
Niilismo Financeiro — o que está por trás do silencioso Zeitgeist da Geração Z?

Lucas Abreu <abreu@substack.com>

13 de abril de 2025 às 18:32

Responder a: Lucas Abreu

<reply+2nxus0&44vky&&7451633541d592731074bad1775f425d36f591c32f9620c50cea9c28975966d1@mg1.substack.com>

Para: bernardolcp@gmail.com

Forwarded this email? [Subscribe here](#) for more



> Watch now

Niilismo Financeiro — o que está por trás do silencioso Zeitgeist da Geração Z?

Aprofundando sobre esta geração que opera de uma forma diferente.

THOMAZ

APR 13 • GUEST POST



READ IN APP ↗



sunday drops

E aí! Lucas Abreu aqui.

Para este domingo, uma participação especial. O Thomaz é um jovem de 23 anos que desde a primeira interação me impressionou demais: inteligente, perspicaz e íntegro.

Aos 23 anos, Thomaz articula com uma clareza o que ele chama de "**Nihilismo Financeiro**" — um conceito que explica por que tantos jovens da Geração Z parecem ter abandonado os caminhos e valores tradicionais de construção de riqueza, carreira e vida. Alguns dados que vão te surpreender: imóveis custam 7,3x a renda anual (o maior índice da história), metade dos jovens ganham menos que seus pais na mesma idade, educação superior está 710% mais cara que há quatro décadas.

Se você é líder, gestor, pai, mãe ou simplesmente alguém tentando entender por que essa geração parece operar sob regras completamente diferentes, este artigo é essencial. Não é um manifesto de vitimismo, mas uma análise lúcida que te fará mais empático e sábio. Espero que você goste o tanto quanto eu gostei.

[Fiz uma discussão em vídeo com o Thomaz sobre este artigo. Se preferir escutar ao invés de ler, acesse por aqui.](#)

Para mais, siga o Thomaz no [LinkedIn](#) e na sua [newsletter](#).

Esta edição é apoiada pela [Onfly](#).



A Onfly é uma solução que está revolucionando a experiência de viagens corporativas e despesas, para as empresas e funcionários. Ela nasceu para atender pequenas e médias empresas, e agora também oferece o Onfly Corporate, uma solução personalizada para grandes contas, com atendimento dedicado e total personalização.

*O resultado? Mais controle, segurança, dados em tempo real e até **35% de economia** nas viagens das empresas. Mais de 2.000 empresas confiam na Onfly.*

Saiba mais sobre como a Onfly pode ajudar sua empresa:

Saiba mais



Niilismo Financeiro — o que está por trás do silencioso Zeitgeist da Geração Z?

"Uma verdade convencional pode ser importante – é essencial aprender matemática básica, mas isso não lhe dará uma vantagem. Não é um segredo.

*Então, quando você pensa sobre que tipo de empresa construir, há duas perguntas a fazer: **Quais segredos a natureza não está lhe contando? Quais segredos as pessoas não estão lhe contando?**"*

Peter Thiel

Este texto nasce de uma insatisfação.

Como um Gen Z, percebo um **silencioso espírito do tempo** (o que alguns chamariam de zeitgeist) tomando conta da minha geração. É intangível e

discreto, mas influencia como tomamos decisões, planejamos o futuro, nossas opiniões, apetite a risco, ambições.

São poucas as pessoas que parecem enxergar esse movimento. Menos pessoas ainda já se preparam para antecipar as oportunidades que estão por vir.

Justiça seja feita, **esse não é um conhecimento trivial e de fácil acesso**. Você dificilmente achará conteúdo sobre isso online, em aulas de faculdade, livros, ou em conversas cotidianas — **afinal, este é um segredo**.

Aquele tipo que é imperceptível durante anos — mas, depois que te contam, se torna gritante e impossível de ignorar. Gera aquela pergunta *“Era tão óbvio, como eu nunca percebi isso antes?”*

Esse segredo importa, porque é impossível construir o mundo em que você quer viver quando você sequer entende o mundo em que já está. E, para mim, já estamos vivendo esse segredo, apenas precisamos que alguém nos conte como chegamos até aqui.

Você, com certeza, já viu matérias, podcasts, e até coaches tentando responder “como lidar com a Geração Z”. Normalmente, aliada a essa pergunta vem descrições como: impacientes, ansiosos, avessos ao trabalho duro, sempre em busca de um atalho.

Gen Z Sucks (and what you should do about it as a leader)

Isso não me irrita. De fato, lidamos com trabalho, dinheiro, relacionamentos, e ambições de maneira diferente de outras gerações. Não posso fazer nada sobre como as pessoas interpretam essa nova forma de lidar com o mundo.

O que me incomoda, é a aceitação, sem qualquer inquietação, de definições rasas baseadas em uma enorme assimetria de pensamento — quando, na realidade, existe uma razão muito mais profunda para operarmos de forma tão diferente: **a Geração Z está estrangulada**.

Se você faz parte dela, talvez se reconheça aqui:

1. Moradia consome mais da sua renda do que consumia dos seus pais ou avós;
2. Há 50% de chance que você ganha menos que seus pais quando tinham sua idade;
3. Educação superior de elite parece fora de alcance;
4. Você é mais pessimista e cético sobre o mundo do que seus pais ou avós;
5. Provavelmente você se casará mais tarde e terá menos amigos do que as gerações passadas.

Isso não é vitimismo. É o status quo. Cada geração tem o seu. Este é o nosso.

E então, o que você faz quando herda um mundo com desafios sem precedentes e com pouco sinal de melhora?

Você procura alternativas — qualquer caminho que aumente suas chances de escapar dessa realidade sufocante.

E aqui está a conclusão: as alternativas tradicionais para a mobilidade social estão quebradas.

A Geração Z entendeu que empregos tradicionais — de colarinho branco, das nove às cinco — que permitiram aos nossos pais comprar uma casa, pagar educação e criar uma família, **hoje mal nos permitem viver “from paycheck to paycheck”**.

Você com certeza já viu matérias sobre o boom das apostas esportivas, memecoins, prediction markets, mulheres jovens ganhando com OnlyFans mais dinheiro que diretores de empresas listadas, o fenômeno do WallStreetBets/GameStop, sonho dos jovens de ser influencer, founder em venture-track, micro SaaS, marketing digital, etc..

Sports Betting Attracts Young People and Reaches 15% of the Population in Brazil, According to Datafolha

Online games are widespread throughout the country, but the phenomenon is more significant among young men

Trump's Election Win Sparks Surge in Gen Z Crypto Investments

The influencer epidemic: Gen-Z's most sought-after job title

A Majority Of Gen Z Aspires To Be Entrepreneurs And Perhaps Delay Or Skip College. Why That Might Be A Good Idea

Todos esses são apenas sintomas. O segredo não está aí.

O segredo está na origem desses fenômenos — **o desespero da Geração Z por alternativas que ofereçam retornos de 5:1, 10:1, 100:1**. O que no mundo do Venture Capital chamariam de *venture returns*, mas aplicado à vida como um todo.

Sim, eu concordo. Alguns caminhos acima são controversos. As pessoas fazem loucuras e toleram riscos questionáveis em busca de uma chance de mudar suas vidas. Tempos drásticos exigem medidas drásticas.

"De acordo com um novo estudo conduzido pela Qualtrics, 45% da Geração Z se consideram empreendedores digitais paralelos, definidos como pessoas que ganham renda adicional online, fora de seu trabalho principal. Isso inclui coisas como desenvolver conteúdo nas redes sociais, vender produtos no Etsy e Ebay, e crescer audiências pagas em plataformas como Substack e OnlyFans.

