatório completo nos stories 🍷 #investidor #dividendos #investimentos #comoinvestir #rendapassiva #bolsadevalores #fundosimobiliarios	
27.09	1.224 curtidas e 200 comentários / https://www.instagram.com/p/CjA8CMuMDdU/ Imagem: Quer saber quanto você precisa poupar para se aposentar com 15 MIL REAIS POR MÊS? Eu quero te ajudar... Se liga nisso da próxima tela. Quanto você precisa para se aposentar com R\$ 15.000 por mês? Baixe a planilha e descubra. Legenda: Falaaa meus amores! Achei genial essa planilha de liberdade financeira que a Nord criou pra nós. 🍷 Vou deixar para vocês nos STORIES, o link para ter acesso e começar já a calcular o quanto você precisa poupar por mês para ter o valor que deseja na sua aposentadoria. Se você precisar da minha ajuda, pode escrever aqui embaixo que eu vou te ajudar meu amor a encontrar a planilha, tá bem? Mas, corre nos stories 🚀 🍷 Não encontrou? Comente aqui EU QUERO que te envio 🚗 Você quer essa planilha gratuitamente? #dividendos #bolsadevalores #investimentos #financaspessoais #rendapassiva	Pílulas do conhecimento.
17.09	2465 curtidas e 84 comentários / https://www.instagram.com/p/Ciob3WLOZR7 Imagem: Lembro bem de ir várias vezes falar para um diretor que trabalhei, que tinha ideias e que gostaria de compartilhar com ele e a equipe. Escrevia muito feliz. E lá ia eu falar com ele. Ele me respondeu olhando para o relógio. Você tem 5 minutos pra falar, dá tempo? Eu teria uma hora para falar de algo que eu acreditava, que poderia ser muito bom para o time pois assim vejo uma empresa. Um time, onde todos podem trazer suas ideias e serem discutidas. Mas não foi nada assim. Ele nem ouviu. Não deu a mínima bola. Aquele dia eu fechei a porte e falei: nunca mais trago minhas ideias. Vou fazer algo que eu acredito e que precisa ser valorizado. Hoje me sinto feliz em ver que a minha ideia totalmente ignorada, deu certo. E peço obrigada para ele. De verdade. Ele me deu força para seguir muito mais forte. Você vai mesmo deixar alguém destruir seu sonho? Não escute nada. Não se perturbe e nem perca o foco. Siga em frente e bloqueie o que não serve. A resposta para essas pessoas é o resultado. Legenda: Alguém já tentou destruir seu sonho? Dizer que você não ia conseguir? Que não daria certo? E você ainda acreditando nisso amor?	Testemunho.
01.09	1.547 curtidas e 18 comentários / https://www.instagram.com/reel/Ch9ovOzLPxH Vídeo: Carol Dias: “Você pode ser um investidor, né? Você que trabalha com alguma outra coisa, porque as pessoas são lá, mas eu não sou administradora, não sou economista, não tem problema. Pô, a gente pode estudar, né? Eu fui modelo e hoje eu falo de educação financeira. Então, eu acho que é muito positivo para mostrar para as pessoas que você pode ser um investidor comum, né? Mas eu tive preconceito por ser mulher, por ter trabalhado de biquíni, tudo, eu tomava muita porrada. Eu costumo brincar e falar assim, não, hoje essas pessoas muitas que me deram porrada são pessoas que me perdem opiniões às vezes de investimento. E elas falam, poxa, desculpa, eu te julgava, tal, e hoje, po, eu vejo suas dicas. Então, assim, tudo bem”. Legenda: Você também pode ser um investidor! Eu comecei do nada meus amores! Participação no @tubacast	Opinião.
13.09	9058 curtidas e 169 comentários / https://www.instagram.com/p/CiAG8hHuLd2/ Imagem: Carol Dias com vestimenta de praia sentada em um balanço em um cenário paradisíaco de Tulum.	Rotina.

	Legenda: Falaaaa meus amores! Muito bom dia! Tulum que saudade de você! Que lugar especial. Eu voltaria sem dúvida. ✨❤	
29.09	385 curtidas e 7 comentários / https://www.instagram.com/p/CjHCzd8t5Hc/	Cursos, desafios e jornadas de aprendizado.
	Imagem: O mapa da liberdade financeira. Já investiu e perdeu dinheiro? Provavelmente você cometeu um desses erros: Comprar um ativo, ação ou fundo porque um amigo disse que era bom. É furada. Busque conhecimento, busque ouvir pessoas que já chegaram aonde você quer chegar, elas sim vão poder te direcionar no melhor caminho. Olhar para rentabilidade histórica e pensar que vai ter a mesma rentabilidade no futuro. Isso não é verdade. O que aconteceu no passado certamente não vai acontecer no futuro. O importante é saber analisar o ativo, entender o momento e ter uma estratégia clara. Com estratégia você vai saber aproveitar os momentos de alta e baixa do mercado. Achar que vai ficar rico rápido. Isso faz com que você fique impaciente e queira comprar ou vender tudo muito rápido. Investir é um jogo de paciência e a longo prazo. Quer aprender exatamente como e quando investir? Clique no link da bio e faça sua inscrição no evento O Mapa da Liberdade Financeira 100% online e gratuito.	
	Legenda: Você já deve ter ouvido falar de alguém que investiu e perdeu dinheiro né? Infelizmente, é algo que acontece com muita frequência, principalmente quando não se tem estratégia e conhecimento. ✖ Existem alguns erros fatais que você NÃO pode cometer se quiser ter sucesso nos investimentos. E eu resolvi te contar quais são. Passe para o lado e confira 🤔😊 Depois clica no link da minha bio e veja o que te espera! É gratuito.	
27.09	2342 curtidas e 39 comentários / https://www.instagram.com/reel/CjB5Qf-Ag5E	Opinião.
	Vídeo: Carol Dias: “Como é que você se enxerga daqui 15 anos porque às vezes a pessoa ela é jovem ela ainda tem aquela né o ritmo tudo e ela não para pra pensar poxa como é que vai ser minha velhice será que vou ter uma velhice boa e porquê que eu tô falando isso eu tava esses dias há um tempo atrás no hospital e eu tava lá passou um senhorzinho bem idoso e ele tava com a família tava bem né tava sendo assistido tudo eu pensei poxa graças a Deus que esse senhorzinho tem ali uma condição né a gente gostaria que todos os brasileiros pensassem nisso então é fica muito nítido que a gente tem que pensar para o amanhã hoje eu não quero saber porque minha vida deus pertence amanhã mas tem que tomar cuidado porque realmente você não sabe dia de amanhã mas muito provavelmente você vai ter que trabalhar deve ser muito mais fácil você gastar do que ganhar”.	
	Legenda: Como você se enxerga daqui 15 anos ?	
Semana 09: outubro de 2022.		Editorias
04.10	448 curtidas e 4 comentários / https://www.instagram.com/p/CjS8tM7Nz0P/	Cursos, desafios e jornadas de aprendizado.
	Imagem: O mapa da liberdade financeira. Aprenda a viver de dividendos mesmo sendo iniciante. 100% online e gratuito. Aula 1. Início da jornada. Como começar a investir com apenas R\$ 100 no bolso. 04/10 - Às 20h08 - Aula 2: Investimento x mentalidade. O impacto que uma mente mestra pode causar nos seus investimentos. 05/10 - Às 20h08 - Aula 3: Partindo para ação. Como escolher bons Fiis e ações? Quais são os requisitos? 06/10 - Às 20h08 - Aula 4: Encontrando o tesouro. Descubra como montar uma estratégia bem definida para executar os investimentos corretos. 09/10 - Às 20h08	

	A ideia de ser livre financeiramente... Poder fazer as escolhas de acordo com as suas vontades e não necessidades. Viajar mais, passar mais tempo com a família, ter um emprego que goste e fazer aquilo que mais ama fazer. Talvez seja isso que você deseja. E eu também desejei um dia, fui atrás e consegui! Quero te informar que nós construímos um mapa. Mas não um mapa qualquer. 💰 Esse mapa foi desenhado com base no conhecimento que me fez chegar aonde estou hoje - resumido em 4 simples etapas: 1- O Início da Jornada / 2- Investimento X Mentalidade / 3- Partindo para ação / 4- Encontrando o Tesouro. Serão 4 dias, sempre às 20h08, começando HOJE, aprofundando nessas 4 etapas de conhecimento, para que você finalmente aprenda a investir com segurança e estratégia. ✅ Compartilhe esse conteúdo para uma pessoa que também quer conquistar a liberdade financeira, O EVENTO É GRATUITO! 📍 NOS ENCONTRAMOS HOJE, ÀS 20H08, NO CANAL IRMÃOS DIAS PODCAST! 🔗 Ainda da tempo de se inscrever no link da bio!	
19.10	2821 curtidas e 82 comentários / https://www.instagram.com/p/Cj5nN1lLuYZ/ Imagem: Louise Barsi disse que recebeu R\$ 800 mil reais de dividendos nos últimos 12 meses. O que você faria com 800 mil reais e 28 anos apenas? Quer aprender como investir para ganhar 10 mil reais por mês? Deixei nos stories e no link a bio, um relatório gratuito ensinando como. Legenda: Parece impossível, mas não é. Acabei de postar um passo a passo do que você precisa fazer para alcançar esses tão sonhados R\$ 10.000,00 por mês. ✅ Relatório completo nos STORIES e na BIO 🔥 #investidor #dividendos #investimentos #comoinvestir #rendapassiva #bolsadevalores #fundosimobiliarios	Pílulas do conhecimento.
03.10	7961 curtidas e 190 comentários / https://www.instagram.com/reel/CjQXDYYuzQG/ Imagem: O que você prefere? R\$ 1.200 reais do INSS (X) ou R\$ 12.682 de dividendos igual eu? (ok). Eu vou te ensinar o Mapa para sua Liberdade Financeira. Legenda: Se você quer alcançar a sua liberdade financeira, eu vou te ensinar DE GRAÇA no desafio que começa AMANHÃ! 🔥 📍 Então corre no link da bio e garanta sua vaga! Se você não achar, eu postei nos stories ou só comentar EU QUERO que te envio!	Cursos, desafios e jornadas do aprendizado.
05.10	991 curtidas e 170 comentários / https://www.instagram.com/p/CjWgowRO7d/ Imagem: Carol Dias e André Dias posam para a câmera em sala de podcast. Legenda: E aí, o que acharam da aula de hoje ? E comentem aqui a #euqueroeverddividendos	Rotina.
17.10	1.505 curtidas e comentários / https://www.instagram.com/p/Cj1Id68rUsM/ Imagem: R\$ 15 mil reais por mês! Já pensou? Se você quer se aposentar ganhando mais de R\$ 15 mil reais por mês. EU vou te ajudar. Se liga nessa planilha. Quanto você precisa poupar para se aposentar com R\$ 15 mil por mês? Baixe e descubra. Legenda: Falaaa meus amores! Achei genial essa planilha de liberdade financeira que a Nord criou pra nós. Vou deixar para vocês nos STORIES e na BIO, o link para ter acesso e começar já a calcular o quanto você precisa poupar por mês para ter o valor que deseja na sua aposentadoria. Se você precisar da minha ajuda, pode escrever aqui embaixo que eu vou te ajudar meu amor a encontrar a planilha tá bem? Mas, corre nos stories ou na Bio 🚀 Você quer essa planilha gratuitamente? #bolsadevalores #investidor #investimentos #rendapassiva #dividendos	Pílulas do conhecimento.
09.10	456 curtidas e 13 comentários / https://www.instagram.com/p/Cjgz_kcuoOp	Cursos, desafios e

	Imagem: Inscrições abertas para a EVD. R\$ 100 de desconto, válido nas primeiras 24h. Inscrições no link da bio. Legenda: O baú do tesouro foi revelado! 🕒 Anunciamos que finalmente estão abertas as inscrições para a nossa super comunidade! O "Eu Vivo de Dividendos" agora está disponível para compra! Se você sonha em aumentar 10x mais a sua renda atual... Aposentar com qualidade de vida e boa saúde financeira... Dormir tranquilo porque não precisa se preocupar com a volatilidade do mercado... Dominar a arte de investir e viver de dividendos... A hora é agora! A boa notícia é que você pode se tornar aluno ainda HOJE através de uma oferta especial que preparamos para você. Olha só o que você encontrará dentro da EVD 🗨️ ✅ Organização Financeira; ✅ Mentalidade; ✅ Como investir do Zero; ✅ Quando e o que investir; ✅ Comunidade no Telegram super exclusiva para alunos; ✅ Acesso aos investimentos da Carol Dias e André Dias em tempo real; ✅ Aulas ao vivo e fechadas com os irmãos dias e convidados; ✅ Ativos de renda fixa e variável; ✅ Notícias diárias relevantes do mercado; ✅ ORIENTAÇÃO PELOS IRMÃOS DIAS. 🔗 Clicando no link da bio, você pode garantir de bônus: 🎁 Encontro presencial para os primeiros 100 alunos; 🎁 Desconto de R\$100,00 de desconto usando o CUPOM: 100EVD (que vai acabar depois de 24h) 🎁 12 meses de acesso ao aplicativo AKELOO 🎁 Carteira recomendada da Nord = ações e Fiis; 🎁 Planilha de organização financeira; 🎁 Planilha de rebalanceamento de carteira; Está esperando o que para fazer a sua inscrição e começar a investir com os Irmãos Dias?	jornada do aprendizado.
18.10	6.924 curtidas e 281 comentários / https://www.instagram.com/reel/Cj3Ao3_JK1Q Vídeo: Carol Dias: “Você não pode pular esse Reels que eu fiz pra você. Se liga nessa dica. Sabia que a Nod Research criou uma planilha pra você aí saber quanto que você precisa poupar pra se aposentar, pra ter 15 mil reais mensais na sua conta? E detalhe, essa planilha é gratuita. Eu mesma já usei e é muito fácil de mexer. Quer saber aonde você vai encontrar? É claro, meu amor, que eu deixei tudo de forma muito simples pra você. Aproveita e vai lá e confere. Vai na minha bio. Preenche ali no link que você vai ganhar essa planilha gratuitamente. Bom, hein? Saber quanto que você precisa poupar pra se aposentar? Faz essa conta”. Legenda: Foi útil pra você essa informação meu amor? Quer ganhar essa planilha financeira gratuitamente e saber quanto você precisa poupar para se aposentar com 5,10, 15 mil reais por mês? Comenta aqui embaixo se tiver dúvidas, que eu vou te ajudar! 🗨️ 😊 🚀 #investidor #dividendos #investimentos #bolsadevalores #rendapassiva	Pílulas do conhecimento.
Semana 10: novembro de 2022.		
29.11	2246 curtidas e 58 comentários / https://www.instagram.com/p/CljMhCIrQ9H/ Imagem: A grande meta do investidor iniciante é viver de dividendos. Sabia que investindo hoje cerca de R\$ 300 reais por mês, você acumula um patrimônio de 1 MIHÃO em 30 anos? ‘Mas onde investir Carol?’ Vou te ajudar. Deixei nos meus stories o relatório gratuito com as 3 melhores pagadoras de dividendos para 2023. Corre lá. Legenda: Quer viver de dividendos? Corre nos meus stories e baixe de graça o relatório gratuito. #investimentos	Pílulas do conhecimento.
21.11	834 curtidas e 24 comentários / https://www.instagram.com/p/CIPRWelpr8y/ Imagem: Já pensou em investir com os Irmãos Dias? Entenda tudo sobre a Comunidade EVD.	Publicidade.

	Legenda: Já imaginou você entendendo como fazer bons investimentos, escolhendo as melhores empresas e obtendo retorno de diversos dividendos? A Comunidade EVD foi criada pensando nisso e pensando em você! Um treinamento completo, do zero ao avançado, para você saber quando, como e onde investir! O que você irá aprender? 👉 ✅ Mentalidade de Investidor ✅ Planejamento Financeiro ✅ Como começar a investir com pouco dinheiro ✅ Investimentos de Renda Fixa ✅ Investimentos de Ações ✅ Investimentos de Fundos Imobiliários ✅ Como criar a sua estratégia ✅ Conhecer os investimentos dos Irmãos Dias. E você terá como bônus: ➡ Acesso gratuito a um encontro presencial com Carol e André Dias para os 50 primeiros inscritos do desconto black; ➡ 12 meses de acesso gratuito ao aplicativo AKELOO (Calculadora de Imposto de Renda mensal e anual para os seus investimentos, e gestor de carteira); ➡ Carteira recomendada mensal da Nord Research = Ações e Fiis (Recomendações dos melhores investimentos com análise dos Irmãos Dias); ➡ Planilha de organização financeira; ➡ Planilha de rebalanceamento de carteira. 👉 Tudo isso com um desconto de R\$100 reais, disponível até o dia 29 de novembro! Não perca essa chance! Clique agora no link da bio e entre para a comunidade de investimentos mais completa do Brasil.	
16.11	10.027 curtidas e XX comentários / https://www.instagram.com/reel/CICvbh-v9Sf Vídeo: Carol Dias: “O meu maior erro foi justamente colocar quase um milhão de reais na previdência. Eu fui lá e concentrei tudo na previdência. Eu sei que tem muitas pessoas aqui que acabam cometendo esse erro. Quando eu comecei, eu falei vou falar o meu principal erro que foi esse de quase um milhão na previdência. Então, uma das coisas que é mais importante para o investidor e eu falo até por ter passado por isso, é a diversificação. Às vezes o investidor fala igual você fala vou colocar o meu dinheiro ali e está concentrado. Não faça isso”. Legenda: Meu maior erro foi esse! E o seu?	Opinião.
25.11	502 curtidas e 13 comentários / https://www.instagram.com/p/CIZdwNWJ28N/ Imagem: Live. O caminho para alcançar a liberdade financeira. 29.11, às 20h08. Canal Irmãos Dias Podcast. Legenda: Fala, meus amores! Dia 29 de Novembro, Terça-feira às 20h08, vamos fazer uma live suuuper especial no Canal do Youtube Irmãos Dias Podcast, onde vamos falar sobre o caminho para alcançar a liberdade financeira. 🗨️ 2022 já está acabando e eu te pergunto: você está satisfeito com o que tem hoje? As mudanças nas nossas vidas começam na mente. E se você quer entender como alcançar a sua liberdade financeira, não aguenta mais viver para pagar contas, e quer realmente aprender a investir com segurança, esse evento é para você. ➡ E é aquilo: quem investe, dorme tranquilo. Nós vivemos de dividendos, e você, quer viver também? Então bora! 📢 Já aproveita e se inscreve lá no canal, ativa o sininho para ser lembrado quando começarmos!	Publicidade.
14.11	913 curtidas e 18 comentários / https://www.instagram.com/reel/Ck8fjUCrpAt/ Imagem: No último mês, recebi R\$ 5.540 somente de fundos imobiliários. E você, ainda não recebe porquê? LINK GRATUITO nos stories para aprender a receber 5k TODOS OS MESES. Legenda: 📢 Conteúdo GRATUITO! 🏃 Corre nos stories e aprenda a receber um renda de 5k TODOS OS MESES! ✅	Provando o seu ponto.
10.11	38.128 curtidas e 443 comentários / https://www.instagram.com/p/Ckyidrdposf/	Rotina.

