

EDUARDO LOPES

**DINHEIRO -**  
**Os segredos de quem tem**

As melhores estratégias e técnicas práticas para te  
guiar na jornada até a independência financeira.

Barueri-SP • 2024  
1ª edição

© 2024 EDUARDO LOPES

Todos os direitos estão reservados e protegidos por Lei. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito, poderá ser reproduzida ou transmitida. A violação dos Direitos Autorais é crime estabelecido na *Lei nº 9.610/98* e com punição de acordo com o *artigo 184* do Código Penal.

CAPA: Alexim Marketing  
ORGANIZAÇÃO: Jonathan Alexim  
APOIO EDITORIAL: Luminar PML

# PREFÁCIO

Foi com surpresa que recebi o convite do Eduardo, para escrever o prefácio do presente livro.

Tenho a alegria de poder colaborar com Eduardo em alguns projetos de seus livros, e posso afirmar que sua paixão por democratizar o conhecimento financeiro é contagiante e transformadora.

Posso também me considerar iniciante na área dos investimentos e do aprendizado financeiro. E o fato de poder ter acesso aos livros do Eduardo, me ajudaram e me ajudam muito.

Este livro, *DINHEIRO - Os segredos de quem tem*, fruto da mente brilhante e da experiência prática de Eduardo Lopes, um verdadeiro mestre na arte de desvendar o mundo das finanças, é mais um projeto que vai, literalmente, enriquecer o repertório de finanças dos iniciantes e também dos mais experientes.

Ao longo dos anos, acompanhei a dedicação de Eduardo em auxiliar pessoas a conquistarem a tão almejada independência financeira. Sua abordagem, que vai além das fórmulas prontas e dos jargões técnicos, mergulha na essência da mentalidade financeira, desmistificando crenças limitantes e empoderando o leitor a assumir o controle de sua vida financeira.

Neste livro, Eduardo nos guia por uma jornada completa, desde a análise profunda de nossos modelos mentais em relação ao dinheiro até a construção de um plano sólido para alcançar a prosperidade. Com uma linguagem clara, didática e repleta de exemplos práticos, ele desvenda os segredos por trás da gestão eficiente do dinheiro, da criação de renda extra e da construção de um patrimônio duradouro.

Eduardo não se limita a ensinar, ele inspira. Através de suas histórias, experiências e *insights*, ele nos convida a repensar nossa relação com o dinheiro, a romper com padrões limitantes e a construir um futuro financeiro próspero e abundante.

Prepare-se para uma leitura transformadora, que lhe proporcionará ferramentas e conhecimentos valiosos para trilhar o caminho rumo à sua independência financeira. Eduardo Lopes, com sua expertise e generosidade, abre as portas para um novo mundo de possibilidades, onde o dinheiro deixa de ser um obstáculo e se torna um aliado na conquista de seus sonhos.

Tenho certeza de que este livro será um divisor de águas em sua vida financeira. Boa leitura!

# SUMÁRIO

|                  |   |
|------------------|---|
| INTRODUÇÃO ..... | 7 |
|------------------|---|

## **CAPÍTULO 1**

|                       |    |
|-----------------------|----|
| AS QUATRO REGRAS..... | 11 |
|-----------------------|----|

## **CAPÍTULO 2**

|   |    |
|---|----|
| OS CINCO PILARES PARA O SUCESSO FINANCEIRO..... | 21 |
|---|----|

## **CAPÍTULO 3**

|                               |    |
|-------------------------------|----|
| PLANO DE ENRIQUECIMENTO ..... | 35 |
|-------------------------------|----|

## **CAPÍTULO 4**

|                                  |    |
|----------------------------------|----|
| MATRIZ FINANCEIRA PÁGINA 1 ..... | 55 |
|----------------------------------|----|

## **CAPÍTULO 5**

|                                |    |
|--------------------------------|----|
| OS 7 PECADOS FINANCEIROS ..... | 69 |
|--------------------------------|----|

## **CAPÍTULO 6**

|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| GRATIDÃO COM O DINHEIRO 1 ..... | 89 |
|---------------------------------|----|

## **CAPÍTULO 7**

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| HÁBITOS MILIONÁRIOS 1 ..... | 101 |
|-----------------------------|-----|

## **CAPÍTULO 8**

|                                |     |
|--------------------------------|-----|
| PREPARAR, FOGO, APONTAR! ..... | 113 |
|--------------------------------|-----|

## **CAPÍTULO 9**

|                               |     |
|-------------------------------|-----|
| POR QUE FALTA DINHEIRO? ..... | 119 |
|-------------------------------|-----|

## **CAPÍTULO 10**

|                                      |     |
|--------------------------------------|-----|
| COMO ACELERAR O ENRIQUECIMENTO ..... | 131 |
|--------------------------------------|-----|

## **CAPÍTULO 11**

|   |     |
|---|-----|
| MODELOS MENTAIS PARA A RIQUEZA E A PROSPERIDADE ..... | 145 |
|---|-----|

## **CAPÍTULO 12**

|                                       |     |
|---------------------------------------|-----|
| QUAIS SEUS MODELOS DE DINHEIRO? ..... | 171 |
|---------------------------------------|-----|

## **CAPÍTULO 13**

|  |     |
|--|-----|
| CINCO PRINCÍPIOS DO ENRIQUECIMENTO ..... | 185 |
|--|-----|

## **CAPÍTULO 14**

|  |     |
|--|-----|
| COMO FAZER DO DINHEIRO SEU NOVO NORMAL ..... | 199 |
|--|-----|

# INTRODUÇÃO

A partir de agora começaremos juntos um caminho muito importante para a construção de sua vida financeira, do jeito com que você sempre sonhou e, como consequência, alcance o desejado e merecido sucesso financeiro.