Essa mudança em direção a ganhar renda online ocorre em um momento em que muitos jovens estão lutando para encontrar trabalho. De fato, mais de um terço (36%) da Geração Z diz que está lutando para encontrar um emprego corporativo, levando muitos candidatos endividados e altamente educados [a compartilhar sua experiência](#) nas redes sociais."

Geração Z ganha seis dígitos como empreendedores digitais paralelos, novo estudo revela - Intuit Credit Karma

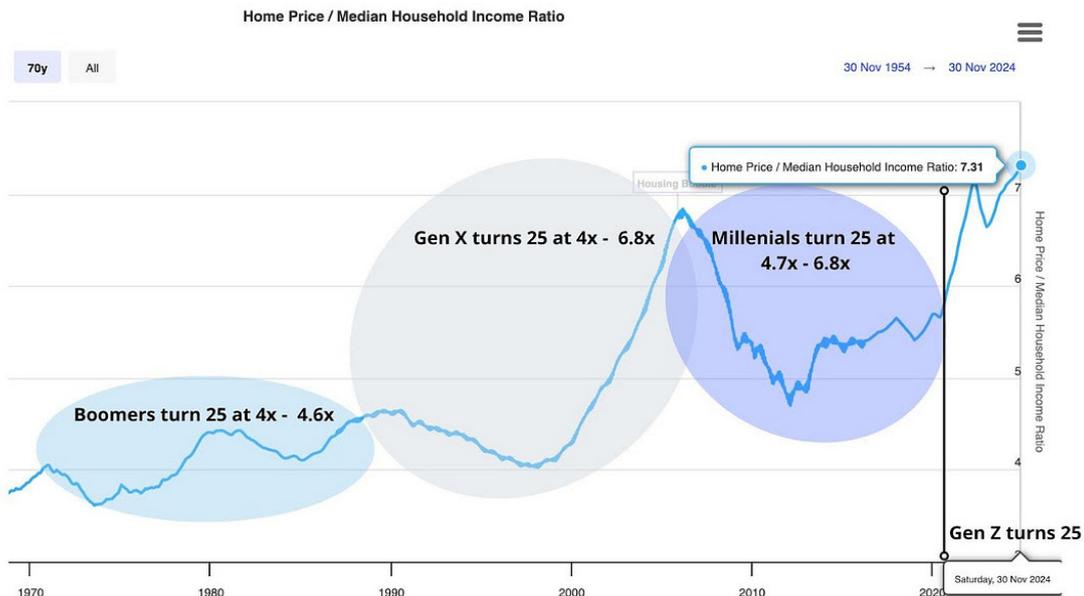
Então, quando você ouvir "a Geração Z é impaciente" ou os "jovens não querem mais trabalhar duro" porque um garoto de 20 anos quer virar influenciador, founder, ou viver de escrever online, não é que ele está atrás de um atalho. Ele apenas está fazendo conta.

Compartilhe pelo WhatsApp

Matemática 1: moradia mais distante do que nunca

O gráfico a seguir mostra o preço de imóveis versus a mediana de renda das famílias nos EUA ao longo do tempo.

Pense nisso como "*Se uma família média alocasse 100% da renda anual para comprar um imóvel, quanto tempo ela demorariam para comprar o imóvel?*"



1. Baby Boomers aos 25 anos: imóveis custavam 4x - 4,6x sua renda anual;
2. Antigos Gen X (nascidos entre 1965 - 1975): mesmo cenário.
3. Já os mais jovens da Geração X (nascidos entre 1975 - 1980) e os primeiros Millennials pegaram a bolha imobiliária de 2008. Isso fez com que os preços atingissem 6.8x da renda anual média, **a pior condição da história até aquele momento.**
4. Apesar dos mid e late Millennials terem completado 25 anos em condições melhores que a parcela mais antiga de sua geração, toda a geração de Millennials, do mais antigo ao mais novo, viveram com imóveis custando +5x da renda anual média.

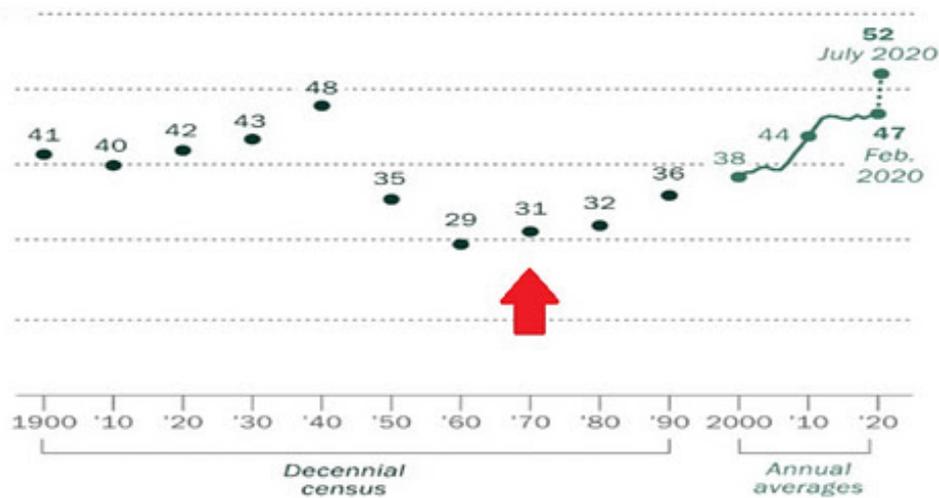
A última vez que isso tinha acontecido foi durante a Segunda Guerra Mundial.

Então, o COVID acontece, o [Fed imprime trilhões de dólares](#), o Gen Z mais velho completa 25 anos em 2022 e os imóveis disparam para 6,5x — 7x renda anual. **O dado mais recente é de Dezembro/2024: 7,3x — o mais alto que se há registro na história.**

Você consegue adivinhar o que acontece com a de % de jovens que moram com os pais e a mediana de idade de first-time homebuyers ao longo do tempo?

Share of young adults living with parents rises to levels not seen since the Great Depression era

% of 18- to 29-year-olds in U.S. living with a parent



Median age of first-time U.S. homebuyers

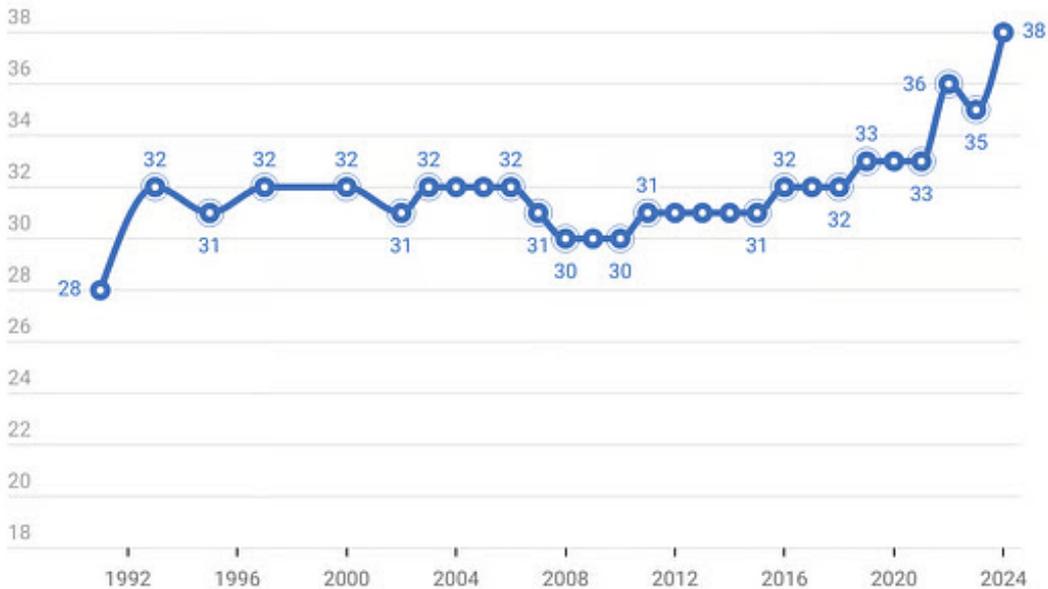


Chart: Lance Lambert • Source: National Association of Realtors • Created with Datawrapper



Não acho que seja preciso induzir alguma reflexão. Você já pegou o ponto.