	Imagem: Carol Dias de óculos de sol, chapéu e roupa de praia olhando de maneira imponente para a câmera. Ao fundo, paisagem praiana. Legenda: Seguimos o fluxo... foi surreal essa viagem! Uma das viagens que mais marcou minha vida. E você? Qual lugar amou conhecer? Compartilha comigo aqui amor 🍷	
04.11	8.446 curtidas e 179 comentários / https://www.instagram.com/p/Cki19H9Mmzj/ Imagem: Print de notícia "Se você tivesse comprado cerca de 300 reais em Bitcoins dez anos atrás, estaria com mais de R\$ 147 milhões agora" Legenda: Parece MENTIRA, mas é real. Abra sua conta gratuita na Bitpreço (link na Bio e story) para começar a investir imediatamente. Abriu a conta, você investe com TAXA ZERO em Bitcoin e Ethereum a partir de R\$ 5,00. Hoje bitcoin está valendo 106 mil reais. Pode cair para 50 mil ou explodir para 300, 500 mil. Vai devagarinho aos poucos com 5 reais você já pode começar. Abra a conta grátis para começar (Link na bio e Story) #bitcoinbrasil #investimentos	Opinião.
Semana 11: dezembro de 2022.		
27.12	3.178 curtidas e 406 comentários / https://www.instagram.com/p/CmrRoURtMt/ Imagem: Quem tá começando com R\$ 100, R\$ 200 por mês, também acumula patrimônio grande. Veja, se você investir R\$ 200 todo mês, durante 35 anos, terá 1,2 milhão na conta, que dá uma renda mensal de 10 mil reais. Mas como começar? Segue a minha sugestão. Comece focando em ativos que pagam dividendos. É a melhor opção para quem é iniciante. Receber dividendos na conta é um ótimo estímulo para te ajudar a continuar, pois através deles, você vê o resultado dos seus investimentos. Mas não é qualquer ativo que deve comprar, precisa estudar o ativo e ver se vale a pena tê-lo na carteira. Quando se é iniciante, geralmente não tem conhecimento para escolher um ativo, ou você não se sente seguro e até nem tenha tempo. Por isso, sugiro que faça isso. A Nord Research montou uma carteira das melhores ações para se investir agora! Ela é focada no investidor iniciante que não sabe como começar ou quais ações comprar. E hoje, estão liberando por tempo limitado um desconto especial. De R\$ 60/ano por R\$0,83 mês. Legenda: Por tempo limitado! Então corre 🚀 Hoje liberamos uma superoferta! 🎉 Nord Ações. De R\$60,00 por R\$10,00 Apenas R\$10,00 para ter acesso a Carteira de Ações + " Curso Como comprar uma Ação" + Monitorias ao vivo + Relatórios Quinzenais Um único pagamento de R\$10,00 com direito a 12 meses de acesso à série mais indicada para quem está começando na Bolsa. 📌 Link nos meus stories e bio 🚀🚀 #investimentos #ações #comoinvestir #bolsadevalores #dividendos	Publicidade.
12.12	23.900 curtidas e 464 comentários / https://www.instagram.com/p/CmEtLsOONwv/	Testemunho.

	Imagem: O dia que eu realmente deixei tudo pra trás. Escutava essa frase de muitas pessoas: Carol você está ótima. Está na melhor fase. Está na televisão, está ganhando dinheiro e deve ter muitas pessoas que querem estar perto de você. Mas eu pensava: eu não estou na melhor fase. Eu me sentia na pior. Eu tinha fama, tinha meu dinheiro, meu trabalho, mas não tinha mais emocional. Eu não queria mais fazer o que eu fazia. Eu tinha dias muito tristes. Dias que eu chorava para não ir para a televisão. Eu queria apenas ser a Carol. Uma Carol totalmente comum. Eu queria mudar minha vida para algo que eu amasse fazer. Dias e dias dependendo de corpo comendo uma maçã por dia. Ansiedade absurda. Depressão. Isolamento. Trabalhar com Rivotril no bolso... Um dia eu simplesmente falei: ou eu continuo. Ou eu vou pirar. Não adianta trabalhar sem amar o que fazemos. Então, eu simplesmente joguei tudo para o alto. Aquela vida que parecia perfeita para todos. Mas que também trazia saúde emocional destruída. Desmontada. Eu decidi sair de tudo e recomeçar com aquilo que amava fazer (ensinar a ganharem dinheiro e a valorizarem). Perdi milhares de contatos? Sim. Mas, ganhei um trabalho que eu amo fazer. E aqui, fica uma pergunta minha pra você. Você pode mudar a sua vida. Ela passa rápido. Muito rápido. O que você acha que está dando errado e como você pode melhorar? Você ama o que você faz. Vai dar o seu melhor pra fazer o que ama? [sic].	
	Legenda: O PIOR DIA DA MINHA VIDA...faz sentido?	
01.12	3.414 curtidas e 30 comentários / https://www.instagram.com/reel/ClpTnkVrMg5 Vídeo: Carol Dias: “E eu vi muitas pessoas que ganhavam muito dinheiro quebrarem. Literalmente perderem tudo. Porque aquela pessoa não se organiza e ela acha que aquele dinheiro vai ser sempre, vai ser aquele topo sempre. Só que de repente o que acontece? Não é mais. E eu vi muita gente da televisão quebrar. E quanto mais ganha, mais fácil quebrar. Então o tombo é maior. É aquilo que a gente falou do João, né? Ele começa a ganhar 2, gasta 2, começou a ganhar 50, gasta 50. A hora que perdeu, meu amigo, para sustentar os 50 é muito difícil se ele já não tiver dividendos, já não tiver um aporte.”	Opinião.
	Legenda: Eu vi muita gente quebrar! #finanças #investimentos	
20.12	7.423 curtidas e 339 comentários / https://www.instagram.com/p/CmPY-a7p0vQ Imagem: CANSEI... Que cansaço que me deu ver só pessoas reclamando e pedindo milhares de coisas gratuitamente. Estudar ninguém quer? Até quando você vai reclamar da sua vida e culpar os outros? O mundo? Até quando você não vai assumir que precisa mudar seu caminho e que precisa estudar? Até quando você vai ser preguiçoso? Parem de vitimismo o tempo todo. Ou você muda ou o tempo vai te mudar da forma mais dura. E eu tô aqui escrevendo isso para te alertar. Vai se mexer.	Opinião.
	Legenda: Desabafo...	
31.12	7.196 curtidas e 114 comentários / https://www.instagram.com/p/CmhmrAyp6Hf/ Imagem: Carol Dias pousa para a câmera. Legenda: Hoje em dia estou mais preocupada em me agradar, fazer dinheiro e viajar, do que com a opinião dos outros. Errada eu não to amores! Concordam? 🐱	Rotina.
31.12	3.841 curtidas e 270 comentários / https://www.instagram.com/p/Cm_UNXbukN7/	Opinião.

	Imagem: Essas 5 regras são fundamentais na sua vida. Faça as pazes com o seu PASSADO, para que ele não atrapalhe o seu presente. Pare de pensar demais... Está tudo bem não saber todas as respostas. Elas vão aparecer quando você menos esperar. Não COMPARE sua vida com a dos outros e não se julgue, você não faz ideia qual jornada que ela está passando. O tempo cura tudo, dê tempo a ele. O que as pessoas pensam de você, não é da sua conta. Esse post faz sentido pra você meu amor? Se sim, coloque um emoji na legenda. Legenda: Faz sentido pra você?	
	2.424 curtidas e 34 comentários / https://www.instagram.com/p/ClzqkLGJMDL/ Imagem: Muitas pessoas acreditam que você tem que ser milionário ou milionária pra investir. Então a gente quer falar pra você que não é impossível, porque as pessoas acham que tem que ter 100 mil, 200 mil e não. Hoje você compra fundos imobiliários com 50 reais, 100 reais, você tem uma cota, né, 10 reais e você pode ter uma cota sim, meu amor. E ser sócio de um fundo e ali conforme for você vai colocando mais dinheiro, né, vai vendo os dividendos caírem. Então não é só pra milionário. Legenda: Qual foi o valor do seu primeiro investimento na bolsa de valores ?	Opinião.
Semana 12: janeiro de 2023.		Editorias
02.01	7.077 curtidas e 207 comentários / https://www.instagram.com/p/Cm6RLy0O5SN Imagem: 6 afirmações que vão mudar sua vida. Eu tenho orgulho de mim. Eu não vou me preocupar com aquilo que não tenho controle. Sou grata por tudo que tenho. Hoje eu escolho ser feliz e me amar. Eu estou pronta para o que der e vier. Faz sentido pra você? Se sim, comenta aqui: eu quero mudar. Legenda: Faz sentido pra você meu amor?	Opinião.
16.01	6.233 curtidas e 473 comentários / https://www.instagram.com/reel/Cm1Uw1apvrk/ Imagem: Será que R\$ 5.000 todos os meses, te ajudaria? Eu recebo isso por mês só de FIIS. Vou te ajudar a receber também de graça. Está tudo nos stories. Legenda: Como ganhar 5k TODOS OS MESES! ✅ Sem fazer nada, só com renda passiva! Te ajudaria? 🙏🏻 Então corre nos STORIES que eu deixei tudo lá. Se você não achar, comenta aqui EU QUERO que te mande DE GRAÇA!	Pílulas do conhecimento.
04.01	4.885 curtidas e 130 comentários / https://www.instagram.com/p/CnpWIABrLUF/ Imagem: Somos 7 milhões. Obrigada. Legenda: Obrigada a todos vocês, meus amores ❤️ sem vocês seria impossível realizar esse sonho! Desejo o mesmo sucesso que tive nessa jornada a todos vocês que me apoiam.	Opinião.
08.01	20.500 curtidas e 371 comentários / https://www.instagram.com/p/CnK0mjTJnJl/ Vídeo: Carol Dias: “Uma coisa que eu escuto muito ou leio. Nossa, Carol, mas como é que você fez uma transição de carreira? Você era modelo, trabalhava na TV, num programa que usava biquíni, e você de repente mudou para a educação financeira. E a minha resposta principal é o que eu precisei fazer? Estudar. Eu estudava 5, 6 horas por dia e eu tinha que fazer isso porque eu sabia que a questão de cobrança em mim ia ser muito maior. Então eu estudei, eu tive muita disciplina. Deixar de sair, deixar, você vai ter que ficar estudando, focado. E também, críticas. Eu botei de lado, porque um monte de gente falava você é louca, isso não vai dar certo. Às vezes a gente precisa se julgar e acreditar na gente. Falar assim, poxa, eu vou acreditar, vou estudar, vou fazer o meu melhor, ser constante, fazer até a disciplina e vou tentar.	Opinião.

	Legenda: De PANICAT a MILIONÁRIA! Você acreditava em mim? Acreditava que eu poderia mudar?"	
13.01	7.989 curtidas e 200 comentários / https://www.instagram.com/p/CnXSJ1LYoY/ Imagem: No mês de agosto, recebi de proventos R\$ 22.912. Foi um dos meses desse ano que eu mais ganhei dividendos. Foram: Dividendos: R\$ 12.682 de ações e investimento no exterior. 'Aluguéis': R\$ 7.043 de fundos imobiliários. JCP: R\$ 3.187 ações. Nem precisei trabalhar. Quer saber quais os melhores fundos imobiliários para investir e receber dividendos? Corre nos meus Stories e veja o passo a passo que deixei lá com uma promoção exclusiva da Nord DIIs por 10 reais/ano. Deixei também um relatório gratuito ensinando como ganhar 10k/mês. Legenda: Por tempo limitado! Então corre 🚀 Hoje liberamos uma superoferta! 🍷 Nord Fundos Imobiliários 🍷 De R\$ 216,00 por ano, por R\$10,00/ano. Apenas R\$ 10,00 para ter acesso a Carteira de Fundos Imobiliários + Monitorias ao vivo + Relatórios Quinzenais + 30 DIAS DE TESTE GRÁTIS Um único pagamento de R\$ 10,00 com direito a 12 meses de acesso às séries mais indicada para quem está começando na Bolsa. 🚀 Link nos meus stories e bio 🚀 #investimentos #ações #comoinvestir #bolsadevalores #dividendos #fundosimobiliarios #fiis #rendapassiva	Publicidade.
31.01	868 curtidas e 24 comentários / https://www.instagram.com/p/CoFr318Lf2U/ Imagem: ATENÇÃO: Quanto R\$ você precisa para se aposentar? Todo o ser humano começa trabalhar pensando na sua aposentadoria. Todos querem alcançar a liberdade financeira e viver tranquilamente. Para isso, é necessário se organizar financeiramente e deixar os dividendos trabalharem por vocês. Uma coisa eu te falo: Não dependa do INSS! O INSS infelizmente está quebrado. São necessários 10 contribuintes para sustentar 1 aposentado e essa conta não fecha. Cada dia que passa o brasileiro tem menos filhos e ainda a expectativa de vida sobre. Ou seja, menos contribuintes e os aposentados vivendo mais, são mais e mais anos para o governo pagar aposentadoria via o INSS. Depender do INSS é loucura. Agora se você se organizar, pode se aposentar via DIVIDENDOS. Será que você está no caminho certo? Se você parasse de trabalhar hoje, quanto tempo seu patrimônio atual poderia sustentar seus gastos? E quanto você precisa economizar a partir de hoje para ter uma aposentadoria de R\$ 5k, R\$ 10k ou mais? Use a planilha financeira a seu favor (GRATUITO). Vou deixar o link para baixar a sua planilha de liberdade financeira nos meus stories. Vale a pena. Confere lá. Legenda: Falaaa meus amores! Achei genial essa planilha de liberdade financeira que a Nord criou pra nós. Vou deixar para vocês nos STORIES e na BIO, o link para ter acesso e começar já a calcular o quanto você precisa poupar por mês para ter o valor que deseja na sua aposentadoria. Se você precisar da minha ajuda, pode escrever aqui embaixo que eu vou te ajudar meu amor a encontrar a planilha está bem? Mas, corre nos stories ou na Bio 🚀 Você quer essa planilha gratuitamente? #bolsadevalores #investidor #investimentos #rendapassiva #dividendos	Pílulas do conhecimento.
25.01	4.898 curtidas e 172 comentários / https://www.instagram.com/p/Cn1_lynr2Uy/ Imagem: A maioria das pessoas não sabem disso. Se você investir R\$ 300,00 todo mês, você terá: Em 1 ano: R\$ 3.800. Em 10 anos: R\$ 69.000, Em 20 anos: R\$ 296.000, Em 30 anos: R\$ 1.040.000,00. E te dá uma renda mensal de R\$ 10 mil reais. Quer ganhar 5 mil, 10 mil reais por mês? Deixei nos meus stories um passo a passo ensinando como investir para ganhar 5, 10 mil reais todos os meses. Link nos stores. Legenda: Relatório gratuito nos stories e na Bio. Corre lá 🚀 #investimentos	Pílulas do conhecimento.

Fonte: Elaboração da autora, a partir das publicações do Instagram de Carol Dias (2024).

Quadro 10: Sorteio para a falsa semana de Nathália Arcuri do conteúdo publicado de fevereiro de 2022 a janeiro de 2023.