Aqui, neste primeiro capítulo, e em todos os que virão daqui para frente, você vai ter a minha ajuda para desenvolver técnicas, capacidades e habilidades que lhe permitirão alcançar seus objetivos financeiros. Tudo o que você precisa para conseguir ter o comando de suas decisões financeiras estará na palma de suas mãos quando finalizar este livro. Você vai poder reconfigurar toda sua mentalidade e aprender como pensar, sentir e se comportar com relação ao dinheiro, de uma forma que seja confortável internamente para você, sem traumas ou conflitos.

Você vai saber tudo o que precisa fazer para que este aprendizado se transforme em seu estilo de vida e para que sua mente passe a estar programada para agir da forma certa com relação ao dinheiro. Ninguém gosta de viver tendo que se segurar e se policiar para não ficar comprando coisas que tem vontade e viver economizando o tempo todo, muito menos de renunciar às coisas que nos dá prazer, por isto é tão importante começar a mudança pela mentalidade e não pelo comportamento.

Aliás, tentar começar uma mudança pelo comportamento é a razão principal das falhas e frustrações.

Para exemplificar vamos fazer uma comparação entre essa situação e a questão dos regimes alimentares, das dietas. E eu vou usar este exemplo das dietas, porque tenho certeza de que você conhece alguém ou você mesmo já tenha passado por isto.

Quando uma pessoa decide perder peso, a estratégia que a maioria das pessoas tentam é diminuir a quantidade de comida, adicionar salada, tirar os doces... Enfim, elas tentam mudar o comportamento alimentar, sem mudar a mentalidade, e isto faz com que toda refeição perca a graça, vivam com fome e chegam a sonhar com os alimentos saborosos que agora estão proibidos. E o resultado todos nós conhecemos: Depois de alguns poucos dias sofrendo com restrições, desistem. A maioria não consegue manter a nova dieta por mais de 10 dias.

Entenda isto, uma mente “gordinha” não tem um corpo “magrinho”, e uma mente “magrinha” não tem um corpo “gordinho”.

O caminho correto é começar a mudança pela mentalidade e o comportamento vai ser mudado naturalmente.

Situações assim ocorrem também quando o assunto é o dinheiro e com a maioria dos que decidem melhorar sua vida financeira. E por que isto acontece? Porque começam a cortar todas as coisas que lhes são prazerosas, como a pizza no final de semana, o lazer, o cartão de crédito, e passam a vegetar numa vida de prazer zero, cometendo aquele mesmo erro de querer mudar o comportamento sem antes mudar a mentalidade e, é claro, não vai funcionar.

Você deve conhecer pessoas que se propuseram a fazer uma reforma financeira em suas vidas e que não conseguiram manter o projeto por muito tempo. Outras pessoas resolvem que vão fazer exercícios físicos, matriculam-se numa academia, mas não a frequentam, ou o fazem apenas eventualmente e a contragosto. Não adianta, se não houver a mudança da mentalidade tudo ficará muito mais difícil, quase impossível, razão pela qual quero lhe mostrar, neste livro, como você conseguirá mudar completamente sua mentalidade, mudando também seu estilo de vida, vivendo feliz e satisfeito. Você aprenderá como fazer mais dinheiro, guardar uma parte, investir outra, tudo de forma correta e consciente, visando alcançar seus objetivos financeiros.

Um dos propósitos deste livro, e que é o tema deste primeiro capítulo, é “Nunca Mais Fique Sem Dinheiro”, no qual você desenvolverá habilidades emocionais muito poderosas, com as quais



conseguirá estabelecer em sua vida a premissa de nunca mais ficar sem dinheiro. Eu costumo dizer que quem tem acesso ao conteúdo deste livro começa a passar por um processo de transformação, no qual deixa de ser uma pessoa comum e se torna uma super pessoa, completamente diferente da maioria, da manada que tem resultados medíocres. E saiba que a média está completamente endividada. Hoje 78% das famílias brasileiras estão nessa situação, e este número não para de crescer.

Então você começará esta transformação a partir de agora e sairá daqui com duas ferramentas extremamente poderosas: a primeira é um sistema concreto para viabilizar a tomada de decisões financeiras adaptadas para a vida que você quer ter, no qual conseguirá usar o 50-30-20, que é o nosso modelo de planejamento de orçamento pessoal e familiar, o único que enriquece, o único com que você vai conseguir pagar suas contas básicas e ainda continuar comprando e dispondo do seu dinheiro como achar melhor.

Sim, é isto mesmo que seus olhos leram, você descobrirá que é possível continuar a gastar seus recursos. Tem gente que acha que para arrumar sua vida financeira terá que parar de gastar. Acredite, você não precisará disso, pelo contrário, precisará dispor do seu dinheiro, com responsabilidade, mas sem fobias. E será necessário investir uma parte, com consciência. É perfeitamente possível, acredite.

A segunda ferramenta a que você terá acesso é também uma nova mentalidade, com a qual enxergará o dinheiro de uma maneira que nunca viu antes. Imagine que colocarão lentes novas na frente de seus olhos, como se fossem olhos mágicos, e essas lentes transformarão sua forma de ver o dinheiro. O mundo não muda, o que muda é o seu jeito de ver o mundo.

Durante a leitura deste livro, vou lhe mostrar como você deve usar algumas regras fundamentais para incrementar sua vida financeira. E, para começar, falaremos sobre as Quatro Regras, pelo que já lhe informo que coloquei este tema aqui no início do livro para que você comece do jeito certo. E, para começar do jeito certo, será

necessário deixar uma coisa bem clara: Regras são Regras e devem ser seguidas à risca.