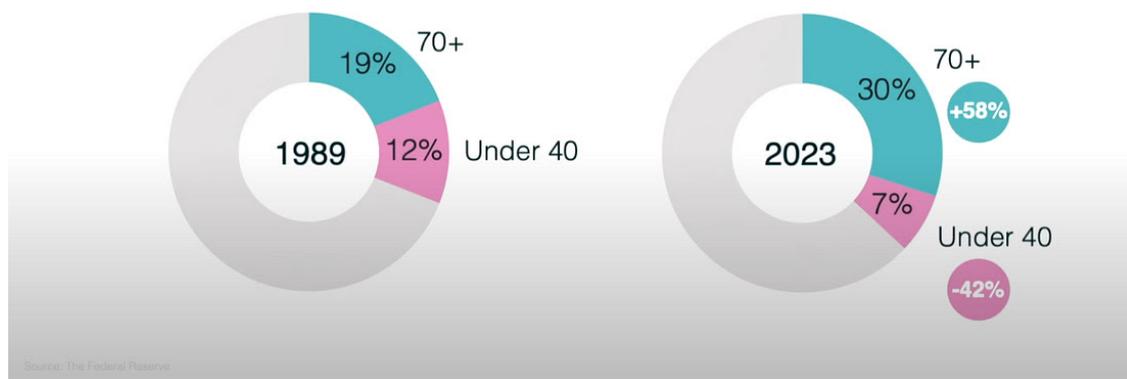
Matemática 2: tire do emergente e dê ao incumbente

De 1989 a 2023, a riqueza das famílias americanas aumentou 7x — \$20 trilhões para \$143 trilhões.

Os beneficiados foram os ricos e as gerações mais antigas.

Enquanto pessoas com mais de 70 anos aumentaram seu share da riqueza em ~60%, gerações mais jovens perderam 40%.

Share of Household Wealth by Age
1989 vs. 2023



Sob uma perspectiva de classe social, os quartis mais privilegiados da sociedade — top 0.1% e 1% — aumentaram seu share da riqueza total em 8 p.p. Enquanto isso, o quartil “popular” (50-90% e bottom 50%) viram seu share cair de 40% para 34%.

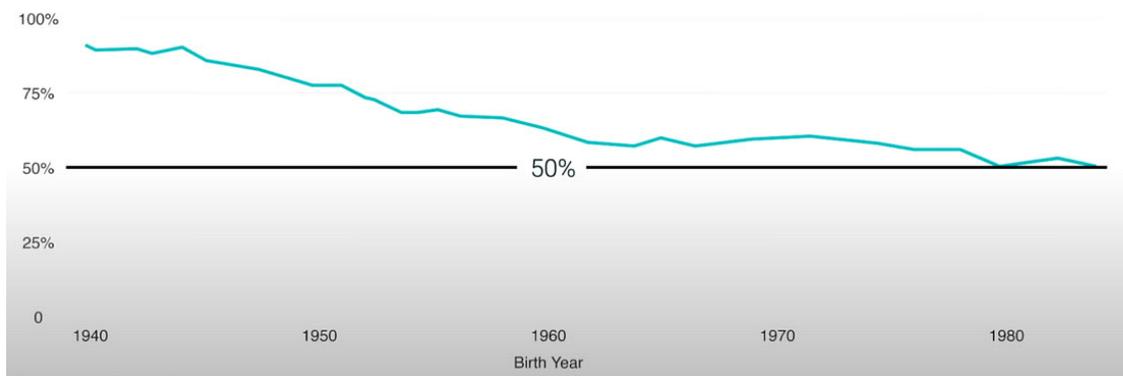
Na prática, essa mudança significa +\$8 trilhões de dólares mudando de mãos em três décadas.

Share of Household Wealth	2023 (%)	2020 (%)	2010 (%)	2000 (%)	1990 (%)
Top 0.1%	14	13	11	10	9
99-99.9%	17	18	18	17	14
90-99%	36	38	40	36	37
50-90%	31	29	31	34	36
Bottom 50%	3	2	<1	3	4

Pela primeira vez na história dos EUA, metade dos jovens de 30 anos ganha menos dinheiro do que seus pais aos 30.

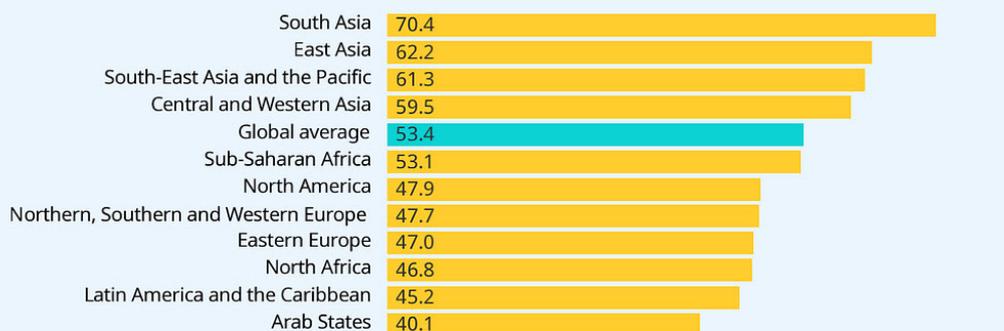
U.S: Percentage of 30-Year-Olds Earning More Than Their Parents Did at 30

1940 – 2016



Sob uma perspectiva de qualidade de vida, globalmente, apenas 50% das pessoas entre 15 e 29 anos acreditam ter um padrão de vida melhor que seus pais. **A América Latina é a segunda pior região, com apenas 45%.**

Panel B. Share of young people (aged 15 to 29) who consider their standard of living to be better than their parents', by subregion, 2017-22 (percentage)



Mas, digamos que você é um jovem que quer escapar essas estatísticas.

Você é inteligente e entende que os melhores retornos financeiros exigem tolerar riscos. Então, você se vê o mercado de ações como sua saída.

Em 2005, o S&P500 valia 1.2k pontos. No mesmo ano, a renda média anual americana era de \$35k.

Em 2015, o S&P estava na casa dos 2k pontos, e a renda média anual em \$48k.

Em 2024, o S&P fecha nos 6k pontos e a renda média anual em \$73k.