Semana 01: fevereiro de 2022.		Editorias
12.02	26.335 curtidas e 261 comentários https://www.instagram.com/p/CZ4G51uLSyb/	Provando o seu ponto.
	Imagem: Nathália Arcuri em selfie com uma torre ao fundo na Europa, Espanha.	
	Legenda: Nunca imaginei que levar educação financeira me levaria tão longe... ouse sonhar. O melhor dia para começar a erguer o seu império é hoje. Você vai começar com barro e água, vai ter que fazer seu próprio tijolo... vão dizer que você é maluca(o) e que não vale a pena, que vai levar a vida toda e que você não nasceu pra isso. Mande a merda e continue. Rainha de verdade faz assim. Foto @ericoborgo	
16.02	23.786 curtidas e 472 comentários https://www.instagram.com/p/CaC_c5GJW0w/	Provando o seu ponto.
	Imagem: Nathália Arcuri segura o prêmio Empreendedor do Ano.	
	Legenda: AAAAH, QUE FESTA! 🥳 Hoje é dia de comemorar (e muito) esta linda homenagem! 🥰 Recebi o Prêmio Empreendedor(a) do Ano EY na Categoria Emerging, que reconhece empreendedores à frente de empresas com grande potencial de crescimento. Eu realmente acredito que o maior legado que eu posso deixar é a educação financeira e a transformação. É um misto de emoções: fico emocionada, fico feliz, me sinto orgulhosa em saber que a Me Poupe! está no caminho para promover cada vez mais a desfudência da nação e ainda por cima está sendo reconhecida por isso. Eu convido vocês a dividirem um pouquinho desse momento comigo pela transmissão que será feita pelo Estadão. 🙌 É hoje às 18h30 e o link já está na bio @nathaliaarcuri :) IMPORTANTE! Esse prêmio também é seu, que acredita no meu propósito. É nosso!	
03.02	56.844 curtidas e 686 comentários https://www.instagram.com/p/CZhTe6GuL3a/	Testemunho.
	Imagem: Foto de Nathália Arcuri e texto: 'Você se torna o que pensa sobre si a maior parte do dia. Diga 'eu sou um idiota' e será'.	
	Legenda: Eu tenho (ainda) um chicote nas minhas mãos. Fui treinada para ter um senso crítico que não me permitia relaxar. Com o passar do tempo, depois de uma anorexia, depressão e muita leitura, eu comecei a me aceitar mais. Hoje eu consigo controlar o tal chicote do autojulgamento. Aquele que diz baixinho no meu ouvido: "Você não é boa o bastante"; "Você não fez mais que a sua obrigação"; "A culpa foi sua"; "Você não devia ter dito isso". Ué, mas o que isso tem a ver com dinheiro? - A voz julgadora que habita em você pode pensar - Tudo. Quando você se permite pegar mais leve com você e fazer testes com a possibilidade de errar, até os seus investimentos melhoram. Foi assim que eu perdi o medo de investir. Lendo, estudando, mas acima de tudo, fazendo. Você não precisa largar o seu emprego, largar o seu casamento, largar a poupança de uma vez. Você pode testar, errar e aprender. E a cada teste você sairá melhor do outro lado. Eu te convido a testar baixar o volume da voz do julgamento que diz que investimento não é pra você. Só por hoje. Se você pensou em alguém enquanto lia esse texto, marque essa pessoa aqui. Ela pode estar precisando de ajuda para baixar a voz julgadora que mora na cabeça dela.	
09.02	56.273 curtidas e 830 comentários https://www.instagram.com/p/CZxYNA3JakJ/	Pílulas do conhecimento.
	Imagem: Um gráfico pizza com o texto 'O que fazer com o seu próximo salário'? Educação 5%, Livre 10%, Boletos pessoais/Metas 30%, Essencial 55%.	
	Legenda: Mas Nath, como você organiza a vida de um devedor em 4 semanas? Fazendo a pessoa pagar boletos para ela mesma, deixando mais juros de presente para si do que para os bancos e cartões de créditos ;) essa é a metodologia que eu criei e aperfeiçoei ao longo dos últimos 7 anos. Olhando pra esse gráfico pizza	

	pode parecer impensável destinar 30% de tudo o que você ganha para metas/futuro/investimento, mas eu posso te garantir - o reality tá aí pra provar - que é possível SIM! A Magia do método está em entender que além do dinheiro que você ganha hoje é possível trazer dinheiro novo para poder se pagar primeiro (renda extra funciona no princípio e aumentar o seu valor de mercado é a resposta definitiva). Funciona assim: Com 70% você vive o hoje (considerando um investimento em educação, para se aperfeiçoar), com 30% você investe pro SEU futuro. Lembrando que quando falamos do futuro, não é só a sua liberdade financeira lá na aposentadoria, ok? É economizar pra comprar a roupa que você tá querendo, pra trocar o carro/moto, para o micro-ondas... TUDO. Os 30% para o futuro pagam tanto as suas metonas de longo prazo, quanto uma metinha que você tenha pra daqui a 3 meses ou para o próximo fim de semana. Sabe aquilo que você parcelaria? Agora você junta as parcelas, investe e paga à vista (com desconto, se possível). Super simples? Sim. Mas não é tão fácil no início. Vai exigir dedicação, planejamento, muita prática e que você reveja sua relação atual com o dinheiro. Você vive dois degraus abaixo? Planeja metinhas para os próximos meses? Metas para os próximos anos? E metonas lááá na frente? Compartilha esse post como se fosse uma corrente pra ele ir mais longe e alcançar mais pessoas que precisam de educação financeira.	
28.02	39.008 curtidas e 220 comentários https://www.instagram.com/p/Cahm5liOgGr/ Imagem: Foto de Nathália Arcuri e texto 'Eu decido quando e como vou ter as coisas. Não as coisas que decidem por mim'. Quantas vezes você foi ao Shopping depois de uma discussão que te abalou e pensou: "Eu mereço." E aquele dia que alguém que você ama fez algo que te deixou super chateada(o) e você descontou naquela comprinha por impulso no Instagram? Eu sei, dá um confortinho gostoso na hora de comprar... o nosso cérebro ADORA uma compensação imediata. Mas e depois? Quanto tempo durou aquela sensação de prazer? 30 dias? Uma semana? 5 minutos? Enriquecer é muito mais do que saber ganhar, gastar e investir dinheiro. É saber se dar valor. É conhecer quais são os gatilhos que te fazem cair na compra por impulso e desperdiçar a chance de colocar aquele mesmo dinheiro pra trabalhar pra você. Quando eu crio um plano para o Reality Me Poupe! a primeira coisa que eu vejo são os gatilhos emocionais dos participantes e o que está por trás das comprinhas por impulso, das dívidas adquiridas e da procrastinação para resolver o problema. Quando eu chego na causa do que faz a pessoa se sabotar, todo o resto fica mais fácil. (aliás, clica lá no link da bio @nathaliaaruri pra ver o desfecho da história da Raquel). Investir e ser livre não tem nada a ver com "parar de gastar". É gastar com o que você quer de verdade, não com o que o Instagram quer que você queira. Foi mal, Instagram, mas esse é o meu papel.	Opinião.
17.02	84.213 curtidas e 721 comentários https://www.instagram.com/p/CaF7WxVPtkK/ Imagem: Foto de Nathália Arcuri + texto: '(Isso pode doer). O dinheiro é fruto do seu tempo. Quando você faz uma comprinha por impulso e depois de arrepende, é porque sentiu que jogou sua vida no lixo.' Legenda: Você trabalhou (E NÃO FOI FÁCIL) para ganhar cada centavo que está hoje na sua carteira ou conta bancária. É esse dinheiro que vai comprar o que é necessário para o seu dia a dia, além de ajudar a construir os seus sonhos. Então faz sentido esquecer COMO ele foi parar em suas mãos ou sobre como foi suado ganhá-lo? Cada centavo é fruto do SEU ESFORÇO. "Só se vive uma vez", "Não vou levar pro caixão" e pensamentos similares, são atitudes que te fazem jogar no lixo o tempo de vida gasto para ganhar dinheiro e o seu valor profissional, que custou o que você tem em mãos hoje. Use com inteligência. Marque aqui uma pessoa inteligente que precisa ter essa visão, assim como você! 😊	Opinião.
28.02	3.827 curtidas e 36 comentários https://www.instagram.com/reel/CaiS7AypwUN/ Vídeo: Nathália para aluna "Eu fiquei muito orgulhosa com a decisão que você tomou. Saindo daqui você vai ter ainda um monte de desafios pela frente, mas que você tem agora capacidade e coragem para encarar cada um deles de frente. Mas	Opinião.

	é importante que você entenda também que o café de Marte não representa o seu sonho. Seu sonho é muito maior do que ele. É verdade. E talvez aquilo que você está deixando de legado aqui seja muito mais valioso do que o próprio café. E principalmente aquilo que você vai construir a partir de agora. Muito obrigada por ter me permitido não tanto que eu gostaria de te ajudar. Mas foi um prazer, foi uma honra". Aluna: "Eu que agradeço muito a sua ajuda, muito. Acho que esse rádio foi um baita aprendizado por minha vida inteira. E eu acho que daqui eu vou levar isso para minha mãe, para os meus amigos, para todos. Aquele, só erra quem faz, quem eu uso. Quem não faz nada não erra. Valeu. Meu Deus. Obrigada. Obrigada". Nathália: "Parabéns. Parabéns. Parabéns. Obrigada". Legenda: Errar exige uma coragem enorme. Só erra quem tenta, quem vai lá e coloca a cara pra ver no que dá... Quem tem a coragem de tentar aprender. Porque ao final, quando se sonha, o legado vai muito além de um erro pelo caminho. A Raquel ainda vai muito longe e eu espero que você também. Tenha coragem, errando ou não, o seu legado tá esperando para ser construído! Já assistiu o último episódio da Raquel no Reality? Me conta aqui nos comentários o que você achou ❤️	
Semana 02: março de 2022.		
18.03	28.355 curtidas e 1.106 comentários https://www.instagram.com/p/CbPwIuAuxTW/ Imagem: Print de mensagem enviada pelo direct do Instagram com depoimento de seguidora 'Nath, acho que você não vai ler, mas queria compartilhar que ontem fui fazer meu IR e me dei conta que juntei meu primeiro milhão de patrimônio. Muito feliz com esse marco. Em 2015 quando eu comecei a investir, eu tinha 40 mil do meu carro que vendi porque ganhei um carro da empresa e de lá pra cá com muita ajuda dos seus vídeos consegui construir muita coisa. Obrigada pelo trabalho incrível. Hoje tenho 36 anos e a minha meta é 'me aposentar' pelo menos do que faço hoje aos 40. Te conto se der certo hehehe Grande beijo' Legenda: Mais uma milionária pra conta da Me Poupe! PS: Eu leio tudo, só não dou conta de responder 😊 Se você será a próxima milionária a aparecer por aqui comenta com um ❤️. Eu tô aqui pra te ensinar a chegar lá. esse é só o começo... se você não sabe por onde começar, se prepara: vai ter turma nova da Jornada da Desfudência em ABRIL! Você não faz ideia do tanto de surpresa que tem pra essa nova turma. Lista de espera nos destaques 😊	Testemunho.
02.03	14.240 curtidas e 274 comentários https://www.instagram.com/p/CansNouMtUe Imagem: Como encontrar sua renda extra: Identifique o que você gosta de fazer em seu tempo livre; liste suas habilidades que poderiam ser monetizadas; Liste habilidades que você gostaria de desenvolver; Defina qual o tempo (e espaço na sua vida) você pode dedicar a nova atividade. Legenda: março começou e é esse o mês que você vai tirar sua renda extra do papel. Antes de tudo, vou te lembrar que ter uma renda extra é uma forma de complementar sua renda temporariamente para realizar uma meta ou reequilibrar as contas. Aumentar seu valor deve sempre ser uma busca em sua atividade principal. E pra não perder o foco da sua atividade principal sempre considere: 🕒 O que eu realmente gosto de fazer em meu tempo livre? Renda extra não precisa e não deve ser um fardo 😊 ✨ O que possuo de habilidades que poderia cobrar por isso? Há algo que sempre te elogiam por você fazer bem? E pode pensar em tudo, não só no óbvio, como habilidade manual. Se te elogiam por encontrar roupas diferentes e sempre elegantes, por que não fazer disso uma renda extra? 📁 Existe alguma habilidade que eu queira ou deva desenvolver? Ah, não faço Renda Extra porque não sei vender. Se for realmente sua vontade, tudo se aprende. Mas se é uma desculpa, aí não tem o que fazer. ⏰ Qual tempo posso dedicar a essa renda extra? Se a sua resposta é "sem tempo", essa é uma resposta. Se a renda extra é uma necessidade, busque algo que você possa fazer durante o trabalho, uma gaveta de doces, por exemplo. Me conta aqui, o que está impedindo sua renda extra?	Pílulas do conhecimento.

04.03	21.071 curtidas e 196 comentários https://www.instagram.com/p/Casjo-XpdUE/	Rotina.
	Imagem: Fotos de Nathália Arcuri sorrindo olhando para a câmera.	
	Legenda: Enxergar além... além do óbvio, além dos obstáculos, além de quem desacredita em você, além dos momentos em que VOCÊ desacredita. Pratique diariamente o exercício de enxergar além. Ninguém pode dizer do que você é capaz.	
20.03	18.070 curtidas e 118 comentários https://www.instagram.com/reel/CbV886wJONI/	Cursos, desafios e jornadas de aprendizado.
	Vídeo: Nathália dançando uma trend do Tik Tok divulgando sua Jornada da Desfudência.	
	Legenda: A Jornada vem aí e de um jeito que você NUNCA VIU! Essa semana vem cheia de novidades pra você que quer aprender a lidar com seu dinheiro e fazer as pazes definitiva com seu bolso como os mais de 50 mil alunos a caminho do topo! 🍀 Não quer perder nada? Se inscreve no link azul da BIO @nathaliaarcuri que é MUITA novidade.	
31.03	10.057 curtidas e 78 comentários https://www.instagram.com/p/CbyVDPysu8u/	Pílulas do conhecimento.
	Imagem: 5 dicas para você parar de se autossabotar agora. 1. Não espera que as pessoas coloquem preço no que você faz. Calcule seu valor. 2. Faça algo diferente para gerar renda extra. 3. Transforme seus sonhos em metas e trace uma estratégia para alcançá-los. 4. Assuma a responsabilidade. 5. Mantenha a consistência e disciplina nos seus investimentos. 6. Quer fugir da autossabotagem? Eu tenho a aula definitiva para isso. Toque no link da bio e se inscreva.	
	Legenda: Onde você investiu R\$100,00 em março? Deixa-me adivinhar... Em lugar nenhum? Quanto você gastou em IFood /delivery mês passado? Deixa-me adivinhar... mais do que você gostaria? Você sabe que precisa começar a investir, você sabe que precisa parar de destruir a sua vida financeira, mas tem algo que te impede de começar. Tem um nome pra isso: AUTOSSABOTAGEM! Eu já me sabotei muito na vida - e continuo me sabotando em alguns momentos - mas sempre que eu percebo que isso está acontecendo eu adoto o que eu chamo de hábito-antídoto. Quero investir, mas gastei muito pedindo comida no APP? Vou ao mercado fazer compras pra cozinhar em casa! Tô deixando de ir à academia? Vou criar alguma recompensa pra me motivar! Pensa: há quantos minutos você tá rodando aqui no insta sem sair do lugar? Quantos dos 900 vídeos que eu fiz pra te ensinar a investir (DE GRAÇA) você assistiu essa semana? Cada um sabe o peso que é carregar a autossabotagem. O preço que se paga é muito caro! Quanto tá custando pra você? Já tentou realizar algo e sentiu que você estava colocando obstáculos muitas vezes sem perceber? Se você percebe que, de forma consciente (ou inconsciente) está nesse looping, crie situações que tire você disso aos poucos. É sobre estabelecer seu valor, definir suas metas e fazer o possível para alcançá-las, independente do cenário, da família, do chefe, da conjuntura. Sim, eu sei que tudo isso pesa! Mas deixe de lado a sabotagem e ande em direção ao que você deseja, apesar de tudo! 💜	
10.03	7.336 curtidas e XX https://www.instagram.com/tv/Ca7Y1tarydm/	Testemunho.
	Vídeo: Nathália conversa com aluna do seu curso 'Você me conta, você viu sua mãe estudando bastante? Ela estudou, ela estudou quatro tantos dias. Meu Deus, ela estudou aqui tanto, que eu nem consigo dormir. Mas é por isso que ela ganhou o prêmio de Melhor Aluna da Jornada, sua mãe ganhou 10 mil reais. Isso é maravilhoso, não é? Valeu a... Sério? Sério? É verdade esse bilhete, Isis. Sua mãe é muito incrível, Isis. Agora, me compro para quem tem medo de aprender a cuidar do próprio dinheiro. O que você diria para as pessoas e o que que te fez buscar a Jornada? Por que que você incentivaria agora as pessoas a buscar nesse tipo de conhecimento? Você sabe como você ia fazer a Jornada? Uma coisa que eu ouvi, do eu, eu vou falar porque doeu. Para quem se vai fazer esse curso? A mulher te comprou com essa balela. Eu ouvi isso. Eu falei assim, eu a conheço, porque eu acompanho o canal já há um tempo. Eu conheço a pessoa e ela faz o	

	que ela faz de coração. Ela passa essa transparência para a gente e esse curso vai ser incrível. E eu me tiro a cabeça no curso. Foi difícil, doeu. Doeu porque a gente está fazendo errado. Doeu quando a gente chama atenção da gente, não é legal. Então, doeu, enfim. Mas o que acontece? Aos pouquinhos você vai colocando em prática, você vai fazendo. Quando você conversa naquela questão da mentoria, você conversa com alguém que já colocou em prática, você vê que a pessoa conseguiu viver bem com aquilo, que funcionou com aquilo. Eu era uma pessoa que eu tinha uma visão totalmente errada do dinheiro. Em tudo, a cabeça era errada em relação ao dinheiro. o dinheiro. Hoje em dia eu falo assim, se eu jogar uma banana foda, eu estou jogando meu dinheiro fora, que eu trabalhei, gastei suado. Então, o que acontece? Você tem que fazer, mesmo que faça uns pouquinho. Eu tinha dia que eu fazia muitas aulas e eu deixei isso aí pra fazer a aula. Eu tive que deixar porque eu acabei conseguindo muitos serviços aí, ficou puxada. Eu falei, eu vou ter que trabalhar. Aí eu fazia aula no fim de semana porque eu não tinha dia. Então, porque agora eu não tenho dia mais. Eu estou recusando as pessoas. Eu estou passando serviços pros outros, porque eu não estou tendo condição de atender todo mundo. Abre sua empresa de diarista, mulher! Eu falei, eu não. Vou investir nesse negócio. Aham. Abre sua empresa de diarista. Você sabe que eu pensei nisso porque o que acontece? É porque o que... por que a diferença é onde que eu vou? As pessoas me querem. Eu falei, eu vou treinar umas pessoas pra trabalhar do meu jeito. Eu pensei em fazer isso, porque as pessoas procuram muito, às vezes não sei, eu não tenho emprego. Eu falo assim, gente, eu estou recusando esse vídeo, eu não estou tendo, porque eu não consigo atender. Legenda: A Juliana é a nova aluna Nota R\$10.000 da Jornada. Diarista, mãe da Isis, saiu de um emprego fixo atrás de qualidade de vida e agora trabalha por conta própria. Com a aula de Timing e Persuasão conseguiu aumentar o valor da diária de R\$130 para R\$160 e lotou a agenda de clientes. Agora a Juliana tem MUITO MAIS QUE SONHOS, ela tem metas (ir a Paris e pagar a universidade da filha) e já investe para isso. Acha que não é possível? É porque você não conhece a Juliana! Essa mulher vai longe... Paris é só o começo! Voa Ju! E a partir de agora, exemplos como a Ju, estarão comigo, levando o legado da Jornada. Vai ser imenso! Se inscreva no link da BIO para entrar na lista de espera e fazer parte do novo capítulo dessa história. É claro que vão dizer que você não pode, que você não consegue... que você pirou. Foi o que a Juliana escutou. E é por isso que ficou ainda mais gostoso. Novidade em abril. Link na bio!	
09.03	54.448 curtidas e 480 comentários https://www.instagram.com/reel/Ca5sQJpMqW Vídeo: Nathália desfila na sua empresa com um vestido de formatura. Legenda: O que vai acontecer daqui a pouco é enorme. Essa é a oitava vez que eu escolho um dos melhores looks e pego uma taça de champagne pra comemorar a transformação na vida de milhares de alunas e alunos. Quem já passou pela Jornada sabe o que significa a formatura. Durante três meses faço parte do dia a dia dos alunos, e eles do meu. Recebo mensagens de alunos que sonham comigo, ouvem minha voz na hora de comprar e por aí vai... daqui os meus almoços são em companhia das dúvidas e dos depoimentos que faço questão de responder e fazer parte junto com a equipe que faz a Jornada acontecer. E por trás de tudo isso, existe um método. Hoje a professora dá lugar ao método e novos faróis vão seguir iluminando a transformação de outras milhares de vida. rio na barriga? Enorme! Orgulho de tudo o que construímos e o que vai acontecer? IMENSO! Vamos pra mais uma formatura: o começo do fim ou o começo de algo muito maior? Vem aí a Jornada da Desfudência com cara nova. Quer saber como vai ser? Já se inscreve na lista de espera que está na minha bio!	Rotina.
Semana 03: abril de 2022.		Editorias
11.04	4.330 curtidas e 125 comentários https://www.instagram.com/p/CcNcdkGuEUg/	Testemunho.