Nós, brasileiros, somos um povo incrível, capazes de nos adaptarmos às mais variadas circunstâncias. Mas, há alguns pontos em que não somos tão incríveis assim, e um deles é a mania de sempre querermos dar um jeitinho nas coisas, isto é, fazer uma acomodação, ainda que fora dos padrões convencionais, comportamento este totalmente em desacordo com a mentalidade da alta performance financeira, na qual não há espaço para o jeitinho.

E aqui vai uma regrinha fora das quatro que mencionei: a partir de agora não tem mais espaço para usar o jeitinho, nem para fazer mais ou menos, para performar “meia boca”, ou querer fazer “do meu jeito”. Imagine sua vida como se fosse uma competição esportiva, um jogo no qual, como em todos os jogos, se um jogador infringir uma regra ele poderá ser advertido e até desclassificado, desclassificação que poderá resultar até na perda do jogo.

Na nossa vida real, quando descumprimos uma das leis, que são as regras criadas pela sociedade, o que pode acontecer? Poderemos ser autuados, multados e até sermos presos. E se em nossa vida financeira deixarmos de cumprir alguma regra, também poderemos ser penalizados, pois em se tratando de leis não dá para fazermos mais ou menos ou tentarmos nos sobrepor a elas. A lei é dura, mas é a lei, já dizia aquele ditado em latim “dura lex sed lex”. E, por oportuno, vale lembrar aquela “coisa” chamada “jeitinho brasileiro”, especialista no descumprimento de regras e no favorecimento a transgressores, expediente que jamais deve ser utilizado, seja sob qual justificativa for.

Nós vamos fazer juntos uma mudança incrível em sua mentalidade, e para que ela seja poderosa de verdade, você deve começar seguindo estas Quatro Regras que vou lhe apresentar, as quais devem ser tidas como guias para sua vida e segundo as quais você deverá pautar sua passagem pelo planeta.

## CAPÍTULO 1

# AS QUATRO REGRAS

### **Primeira Regra: Dê uma função ao seu dinheiro.**

Esta regra é sobre você ser proativo, ou seja, deve definir logo quais são suas reais prioridades e estabelecer quanto de dinheiro será necessário destinar para alcançá-las. Dentro desta regra temos algumas sub regras, como, por exemplo “nós precisamos ser pessoas de ação e não pessoas de reação”, distinção que você aprenderá a identificar neste livro. O que quer dizer ser uma pessoa de ação ou de reação? A pessoa de ação é aquela que se antecipa aos fatos, que se planeja, que dá o primeiro passo, que comanda as ações e atitudes da sua vida, atuando sempre como protagonista.

Já a pessoa de reação é a que vive “apagando incêndios”, no improviso, que não se planeja e apenas reage aos acontecimentos, atuando passivamente, sempre como coadjuvante. Pessoas de reação geralmente gastam muito mais energia, tempo e dinheiro no seu cotidiano, já que não têm o hábito de se planejar, ou seja, vivem constantemente ao sabor dos acontecimentos, literalmente apagando incêndios o tempo todo, num constante ciclo vicioso.

Com o nosso dinheiro é a mesma coisa: ou nós nos antecipamos e planejamos em detalhes o que faremos com ele, ou a vida fará isto por nós, cabendo-nos apenas reagir, pagando juros desnecessários, contraindo empréstimos e comprando coisas de que não precisamos.

É este comportamento o responsável por as pessoas não conseguirem guardar dinheiro, justificando “não guardo dinheiro porque não sobra nada no fim do mês”. A verdade é que o dinheiro nunca

vai sobrar se você não fizer com que ele sobre, independentemente do quanto você ganha. Grande parte das pessoas justifica dessa forma, ou seja, que o dinheiro não sobra porque o salário é pouco e os gastos são muitos. Mas isso é um engano, pois na realidade o dinheiro não sobra porque são pessoas de reação, isto é, ainda possuem uma mentalidade pobre, que as fazem achar que a solução para seus problemas é ter mais dinheiro.

Mas, a partir de agora você não vai mais cometer este erro (se é que o fazia), pois sua mentalidade começou a ser transformada e você será uma pessoa de ação, que sabe exatamente para onde direcionará os recursos que entrarem em sua conta bancária, terá isso planejado antecipadamente e, assim, aos poucos você se tornará uma pessoa de ação, e não de reação, como a maioria.

Em suma, a pessoa de ação se mantém no comando e determina exatamente o que fazer com seus recursos, inclusive e principalmente o quanto vai guardar e o quanto e onde vai gastar.

## **Segunda Regra: Aceite as Suas Despesas.**

Esta regra combina o poder de se pensar à frente e o de se agir no aqui e agora, no momento presente.

Existem despesas que ocorrem todos os meses e são facilmente enquadráveis em nosso planejamento, mas outras há que, embora não sejam impossíveis de se prever, só ocorrem eventualmente, como a quebra do carro, por exemplo. E existem outras ainda que, apesar de as classificarmos como não prioritárias, estão constantemente batendo à nossa porta, querendo ser lembradas, como guardar dinheiro para o casamento, reformar aquele banheiro etc.

Um grande erro que as pessoas cometem é o de não terem clareza quanto às suas despesas. Por exemplo, eu já ouvi pessoas dizerem que “este mês gastei mais porque teve o aniversário da minha mãe

e no mês que vem não haverá”. E quando chega o mês que vem tem aniversário do sobrinho, da esposa, do pai, do marido. Todos nós temos aniversários de pessoas queridas em todos os meses e, portanto, se você pretender presentear a todos os aniversariantes, terá que incluir no seu orçamento o custo do presente de cada um.