Ou seja, enquanto o índice das maiores empresas do mundo valorizou-se 5x em duas décadas, a riqueza do cidadão médio americano

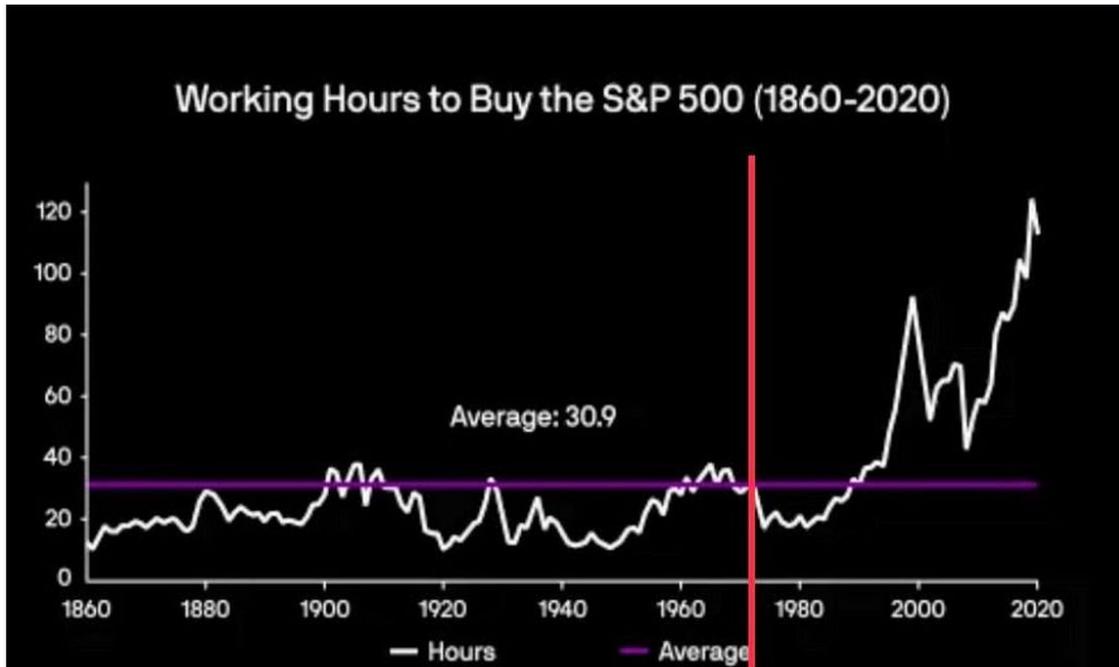
aumentou apenas 2x.



Outra forma de enxergar isso é a quantidade de pontos que você poderia comprar com seu salário anual — ou, qual seria sua “*ownership na economia americana*” se 100% da sua renda fosse para comprar S&P?

Em 2005, você compraria 29 unidades (considerando o valor do índice como unidade) com um ano de trabalho. Em 2024, um ano de trabalho compraria 12 unidades.

Você precisaria de dois anos e meio de trabalho para comprar a mesma fração da economia americana que há duas décadas atrás custava um ano.



Mesmo uma das ferramentas mais "agressivas" de construção de riqueza tem convergido para resultados estrangulados. Agora, fica mais claro de onde nascem fenômenos como o abaixo?

Nearly 4x more US Gen Z investors have crypto than a retirement account: YouGov report

✓ Subscribed

Matemática 3: educação de elite parece fora de alcance

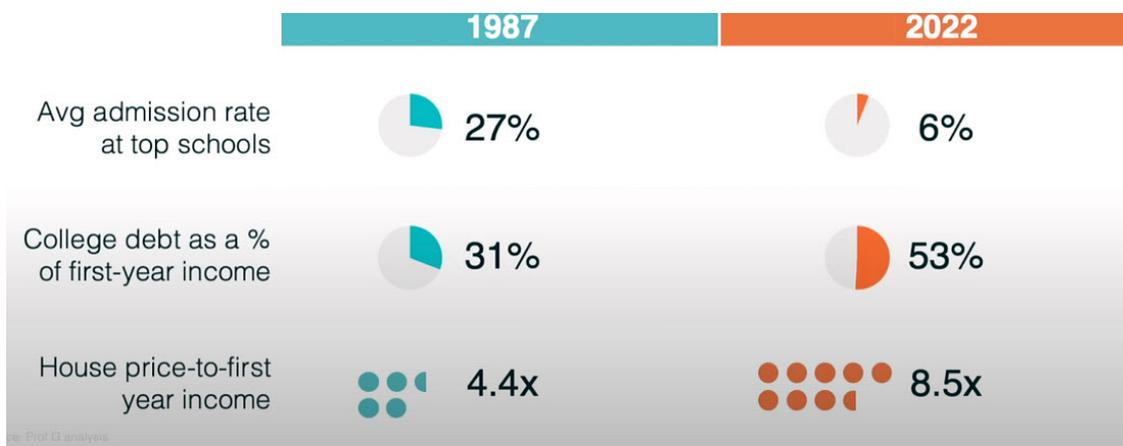
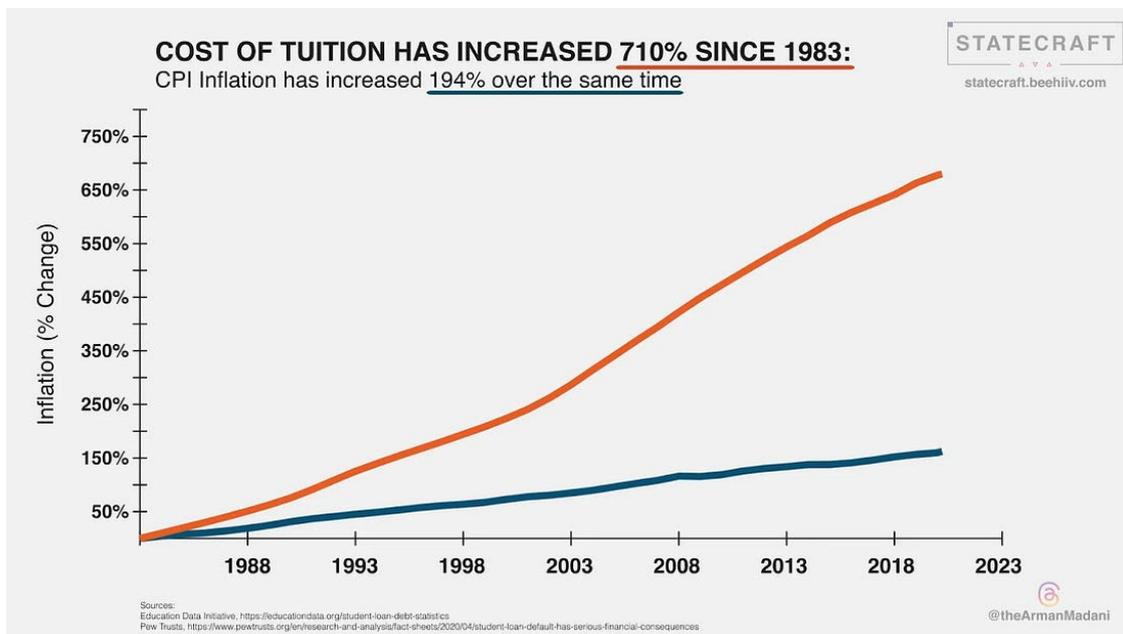
"The business of higher education is to take unremarkable kids and give them a shot at being remarkable. And every year, it's gotten more expensive."

Scott Galloway

A educação superior já foi o caminho mais confiável para a mobilidade social.

Hoje, é um high-stakes gamble.

Enquanto a inflação americana cresceu 194% desde a década de 80, o custo de educação superior cresceu 710%. Por outro lado, as taxas de admissão nas instituições tornaram-se ainda mais restritivas ao longo do tempo.