	Imagem: Foto de Nathália Arcuri + texto 'Toda jornada começa pelo primeiro passo.' Legenda: Qualquer caminhada, por mais longa que seja, começa abrindo uma porta e se lançando pra fora. Quando comecei minha jornada em busca da independência financeira, não faltaram desafios pra me fazer desistir. A caminhada foi solitária e não tinha tanto conhecimento sobre finanças e investimentos como a gente tem hoje. Por muito tempo, eu não tive companheiros com os quais pudesse conversar e dividir um peso. Por muito tempo, eu não tive uma professora ou um professor que me mostrasse onde estava errando. É por isso que eu me preocupei em criar uma comunidade, onde os alunos pudessem se ajudar. É por isso que eu fiz questão de acompanhar meus alunos de perto. Para que eles tivessem a oportunidade que eu não tive e, assim, chegarem mais rápido até o topo. Hoje, abrimos uma nova turma da Jornada da Desfudência, e eu reforço aqui meu compromisso em entregar o meu melhor conteúdo, o melhor acompanhamento, o melhor suporte, a melhor experiência de aprendizado e, claro, o meu comprometimento em ser a sua professora. Para fazer parte da JD9 e se tornar minha aluna e meu aluno, clique no link da bio @nathaliaarcuri para conhecer todos os detalhes. Tô te esperando!	
14.04	30.032 curtidas e 274 comentários https://www.instagram.com/p/CcV52fzOhDH/ Imagem: Foto de Nathália Arcuri mandando beijo para a câmera. Legenda: Hoje é dia de receber dividendos, Bebê! Dividendo é uma parte do lucro de uma empresa que te "paga um salário" mesmo sem você trabalhar nela. Quando você entende que comprar ações te faz dona de empresas gigantes e que o lucro delas faz você lucrar também, a vida muda. Mulher, escolha a bolsa certa. Louis Vitton pode ser luxo, mas luxo mesmo é ganhar dinheiro enquanto você dorme.	Rotina.
21.04	24.033 curtidas e 136 comentários https://www.instagram.com/reel/CcnexD8rycl/ Vídeo: Nathália grava vídeo em formato Selfie. Organização financeira em três passos simples. 1º. Coloque suas metas no papel. Já te ensinei isso várias vezes no 'MePoupe' hein. 2º Conheça seu ponto de partida. Aquela selfie financeira que não pode faltar. 3º Um plano que seja exequível. O que significa isso? Que seja fácil executar. Legenda: Organização financeira em 3 passos simples. Anota aí 📝 Na íntegra, em breve, na @finclass_grupo primo 🔥💙 Marque alguém que precisa sair das dívidas e enriquecer junto com você! 👉	Pílulas do conhecimento.
30.04	22.579 curtidas e 404 comentários https://www.instagram.com/p/Cc-hhzuO6wq/ Imagem: Selfie de Nathália super produzida e maquiada na cozinha de casa. Legenda: Mulheres ricas de verdade não estão preocupadas em parecer que são ricas. Concorde? Nessa foto: Nathália veste roupa que passou o dia e está na cozinha de casa esquentando a sopa depois de 10 horas de trabalho. Não que ela precise trabalhar, mas é o que ela ama. Então deixem a mulher em paz. PS: Tô preparando uma surpresa pra vocês. Em julho você vai saber o que é. Mas pode tentar chutar aqui nos comentários que eu digo se você tá quente ou tá frio.	Rotina.
27.04	5.154 curtidas e 86 comentários https://www.instagram.com/p/Cc3A5y5OmFL/ Imagem: O que você não precisa para começar a investir: Ser uma excelência em matemática; Deixar suas emoções tomarem conta; Tomar riscos desnecessários; Ter muito dinheiro; Fazer o que todo mundo faz; Entrar na corretora todos os dias. Sabe o que você realmente precisa? Vem de legenda. Legenda: Me Poupeira e Me Poupeiro já sabe: não é investir PORQUE tem dinheiro, mas investir PARA ter dinheiro. E você pode começar hoje mesmo: com R\$ 10, R\$ 100 ou R\$ 1000. Os motivos pra você colocar os investimentos na sua vida são tantos, que daria uma palestra! Ops, por que não? Vou fazer um	Opinião.

	workshop gratuito hoje e vou mostrar na prática como investir esses 3 valores. Mão na massa pra você começar a investir já! Vai ser uma avalanche de conhecimento e não vai ficar gravado! Quando: Hoje, às 20h Onde: No Canal da Me Poupe! O link tá na BIO @nathaliaarcuri E sabe por quê? Quero te contar o que eu faria se estivesse começando hoje e tivesse apenas estes valores para investir 😊	
19.04	11.647 curtidas e 117 comentários https://www.instagram.com/p/CcjI2txsFQh/	Rotina.
	Imagem: Nathália Arcuri pousa sorrindo e feliz para a câmera.	
	Legenda: Faça o melhor que puder. A Internet é só uma janela do real. Uma janela que aceita tudo. É muito desafiador falar sobre o recorte que você vê numa rede social versus o caminho de cada um até aqui. Também é muito desafiador resumir em uma sequência de fotos, que seja, o quanto eu quero abrir caminhos para que você aprenda tudo o que eu aprendi testando, falhando e até mesmo escutando “não”. A maioria das pessoas quer esquecer dos dias nem tão bons assim, mas eles existem e fazem parte da caminhada quando a gente sonha e se propõe a ir em busca da realização deles. Esse post é pra te lembrar que, sim, você tem que dar o seu máximo..., Mas se você está se movimentando, você já está no caminho. Melhore a cada dia e certifique-se de lembrar todos os dias que você ESTÁ FAZENDO O MELHOR QUE PODE , com os recursos que tem hoje.	
19.04	13.455 curtidas e 226 comentários https://www.instagram.com/p/CciXDEsuj6C/	Opinião.
	Imagem: 5 verdades pra você que está começando o seu negócio. Seu dinheiro pessoal não é o dinheiro do seu negócio. E vice-versa; Se não evolui e não dá dinheiro, não é um negócio, é um hobby. Se as suas ideias não viram ações, são só devaneios. Você precisará calar muitas vozes que te dirão NÃO. Você não é o seu negócio. Saiba separar.	
	Legenda: Se eu tivesse escutado essas verdades teria evitado muita dor de cabeça quando estava iniciando a Me Poupe! Separe o seu dinheiro e o dinheiro da empresa. Tenha metas e cheque periodicamente seu desempenho. Se o seu negócio não está evoluindo, não perca tempo e aja rápido! Qualquer ação que você coloque em prática te renderá muito mais do que todo o tempo que você pensa sobre. Você vai lidar com muitas pessoas que não vão entender o processo de empreender, muitas te dirão pra não seguir. Você precisará filtrar, calar essas vozes e seguir. Cuide de você. Esses inícios exigem, e muito. Mas você é maior que seu negócio, ele não irá bem se você não estiver. Está empreendendo? Me conta qual a verdade que você já aprendeu e te ajudou muito? Deixe nos comentários pra ajudar quem está nessa trilha da riqueza.	
Semana 04: maio de 2022.		Editorias
29.05	64.200 curtidas e 953 comentários https://www.instagram.com/p/CeJbiIfLUtV/	Testemunho.
	Imagem: Foto de Nathália Arcuri super produzida olhando para o lado.	
	Legenda: Aos 14 eu já vendia bijuteria, camisetas tieDye (aquelas com pintura psicodélica que se faz na panela com corante) e montava bazares pra arrecadar grana. E eu queria ter meu dinheiro pra não depender de ninguém e poder fazer as minhas coisas. Aos 18 eu comecei meu primeiro trabalho com carteira assinada como vendedora de loja, fui obrigada a abrir uma conta em banco e descobri que eu podia multiplicar o dinheiro investindo. Aos 20 eu dividia faculdade de jornalismo com Freelas em eventos e aos finais de semana trabalhava na TV Jockey como repórter (não, eu não entrevistava os cavalos kkk). Aos 21 consegui um estágio no SBT e precisei abrir mão dos R\$3.000 que eu tirava em eventos para ganhar R\$800. Naquela época estagiária tinha horário pra entrar, mas não tinha hora pra sair. Eu passava madrugadas editando, escrevia o que o apresentador do programa falava e era responsável por todo o processo de uma reportagem. Aos 22 ouvi de um diretor do SBT que EU NUNCA seria repórter ali. Que eu deveria ir para uma cidade pequena tentar a sorte. Decidi que eu ia	

	provar o contrário. fui fazer um curso de locutora e apresentadora. No curso a professora disse na frente de todo mundo: “É assim que você apresenta lá na TV Jockey? Sua locução é péssima.” Aos 24 eu tinha dois empregos na mesma empresa (SBT). Trabalhava das 09:00 às 13:00 em um programa como moça do tempo e das 17:00 à 01:00 no jornal da manhã como produtora, editora e apresentadora de um quadro de celebridades (detalhe: eu queria ser correspondente de guerra.) Eu não ganhava pelos dois. Meu salário era de R\$1.800 e tinha o adicional noturno que elevava o bruto para R\$2.600, em média. Moral da história: Quem vê close, precisa ver o corre. Eu tive a sorte de encontrar pessoas no meu caminho que me instigaram a ser melhor e a me dedicar mais. Encontrei muito mais gente que fechou do que me abriu portas. Mas não houve um dia da minha vida em que eu não estava batendo em alguma porta e aproveitando ao máximo cada uma que se abriu. Salva esse post pra quando você estiver cansada de bater e ninguém abrir. Vai chegar um dia em que você será a dona da casa e de todas as portas.	
01.05	16.820 curtidas e 152 comentários https://www.instagram.com/p/CdCWU7atM8L/ Imagem: Quando você entende que não é trabalhando mais, fazendo hora extra e dependendo do INSS que você vai enriquecer O DINHEIRO COMEÇA a ser o seu maior aliado e não seu pior inimigo. Inverta a lógica enquanto há tempo. Legenda: Já pensou nisso?	Opinião
13.05	10.529 curtidas e 170 comentários https://www.instagram.com/p/Cdg0JXJphMf/ Imagem: Carrossel com três fotos. Na primeira, Nathália segura uma colher de pau dourada (material com o qual ela começou a dar aulas explicando em um quadro branco, mas antes a colher era de madeira). Na segunda, Nathália conversa com o seu parceiro de equipe e na terceira temos um texto convidando os seguidores para participarem da sua nova mentoria ‘Pimp My Money’. Legenda: Quem tem mentores (guias, mestres, gurus..., chame como quiser) enriquece mais rápido. Cercar-se de pessoas mais experientes é um dos melhores atalhos que você pode tomar na sua jornada. Essa foi uma lição que a vida me ensinou e depois alguns livros confirmaram. Se hoje eu sou RYCAAAA eu devo muito a eles. "Por que, Nath?" O pensamento é bem simples: se alguém já fez e deu certo, por que não seguir os mesmos passos? Ou então: se alguém está me dizendo que o caminho é outro (e do jeito dessa pessoa deu certo), porque continuar teimando e fazendo "do meu jeito", se ele está dando errado? E você, já tem um mentor ou mentora? Comenta que eu quero saber. Ah! Antes que eu me esqueça: tem série nova a caminho, o Pimp My Money. Eu e o @professormira seremos mentores de quatro investidores que precisam "pimpar" suas carteiras e dar aquele up nos investimentos. Quem acompanhar vai receber muito conteúdo e dicas valiosas para aplicar nos seus próprios investimentos. Já anota aí a data de estreia: 16 de maio. Só no Youtube. Link na bio @nathaliaarcuri	Rotina.
24.05	29.416 curtidas e 245 comentários https://www.instagram.com/p/Cd9Ju-5JE-y/ Imagem: Foto de Nathália Arcuri e texto: ‘Meus 5 hábitos para ganhar mais dinheiro (Parte 2). Participar de palestras, congressos e eventos; escrever as ideias em um bloco de papel; Agradecer pelo dia antes de dormir; Colocar as metas em lugares visíveis; Ter listas diárias.’ Legenda: A PARTE 2 com os meus hábitos para ganhar mais dinheiro foi desbloqueada com sucesso! Confira a lista que eu adotei e que foi determinante para atingir minha meta de liberdade financeira. Depois, não esqueça de deixar aqui nos comentários quais desses hábitos estão faltando na sua vida pra você chegar mais perto das suas metas. Comenta que eu quero saber! Ps: volte alguns posts se ainda não viu a primeira parte ;)	Pílulas do conhecimento.
24.05	12.740 curtidas e 138 comentários https://www.instagram.com/p/Cd8QKwGucgL/ Imagem: Foto de Nathália tomando um drink de óculos de sol e chapéu no verão europeu.	Rotina.

	MILHÕES! Entre os meus 480 mil alunos 80% são mulheres que até então achavam que finanças não era pra elas. Claro, elas estavam enganadas. Como o maior canal de finanças do mundo e com maioria do público feminino podemos afirmar (com o endosso da Bolsa de Valores Brasileira, a @b3_oficial) que a Me Poupe foi responsável diretamente pela inserção de milhares de mulheres no mundo dos investimentos. Se você correr nos Stories vai entender por que é tão importante incentivar que as mulheres sejam donas da própria vida financeira e aprendam a multiplicar o próprio dinheiro em bons investimentos. Aproveita que tá aí de boa e #AjudaaNath a libertar uma mulher hoje. 5 Minutos de @mepoupenaweb! por dia são suficientes pra transformar a vida financeira de quem precisa de educação investidora, mas nunca soube onde encontrar. O link na BIO é um bom começo. #investimentos #mulheresempreendedoras #dinheiro	
07.06	16.095 curtidas e 235 comentários https://www.instagram.com/p/Cegd6O1ublw Imagem: Foto de Nathália Arcuri e texto 'Quem acha que vai enriquecer sem fazer concessões, deveria comprar um bom colchão e esperar deitado'. Legenda: Eu economizei no cafezinho (porque não me fazia falta ficar sem o expresso com a turma da TV e porque eu tomava 1 litro por dia pra aguentar a rotina e isso me levaria à falência). Eu economizei no papel higiênico (porque somando com todas as outras economias isso gerava uma eficiência gigante nos meus investimentos já que estamos falando de juros compostos e não de juros simples). Eu economizei na gasolina deixando pra abastecer sempre no posto mais barato (e de qualidade) do caminho. Eu perdi eventos familiares como aniversários da minha mãe, pai, irmãs, sobrinho pra fazer renda extra e trabalhar no final de semana e feriado. Eu perdi viradas do ano novo e natal (no plural) trabalhando no plantão da firma. Eu pedi demissão quatro vezes na minha vida por não compactuar com os valores das empresas onde eu estava. A diferença é que eu nunca enxerguei esses fatos como perdas. Cada economia, evento, pedido de demissão me aproximavam dos meus objetivos mais selvagens e eu sabia que eu era a única responsável pelos resultados que eu queria para a minha vida. Se você tem uma vida, cuide dela. E pode ter certeza de que terá um monte de gente fazendo isso pra você também kkkkkk	Opinião.
17.06	39.186 curtidas e 1.069 comentários https://www.instagram.com/reel/Ce6YZUOgQRZ/ Vídeo de Nathália conversando com uma aluna por chamada de vídeo. O som do vídeo é mudo e há uma legenda: 'Nenhum homem vai tirar aluna minha'. Legenda: A cada 8 segundos uma mulher é vítima de violência doméstica no Brasil. A dependência financeira está entre os principais fatores de vulnerabilidade. Esse foi o meu estopim para a criação do Me Poupe! em 2015 e desde então já produzimos mais de 700 horas de conteúdo gratuito e mensuramos o impacto da metodologia N.A em mais de 30 mil alunas e alunos. Nos últimos 7 anos já recebi centenas de mensagens de mulheres em situação de abuso que encontraram na educação financeira e empreendedora distribuída gratuitamente através dos nossos canais, um caminho para romper com o abuso. O primeiro relato chocante aconteceu em 2016. O site era minúsculo e o canal no YouTube não passava de 200 mil inscritos. De repente chega essa moça com lágrimas nos olhos e me diz: "Eu saí da prostituição. Você me mostrou que existiam outros caminhos. Obrigada." Eu, Nathália, não fiz nada. Foi ela quem fez. Meu papel e do meu time é ser um canal e produzir conteúdo acessível pra que ela e quem mais precisar de ajuda encontre aquilo que precisa do jeito mais simples e divertido possível. Esse vídeo contém a história mais recente de mais um caso que revoltou não só a mim, mas a todo a equipe Me Poupe! foi a primeira vez que uma aluna se desmatriculou de um curso por pressão de um parceiro abusivo (que nós temos conhecimento). A liberdade financeira de uma mulher não é bem-vinda em todos os lares. Quando uma mulher em situação de violência doméstica (seja essa violência patrimonial, emocional ou Física) aprende a gerenciar a própria vida financeira, rompe-se um ciclo de dependência e abre-se uma porta para a liberdade. #educaçao financeira	Opinião.