Outro ponto em que muitas pessoas erram é em achar que existem despesas impossíveis de se prever. Assim, preste atenção a esta outra regra dentro da regra: não há nada mais previsível do que imprevistos, eles ocorrem sempre, nós apenas desconhecemos quando e o que será. Mas eles virão, com certeza.

É por razões como estas que todos devemos ter uma reserva, pois não sabemos quando iremos ter um problema com o carro, ou uma questão de saúde, uma viagem urgente ou inesperada etc. Enfim, sempre há algum imprevisto acontecendo em nosso mês, seja com você, seja comigo, com qualquer pessoa, sem pré-aviso. Por este motivo é fundamental que tenhamos sempre um dinheirinho reservado, ao qual chamamos de Reserva de Emergência. Para que você tenha uma noção a respeito, a Reserva de Emergência deve ter o valor equivalente de 6 a 12 meses de nossas despesas básicas.

E o que são “nossas despesas básicas”? Este é um ponto a que devemos prestar mais atenção, já que muita gente não consegue definir claramente quais são essas despesas. Neste livro você vai aprender a desenvolver sua inteligência financeira, com o que, entre inúmeras outras possibilidades, saberá determinar exatamente o que são nossas despesas básicas e a distinguir entre estas e as não básicas, como as com o estilo de vida, por exemplo.

Despesas básicas são aquelas costumeiras, que acontecem constantemente em nosso cotidiano, como as de moradia (aluguel ou financiamento), com alimentação, escola dos filhos, plano de saúde, combustível para o carro e outras. São, enfim, as despesas essenciais, indispensáveis. E para determinar o tamanho da sua Reserva de Emergência basta somar as quantias gastas mensalmente com todas as suas despesas básicas e, em seguida, multiplicar o valor obtido por 6, caso sua Reserva se destine a cobrir 6 meses de suas despesas

obrigatórias. Esse será o valor que você deverá manter disponível em sua Reserva de Emergência. Aos poucos você poderá ir aumentando sua disponibilidade, até que ela abranja 12 meses, o que será o ideal, pela segurança que lhe dará para fazer frente a emergências.

Acompanhe comigo agora este relato: no início de 2020, quando surgiu a pandemia do coronavírus, muitos perderam seus empregos, outros tiveram que fechar as portas de seus comércios para não falir, outros faliram, outros foram impedidos de trabalhar. E todos ficaram sem dinheiro, preocupados com a doença e com a proteção de suas famílias. Várias dessas pessoas estavam apreensivas também com situações como “não terei dinheiro para pagar minhas contas do mês que vem se não puder voltar a trabalhar”, ou “se eu não puder abrir meu comércio será um desespero, pois para sobreviver e pagar minhas contas dependo totalmente de ter dinheiro entrando diariamente no meu caixa”.

Se essas pessoas tivessem uma Reserva de Emergência, como eu tinha (e ainda tenho) quando veio a pandemia, elas teriam a mesma tranquilidade que eu tive à época, pois pude dizer à minha família que iríamos fechar o nosso consultório e ficarmos em casa pelo tempo que fosse necessário, ou seja, até que a situação começasse a voltar ao normal e sentíssemos já haver segurança para retomarmos nossa rotina. Na primeira vez em que tivemos que usar essa estratégia ficamos reclusos por três semanas, mas minha cabeça estava tranquila quanto a dinheiro já que, como citei acima, eu contava com um valor disponível para emergências e se acontecesse um tsunami ou o incremento do coronavírus, minha família e eu conseguiríamos estar bem, pois tenho em minha Reserva de Emergência o equivalente a um ano de minhas despesas básicas.

Se aquelas pessoas tivessem guardado R\$ 100,00 por mês nos últimos 10 anos teriam hoje R\$ 18.000,00, na poupança, corrigidos pela inflação. Consideremos, o fato de se dispor de uma Reserva de Emergência no início da pandemia, teria deixado qualquer daquelas famílias muito mais tranquilas, pois poderiam pagar as contas sem deixar nenhuma ficar atrasada e esperar aquela fase ruim passar, para

depois voltar a trabalhar e repor os gastos havidos. Guardando 100 Reais por mês no tesouro direto poderia ter ajudado muito qualquer família quando fomos obrigados a ficar em casa. Apenas 100 Reais podem salvar a sua família!

Quero que você pense nisto para se motivar a ter a sua Reserva de Emergência, porém que faça isso um pouco mais rapidamente do que com apenas R\$ 100,00 por mês, a menos que esse seja realmente o valor máximo de que consiga dispor hoje. Se este for o caso, tudo bem, simplesmente comece. Antes que se dê conta esse dinheiro terá aumentado, se você o mantiver investido e rendendo alguma coisa, trabalhando para você. Nunca deixe seu dinheiro ocioso, isso também é fundamental.

### **Terceira Regra: Aprenda a levar porrada.**

Gosto muito desta regra, pois algumas pessoas acham que a vida das outras pessoas é mais fácil que as delas mesmas. Olha só, isto é um grande engano, fique esperto porque a vida vai lhe bater e vai bater forte em mim, em você, em todo mundo, por isto precisamos aprender a levar porradas, sem cair. Não podemos ficar rezando e torcendo para não apanharmos mais, porque inevitavelmente vamos tomar muita pancada ainda, porque estamos lutando contra um Mike Tyson e não com um Zé Ruela qualquer.

Estamos constantemente lutando com a vida e a vida costuma bater, e muito. E não há nada que possamos fazer para mudar isso, não há como simplesmente dizermos que não queremos tomar mais porradas, pois não existe essa possibilidade e não existem regras nesta luta. E, como diria o icônico personagem Rocky Balboa, “Ninguém vai bater mais forte do que a vida. Não importa como você bate e sim o quanto consegue apanhar e continuar lutando, o quanto consegue suportar e seguir em frente, É assim que se ganha”.