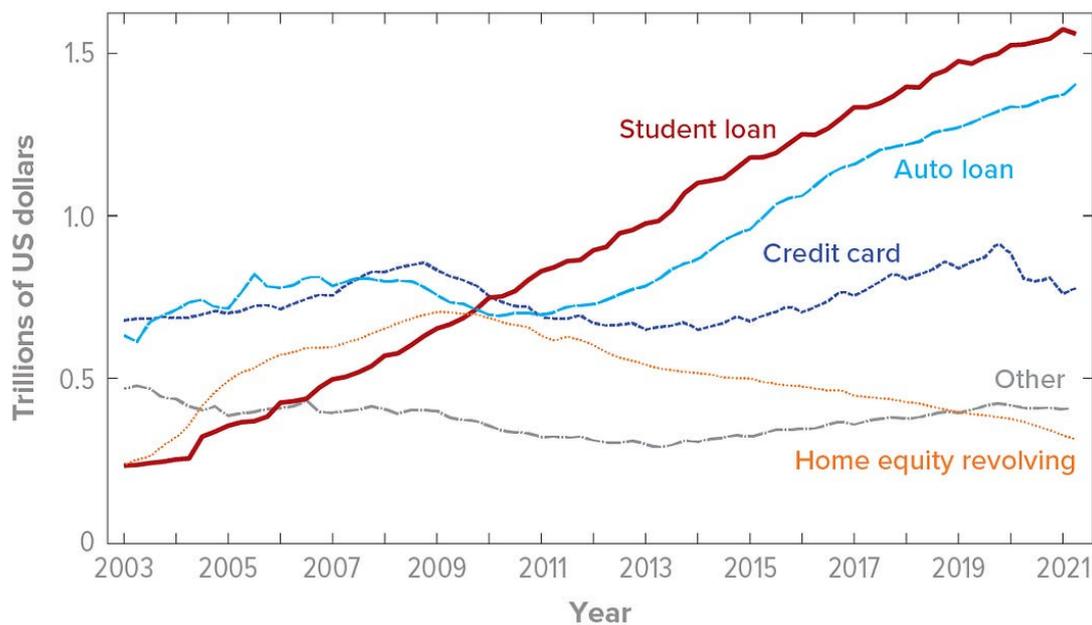
A lógica por trás da educação de primeira linha é que ela fornece o acesso a pessoas e conhecimento para conseguir bons empregos.

Você se lembra que do que as pessoas fazem quando herdaram um mundo com condições sem precedentes e sem expectativa clara de melhora? **Elas fazem loucuras e toleram riscos questionáveis em busca de uma chance de mudar suas vidas.**

“Coincidentemente”, os empréstimos estudantis cresceram mais rápido que

todos os outros tipos de empréstimo nos EUA — chegando a \$1,5 trilhão em 2022.

The ascent of US student loan debt



SOURCE: ADAPTED FROM C. YANNELIS & G. TRACEY / *AR FINANCIAL ECONOMICS* 2022

KNOWABLE MAGAZINE

Infelizmente, não temos dados nesse nível de granularidade no Brasil.

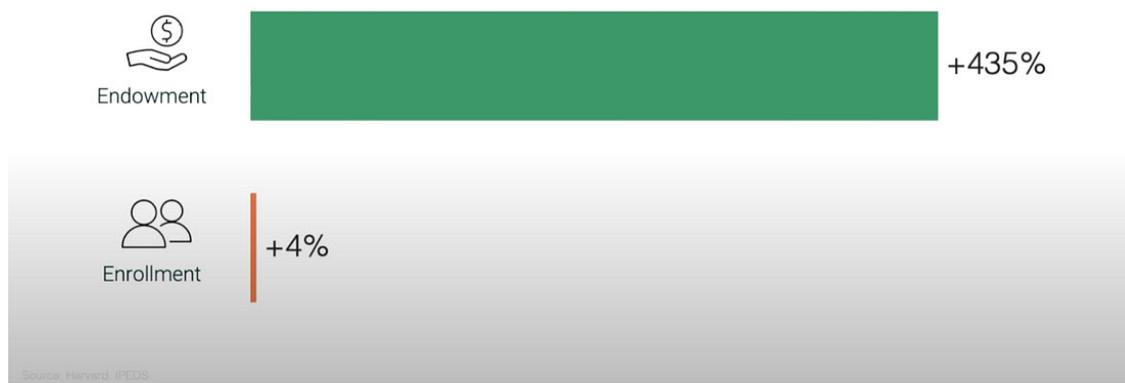
Mas, o que eu posso contribuir é que pertenço a essa estatística. Tenho 23 anos e R\$500 mil em dívida estudantil.

Como um jovem de uma cidade do interior do Brasil, acessar educação de ponta, por mais que fosse um risco financeiro enorme, me pareceu uma oportunidade única de “subir na vida”, ter mais oportunidades, etc.

Garanto que não estou sozinho nessa. Tenho dezenas, para não dizer centenas, de amigos e conhecidos que fizeram a mesma aposta — largar suas casas e assumir uma dívida estudantil com a esperança de sair do outro lado com mais oportunidades, dinheiro, liberdade, etc.

Enquanto a educação superior de ponta parece cada vez mais fora de alcance, as universidades americanas aumentam mais e mais seus fundos de Endowment. Harvard é um ótimo exemplo disso.

Inflation-Adjusted Change in Harvard Endowment vs. Total Enrollment 1986 vs. 2023



“They’ve increased their endowments in the last 40 years and have decided to expand their enrollment, their freshman class, by 4%. Any university that doesn’t grow their freshman class faster than population that has over a billion dollars in endowments should lose their tax-free status because they’re no longer in higher education. They’re a hedge fund offering class.”

Scott Galloway

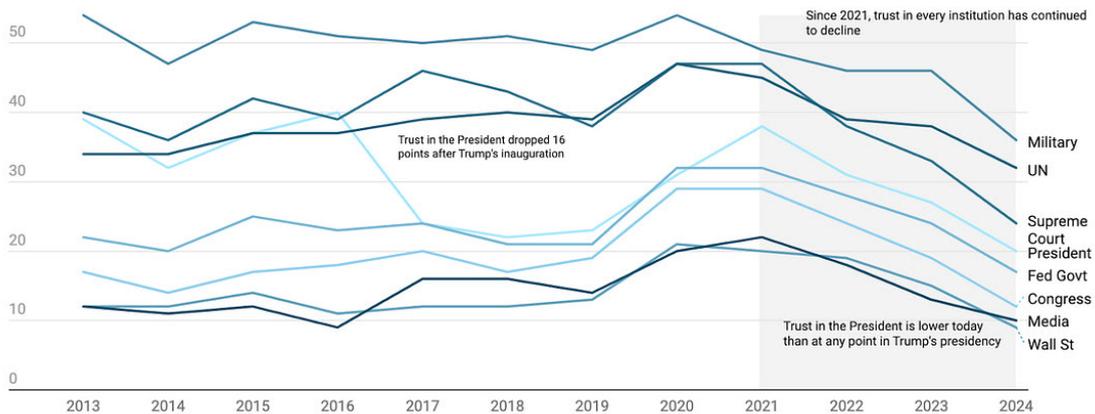
Já parou para pensar que o movimento “anti faculdade”, pode ser simplesmente um disfarce para raiva ou desconfiança das instituições educacionais?

Matemática 4: Já que mencionamos desconfiança...

A Geração Z enfrenta uma crise de confiança estrutural. Mídia, instituições governamentais, agências internacionais, líderes políticos, mercado de capitais. **Todas essas instituições enfrentam o maior nível de desconfiança da década entre os jovens.**

Youth Trust in American Institutions: 2013-2024

Percentage of Harvard Youth Poll Respondents who trust each institution to do the right thing all or most of the time.



Parte dessa crise nasce porque aqueles que teriam o poder de despertar mudanças e realinhar incentivos não parecem ter o alinhamento para fazer algo a respeito.