27.06	73.766 curtidas e 2.250 comentários https://www.instagram.com/p/CfU_ZPfMtv5/	Pílulas do conhecimento.
	Imagem: Investimento semanal para ter 1 milhão aos 60 anos. Considerando uma taxa de 10% a.a. Iniciando aos 20: R\$ 45, aos 25: R\$ 73, aos 30: R\$ 121, aos 35: R\$ 202, aos 40: R\$ 346, aos 45: R\$ 623 e aos 50: R\$ 1.241. O que isso quer dizer? Siga na legenda.	
	Legenda: Nath, mas e a inflação? Onde eu invisto? Ainda não comecei, é tarde? Calma! O objetivo deste post é te mostrar o impacto do tempo nos Juros Compostos e o quanto você deve se preocupar com isso O QUANTO ANTES. O melhor momento para começar a investir, com responsabilidade, sabendo o que fazer e onde ir é AGORA. Não pense no tempo que perdeu, pense no que vai fazer para que seus investimentos sejam a ponte até suas metas mais selvagens. Não coloque limites aos seus objetivos antes de buscar conhecimento. E pensando em ajudar, vou fazer uma live pra você que quer começar já seus investimentos para Viver de Renda. Gostou né? Marca todo mundo aqui no post e já se programa, será amanhã, às 20h, no Canal Me Poupe 😊 E vai ter planilha PIMPADORA GRATUITA!	
21.06	2.610 curtidas e 71 comentários https://www.instagram.com/p/CfE7chfJfZO/	Pílulas do conhecimento.
	Imagem: Qual liquidação te traz dinheiro?	
	Legenda: Imagina comprar algo com um super desconto e receber um 'cashback' por toda vida. Esse é o momento da BOLSA brasileira. Quando você compra uma ação, você está comprando um pedacinho de uma empresa. Devido ao cenário econômico no mundo, esses pedacinhos estão em promoção! Como assim, Nath? Imagine que uma empresa tem um patrimônio de 1000 dinheiros, entre terrenos, máquinas e equipamentos, e este patrimônio está dividido em 100 pedacinhos que valem, de fato, 10 dinheiros cada. Mas lá na bolsa, essa empresa está, devido ao cenário, custando 8, 6 reais... Sim, promoção. E essas boas empresas seguirão crescendo, gerando lucro e você participa disso, através dos dividendos (dinheiro caindo na sua conta isento de IR). Quer saber quais são essas boas empresas em promoção? Vem comigo a partir de hoje, às 20 h, no canal Me Poupe! que eu e o @professormira vamos te mostrar oportunidades imperdíveis. E se inscreve no link azul da bio @nathaliaarcuri para as melhores informações chegarem no seu email.	
13.06	28.603 curtidas e 197 comentários https://www.instagram.com/p/Cew74rIsbiv	Pílulas do conhecimento.
	Imagem: Foto de Nathália Arcuri e texto 'Método NA para economizar e investir melhor'.	
	Legenda: Nath, como eu posso usar o 💰 que eu ganho de forma inteligente para investir melhor e enriquecer? Aplicando o método NA! É o que eu ensino nas minhas palestras por onde quer que eu vá e foi o que ensinei durante a minha passagem pelos Estados Unidos. O método é dividido em três pilares e quatro fases que operam simultaneamente: Pilar 1: selfie financeira, Pilar 2: metas, Pilar 3: estratégia. Ah! E no terceiro pilar, existem quatro etapas, viu? São essas aqui: 1) Poupar, 2) Ganhar mais, 3) Investir melhor e 4) Aprendizado contínuo. Quer saber como aplicar na sua vida também? Então arrasta pro lado e já salva essa dica!	
21.06	44.595 curtidas e 2.043 comentários https://www.instagram.com/p/CfFl448tQwZ/	Testemunho.
	Imagem: Foto de Nathália Arcuri sorrindo e espontânea.	
	Legenda: Quando eu dizia que chegaria ao primeiro milhão de reais lá em 2008 era motivo de piada. "Como assim uma jornalista milionária?" "Corinthiana milionária? Só se for bandida" (sim, até essa eu tive que engolir). "Até parece que levando marmita pro trabalho você vai ficar milionária" "Vai nessa. Isso não existe." Chegou uma hora em que eu parei de falar sobre isso. Eu preferia ficar só com os meus planos e os meus investimentos e percebi que as pessoas estavam cegas para a própria verdade. Mais do que isso: Elas não queriam que a minha verdade se realizasse e a minha insistência incomodava demais. Até que um dia	

	por “sorte” o milhão chegou. Foram 15 anos trabalhando, fazendo renda extra, poupando, investindo e aumentando de forma estratégica o meu padrão de vida no presente. Afinal se quando eu ganhava R\$2.000 eu gastava R\$1.000 Quando eu passei a ganhar R\$3.000 eu comecei a viver com R\$R\$1.500 um aumento de 50% no meu padrão de vida. A minha trajetória com o dinheiro pode não se aplicar pra todas as realidades, mas o que eu sei 480 mil alunos e 7 milhões de seguidores depois é que é muito mais comum puxarem seu tapete, duvidarem da sua capacidade e rirem dos seus objetivos do que apoiarem os seus sonhos. Eu acredito em você e não vou desistir enquanto você não acreditar também. Marca aqui alguém em quem você acredita. Você não sabe a diferença que isso pode fazer.	
Semana 06: julho de 2022.		Editorias
05.07	11.280 curtidas e 272 comentários https://www.instagram.com/p/CfpYdlHuX5-	Provando o seu ponto.
	Imagem: Foto de Nathália Arcuri segura seus dois livros na Bienal.	
	Legenda: Meus bebês. 600 mil livros depois... enfim o sonho de palestrar na @bienaldolivros se realiza. A menina que colecionava leituras tá feliz demais.	
	135.878 curtidas e 6.751 comentários https://www.instagram.com/reel/CfuhA8ZJnei/	Cursos, desafios e jornadas do aprendizado.
	Vídeo em que Nathália segura cartazes informando que lançará o Desafio R\$ 1000 em 7 dias. Para todos se prepararem para a nova jornada de renda extra.	
	🔥 NÃO FAÇA RENDA EXTRA ATÉ DOMINGO 🔥 VEM AÍ O EXTRA RENDAÇO 2.0. DIA 10, DOMINGO, LIVE AQUI NO INSTAGRAM! Espalhem a notícia!	
05.07	28.850 e 3.534 comentários https://www.instagram.com/p/CfoDX-3umOz/	Cursos, desafios e jornadas do aprendizado.
	Imagem: Nathália Arcuri segura cédulas de R\$ 100 na mão e olha para a câmera.	
	Legenda: Não faça renda extra até domingo. 🟡 Os pedidos de ajuda de ontem chegaram até aqui e eu vou te guiar por 7 dias. Vou pegar na sua mão e te ensinar na prática com ideias, técnicas, ferramentas e o mais importante: INCENTIVO. Nosso objetivo juntos é que você chegue na segunda-feira, 18 de julho, com R\$1.000 a mais na conta. Dia 10 de julho, domingo, nessa live aqui 🟡 começa o desafio da renda extra. Você não estará sozinha(o) e vai ter milhares de pessoas que também nunca fizeram renda extra junto com você. Nesse desafio não tem competição de você com outra pessoa. A competição é fazer mais renda extra em uma semana do que talvez você tenha feito em toda a sua vida. E eu vou te ajudar. ATENÇÃO! O que você precisa fazer até domingo: Marcar as 5 pessoas mais animada que você conhece aqui nos comentários. Aquelas que topam tudo, sabe? Pode ser colega, amiga, tia... o importante é que sejam pessoas que não vão te julgar falando coisas do tipo “aí que ridículo, isso não vai dar certo.” Tem que ser 5 pessoas que vão amar o desafio e talvez topem fazer também (vamos combinar que tem muita gente precisando?) Importante: Você vai precisar delas no quinto dia de desafio. 🟡 É importante que você ative as notificações aqui no meu perfil pra pegar as dicas diárias do desafio. Escolha bem quem vai no desafio do mil em sete com você. 🟡 Faltam 6 dias.	
01.07	4.157 curtidas e 264 comentários https://www.instagram.com/p/CffHyHGpFeP/	Opinião.
	Imagem: Print de notícia da Veja 'Pesquisa revela que Brasil é o país dos influenciadores digitais'. Com o texto: Comenta Aqui quem te influencia positivamente. Pode ser de qualquer área. Eu também quero seguir mais gente que valha a pena.	
	Legenda: Em TODO mercado existem bons e maus profissionais. Neste mercado de influenciadores digitais existe ainda os que não são profissionais. E pior: Os charlatões. Felizmente os maus são a EXCEÇÃO BARULHENTA. Arrastar	

	multidões não é difícil se você não tiver ética. O ser humano é motivado por respostas simples, promessas que jamais serão cumpridas e garantia de muito dinheiro em pouco tempo. A minha preocupação desde 2012, quando decidi transformar a educação financeira em mainstream, era poder gerar conteúdo que transformasse atreves de uma linguagem simples, divertida e que democrática, mas nunca SUPERFICIAL. Fazer conteúdo da trabalho. Trazer assuntos complexos de uma forma simples e que engaje requer habilidades e competências como: capacidade de pesquisa, orientação à isenção, uso de dados de forma didática, uso de pesquisas científicas de forma didática e, para quem está do outro lado da tela gravando (meu caso) a abdicação de ego em prol da educação. Tem mais gente seria trabalhando com redes sociais do que charlatões e é importante exaltar essa galera todos os dias. Comenta aqui embaixo quem você segue que te faz sentir orgulho 💜	
16.07	39.395 curtidas e 742 comentários https://www.instagram.com/p/CgE8tv-OmWV/ Imagem: Nathália Arcuri pousa imponente para a câmera. Legenda: Eu perdi muito nos últimos 8 anos. 🖐️ Perdi todas as visitas aos amigos que eu não fiz, 🖐️ todos os aniversários que eu não compareci, 🖐️ todos os amigos novos que eu não fiz, 🖐️ todas as festas vip que me chamaram e eu não fui, 🖐️ toda publicidade de bancos digitais, bancos tradicionais, criptomoedas, consórcios, Imóveis, lojas, jogos (a lista é grande) que eu não topei fazer, 🖐️ toda oferta de compra da minha empresa que eu nem ouvi. O que ninguém te conta sobre o sucesso é que são as renúncias que você faz que te colocam mais perto dele. Todas essas renúncias aí em cima aconteceram bem no começo do @mepoupenaweb “Mas Nath, e a sua família, seu marido, suas amigas? Você não sentiu falta deles? Eles não te cobravam?” O esporte me ensinou algo que eu levo pra vida e, se você quiser pegar emprestado e passar adiante, fica à vontade: As pessoas respeitam quem decide. Uma atleta não ganha medalha sem treino, dieta, foco e disciplina. Cabe a nós decidirmos o nosso destino e deixar claro pra quem a gente ama que eles continuam tendo espaço no nosso coração, mas não podem sequestrar os nossos sonhos. Nunca se sinta culpada por fazer o que precisa ser feito pra realizar os seus sonhos. Quem te amar de verdade vai saber respeitar e apoiar os seus passos. Lembrou de alguém que precisa disso? Passe adiante. Eu gostaria de ter lido isso 10 anos atrás.	Testemunho.
24.07	66.783 curtidas e 420 comentários https://www.instagram.com/reel/CgaLHm2pJoA/ Vídeo: Nathália Arcuri: “A vida adulta é feita de escolhas. Se você acredita que você vai conseguir fazer absolutamente tudo o que você quer, até porque você parou há seis anos de idade. Quando você acreditava que o mundo girava em torno de você, né, porque a gente é assim quando é criança, e você cresceu acreditando que você continuava sendo o centro do universo. Você não é. Você precisa entender que a vida é feita de escolhas. E que você não vai ter tudo agora. Você vai precisar abrir mão de algumas coisas agora, em nome de ter algo melhor no seu futuro. Ou o seu futuro vai ser exatamente igual ou pior do que o seu presente. E isso é um fato. Então você pode abraçar o fato, entender que ele é assim, e fazer uma escolha, não. Eu quero que minha vida seja exatamente assim para sempre. E eu estou disposta, inclusive, que minha vida seja pior daqui a dez anos. E tudo bem, mas é uma escolha consciente. Agora, se você quer que o seu futuro seja melhor que o seu presente, algumas mudanças no seu comportamento, na sua atitude, no momento presente, você vai precisar fazer”. Legenda: Deixa eu te explicar que o seu futuro é a consequência das decisões que você toma HOJE. Já sabia, né? Agora você pode seguir rolando o Feed e ignorar ou começar essa semana de uma forma diferente, tomando decisões que o seu Eu do futuro vai querer te abraçar e agradecer. Se você estava precisando de coragem ou de um empurrão pra sacrificar alguma coisa agora e colher os resultados no futuro, vim te lembrar que o que você não tenta, não tem chance de não dar certo!	Opinião.

	Manda esse vídeo pra quem você ama e precisa desse chacoalhão pra começar uma semana diferente 💜	
30.07	21.396 curtidas e 257 comentários https://www.instagram.com/p/CgpzTW7ujv- Imagem: Nathália Arcuri pousa de maneira imponente para a câmera. Legenda: É mulher no topo do mercado financeiro que você queria? Que tal um palco só pra nós? Orgulho demais! Ser a maior referência em finanças do país me dá o privilégio de estar em lugares e conhecer pessoas que eu jamais pensei em conhecer. Vou estar no maior palco do maior festival de investimentos do mundo por onde também vão passar Serena Williams (simplesmente a maior tenista que já existiu e empreendedora nata), Thereza May (ex primeira-ministra do Reino Unido). Calma que pode melhorar. O tema da conversa é simplesmente utilidade pública: Liderança feminina no mercado financeiro (ainda dominado por homens) e vai ser incrível poder contribuir com o que temos feito na @mepoupenaweb pra dar cada vez mais protagonismo a lideranças femininas. E vem cereja nesse bolo da riqueza: vou dividir o palco com : @adrianapreta (CEO Pretahub), @gessicakayane (ícone, fã de farofeira, marketeira e empresária), Ana K Melo (Sócia e Diversidade & Inclusão na XP Inc.) e Helena Masullo (Head Estratégia ESG na XP Inc.). Vai rolar transmissão online gratuita, então você não precisa mexer no bolso para acompanhar. Aquele conhecimento que transforma mentes, disponível e acessível. Bem do jeito que eu gosto! Lá nos meus stories deixei o link do festival. Se inscreve pra estar comigo nessa! Ah, e já aproveita pra votar no look nos Stories porque eu tô indecisa. #expertxp2022 #mepoupe	Provando o seu ponto.
Semana 07: agosto de 2022.		Editorias
30.08	1.780 curtidas e 17 comentários https://www.instagram.com/p/Ch5tR0DpXIn/ Imagem: Foto de Nathália Arcuri palestrando em evento. Legenda: Participei da 5ª edição do DDB - Data Driven Business, evento promovido pela @b3_oficial e pela @neowaybrasil, sobre dados para negócios. Tietei e assisti Daniel Kahneman, Nobel de Economia, e de quem sou grande fã. A palestra dele foi INCRÍVEL! Ele tem uma visão de mundo tão lúcida e visionária. O cara é genial e citou até os algoritmos da Netflix, que insistem em indicar só filmes violentos pro "Nobel da Economia" (contém ironia rsrs - alô @netflix, vamos melhorar a intuição dessa tecnologia!). O tema desse ano foi "Transforme Dados em Visão de Futuro" e entre os assuntos abordados, estiveram a inteligência analítica, cultura de inovação, privacidade, ética e governança de dados. O DDB 2022 reuniu os maiores nomes do mercado para revelar como a era dos dados tem transformado os negócios e o que podemos esperar para os próximos anos. Alimentada de conhecimento. Afinal, sou nerd. #ddb #datadrive #dados #tecnologia #negócios #nobel	Provando o seu ponto.
28.08	18.270 curtidas e 123 comentários https://www.instagram.com/reel/Ch0UkpmpO-Y Vídeo: Nathália Arcuri: "Em todos os casos do reality, ninguém voltou a se endividar. Porque a chave está na mudança do comportamento. Não adianta só a gente resolver a dívida. A gente tem que resolver a pessoa. Quando você resolve a pessoa e o comportamento dela, ela entra naquele fluxo virtuoso que a gente falou. Porque quanto mais dinheiro eu tenho, mais tranquilidade eu tenho, melhores decisões eu tomo, que me dá mais dinheiro, melhor eu invisto, e aí você sai do ciclo vicioso e entra no ciclo virtuoso". Legenda: Durante o bate papo com o @irmaos.diaspodcast, falei sobre os projetos da @mepoupenaweb e como eles já mudaram a vida de muita gente. Quem acompanha, sabe! E o principal é que absolutamente ninguém voltou a se endividar. Falo isso na entrevista e repito pra todo mundo que quiser ouvir (ou LER): a chave está na mudança do comportamento. Só resolver a dívida não adianta, tem que mudar a lógica da criatura. Fique ligado no nosso canal do	Opinião.