O grande “pulo do gato” é a gente aprender e desenvolver a habilidade de tomar porrada, e tomar outra, e várias mais tentando não cair e, caso caíamos, levantarmo-nos o mais rapidamente possível, para prosseguirmos, recuperando-nos das pancadas e mantendo-nos sempre na luta pela sobrevivência.

Então você precisa aprender a se adaptar e ficar forte para lidar com qualquer coisa que aconteça em seu caminho, pois o problema não é apenas cair, mas sim o tempo que você irá precisar para se levantar e prosseguir na briga.

Existe uma metáfora que ilustra muito bem essa situação, que eu levo pela minha vida e gostaria que você levasse pela sua também. Imagine, apenas imagine, que sua existência transcorra como que em uma rodovia, dessas com 5 ou 6 faixas de trânsito, na qual você se encontra dirigindo a 120 km/h, velocidade máxima permitida naquela autoestrada. Embora na imaginação você julgue estar naquela rodovia, àquela velocidade, na realidade você está na sua cidade, dirigindo a sua vida, trabalhando, levando as crianças para a escola, almoçando, indo ao banco, ou seja, fazendo o que fazem milhões de pessoas em todo o mundo, diariamente.

Mas eis que de repente acontece um acidente, um BO, como gosto de chamar a esses imprevistos, os quais são, na verdade, aquelas mesmas porradas que a vida nos dá, sob a forma da perda do emprego, do fim de um relacionamento, da morte de uma pessoa querida, etc.

No momento em que acontece o BO você diminui a velocidade e entra em uma rotatória na qual fica rodando e rodando por muito tempo, até conseguir encaminhar o “acidente” a uma solução, voltar à rodovia e dali a pouco já estar novamente a 120 km/h, e a vida acontecendo, e o trabalho, as crianças na escola, o banco, o almoço e toda aquela gente correndo também, a vida... De novo, de repente, aquele imprevisto, outro acidente, um novo BO, veio a vida e lhe bateu novamente, uma porrada daquelas a qual o leva novamente à rotatória, onde fica rodando, rodando, até conseguir se recuperar e... voltar à rodovia e à roda viva que é a nossa vida.



Sei de pessoas que estão há muito tempo em rotatórias da vida, rodando e rodando, tentando superar seus acidentes, seus traumas, seus Bos. Para algumas dessas pessoas a vida vai deixar de fluir e não haverá volta à autoestrada: são as pessoas que não conseguem superar seus traumas e desistem. Precisamos desenvolver a habilidade de suportar e de nos mantermos quanto possível fora do alcance das pancadas da vida, recursos com que você poderá contar também aqui neste Neuro Finanças.

Outro ponto para o qual peço sua atenção é quanto ao seu planejamento, o qual, em síntese, é um plano mais elaborado, e os planos podem, e muitas vezes até precisam, ser alterados. Neste momento, em que você está começando a ter um contato maior com o Neuro Finanças, é bem natural que sinta a cabeça a mil e será normal também que muitos dos seus conceitos e crenças precisem ser alterados daqui para a frente, razão pela qual você deve ser maleável, flexível e receptivo a eventuais mudanças em seu planejamento.

Às vezes algo que hoje lhe é prioridade, a que você atribui grande importância, talvez amanhã já não seja tão prioritário assim. Portanto, de novo, você deve estar ciente e entender que mudanças podem ocorrer em seu planejamento, em sua vida. Caso você perceba que alguma alteração é necessária, altere e siga em frente. Algumas Pessoas julgam que quando isto acontece é porque falharam ao fazer o seu planejamento. E não, não falharam, apenas foi preciso fazer uma correção no rumo das coisas e é normal que aconteça assim.

Olhe, estou lhe dizendo isto não é simplesmente para ser bonzinho, gentil e legal com você, mas, no entanto, é necessário que você esteja ciente de que não deve ficar mudando por mudar, o tempo todo, mas também não é para permanecer sofrendo por ter sido preciso alterar seus planos. Quero que você desenvolva autoconfiança, consistência, resiliência e autoestima.

As quatro competências mais importantes para que qualquer ser humano possa alcançar um objetivo são a autoconfiança, a consistência, a resiliência e a autoestima, valores próprios para se lidar com situações a que eu chamo de ciclo do fracasso financeiro, que pode

ser também ciclo do fracasso na saúde física, no relacionamento no trabalho, nos estudos etc. Para se lidar com qualquer dessas possibilidades a estrutura mental e emocional deve ser exatamente a mesma.

O ciclo do fracasso: suponhamos que você tenha resolvido, de novo, cuidar da sua saúde física e simultaneamente da sua saúde financeira, do seu dinheiro. Quantas vezes você já fez isso, ou melhor, você já tentou fazer isso? E quantas pessoas do seu relacionamento estão tentando fazer a mesma coisa? Vou lhe dar dois exemplos, um envolvendo nossa saúde física e outro relacionado ao nosso dinheiro, pois são os dois itens que fazem mais sentido para nós neste momento e são também os mais didáticos.