AVERAGE AGE OF U.S. CONGRESS

HOUSE AND SENATE

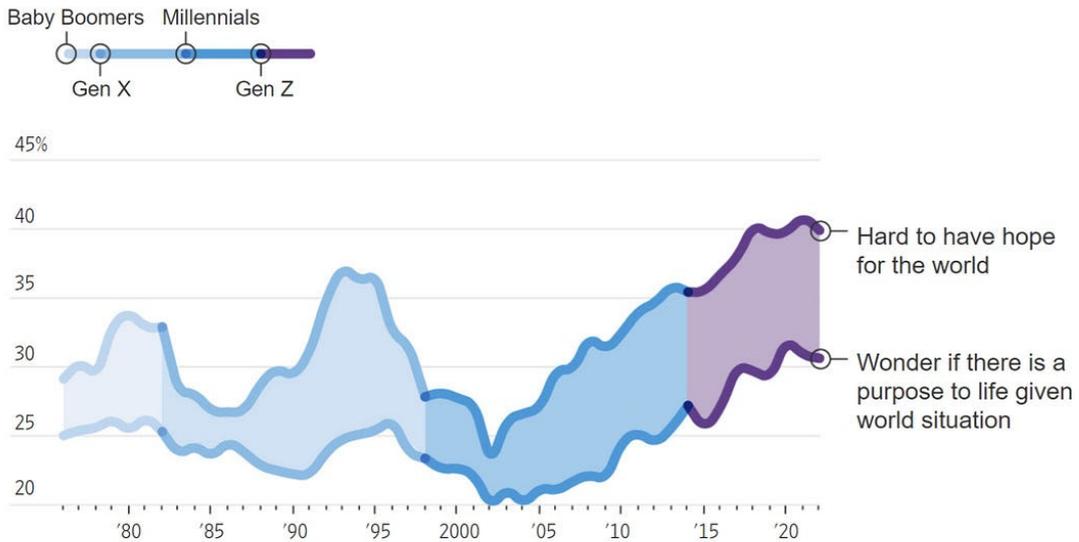


SOURCE: INSIDER

Infelizmente, não achei dados como os acima para a realidade brasileira. Mas, por experiência pessoal (e aqui abre-se precedente para discordar, dado que é uma opinião), esse fenômeno parece ser similar no Brasil.

É dessa combinação de desconfiança e sensação de impotência que, infelizmente, o pessimismo está em um all-time-high entre a Geração Z.

Pessimism among U.S. 12th graders



Sources: Monitoring the Future, compiled and analyzed by Jean M. Twenge for 'Generations' (pessimism); Pew Research Center (generations)

Matemática 5: solidão

Este não é surpresa para ninguém.

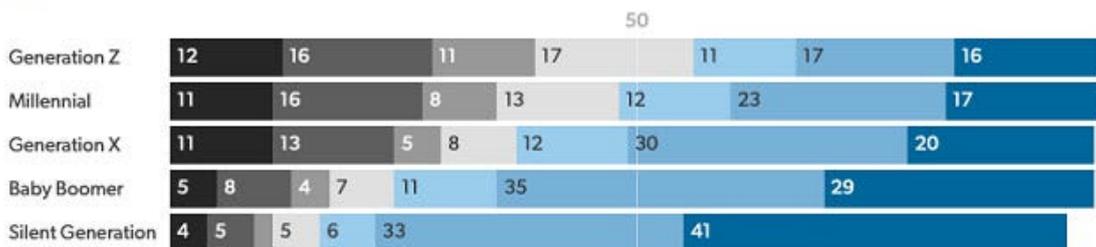
Nos sentimos mais sozinhos do que nunca antes. Criaremos família mais tarde do que qualquer outra geração na história. Teremos menos relacionamentos amorosos.

Será que temos dimensão da profundidade da solidão que estamos caminhando para?

Gen Z Reports More Frequent Feelings of Childhood Loneliness

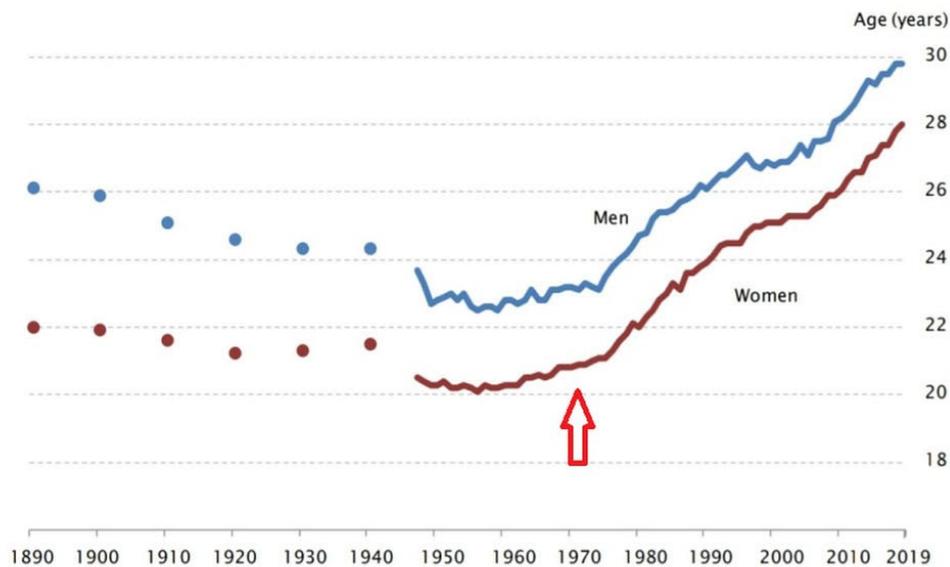
Percentage of each generation who say that growing up they felt lonely . . .

Legend: Every Day, A Couple Times a Week, Once a Week, Once or Twice a Month, A Few Times a Year, Seldom, Never



Note: Figures may not add to 100 percent due to rounding. Survey of US Adults [N=5,030]. Source: American National Family Life Survey, December 2021

Figure MS-2
Median age at first marriage: 1890 to present



United States
Census
Bureau

U.S. Department of Commerce
Economics and Statistics Administration
U.S. CENSUS BUREAU
census.gov

Source: U.S. Census Bureau, Decennial Censuses, 1890 to 1940, and Current Population Survey, Annual Social and Economic Supplements, 1947 to 2019.

Note: Starting in 2019, estimates for marriages now include same-sex married couples.

Fugazzi. You know what a Fugazzi is?

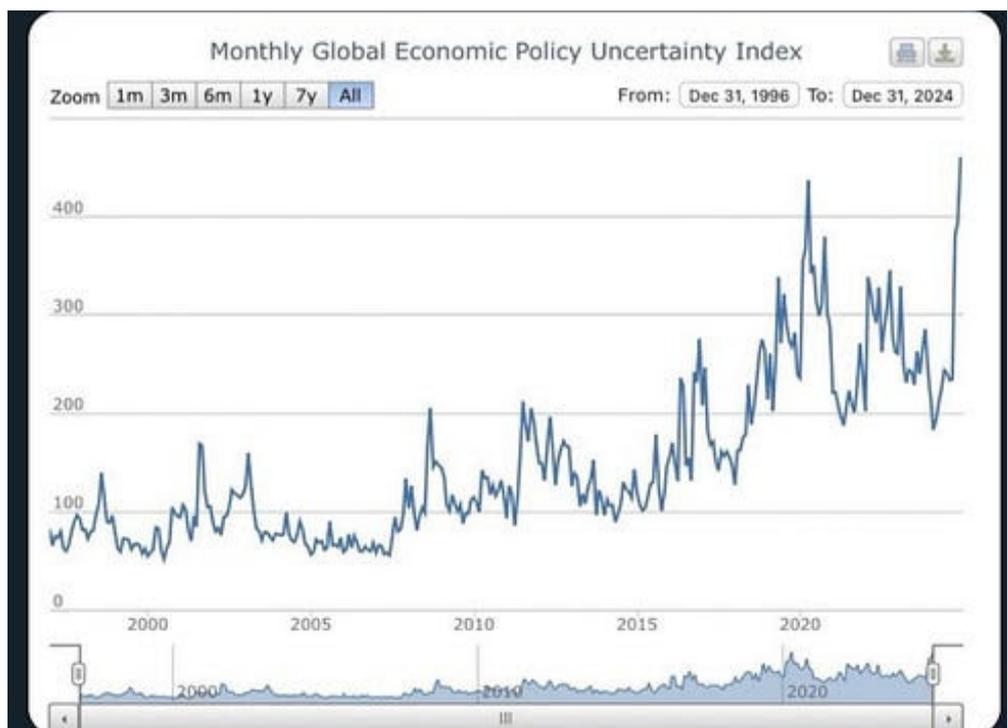
"Então, estamos ferrados?", "Como será a próxima década?", "Quais habilidades serão necessárias para ter sucesso nesse mundo caótico?"