	YouTube! Conteúdo de qualidade e totalmente gratuito. #mepoupe #mudança decomportamento #mentalidade #riqueza #podcast	
14.08	54.405 curtidas e XX comentários https://www.instagram.com/reel/ChQLQO2pyxy/ Vídeo: Nathália Arcuri: “O que você tem hoje é suficiente. Não fica esperando ter tudo, todo o conhecimento, toda a bagagem, todo o network, toda a fama. Não, aquilo que você é capaz de fazer hoje foi algo que eu aprendi porque a gente é do civilismo, né? O que eu tenho, não tem tudo, vai tu mesmo. Eu fiz um canal do YouTube e virei uma grande influenciadora porque eu não tinha dinheiro para fazer um site. E assim eu fui com aquilo que eu tinha. Eu tinha só uma colher de pau para fazer os meus vídeos. Eu uso a margarete, aquela colher, porque era com ela que eu fazia foco na câmera, porque eu não tinha dinheiro para contratar a equipe que a JQ falou hoje, ó, tá, tá, tá, tá poupando, mas começou com uma colher de pau para fazer foco na câmera, porque era a única coisa que tinha. Então assim, faz com aquilo que você tem e não espera ninguém de fora dizer que você é capaz. Você é capaz de fazer o que você quiser com aquilo que você tem hoje, mas é um passo a passo. Olha lá na lua. Mas faz o que você consegue fazer com aquilo que você tem hoje”. Legenda: Mira na lua, mas começa com aquilo que você já tem hoje. Eu comecei com aquilo que eu tinha. A Margarete, aquela colher de pau que me ajudava a fazer o foco nos meus vídeos, hoje se transformou em uma equipe que me apoia em todos os projetos que desenvolvo para vocês. Não espere ninguém te dizer se você é ou não capaz, porque você é capaz de fazer o que você quiser. É um passo a passo: comece hoje, e continue até alcançar as suas metas. Compartilhe esse post com alguém que esteja precisando de um empurrão para seguir firme e forte nos seus objetivos. #educacaofinanceira #expertxp2022 #mulheresquemudamomundo #empreendedorismo #empreendedorismofeminino #mepoupe #inspiração	Testemunho.
11.08	12.434 curtidas e 381 comentários https://www.instagram.com/reel/ChIdquHpRU7/ Vídeo de Natália apresentando uma palestra e recebendo depoimentos se seguidores como ‘Você me salvou’. Legenda: Eu NÃO DESISTO do Brasil. Ter criado o maior canal de educação financeira do mundo é um feito e tanto. Mas a meta vai muito além. 7 milhões de seguidores do canal não é algo trivial. São 7 milhões de vidas impactadas de alguma forma. Mas o Brasil tem 215 milhões de habitantes, então ainda há muito a fazer. Na minha meta (e que te convido a sonhar comigo) TODOS tem acesso ao poder e a liberdade que a educação financeira proporciona. Já dei os primeiros passos. E não vou parar de estudar e fazer acontecer até chegar lá. E me contágio, renovo as forças com cada relato, de vidas revolucionadas pela educação investidora. É assim que eu acredito que podemos mudar tudo. Eu invisto meu tempo, minhas forças e meus recursos todos os dias para reinventar a relação dos brasileiros com o dinheiro. Tem barreiras? Muitas. Mas eu continuo. Aqui a ordem é derrubar barreiras, quebrar preceitos (e preconceitos) e dar autonomia. #TBT #naodesista #naodesisto #autonomia #mepoupe #minhameta	Testemunho.
19.08	8341 curtidas e 91 comentários https://www.instagram.com/reel/Chb63nCrAuJ Vídeo com montagem de fotos de Nathália desde os seus antigos empregos até os dias atuais. Legenda: De “a repórter maluca que pediu demissão” a “visionária milionária”. São 10 anos de persistência resumidos em 6 segundos. De Robert De Niro a Roberto Campos Neto. De Vin Diesel ao aumento absurdo do Diesel... O meu sonho de levar educação financeira a milhões virou realidade. E tá só começando. Trend boa essa. #photodump #empreendedorismo #motivação	Rotina.
28.08	13.698 curtidas e 128 comentários https://www.instagram.com/p/Chz4f-AugTq/ Imagem: Carrossel de prints de entrevista que Nathália Arcuri deu para IstoÉ.	Provando o seu ponto.

	Legenda: Sabe aquela coisa de sonhos impossíveis? Quem diria que um dia eu seria entrevistada pelo meu professor predileto da faculdade de jornalismo? Sai da faculdade há 16 anos e muito do que a @mepoupenaweb é hoje é fruto do espírito obcecado pela verdade e pela democratização da informação que vem do jornalismo. O espírito empreendedor veio com o tempo e foi desse lado “disruptivo” que a gente falou nesse papo delicioso e nostálgico. Um pouco da minha entrevista para a @istoe_dinheiro dessa semana para o Édson Rossi. #empreendedorismo #mulheresempreendedoras #mepoupe	
05.08	11.156 curtidas e 145 comentários https://www.instagram.com/reel/Cg5SLCypAHb Vídeo: Nathália Arcuri: “Não se falava sobre educação financeira para quem realmente precisa, isso me indignava demais. Como que a gente quer ter um país sustentável economicamente se a base da população não tem educação financeira que sai educação básica? Nós somos um dos piores países no índice do PISA, a gente carece de educação para a maior parte da população, esse é um ponto. Agora, quando a gente fala sobre empresas do setor financeiro, lembrando que entre as obrigações das empresas do segmento financeiro, principalmente o setor bancário, tem ali uma partezinha onde existe a necessidade de criar incentivos à educação financeira como parte dessas companhias. O que muitas vezes é um paradoxo, é a maneira como o grande mercado financeiro, os maiores bancos, maiores conglomerados, já não são lucro, que é através do superendividamento da população”. Legenda: Educar para transformar. Minha decisão de educar as pessoas sobre investimentos, da forma mais acessível que eu conseguia e de maneira gratuita, surgiu no momento em que fiquei frente a frente com o abuso financeiro que muitas mulheres sofrem. A falta de oportunidade de escolher, por não ter orientações simples, que fazem uma diferença enorme no dia a dia. A maioria da população brasileira não tem acesso à educação básica e menos ainda à educação financeira. E grandes instituições, mesmo sabendo de sua responsabilidade social, lucram MUITO com todo esse desconhecimento. Me conta, já te fizeram uma promessa de parcela, de consignado, do empréstimo que ia resolver seus problemas e, de verdade? Só ferrou tudo. Há pouco mais de 7 anos, decidi que não precisava ser assim. Que se eu, de 'humanas' tinha entendido, podia mostrar pra uma pessoa que fosse, como cuidar do dinheiro e mudar a realidade dela. E isso tem sido transformador! Nesse sextou, que tal colocar sua revolta pra fora pra relaxar no fim de semana e voltar segunda no gás de transformar? Eu começo! Que nenhuma mulher permaneça onde não quer estar por (falta de) dinheiro!	Opinião.
Semana 09: setembro de 2022.		Editorias
10.09	17.186 curtidas e 271 comentários / https://www.instagram.com/p/CiVotiEJbdf/ Imagem de Nathália Arcuri com seguidor e aluno. Legenda: 3 anos atrás, o Frentista do posto indicou os vídeos de uma “moça muito bacana” para o Marcelo. Quando ele me viu hoje pelo vidro da padaria, começou a tremer e pediu pra entrar. Já começou a investir, tem 41 anos e agora não perde um vídeo do canal. Muito fofa! Toda vez que encontro alguém que mudou de vida com a @mepoupe, me emociono. Ter conquistado o lugar de maior canal de educação financeira é um feito e tanto, ainda mais pra uma fundadora solo e mulher em um mercado majoritariamente masculino. Falar pra 25 milhões de pessoas todos os meses, um grande desafio. Mas assim como o Marcelo, que não me conhecia e nem tinha acesso ao meu conteúdo, o Brasil tem ainda MUITA gente que pode ter a liberdade que uma vida financeira saudável e próspera proporciona. É por isso que agradeço ao Marcelo e aos milhões de seguidores que estão aqui todos os dias acompanhando nossos lançamentos, nossos cursos e projetos. Faça como o Frentista: Marca alguém que precisa de ajuda financeira aqui 🙌 [Daqui a um tempo essa pessoa vai te agradecer]	Testemunho.
01.09	58.480 curtidas e 765 comentários / https://www.instagram.com/p/Ch-892TsBes/	

	Carrossel de imagens com as características dos investimentos em renda fixa. A primeira tela traz uma foto de Nathália Arcuri com o seguinte texto: O mapa do tesouro nas suas mãos’. Legenda: Se o seu pote de ouro no fim do arco-íris é a #rendafixa, então não fica pra trás e compartilhe AGORA mesmo esse Guia do Investidor da Galáxia Me Poupeira! Lembre-se que enriquecer não é uma trilha curta e sim uma Jornada e que os bancos ganham juros todos os dias em cima de milhões de brasileiros, mas com conhecimento, você pode começar a virar esse jogo. Vingança, não? Inteligência investidora, porque você também é do time da riqueza no bonde do "só quero dinheiro, eu só quero amar!!!" Gostou? Compartilhe agora mesmo esse mapa do Tesouro e acredite nos seus sonhos. Toda grande jornada começou com o primeiro passo. #tesourodireto #tesouroselic #tesouroipca #investimentos #nathaliaarcuri	Pílulas do conhecimento.
21.09	6.552 curtidas e 168 comentários / https://www.instagram.com/p/CixeRK3uF1I/ Print de notícia informando que Nathália Arcuri foi eleita uma das 500 mulheres mais influentes da América Latina. Legenda: IH, DEU ZEBRA! E que orgulho de sermos zebras trabalhando coletivamente para o bem comum! Cada vez que um conteúdo totalmente gratuito é produzido para o canal da Me Poupe, a cada nova ação ou projeto que gera emprego, investimentos e inovações, e também no posicionamento de mercado, eu e essa empresa reafirmamos o compromisso com o Brasil! E é por isso que eu sinto muito orgulho em compartilhar essa notícia INCRÍVEL, afinal de contas, estou na lista das 500 pessoas MAIS INFLUENTES da América Latina, representando a própria Me Poupe, as mulheres brasileiras e empreendedoras e o setor de Mídia e Entretenimento. Essa é uma das respostas a nossa insistência em gerar valor e conhecimento na missão de desfuder o Brasil. O caminho é longo: precisamos avançar na Economia, trazer liberdade e autonomia financeira para o povo. Por aqui, seguiremos trabalhando SEMPRE na conscientização e informação. Zebras, uni-vos!	Provando o seu ponto.
30.09	57.588 curtidas e 1.133 comentários / https://www.instagram.com/p/CjJutglT_Jj/ Carrossel de selfies de Nathália Arcuri. Legenda: Me perguntaram hoje como eu vejo o universo das finanças e dos influenciadores do segmento financeiro sendo o maior nome do segmento há 6 anos e se eu passei por situações de preconceito por ser mulher. Hoje eu tenho a consciência que ser mulher em um ambiente majoritariamente masculino exigiu muito de mim, desde o princípio. Criei um formato de reality em 2012 para a TV, mas disseram que eu não era boa o suficiente então deram para um apresentador fazer. Ganhei o prêmio brasileiro de planejamento financeiro em 2014 e ainda assim não era boa o bastante. Sai do país para me aprofundar em economia comportamental em Londres e ainda não era boa o suficiente. Fiz o primeiro canal do YouTube de finanças com mais de 100.000 inscritos no Brasil e ainda não era boa o suficiente. Comecei a medir resultados dos meus alunos com pesquisa validada e ainda assim não era boa o suficiente. Levei um reality show de finanças pra TV aberta em horário nobre e ainda... já sabe. Lancei um livro que vendeu mais de meio milhão de exemplares democratizando a minha metodologia e ainda não era boa o suficiente. Eventos e palestras fora do Brasil, convite para o Fórum econômico mundial, pentacampeã do prêmio influenciadores digitais em negócios e finanças, Prêmio Ernest Young de empreendedora do ano, 7.3 milhões de inscritos... especialização em Harvard... E ainda assim nada que eu faça é o bastante aos olhos de muitas pessoas. Se você olha pra mim hoje como um exemplo, saiba que pra muita gente eu não sou suficiente. Mas a minha versão diminuída está neles, não em mim. Da próxima vez que você se pegar pensando que “não é boa o bastante” leia esse texto. Eu já me maltratei muito por também achar que não era suficiente. Na verdade, eu preciso me lembrar todos os dias do quanto eu já fiz e do quanto ainda sou capaz de fazer e vocês me dão força demais pra continuar. Eu sabia que não ia ser fácil desfuder o Brasil. Só não imaginava	Testemunho.

	que ia encontrar muito mais gente disposta a ajudar do que atrapalhar. Obrigada por você existir e por me apoiar. Você E eu não estamos sozinhas.	
20.09	4.319 curtidas e 110 comentários / https://www.instagram.com/reel/CitOQyoAqv2/ Vídeo: Depoimento de aluna: ‘Eu conheci a Nati em 2018, queria fazer uma transformação na minha vida, mudar de patamar financeiro e social, né? E aí eu encontrei a Nati e me super identifiquei com ela, com a linguagem, com a didática E hoje sim, já estou com o meu meio milhão investido, multipliquei o meu patrimônio cinco vezes de lá pra cá E isso, apaixonada por ela, absolutamente encantada pelo trabalho que ela faz porque realmente muda Uma das minhas mesmas decisões é de encontrar a Nati e dar um abraço pra ela e não deixar de sempre agradecer tudo que ela tem feito pra ela.’ Legenda: Já assisti esse vídeo várias vezes. É muito emocionante ver a diferença que o trabalho que eu e a equipe incrível da @mepoupenaweb temos feito pelo Brasil. Na estreia de Os Caminhos do Dinheiro, convidamos MePoupeiras e MePoupeiros que mudaram de vida depois de cruzar com a Me Poupe! Existe satisfação maior que um sonho que toma a forma de impacto positivo na vida de alguém? A Renata tem uma história linda e transformou sua relação com o dinheiro quando entendeu que era possível sim ter planejamento estruturado, pensando no seu futuro e no futuro da sua família. E pensar que uma das metas dela era me conhecer, justamente, em 2022. Meta traçada é meta ALCANÇADA. Nos conhecemos durante o lançamento do primeiro episódio de Os Caminhos do Dinheiro e foi emocionante pra mim também. Hoje, lançamos o segundo episódio e acho que você tem que se inspirar nas metas de Renata e também assistir essa série incrível que preparamos pra vocês.	Testemunho.
10.09	6.700 curtidas e 79 comentários / https://www.instagram.com/reel/CiVI8rmsP_N/ Vídeo: Nathália Arcuri: “Quando você tem acesso a um conhecimento junto com pessoas que também não sabiam de absolutamente nada igual você, é como se todo mundo despertasse assim, sabe? É um negócio muito lindo que acontece quando você consegue passar a informação e conhecimento para as mãos de quem ainda não tinha, porque durante muito tempo esse conhecimento que a gente está levando com o MePoupe, chamando professores incríveis como o professor Mira, ele estava concentrado só nas mãos de pouquíssimas pessoas, geralmente aqueles caras do mercado financeiro, gente com muito estudo, e pessoas como eu, profe Mira e Uri, cada um não porque ele é já rico, mas pessoas como a gente não tinham acesso a esse conhecimento, então o que a gente está fazendo é democratizar o acesso a esse conhecimento para que você possa ser livre e sair dessa roda dos ratos”. Legenda: A democratização do acesso ao conhecimento transforma a vida das pessoas. E a partir do momento que a gente descentraliza as informações de educação financeira você liberta a vida das pessoas. Isso é EMOCIONANTE! E é por este motivo que a gente acredita na educação como uma arma muito poderosa, pra sair desse ciclo de dívidas e juros, e entrar num novo ciclo em que você GANHA DINHEIRO. Eu e o @professormira estamos comprometidos com essa ideia. Quem vem com a gente?	Opinião.
11.09	14.002 curtidas e 177 comentários / https://www.instagram.com/reel/CiXkyunOqAQ/ Vídeo: Eu sou a Natalia Arcuri, e essa é a série Os Caminhos do Dinheiro, uma série especial da MePoupe, que é o orgulho em quatro episódios que vão te explicar do jeito mais simples possível um tema que todo mundo acha muito difícil em vós. Legenda: A série MAIS CORAJOSA do Brasil! Amanhã estreia o primeiro episódio de Os Caminhos do Dinheiro, uma série totalmente original e 100% produzida dentro da casa. Ou seja, todo o investimento desse trabalho saiu da @mepoupenaweb sem apoio ou patrocínio financeiro externo. Isso porque essa série é OUSADA mesmo, e vai mexer com as estruturas do maior inimigo do	Publicidade.