Imagine que uma pessoa fez a matrícula numa academia de atividades físicas, começou a participar dos exercícios com muita vontade, disposição e motivação, como é normal quando a gente começa algo novo. Uma semana depois lá está ela, fazendo mais exercícios, suando pra caramba. Passados 15 dias a rotina prossegue, acordar cedo, malhar, o corpo dolorido, ela olha no espelho, sobe na balança, mas ainda não consegue ver resultado. Em 15 dias apenas não se consegue mesmo ver resultados acontecendo, seja na academia, seja com o nosso dinheiro no banco. E aí, o que ocorre? Nossa personagem desanima um pouco, afinal foram 15 dias de dedicação e esforço, para um resultado irrisório. Mas, vamos lá, ela prossegue por mais uma semana, por mais duas, suando e se esforçando em alto nível. Aí ela para e novamente vai à balança e ao espelho e... que decepção, o resultado é ainda insignificante.

Se isso já lhe aconteceu e você, ciente de que seu esforço foi gigante, para os seus padrões, mas o resultado não correspondeu, você desanima de novo, mas continua. E depois de mais 3 ou 4 desanimadas você... desiste. E desiste porque não teve retorno condizente com sua dedicação, pelo que foi desanimando até jogar a toalha. Quantas vezes você passou por isso em sua vida? Começa algo numa altíssima intensidade, mas o resultado não vem e o que vem é o desânimo, a frustração, que você tenta justificar com alegações como “Isso não é para mim, ainda não estou pronto para isso”.

Só existe um jeito da gente não desistir e é trabalhando duas importantíssimas competências dentre as que já citei, ou seja, a autoconfiança e a consistência. Suponha uma volta àquela situação, você se matriculou na academia, a diferença é que você agora tem muita autoconfiança, você confia em você mesmo, tem segurança. Passou um mês e embora não veja ainda resultados, você tem autoconfiança, tem segurança e uma visão clara de futuro, e prossegue, continua, porque você é autoconfiante.

Quando você decide continuar, acaba desenvolvendo algo que é imprescindível para que venhamos a alcançar qualquer coisa na vida: a consistência. A gente não consegue ficar bem e ter bons resultados se não formos consistentes. E aí, ao atingirmos este padrão inevitavelmente começaremos a ver aparecerem os resultados e eles passam a gerar mais autoconfiança, a qual cria mais consistência, e mais resultados e você sai do ciclo do fracasso para o ciclo do sucesso.

## **Regra número 4: Amadureça o seu dinheiro**

Preciso que você desenvolva, a partir de agora, a habilidade de amadurecer o seu dinheiro. O que é amadurecer? Quando vamos ao mercado (lá em casa eu é que vou, não gosto, mas vou) a cada 15 dias, religiosamente, eu compro banana, laranja, mamão, e outras frutas mais, pois aprendi a escolhê-las adequadamente, sendo que levo algumas que estejam um pouquinho mais maduras, para uso naquele mesmo dia e durante uma semana. Mas compro outras, mais verdes, para uso na semana seguinte.

Daí que essas frutas irão amadurecer em casa, não as usaremos enquanto verdes, esperamos que amadureçam para saboreá-las. O mesmo ritual temos que desenvolver com o nosso dinheiro, mas há pessoas que recebem seu dinheiro e já saem gastando de imediato. Desenvolva a habilidade de ficar um pouco mais com aquele dinhei-

ro, faça um carinho nele, deixe que ele amadureça. Quando você conseguir aumentar o tempo entre o momento em que recebe seu salário e a hora de dispor dele, você fica mais seguro, mais confiante.

Quando você implementar essas 3 regras, vai começar a amadurecer o seu dinheiro sem nem perceber, e então irá dizer adeus ao ciclo recebe salário e paga conta, recebe salário e paga conta, ciclo de quem vive esperando chegar um dinheiro novo para começar a gastar. Essas 4 regras funcionam para todas as pessoas, não importa quanto você ganha, não importa quais são os seus objetivos, não importa qual é a sua situação financeira hoje. E para você começar a elevar, do jeito certo, seu nível monetário, deve levar essas 4 regras como básicas do processo financeiro e aplicá-las diariamente em sua vida.

Comece aplicando estas regras os poucos, depois mais um pouquinho, e logo, junto a outros conteúdos que aprenderá aqui, eles irão se acoplando dentro de sua mente e, quando você se der conta, estará conseguindo resultado incríveis e perceberá as mudanças em sua mentalidade, vendo que as coisas vão acontecer para você, pelo que estaremos juntos, comemorando seu sucesso e todo esse ótimo resultado.

## **CAPÍTULO 2**

# **OS CINCO PILARES PARA O SUCESSO FINANCEIRO**

Este é um capítulo especial no qual eu vou te mostrar um caminho para você elevar seu nível financeiro e continuar a desenvolver sua mentalidade financeira.

Dividido em cinco partes, este capítulo terá os fundamentos de seus pilares aqui expostos à “visitação pública”, para análises e estudos. Gosto muito do título “Os Cinco Pilares Para o Sucesso Financeiro”, porque a palavra pilares remete a estruturas cuja função é dar sustentação a uma construção, seja um simples e modesto barracão, seja um enorme e sofisticado conjunto de edifícios de cimento e aço.

Neste capítulo teremos contato com vários pilares, que devem ser observados todos ao mesmo tempo, pois a falta de qualquer um deles pode prejudicar as estruturas que dão apoio a nossa construção. Peço que, a partir de agora, redobre sua atenção, pois iremos tratar de um projeto que se propõe a te dar recursos para que você consiga ter sucesso financeiro em seu dia a dia, o que é muito importante e que você merece. Tenho certeza de que a medida que passe a aplicar corretamente esses conceitos em sua vida, você sentirá a diferença de patamar financeiro a que irá ter acesso, aos poucos, mas com muita segurança.