Eu tentei por muito tempo chegar a insights acionáveis para esse texto. E, depois de pensar muito cheguei a duas conclusões. **A primeira é que não sei como o mundo vai mudar, e ninguém sabe. A segunda é que não acho que os insights virão do impulso de tentar prever o futuro.**

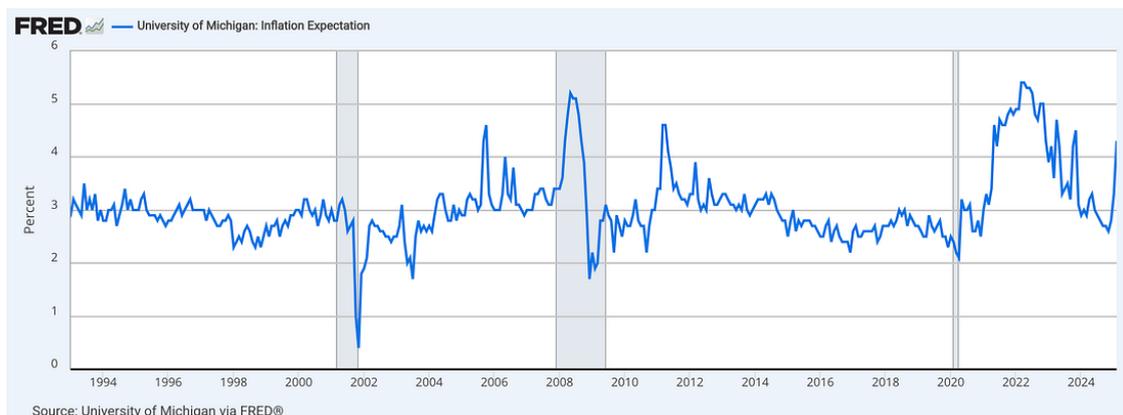
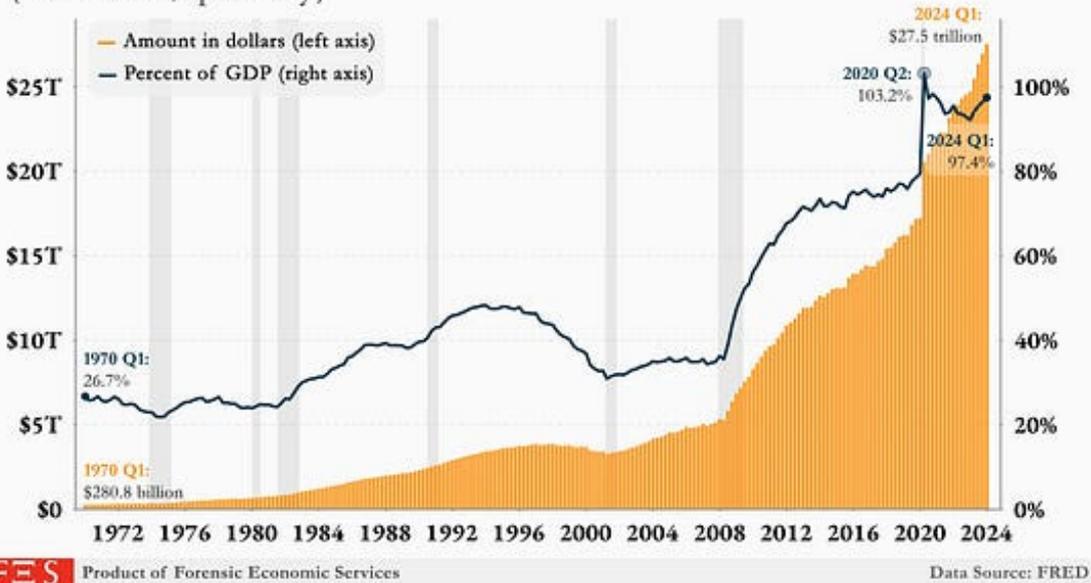
Todo mês as principais nações do mundo flertam com uma Terceira Guerra Mundial, o país mais rico da Terra tem a maior proporção de dívida em relação ao PIB desde a Segunda Guerra Mundial, IA vai mudar o trabalho, relacionamentos, cultura de maneiras que mal conseguimos imaginar, estamos testando ao vivo com bilhões de pessoas os efeitos de dopamina barata e hiper-exposição através das redes sociais, a expectativa de inflação nos EUA está no nível mais alto desde 1993, vivemos em um intervalo de cinco anos uma pandemia, um “banho de sangue geracional” no mercado de equities que gerou +\$6.5 trilhões em perdas em apenas dois dias, 15 das 20 maiores variações diárias de ações da história aconteceram em 2024, e ao que tudo indica estamos à beira de uma Guerra Comercial global.

A realidade é que ninguém sabe para onde o mundo vai. A margem de erro é tão absurda que eu considero qualquer previsão intelectualmente desonesta.



U.S. Federal Debt Held by the Public

Federal debt held by the public in dollars and as a percent of GDP
(1970-2024, quarterly)



"Desenvolvi a impressão de que nossa mente é uma maravilhosa máquina de explicação, capaz de atribuir sentido a quase tudo, capaz de engenhar razões para todos os tipos de fenômenos, e geralmente incapaz de aceitar a ideia de imprevisibilidade."

Nassim Taleb — A Lógica do Cisne Negro

Então, ao invés de pensar pelo frame de "O que vai mudar?", tenho pensado pelo frame de "O que vai continuar?"

Quais são os "*operating principles*" que, geração após geração — com o mundo em chamas ou em prosperidade — têm sido drivers de criação de valor e são a base que construíram o mundo que vivemos hoje? Durante essa exploração, muitos princípios vieram à mente. Mas, irei me concentrar

nos quatro que mais importam para mim.

1. **Assumir riscos**

Assumir riscos é um princípio intergeracional.

Foram os tomadores de risco que nos fizeram sair de uma espécie insignificante no interior da África para dominar a Terra e explorar planetas além do nosso.

Nós vivemos sob o apetite de risco de alguém. Colombo navegou em direção ao desconhecido, Galileu Galilei e Martinho Lutero desafiaram a Igreja Católica, Walt Disney e Elon Musk colocaram todas as suas economias em prol de suas visões, Abraham Lincoln e Nelson Mandela desafiaram a sabedoria convencional de seu tempo, etc...

Ao longo das gerações, pessoas não mais inteligentes que eu ou você construíram os produtos que usamos, as cidades em que vivemos, o senso comum que aceitamos — tudo porque toleraram riscos.

Portanto, o push para mim e para qualquer pessoa lendo isso é "Estamos assumindo riscos suficientes?"