	brasileiro. Se você quer saber pra onde vai o dinheiro que você paga em absolutamente tudo, essa série é pra VOCÊ. Os bastidores dessa gravação são muito especiais pra mim porque refletem o trabalho de um time comprometido e destemido com a verdade. Anota na sua agenda, escreve na testa, coloca um alarme no seu celular ou vai lá no nosso canal do YouTube e ativa a notificação pra ele te lembrar que AMANHÃ, às 20h, estreia a série MAIS CORAJOSA da história do país. Prepare-se!	
Semana 09: outubro de 2022.		Editorias
21.10	15.145 curtidas e 320 comentários / https://www.instagram.com/p/Cj-wQ6XOr4Q/ Imagem: Nathália segura cartaz escrito o nome de sua aluna e o seguinte texto: 'Antes: dívida de R\$ 50 mil. Hoje: R\$ 50 mil investidos' #MinhasDesfudidasMeusOrgulhos Legenda: Quantas vezes você já abafou um sonho com o "isso é impossível pra mim"? e já aconteceu, arrasta pro lado e veja a história da Lilian, que transformou R\$ 50 mil em dívidas em R\$ 50 mil investidos após a Jornada. E eu tenho certeza de que a mesma audácia e coragem da Lilian está aí também, só precisando de ferramentas para sair da preocupação para a realização. Duvida? Tem duas aulas gratuitas te esperando no Canal Me Poupe! e domingo a última aula com o @professormira com indicação de FIIS E AÇÃO para viver de renda. Pega o convite de graça na bio @nathaliaarcuri	Testemunhos.
20.10	16.993 curtidas e 361 comentários / https://www.instagram.com/reel/Cj8JXH-sFdX/ Vídeo: Nathália Arcuri dança enquanto aparecem letterings “3 investimentos para você começar hoje: CDB 100% do CDI, Tesouro IPCA+, Conhecimento. Onde encontrar esses investimentos? Vem para a aula 2 do Algoritmo da riqueza hoje às 20h que eu te conto. Link na bio.” Legenda: Eu sempre recebo a mesma pergunta: “Onde invisto o meu dinheiro?” Pega esses 3 investimentos, junta com as suas metas e vem para a aula de hoje, ao vivo e gratuita, às 20h, que eu vou te dar o caminho das pedras pra realizar. Você vai sair da aula com um plano: Como ser multimetras? Priorização e aceleração de metas com mais investimentos e menos dívidas. Bancos e corretoras ideais pra você. A ação do tempo para turbinar seu dinheiro. Deixe o convite gratuito no link da bio para você se inscrever!	Pílulas do conhecimento.
05.10	102.201 curtidas e 1.212 comentários / https://www.instagram.com/p/CjWZVLSrOVu/ Imagem: Carrossel de fotos de Nathália Arcuri pousando para a câmera. Legenda: Uma mulher de 33 anos pediu divórcio em Brasília depois de mais uma agressão verbal violenta, uma mãe saiu de casa com os 3 filhos pequenos em Natal, uma avó cancelou e pediu o reembolso do consórcio que fizeram em seu nome na Praia Grande, uma adolescente expulsou o padrasto agressor em Guarulhos. Essas são histórias reais de mulheres que não sabiam nada de finanças, encontraram os conteúdos gratuitos do Me Poupe! e aprenderam a cuidar do dinheiro por conta própria. Algumas precisaram se aprofundar e de seguidoras viraram alunas. E de alunas, professoras. Assim como eu. O salto de fé na maioria das vezes passa pelo acesso ao conhecimento e pelo exemplo de quem passou pela mesma situação e tomou coragem de mudar. Conhecimento liberta. Conhecimento financeiro salva vidas. Se você ainda se sente presa a: Um casamento, Um emprego, Uma cidade. Saiba que existem caminhos já trilhados por centenas de mulheres que estavam exatamente onde você está hoje. Eu mesma já estive lá e te ensinar a ser livre é o maior legado que eu posso deixar em vida. É no controle financeiro que está a sua liberdade. Nunca se esqueça disso. Mande pra uma mulher que não pode esquecer de ser livre pra fazer as próprias escolhas hoje.	Testemunhos.
12.10	5.525 curtidas e 64 comentários / https://www.instagram.com/p/CjoOuMnpgxi/	Apelo.

	Imagem: Carrossel de fotos de Nathália Arcuri com a seguinte pergunta: O que te impede de recalculando a rota e passar por uma revolução financeira? Nas demais telas, temos o seguinte texto: Você tem medo de arriscar um novo percurso e estar só nesse trajeto? O primeiro passo é se conscientizar da necessidade de mudança. Sair da zona de conforto é desafiador, mas e se você tivesse o mapa na sua mão? Esta é sua última chance de decidir pela revolução que você merece. Clique no link da bio e participe das últimas 3 aulas gratuitas. Legenda: Sair da zona de conforto é desafiador, mas e se eu te dissesse que eu, Nath Arcuri, tenho o mapa pra sua revolução? O que eu tenho pra te oferecer é exatamente a última oportunidade pra você reprogramar a sua mente. O primeiro passo pode parecer mais difícil, mas ele é POSSÍVEL! Você não vai estar sozinha ou sozinho nessa, porque eu mesma é quem vou te guiar nessa jornada. Prepare-se para o futuro. Acesse o link na BIO e garanta sua vaga para as últimas 3 lives grátis. #nathaliaarcuri #investimentos #investimentos #jornadadesfudência #educação	
23.10	11.206 curtidas e 198 comentários / https://www.instagram.com/p/CkFDb9GNpj9/ Imagem: Carrossel de fotos de Nathália Arcuri e convidado apresentando uma aula online. Legenda: Ouse criar o seu futuro. Obrigada aos 30 mil alunos na aula ao vivo de hoje. Conhecimento liberta e agora você tem ferramentas poderosas pra libertar mais gente com você. Amanhã 07:00 da manhã começam as matrículas pra última turma da Jornada da Desfudência. Link com desconto da primeira hora na bio @nathaliaarcuri	Rotina.
28.10	33.170 curtidas e 333 comentários / https://www.instagram.com/p/CkQhf0puNAY/ Imagem: Carrossel de fotos de Nathália Arcuri pousando para a câmera. Legenda: Dizer adeus nem sempre é fácil. Sempre que você toma uma decisão é porque precisou deixar algo pra trás. Nessa sexta-feira pense em tudo o que você precisa deixar pra trás pra poder seguir em frente. Crenças, Pessoas, Certezas. Algo de mágico acontece quando você rompe com os estigmas do passado e se permite dizer adeus.	Rotina.
29.10	12.409 curtidas e 192 comentários / https://www.instagram.com/p/CkTW9WUrSlp/ Imagem: Print de notícia informando que o MePoupe! estaria lançando a 2ª temporada do reality shows que dá dicas para potencializar investimentos. Legenda: E o orgulho que eu tô dessa notícia na @exame ? A gente tá chique demais @mepoupenaweb Segunda-feira estreia a nova temporada de Pimp My Money e mais do que nunca, você vai precisar de uma pimpada. Marca aqui aquela pessoa que ODEIA aprender sobre investimentos. 🙌 Quando o primeiro episódio terminar ela vai te chamar e dizer: “Caramba, como é que eu posso começar a investir” #investimentos	Publicidade.
Semana 10: novembro de 2022.		Editorias
11.11	4.578 curtidas e 165 comentários / https://www.instagram.com/reel/Ck09XYWrMtV/ Vídeo: Nathália em podcast: Eu tenho uma dificuldade em vender porque eu tenho um negócio de doces e eu trabalho CLT também, então pra mim a maior dificuldade é a falta de tempo conciliar o tempo das duas atividades, Nath, me ajuda aí, dá uma dica, por favor. “Primeira coisa que você precisa analisar é se brigadeiro é o melhor produto pra você fazer pra vender, porque tem o tempo de fazer, se é que você é quem faz, pode ser que você esteja pegando de outra pessoa, é sendo comissionada pela venda, então tem o tempo de preparo, tem o tempo de compra e tem o tempo de venda, será que este é o melhor produto pra você fazer pra vender?” (...) Legenda: Vou colocar aqui um pedacinho de um relato de uma Jornadeira, a Zelina: “Eu dava aulas de inglês em uma escola de idiomas (...) Pedi demissão e	Testemunhos.

	comecei a investir em aulas particulares, comprei um material didático bom, fiz um Instagram e já fechei contrato com 6 alunos. A renda extra que faço com esses 6 alunos é o triplo do que eu ganhava na escola de idiomas, e trabalhando menos da metade do tempo.” Tem uma renda extra? Ou na sua fonte de renda principal? Pensa: Há alguma forma de aproveitar melhor o meu tempo para fazer dinheiro? Muitas vezes você está gastando muita energia em pouco retorno. Faça essa análise. E clica no aviãozinho porque tenho certeza de que muitas pessoas que você conhece também estão “perdendo o tempo” de ganhar dinheiro!	
08.11	4.921 curtidas e 201 comentários / https://www.instagram.com/reel/CktbZ2Wp8h2	Opinião.
	Vídeo: Citação de Nathália Arcuri “Mas sobre gastar menos é sobre ganhar um pouquinho mais, aumentar os aportes ano a ano e investir cada vez melhor para você ser livre”.	
	Legenda: Independência financeira não é deixar de fazer o que gosta. Quem pensa no futuro não deixa de viver, nem é muquirana. Quem se planeja, aproveita a vida conscientemente e com tranquilidade. Liberdade é ter a escolha de ser e viver o que realmente importa pra você. Lembrou de alguém que você ama 💜 e que precisa lembrar disso?	
01.11	35.099 curtidas e 478 comentários / https://www.instagram.com/p/Ckbe7aqPW9O	Testemunhos.
	Imagem: Carrossel de fotos de Nathália Arcuri quando era criança.	
	Legenda: Eu descobri que o dinheiro existia e que podia estar nas minhas mãos nessa época da foto. Comecei a juntar pra comprar meu carro aos 18. Detalhe: eu tinha 7. Minha mãe sempre disse que eu era uma “mini adulta” que fazia perguntas difíceis e lia demais e metida a saber matemática antes de aprender na escola e era o “cofrinho” de casa. E é verdade. Eu e meu cofrinho éramos carne e unha. Uma pena que até os 18 eu não sabia que investimentos existiam. Dos 7 aos 18 juntei R\$6.800 empreendendo, fazendo figuração, lavando carro, pedindo dinheiro de presente no aniversário, natal, usando roupas doadas, comprando só o necessário. Se tivesse investido teria muito mais. O que me fez ser capaz de dominar o dinheiro não foi o amor nem o desprezo por ele, mas a constatação precoce de que o dinheiro é uma ferramenta que passa de uma mão para outra na forma de troca de valor. Trabalhar não significa necessariamente gerar valor. Quando eu quebrei o código e descobri que quanto mais valor eu gerasse e agregasse mais dinheiro eu geraria, deixei de focar no dinheiro e passei a focar na geração de valor. E pra gerar valor você precisa entender a cabeça de quem está do outro lado da mesa e oferecer um serviço ou produto que realmente faça diferença na vida daquela pessoa ou empresa. Da pra fazer isso sendo empregado de uma empresa? Da. Da pra fazer isso sendo uma empresa? Da também. Contanto que o valor seja seu guia, não o dinheiro, o dinheiro nunca vai faltar. Porque sempre haverá quem pague bem por valor gerado. Qual valor você agrega com o seu trabalho hoje? Comenta aqui que eu quero te ajudar a gerar mais dinheiro com ele!	
03.11	37.418 curtidas e 634 comentários / https://www.instagram.com/reel/Ckf8BbaAZJ5/	Pílulas do conhecimento.
	Vídeo onde Nathália explica as atualizações sobre o aumento de juros do cartão em 2022.	
	Legenda: Me conta: você tá recebendo quanto de juros no ano? Se você ainda não começou a ganhar juros, já se inscreve no maior canal de fianças do mundo, o Me Poupe! Dinheiro não precisa ser tabu. Link na bio	
11.11	70.999 curtidas e 1.614 comentários / https://www.instagram.com/p/Ckn9CeKrNp_/?	Testemunhos.
	Imagem: Carrossel de fotos de Nathália Arcuri em reunião online com aluna do seu curso.	
	Legenda: A Ju é diarista. Foi minha melhor aluna da JD8 e em 12 meses juntou mais de R\$15.000 além do prêmio de R\$10mil que ela ganhou. Isso são R\$15mil a mais do que ela juntou a vida inteira (até então o máximo que ela tinha	

	conseguido de reserva de emergência eram R\$5mil, mal investidos). Sorte? Nada disso. Estudo, método, acompanhamento, frequência. Pra começar ela usou as ferramentas de negociação e deu um salto de R\$120 por diária para R\$180. Os clientes que não quiseram pagar, ela demitiu. Hoje não tem mais agenda pra atender e abriu o sábado pra chegar mais rápido na meta de ir para Paris em 2024. Além do aumento de 50% no valor da diária, ela vendeu o carro e começou a pegar carro de aplicativo pra sair com a filha (ela é mãe solo). Isso reduziu gastos com Combustível, seguro, IPVA, Manutenção, desvalorização etc. Primeira coisa que ela me disse nessa conversa foi “Eu tô chocada que eu não sinto falta de nada! Eu vivia pagando carne das Pernambucanas e pensando como eu ia pagar aquilo. Parecia normal viver daquele jeito! Hoje eu faço tudo o que eu quero e descobri que o essencial é ir à casa da minha prima, não comprar blusinha e pizza.” Como ganhadora da turma ela recebeu uma consultoria individual de presente. Mas quem ganhou o presente fui eu. “Eu vou ser a primeira pessoa milionária da minha família e a minha filha vai ter um futuro completamente diferente do meu porque eu aprendi a fazer isso com você”. A Ju me pediu pra não acabar com a Jornada da Desfudência e eu expliquei pra ela que algumas coisas boas precisam ir embora pra outras melhores chegarem. Em breve você vai saber o que é! @julianaoliveira.diarista , orgulho imenso de ser sua professora, mulher!	
20.11	18.734 curtidas e 267 comentários / https://www.instagram.com/p/CIKV_72r5Th/ Imagem: Carrossel de fotos com Nathália Arcuri e outras mulheres inspiradoras na sua opinião. Legenda: Nesse dia mundial do empreendedorismo feminino eu quero agradecer a todas as mulheres que fizeram a minha vida mais difícil e me permitiram evoluir como ser humano, líder e guerreira e oferecer minha gratidão a todas aquelas que tornaram tudo mais fácil. Esse ano a @mepoupenaweb ganhou de presente essas duas mulheres essenciais para a nossa história. São as primeiras sócias que eu já tive na vida e eu não vejo a hora de ver esse time de guerreiras crescer e dar à luz à transformação que o mundo precisa. Dentro de cada uma de nós existe uma força poderosa capaz de cumprir qualquer missão. Você, mulher empreendedora, é capaz de tudo. Não permita que ninguém te convença do contrário.	Opinião.
25.11	7.025 curtidas e 61 comentários / https://www.instagram.com/reel/CIZJvObJRjf/ Vídeo com Nathália informando que o melhor investimento da Black Friday é no próprio seguidor. Legenda: Eu aposto que hoje você já se deparou com dezenas de “ofertas imperdíveis, nunca vistas antes”. Acertei? Agora a pergunta mais difícil: quantas dessas ofertas vão te ajudar a enriquecer? Uma? Duas? Nenhuma? Responde mentalmente, dá uma respirada e vem aqui comigo, criatura! Eu criei a Me Poupe! pra ensinar as pessoas a serem livres e conquistar suas metas. Não dá pra assistir essa data sem me posicionar. Por isso, eu e o profe Mira resolvemos que não vai ter promoção de brusinha que te separe da sua liberdade. Na Black Friday, invista em conhecimento! Preparamos uma promoção especial para a última turma do curso Minha Carteira Número Um, com o profe Mira. Assim você pode aproveitar a data pra GANHAR dinheiro, aprendendo a investir em renda variável de forma segura. Mas olha só, é pra quem já está com dinheiro carimbado, viu? O link tá na bio. Corre lá pra garantir sua vaga! Conhecimento liberta!	Cursos, Desafios e Jornadas do Aprendizado.
Semana 11: dezembro de 2022.		
22.12	4.845 curtidas e 177 comentários / https://www.instagram.com/reel/Cme-7S_viry/ Vídeo mostrando Nathália Arcuri e demais colaboradores da empresa no dia a dia de trabalho. Legenda: Mais de 100 pessoas trabalhando diretamente, indiretamente e INCANSAVELMENTE pra criar um dos maiores movimentos da nossa história! Obrigada a cada um de vocês: Me Pouplayers, Me Poupeiras, Me Poupeiros e	Rotina.

	parceiros que estão fazendo parte desse momento 🥰 A Nath de 2015 que começou só com uma colher de pau, hoje está chorando de felicidade dentro de mim. Obrigada. E se você ainda não entrou para o movimento Felizes 20.23, é só clicar no link da bio que todas as informações estão lá. Hoje é o último dia, então corre 💜	
26.12	6.210 curtidas e 64 comentários / https://www.instagram.com/reel/Cmhu3gehFXI/ Vídeo: Nathália Arcuri: “Teve gente que deu um pé na bunda do cindinel, só que agora só tem conta em bancos digitais. Teve gente que se livrou de marido, teve gente que se livrou de esposa. Teve gente que conseguiu chegar no primeiro milhão Neste vídeo você foi notada, você foi notado Vocês acham que eu não leio os comentários de vocês? Vocês acham que eu não vejo as DMs que chegam lá no meu Instagram? Nos vídeos de hoje a gente fez uma seleção dos melhores mepoupeiros e mepoupeiras do ano”. Legenda: Para fecharmos 2022 com chave de ouro, decidi reunir alguns dos vários relatos que recebo diariamente de Me Poupeiros e Me Poupeiras que saíram das dívidas, fizeram muita renda extra e aprenderam a investir. Tem até caso de cachorrinho que foi salvo por conta de reserva de emergência, é de chorar de emoção! Quero que você veja estes exemplos reais como motivador para fazer igual ou até melhor! Com foco, disciplina e as dicas do canal, sua vida financeira em 2023 será ainda melhor! Link na BIO.	Testemunhos.
29.12	14.066 curtidas e 104 comentários / https://www.instagram.com/reel/CmwDIVhhGbA/ Vídeo: Nathália Arcuri: “só queria trazer um ponto, profe, importante daquilo que você disse, primeiro quitar a dívida para depois começar a investir, depende, se você tem um financiamento imobiliário com 30 anos para quitar, se você for esperar quitar essa dívida para começar a investir você nunca vai ter nada, então assim, a gente está falando daquela dívida que está te comendo por trás todos os pesos, porque está pagando juros muito altos, então assim falando agiota, do cartão de crédito, do cheque especial, é aquela dívida que você não está conseguindo pagar, você está inadimplente, então assim, primeiro sem sair da inadimplência, agora se você consegue pagar suas dívidas todos os meses, você pode inclusive reduzir as suas parcelas para sobrar mais dinheiro todos os meses para você investir, que é o que eu ensino para os meus alunos lá da jornada da Desfudência (...)”. Legenda: DEPENDE DO TIPO DE DÍVIDA QUE VOCÊ TEM. E aqui eu trago outro exemplo, diferente do vídeo, pra você refletir. Tem gente que recebe uma bolada e resolve, logo de cara, usá-la pra pagar uma dívida. Digamos que essa pessoa foi demitida e recebeu o FGTS. Pensa aqui comigo: quem recebeu o FGTS por demissão provavelmente perdeu a maior fonte de renda também. Então, se não tiver a reserva de emergência completa e estiver conseguindo pagar as parcelas da dívida, é melhor usar esse dinheiro pra completar a reserva! De modo geral, uma dívida barata é aquela que tem até 2% de juros ao mês. Se tem de 5% a 10%, é uma dívida MUITO cara. Pense nas dívidas que você tem e responda: quais são os juros delas? São altos ou baixos? Não sabe? Então, pode fuçar no contrato pra descobrir. Afinal, essa informação pode ser justamente o que vai te fazer reduzir essas parcelas e economizar um bom dinheiro! Agora, compartilhe esse vídeo com alguém que precisa dessa informação HOJE!	Pílulas do conhecimento.
31.12	15.351 curtidas e 500 comentários / https://www.instagram.com/reel/Cm1L9crh7x3/ Vídeo: Nathália Arcuri: “Você que durante muito tempo empurrou com a barriga a sua vida financeira. Você que era daquelas pessoas que repetia exaustão que esse negócio de dinheiro de vida financeira não era para você. Você que sempre pensou que investimento não é coisa de gente pobre e aí você descobriu que na verdade investir, investir é uma das poucas saídas para quem realmente nasceu pobre e sonha com uma vida mais próspera com dinheiro, com oportunidades, com crescimento financeiro, com dinheiro caindo na conta sem que você precise trabalhar. Eu sei que é muito difícil competir com tudo aquilo que dizem para a gente desde que a gente nasceu, mas é graças a você que ousou ser diferente. Você que teve coragem de fazer diferente do que seus pais, do que seus irmãos,	Opinião.