Quando tive minha primeira aula em um curso de tênis, já com idade em torno dos 26 anos, era minha estreia em quadra com uma raquete na mão. Após as formalidades de praxe o instrutor me perguntou: Eduardo, você já jogou tênis alguma vez? Qual é o seu nível neste esporte? E eu respondi: Meu nível é zero, nunca joguei tênis professor. E ele: Isto é ótimo, pois vou poder ensinar você a

jogar do zero, livre de vícios e te ensinar o movimento limpo, o movimento perfeito.

Quando começamos algo do zero, podemos até nos sentir desconfortáveis no início, porém, se analisarmos bem, veremos que é uma super vantagem, pois teremos a oportunidade de começarmos do jeito certo, puro, sem vícios ou tendências erradas e negativas.

O passo a passo que você terá neste livro é potencialmente capaz de melhorar muito sua performance financeira. Eu já aplicava com sucesso esses fundamentos, e quando comecei a dar minhas mentorias individuais e em grupo e nos meus cursos presenciais e online, pude perceber que todos os que aplicavam este método invariavelmente alcançavam a prosperidade financeira.

Os 5 Pilares são os seguintes:

- 1 – Diagnóstico Financeiro
- 2 – Ponto de Equilíbrio
- 3 – Capacidade de Investimento
- 4 – Metas
- 5 – Investir com Inteligência

## **Pilar número 1 – Diagnóstico Financeiro**

Quero te ensinar a maneira correta de se fazer um Diagnóstico Financeiro, de forma dinâmica e didática, sem chatices, e vou ser sincero com você, eu nunca gostei de planilhas e controle financeiro, acho chato, algo monótono de se fazer. Faço porque é minha obrigação, com foco no resultado e, como toda pessoa de sucesso, que modestamente me considero, faço o que precisa ser feito, o melhor possível, e não apenas aquilo de que gosto. Então pode ter certeza de que vou te ensinar o jeito mais simples, prático e fácil de fazer.

Não sou chegado em ficar anotando os valores dos ganhos, dos gastos e das contas mensais, como teremos que fazer aqui, porém entendo que esses registros são necessários para o diagnóstico inicial, e esta é a razão que me levou a criar um método mais agradável para chegar ao nosso objetivo, e, veja que legal, possibilitou que você não precise fazer este diagnóstico todos os meses.

Na elaboração do seu diagnóstico, ao qual prefiro chamar de Raio X Financeiro, você será orientado a recordar a época em que era criança, suas experiências com o dinheiro e a forma com que sua família lidava com ele.

Sempre pergunto a participantes de meus cursos “Quanto você ganha por mês?” A resposta geralmente é “Eu ganho mais ou menos 3 mil reais por mês”, ou “5 mil mais ou menos”, ou “mensalmente eu ganho mais ou menos 10 mil reais”, ou seja, a maioria ganha “mais ou menos”, uma forma inadequada e insegura de se referir ao ganho mensal, porque não pode ser “mais ou menos”, a resposta tem que ser taxativa, incisiva: “Eu ganho 10 mil reais por mês!”, sem o mais ou menos. Você precisa saber exatamente qual é o valor do seu salário mensal.

O primeiro passo para fazermos o seu Diagnóstico é anotar, nos próximos 30 dias, todos os seus rendimentos, tudo mesmo, sejam salários, prêmios, comissões, rendas de investimentos, de trabalhos avulsos etc. O segundo passo, semelhante ao primeiro, é anotar nos mesmos 30 dias todas as suas despesas, todas, sem exceção, inclusive as pequenas, como o cafezinho, o refrigerante, a gorjeta do garçom e outras mais.

Muita calma nesta hora, você não precisará fazer isto durante sua vida toda, normalmente eu executo este ritual a cada 3 ou 4 meses. Após coletar os dados durante os 30 dias faço o meu Raio X Financeiro, avalio como foi o mês, o valor que entrou, quanto saiu, quanto sobrou e estabeleço os ajustes que forem necessários. Depois passo 3 ou 4 meses livre, leve e solto, porque ninguém é de ferro. E é a vida que segue.

E por que 3 ou 4 meses? Porque é o tempo justo para avaliar o resultado das mudanças que eu me propus quando fiz o meu Raio X Financeiro, ver o que funcionou e estimar a necessidade de alguns novos ajustes. Talvez você esteja querendo me perguntar “Eduardo, se eu preferir anotar meus gastos e minhas receitas todos os meses, posso?”. Minha resposta é sim, você pode, se assim ficar melhor para você. Veja, eu desenvolvi este método de anotar a cada 3 ou 4 meses porque a maioria dos que participam destes treinamentos (inclusive eu) não gostam dessa atividade, daí a razão do intervalo, mas te dou essa liberdade para fazer de forma diferente, do seu jeito.

E sabe por quê? Porque se você está lendo este livro com certeza está mais comprometido, num nível acima do comum das pessoas e mais alto em relação à inteligência financeira, o que justifica o seu pedido e a minha resposta.

O terceiro passo: após os 30 dias de anotações, verifique qual foi sua maior despesa, isto é importante porque já vi pessoas que com dois ou três tipos de gastos já comprometem 50% da renda. Se alguém tem uma renda de cinco mil reais por mês, por exemplo, e toma metade dela com o financiamento da casa, do carro, mais os gastos do supermercado, vão sobrar apenas R\$ 2.500,00 para todas as outras necessidades, como escola dos filhos, plano de saúde, combustível para o carro, contas de água, de luz, telefone, internet, farmácia etc. Com certeza vai ficar problemático.

Este é um bom momento para você pensar seriamente quais despesas poderá reduzir ou cortar do seu dia a dia, provisória ou definitivamente. Não estou dizendo para você eliminar as coisas de que gosta, não é isso, aliás, jamais faça isso, pois se você “cortar” itens de que sua família gosta, cometerá um grande erro e não conseguirá levar este plano adiante por mais de duas semanas, pois cortar as coisas que nos dão prazer é o jeito mais fácil de estragar um plano financeiro.