Colocando pensamentos autênticos para o mundo — arriscando mal interpretação alheia.

Dando all-in no projeto que não sai das nossas mentes — arriscando reputação, dinheiro, tempo.

Enviando a DM para seu potencial co-founder, investidor — arriscando ser ignorado.

Contratando o talento não trivial — arriscando ouvir “eu avisei”.

Mudando-se para uma nova cidade ou país — arriscando se sentir perdido e sozinho.

Fazendo uma mudança de carreira não óbvia — arriscando sua reputação.

Em resumo, tudo converge para a frase do Zuck.

“The biggest risk is not taking any risk”

2. Singularidade

O que parece fácil para você, mas extremamente difícil para outros? O que outros acham sem sentido, mas você acha fascinante?

"Quando você olha para a vida de pessoas que fizeram um grande trabalho, vê um padrão consistente. Elas muitas vezes começam com um interesse obsessivo em algo que teria parecido inútil para a maioria de seus contemporâneos. Uma das características mais marcantes do livro de Darwin sobre sua viagem no Beagle é a profundidade de seu interesse pela história natural. Sua curiosidade parece infinita.

Se eu tivesse que colocar a receita para a genialidade em uma frase, poderia ser esta: ter uma obsessão desinteressada por algo que importa."

Paul Graham — The Bus Ticket Theory of Genius

Ao longo dos séculos, pessoas movidas por curiosidade genuína e obsessão não ligaram para as condições extremas que o mundo se encontrava e conseguiram criar algo incrível.

Alan Turing criou a base da ciência da computação durante a Segunda Guerra Mundial, George Orwell escreveu seu livro mais famoso, 1984, durante a Guerra Fria, Airbnb e Uber foram fundados durante a crise financeira de 2008.

Eu interpreto isso como um chamado para dobrar a aposta nos seus interesses e diminuir o ruído do mundo externo.

Invista no esporte que você ama, comece seu podcast, pinte, publique as fotos que você tira, lance a marca de roupas que você gostaria que existisse, publique vídeos sobre seu time de futebol, construa sua comunidade, publique seus pensamentos, fale sobre seus hobbies online.

É loucura pensar que cada pessoa é única e mesmo assim parecemos competir pelo mesmo conjunto limitado de carreiras, restaurantes, roupas, ambições, empresas, etc.

Ou somos mais parecidos um com os outros do que imaginamos, e por consequência, menos raros e mais substituíveis, ou apenas ignoramos nossa originalidade para replicar os desejos de outras pessoas por falta de coragem ou convicção para perseguir o que realmente queremos.

“Man is the creature who does not know what to desire, and he turns to others in order to make up his mind. We desire what others desire because we imitate their desires.”

René Girard

Eu entendo que a maioria de nós não pode levar seus interesses como um full-time job. Mas, isso não deveria ser um impeditivo. Temos domingos, noites durante a semana, férias para aumentar a aposta na nossa singularidade.

3. Relacionamentos profundos

O mundo é uma galeria de criações. E, relacionamentos profundos são os motores de qualquer criação. Eles inspiram, energizam, desafiam e extraem o melhor e o pior de nós.

Apesar disso, o operating principle que parece termos adotado é da hiper-visibility e profunda desconexão. +500 conexões no LinkedIn, 1k seguidores no IG, dezenas de grupos de WhatsApp — e ainda assim, não temos ideia de quem entre nossos amigos e familiares está querendo achar um emprego, um co-founder, um investidor, passando por um burnout, se sentindo perdido, lidando com uma crise financeira ou de saúde.

Frequentemente esquecemos como relacionamentos profundos têm sido a base da felicidade, de uma mente calma, carreiras bem-sucedidas, empresas duradouras por séculos, e não deixarão de ser a partir de agora.

Portanto, seja mais presente. Ligue para seu amigo para perguntar como ele está. Go the extra mile para ajudar um amigo a conseguir um emprego. Aja como um co-founder equity-free para seus amigos empreendedores. Ouça as mesmas histórias antigas dos seus pais. Seja proativo em dizer o que você admira em alguém.

Seja o motivo pelo qual um amigo ou familiar agradece aos céus por ter pessoas tão especiais em sua vida.

Decrease the visibility. Double down on depth.

4. Agency

A escola nos ensinou a pedir permissão, apenas agir com supervisão, esperar pelos outros, ser conformista (as coisas são assim porque devem ser assim).

Porém, o mundo há séculos recompensa, e mais do que nunca recompensará, quem toma a ação sem ser solicitado, aprende fazendo, move rápido, ouve NÃOs e continua.



Digo mais do que nunca, porque o valor de agency e o custo de transformar uma ideia em algo existente no mundo real são inversamente correlacionados. Isso significa que, quanto mais fácil se torna tirar uma ideia da sua cabeça e levar ao mundo, realizar as coisas se torna mais uma questão de agency do que de ter permissão ou recursos.

Em 2025, você pode construir um produto em minutos com Lovable, construir uma audiência sem nenhum custo com Substack/Twitter, encontrar um cofundador, investidor anjo ou namorado (a) com uma DM, aprender qualquer coisa de graça com ChatGPT/Youtube, lançar sua startup a partir do seu telefone, etc.

Então, o pensamento que não sai da minha mente é: "If I had 10x of my agency, what would I do?". Então, levantar e ir fazer isso. O texto que você está lendo é uma manifestação dessa forma de pensar.

Pensamentos Finais

Não quero que este texto soe como vitimismo, porque não é. Como disse no início, toda geração tem um status quo. Este é o nosso.

Quero que este texto seja o meio para reduzir a assimetria de pensamento com outras gerações e um encorajamento a qualquer ação que leve as pessoas, especialmente da minha geração, mais perto de controlar seus destinos.

Como você viu, tenho uma forte convicção de que herdamos um mundo caótico e em condições pouco favoráveis.

Mas odeio ver amigos, família, colegas de trabalho, conhecidos e até eu mesmo congelados em estado de pânico.

O que eu adoraria ver, é uma geração de pessoas que usam esse segredo sobre o mundo como combustível para agir, e não como motivo para murmurar enquanto esperam que outros resolvam os problemas delas.

Este ensaio, é a minha tentativa de manifestar essa forma de enxergar a vida.

E você? What did you get done this week?

Agradecimentos

Obrigado Lucas pela parceria.

Obrigado Nicolas, Matheus e Pedro pelos inputs e feedback. Sem vocês esse artigo não teria existido.

Compartilhe pelo WhatsApp

✓ Subscribed

Thomaz's Newsletter

building a portfolio of perspectives

Referências

1. [The Bus Ticket Theory of Genius](#)
2. [Long Term Trends — Home Price to Income Ratio](#)
3. [Visualizing Wealth Distribution in America \(1990-2023\)](#)
4. [WTF Happened in 1971?](#)
5. [Financial Nihilism — Epsilon Theory](#)
6. [The vanishing young homebuyer — ResiClub](#)
7. [How the US is destroying young people's future — Scott Galloway](#)
8. [The knotty economics of student loan debt — Knowable Magazine](#)
9. [Nearly 4x more US Gen Z investors have crypto than a retirement account: YouGov report](#)
10. [Declining Youth Trust in American Institutions](#)
11. [Economic Policy Uncertainty Index](#)
12. [Ranking the Biggest Single-Day Stock Swings of All Time](#)
13. [Pessimism among U.S. 12th graders](#)
14. [Inflator Chart](#)



A guest post by

Thomaz

competitively curious

Subscribe to Thomaz

 SHARE

 LIKE

 COMMENT

 RESTACK

© 2025 Lucas Abreu
[Unsubscribe](#)

 Start writing