	do que seus colegas de trabalho sempre disseram e sempre fizeram. É você que resolveu ser cobaia daquilo que você acreditava e viu na prática que sim é verdade, que existe um mundo onde você a dona ou dono do seu dinheiro e não mais submisso a ele. Então meu agradecimento é você que ousou tentar entender o que existe conhecimento disponível e abundante no mundo e no planeta inteiro para que você pudesse ter acesso a isso. E muito obrigada por permitir que a minha voz e tantas vozes da minha empresa que a me poupe pudesse sentir colocar no trilho mais simples”. Legenda: Nós temos controle sobre muito pouco nas nossas vidas. Ter coragem de enfrentar medos antigos e paradigmas enraizados está nas suas mãos, não nas minhas. Você que criou coragem e mergulhou no mundo infinito do conhecimento financeiro - e colocou em prática - sabe do que eu tô falando. Obrigada por ter acreditado e confiado. Você agora tem a missão de contar para o maior número de pessoas o que você viu do lado de fora da caverna. Seus amigos e parentes que ainda continuam lá dentro precisam da sua ajuda. E se você ainda está criando coragem, respira fundo! Eu estarei aqui em 2023 mais presente do que nunca e o que a gente tá criando em tecnologia vai mudar a sua relação com o dinheiro pra sempre. @mepoupenaweb se prepara! Nós vamos decolar. #2023	
22.12	82.763 curtidas e XX comentários / https://www.instagram.com/reel/Cmd_fw5hgQr/ Imagem: Nathália sorri com a seguinte legenda: A felicidade de quem liberou um combo com dois cursos de finanças, dez livros e um curso de liderança de R\$ 3.028,36 por R\$ 20,23. Link na bio. Legenda: ÚLTIMAS HORAS pra fazer parte do #Felizes2023 Faça a sua matrícula em 2 cursos Me Poupe! que custam R\$ 998, mais um curso de liderança G4 que custa R\$ 1.697 e 10 livros digitais que custam R\$ 333, pelo VALOR SIMBÓLICO de R\$ 20,23 ✅ E com apenas mais R\$ 1, você doa os mesmos cursos e livros para uma pessoa em situação de vulnerabilidade! Agora vai lá link da bio @nathaliaarcuri pra garantir o seu e marca aqui nos comentários aquela pessoa que também precisa aproveitar essa oportunidade 🙌	Cursos, desafios e jornadas do aprendizado.
11.12	7.648 curtidas e 214 comentários / https://www.instagram.com/p/CmCALtxOUjC Imagem: "Acontece que perseguir um objetivo importante e genuíno ancorado em um propósito que tem a ver com os nossos valores, exige escolhas e renúncias" Nathália Arcuri. Legenda: PROPÓSITO. Essa frase hoje faz mais sentido que em qualquer outro momento da história da Me Poupe! e da minha vida. GUARDE ESTA DATA: 20.12 às 20h23. Neste dia, você vai entender que o propósito de DESFUDER o Brasil, é muito maior que a Me Poupe!, é muito maior que eu mesma. Vamos promover um movimento GIGANTE, que vai impactar socialmente a vida de milhões de brasileiros. E eu preciso que VOCÊ faça parte disso, então já salva essa data na sua agenda: 20.12 às 20h23. Agora comenta aqui qual é a ação que você está fazendo HOJE para perseguir os seus objetivos 🙌	Opinião.
19.12	10.977 curtidas e 818 comentários / https://www.instagram.com/p/CmXie0nMDUf/ Imagem: Me poupe! Felizes 2023. Dia 20/12 às 20h23. O dia que vai mudar a vida de milhares de brasileiras na maior ação social da história da MePoupe! Legenda: Como você se sente estando a 1 dia de mudar a vida de milhares de brasileiros, inclusive a SUA? #mesintopronto #nalistadeespera #chegalogodia20 📅 Dia 20/12 às 20h23 💰 A HORA DA VIRADA FINANCEIRA ▶ No Canal da Me Poupe! no Youtube ✅ 2 cursos + 10 livros por R\$20,23 + R\$1 para uma doação. Link na BIO para informações dos cursos, que você terá acesso por 1 ano e dos livros, que você terá acesso vitalício. #felizes2023	Cursos, desafios e jornadas do aprendizado
Semana 12: janeiro de 2023.		Editorias
30.01	14.922 curtidas e 406 comentários / https://www.instagram.com/reel/CoC5B_AL3er/	Pílulas do conhecimento.

	Vídeo: Nathália discorre em frente a câmera: Nesses bancos digitais, você precisa ter muita atenção para entender se estamos falando de um CDB ou se estamos falando de um fundo de renda fixa. Recentemente, muita gente viu o dinheiro despencar nas telas das caixinhas do Nubank porque não se tratava de um CDB, nem bom nem bosta, simplesmente não era um CDB. Se não é CDB, não tem segurança, simples assim. E como que cargas d'água, a pessoa vai saber qual é o melhor CDB para ela quando ela entrar na corretora e ver isso. Primeira coisa, você tem que saber o que você quer. É muito importante você ter a sua meta bem definida para entender que aquele produto serve para você. Assim como no supermercado, você entra e você tem que saber o que você precisa para sua casa. Antes de saber qual produto, porque você não sabe, você tem que saber que receita você quer fazer (...) Legenda: VÍDEO NOVO NO CANAL: O CDB IDEAL PRA VOCÊ! Um passo a passo prático pra começar a investir com POUCA GRANA! Nesse vídeo, eu e o Gustavo (@gustavosafortes), nosso Farol de Macroeconomia e Renda Fixa da Jornada da Desfudência preparamos só puro suco dos juros compostos da renda fixa. Vai até o Canal e assiste o vídeo para descobrir qual é o CDB perfeito para a sua meta, LINK NA BIO. Já aproveita e manda esse post pra quem merece ver o dinheiro crescer com a magia dos juros compostos! 📌	
24.01	18.016 curtidas e 179 comentários / https://www.instagram.com/p/Cnzd2FVu-St/ Imagem: Carrossel de imagens de Nathália Arcuri na formatura de uma das suas turmas. Legenda: Esse é um post de agradecimentos! 💖 Ontem foi a formatura da última turma da Jornada da Desfudência (é a última mesmo)! Foram 10 turmas de JD em 5 anos e eu não poderia estar mais orgulhosa desse momento épico. Me emocionei, chorei e curti cada momento ao lado dessa turma incrível que foi a #JD10 Obrigada faróis (...) Obrigada time Me Poupe!, sem vocês nada disso seria possível, o papel de vocês nos bastidores, atrás das câmeras, no atendimento (vocês fazem a diferença!) representados aqui pelo @jefferson.silveira23, em cada post, em cada e-mail... é essencial para que chegássemos nesse momento. Parabéns a todas as Jornadeiras e Jornadeiros e aos destaques dessa turma, que mereceram todo o reconhecimento. O conhecimento LIBERTA e com as ferramentas certas vocês são capazes de conquistar não só o topo da montanha, mas o mundo! Parabéns e obrigada pela oportunidade de ser a mentora de vocês! Um beijo da Nath 💖 espero vocês no churrasco da independência no topo da montanha 🏔️	Rotina.
11.01	43.726 curtidas e 1.580 comentários / https://www.instagram.com/p/CnSVQj3psmB/ Imagem: Print de notícia informando que Nathália Arcuri é convidada para Fórum Econômico Mundial como CEO da MePoupe! Legenda: Na próxima sexta-feira eu embarco para Davos, na Suíça, como Convidada Oficial do @worldeconomicforum Lá em 2020, quando foi a minha última participação no fórum (quem já segue aqui há algum tempo vai lembrar), eu fui como Creator do Youtube e desta vez vou integrar a delegação da América Latina, como convidada oficial do evento. Esse ano vou para participar dos painéis e levar dados concretos do impacto social da Me Poupe! na vida das pessoas. O que acontece em Davos, impacta o mundo como um todo, e não é só no bolso. um grande caldeirão de ideias que focam em questões essenciais de preocupação global (como conflitos internacionais, pobreza, e problemas ambientais) e as possíveis soluções. E você vai acompanhar a cobertura completa do Fórum pelas redes da @mepoupenaweb e aqui nas minhas redes, em que eu vou compartilhar um pouco da viagem e as principais ideias que eu vi por lá e que vão impactar o futuro do mundo. 📌 Coloquei o link da matéria completa nos meus STORIES. Posso contar com você para me acompanhar nessa jornada? 🚀	Provando o seu ponto.
08.01	26.750 curtidas e 399 comentários / https://www.instagram.com/p/CnKFit4uaEC/ Imagem: Série de fotos de Nathália Arcuri pousando para a câmera.	Testemunhos.

	Legenda: Acredite na força do tempo e da ação. Combinadas, essas duas forças são invencíveis. Pode parecer que seus sonhos estão muito distantes - e eles estão - mas assim como uma viagem não se faz de apenas um passo, uma conquista ambiciosa não se faz de apenas 1 mês ou 1 ano de trabalho disciplinado. Foram 2 anos publicando vídeos duas vezes por semana até eu monetizar meu primeiro vídeo no YouTube. Foram 7 anos de “nãos” na cara até eu conseguir veicular meu reality na TV aberta. Foram 10 turmas de Jornada da Desfudência até eu ficar satisfeita com o framework que eu criei pra melhorar a vida financeira das pessoas e decidir dar o próximo passo. Até isso acontecer eu precisei encontrar outras fontes de renda que me mantassem até que o sonho se transformasse em realidade e trabalhei três vezes mais que a média das pessoas próximas a mim. Imagina como era ver as pessoas viajando, curtindo o carnaval, indo a todos os casamentos, comprando TV nova, trocando de carro... e escolher não fazer nada disso em nome de algo maior que eu não tinha certeza se iria mesmo acontecer. Você só tem o seu tempo e os seus sonhos. Algumas pessoas vão te ajudar a chegar lá e vão sonhar junto com você. Seja grat@ a elas e aproveite a jornada. Um dia, daqui a muito tempo, você vai olhar pra trás e lembrar desse post. E quando você chegar lá vai perceber que a Jornada apenas começou. Como eu digo aos alunos da Jornada, a nossa Jornada começa todos os dias. Se isso te ajudou, me conta aqui! Eu amo poder colaborar na sua Jornada.	
07.01	13.329 curtidas e 214 comentários / https://www.instagram.com/reel/CnHlW5ZhJOa/ Nathália Arcuri responde a pergunta de seguidor: “Naty, preciso de ajuda porque quero ficar 'RICO'. Sei que estou bem, se você me ajudar vou decolar muito.” Olha, quem me acompanha sabe que eu tenho uma linha de pensamento um pouco diferente da maioria dos influenciadores e dos conhecedores de finanças de economia. Porque pra mim ficar rico não é você ter muito dinheiro. O dinheiro é uma parte da riqueza. Eu acredito num conceito mais amplo de prosperidade. Porque você já entendeu que só o dinheiro não vai te tornar uma pessoa completa, entende? Então antes mesmo de ficar rico, que o que você me trouxe parece ser só relacionado a dinheiro, você tem que se perguntar, você quer dinheiro pra quê? O dinheiro vai te servir pra quem? Porque o dinheiro é feito pra servir. Ou então você será um servo do dinheiro pra sempre (...) Legenda: O dinheiro é feito para servir você. Ou você servirá o dinheiro pra sempre. Muita gente acredita que o dinheiro não traz felicidade, me conta aqui se você nunca ouviu? as, sim, ele TRAZ SIM!! Ele nos faz alcançar nossas metas, estar perto de quem amamos, conquistar coisas importantes, nos faz ter tranquilidade, qualidade de vida, lazer, acesso a estudo e tantas outras coisas. Mas o ponto aqui é que não é só o dinheiro quem determina. Sabe algo que acredito? Você deve ser feliz com o que te basta. Você sabe o que é o bastante pra você? O que te faz feliz? O dinheiro pode trazer felicidade, SIM, mas desde que você saiba o que te faz feliz! Não deixe de espalhar esse vídeo por aí. Beijo da Nath. 💜	Opinião.
24.01	3.826 curtidas e 172 comentários / https://www.instagram.com/reel/Cn0SFX3PJci/ Vídeo: Nathália questiona aluna sobre o fim do seu curso: “O que você está vendo agora do alto da montanha? Quais são as possibilidades e oportunidades que se abriram pra você?”. Aluna responde: “Então, eu acho que a porta que mais abriu pra mim foi conhecer do que eu sou capaz. Se alguém me dissesse há três meses atrás que hoje eu teria 20 mil investidos pra quem não tinha nada, zero, não tinha nada a investir, se alguém me dissesse isso, eu não acreditaria. Mas hoje, sabendo que eu consegui, onde eu vou estar aqui três meses, eu não sei. Mas eu sei que eu vou dar o meu melhor pra tal, o melhor lugar possível. Nathália volta a falar: “Assim, é importante ficar tanto pra você, eu acho que pra qualquer pessoa que está te assistindo agora, e eu faço questão, assim, de divulgar isso que está acontecendo, assim, pra um número de pessoas possível, é que é o que você falou. Potencial, sem a ferramenta correta, sem método, sem ensino, ele é só um potencial. E o nosso país tem tanto potencial desperdiçado. E o que eu quero te deixar como legado agora, assim como nós temos todos esses faróis aqui, é que você seja essa pessoa, na vida de outras pessoas. A sua irmã foi o seu farol, você é um farol na vida da sua mãe, e com o conhecimento que você tem, que você	Testemunhos.

	consiga também agora fazer essa luz chegar em outras pessoas, e conseguir colaborar pra que elas consigam trilhar o caminho parecido com o seu. Quanto mais gente compartilhar esse conhecimento, agora você sabe o valor que ele tem. Tem mais gente, a gente vai conseguir transformar.”	
	Legenda: Essa é a minha última aluna nota 15 mil. Foram 10 turmas de Jornada da Desfudência em 5 anos e eu não poderia estar mais orgulhosa desse momento épico. A Jennifer fez em 3 meses, mais do que conseguiu a vida toda. Conseguiu reduzir a dívida da mãe de R\$300.000 para R\$40.000, investiu R\$20.000, fez renda extra, mudou os hábitos, passou a investir 80% de tudo o que ganha sem abrir mão de NADA que faz a vida dela feliz. MILAGRE? Não, é método. Eu sempre vi potencial na mais endividada das pessoas e sempre soube que o caminho da liberdade não se dá pelo endividamento baseado em consumo. Antes de LIBERTAR O BOLSO, precisamos LIBERTAR A MENTE e foi isso o que aconteceu com a Jenniffer. Agora, além dos R\$20 mil que ela acumulou nos três meses de curso para realizar a meta de ser milionária (é o sonho dela), ela ganhou mais o incentivo da premiação de melhor aluna: R\$15.000. Os próximos passos da Me Poupe! serão firmes e direcionados ao propósito de permitir que qualquer pessoa possa ter a sensação que a Jennifer está vivendo agora. O PODER DO CONHECIMENTO PRECISA SER DEMOCRATIZADO. A próxima Me Poupe! vem aí.	
19.01	132.679 curtidas e 2.572 comentários / https://www.instagram.com/p/CnnHJVUv5Wf/	Rotina.
	Imagem: Carrossel de imagens de Nathália Arcuri trabalhando em uma das festas do fórum. Legenda: Esse é o famoso "quem vê o CLOSE, não vê o CORRE" Mas aqui eu mostro o close e o corre também para te inspirar! A dona do Airbnb onde eu estou hospedada, comentou que estavam precisando de voluntários para trabalhar na Arabian Nights, uma das festas mais concorridas do fórum porque reúne a elite global - chefes de estado, vice-presidentes, ex-presidentes, ministros, dignitários, acadêmicos, conselheiros, membros de famílias reais, celebridades internacionais e cujo convite custa R\$6.000 (seis mil reais). A oferta foi simples: “Você arrumaria mesas em troca de um convite?” É óbvio que eu fui. Não apenas pelos R\$6.000 economizados, mas pela oportunidade de me colocar em uma situação completamente inusitada. E por que eu tô contando isso? Pra te inspirar! Não importa quão longe você vá, esteja aberta(o) pra novas experiências, porque são esses momentos da vida que podem fazer você conhecer pessoas incríveis e evoluir como pessoa (...)	

Fonte: Elaboração da autora, a partir das publicações do Instagram de Nathália Arcuri (2024).