A melhor maneira de equacionar isso é em conjunto com a família, cônjuge e filhos, pois é muito importante a participação de todos no encaminhamento de situações como a apresentada,



cuja solução poderá afetar a todos. Afinal, o seu lar não deve estar sob uma administração totalitária e unilateral, em que você toma sozinho as decisões, sem consultar os demais integrantes da família, baseando-se apenas no seu senso e nos seus valores.

É mesmo muito importante que cada membro se manifeste e que a opinião da maioria seja respeitada. Em minha casa aconteceu um fato semelhante quando do lançamento do *streaming* da Disney, ao qual eu pessoalmente não fazia questão de assinar, no entanto, meus dois filhos, Clara e João, queriam muito. Porém, antes de efetivar a nova adesão, lembrei-me de que já assinávamos a *Amazon Prime*, o *Netflix*, *HBO MAX*, o Curso *on-line* de Inglês, a *Playstation Plus...* e para fazer uma nova adesão teríamos que fazer alguns ajustes, afinal eu não queria aumentar minhas despesas. A solução seria cortar algum outro gasto, que fosse menos importante, para acomodar a nova assinatura. Colocada a questão, todos de casa opinaram, cada um abriu mão de algo para ganhar do outro lado e a situação foi resolvida com a participação geral. Não se deve resolver tudo sozinho e simplesmente comunicar as mudanças, tem que haver um consenso coletivo. E também não se deve colocar um novo gasto só porque não quer desagradar os filhos.

Depois de anotar as receitas, as despesas e os maiores gastos, chegou a hora de fazer o seu Raios X Financeiro, o que é simples para quem tem um salário fixo, e um pouquinho menos para quem tem uma renda variável, como os comissionados, que trabalham por comissão, os empresários, que tem um negócio próprio, os autônomos e profissionais liberais, os quais vão precisar estabelecer um valor médio para seus rendimentos, o que é muito fácil, basta somar todos os ganhos dos três últimos meses e dividir por três o total encontrado. O resultado será o salário médio e será com esse número que a pessoa trabalhará para fazer o seu Raio X Financeiro.

## Pilar número 2 – Ponto de Equilíbrio

Neste pilar vamos identificar qual é o seu ponto de equilíbrio, que simplesmente é a soma da média de suas despesas mais o valor de sua Reserva de Emergência Mensal (Não é a reserva anual, que abrange de 6 a 12 meses de suas despesas básicas). Para se chegar à média de suas despesas bastará somar os gastos nos três meses e dividir por 3 o número apurado. O resultado será o valor da média mensal de suas despesas.

Vamos ao exemplo:

mês 1 despesas R\$ 5.000,00

mês 2 despesas R\$ 7.000,00

mês 3 despesas R\$ 3.000,00

Soma R\$ 15.000,00

A sua média mensal de despesas será R\$ 5.000,00, sua reserva mensal R\$ 500,00, ou seja, 10% da sua média mensal de despesas, e seu ponto de equilíbrio será R\$ 5.500,00, o que significa que tudo o que você ganhar até R\$ 5.500,00 será destinado ao pagamento de suas contas e reserva de emergência.

É muito importante saber qual é o seu Ponto de Equilíbrio, pois ele mostra como está seu padrão de vida, se você está vivendo acima, no limite ou abaixo dele. É comum neste momento a pessoa perceber que está com o padrão de vida elevado, que está trabalhando quase que só para pagar as contas, situação que pode se transformar em uma armadilha e comprometer seu dia a dia, sua capacidade de investir e, por consequência, até o seu futuro.

## **Pilar número 3 – Capacidade de Investimento**

Neste pilar veremos que se uma pessoa tem um salário de R\$ 7.000,00 e um ponto de equilíbrio de R\$ 5.500,00, significa que sua capacidade de investir é de R\$ 1.500,00, pois este índice é a diferença entre o salário e o ponto de equilíbrio.

Já vimos a importância de se conhecer o ponto de equilíbrio, agora vamos saber sobre a capacidade de investimento. Conhecendo seu ponto de equilíbrio e sua capacidade de investimento, você conseguirá fazer uma coisa que grande parte das pessoas do mundo lá fora, que estão quebrados financeiramente, que faliram, não fizeram, que é simplesmente o planejamento de suas finanças. Você conseguirá se planejar, se programar mentalmente quanto ao “como, quando e quanto” e, a partir daí assumir o comando de sua vida financeira, pois deixará de ser uma pessoa que desconhece o “como, quando e quanto”, que espera que sobre dinheiro no final do mês para investir, sabendo já que nunca vai sobrar.

Resumindo, faça a média de suas despesas dos últimos 3 meses, acrescente 10% da reserva de emergência mensal e você terá seu ponto de equilíbrio, que é o valor de que precisará dispor todos os meses para pagar suas despesas e fazer sua reserva de emergência mensal. Prosseguindo, faça a média dos seus rendimentos obtidos nos mesmos 3 últimos meses e o seu Raio X Financeiro, e como já tem seu ponto de equilíbrio e sua capacidade de investimento, estará capacitado para assumir o volante e definir por qual caminho irá seguir em sua vida financeira, pois já tem os números e os dados, não precisa ir por “achismos”.

## **Pilar número 4 – Defina suas metas.**

Após passar por estes 3 pilares, você precisará estabelecer metas, pois pessoas de sucesso criam metas no trabalho, nas finanças, domésticas, econômicas (para economizar), para fazer mais dinheiro, para seu desenvolvimento profissional etc. Não vamos nos aprofundar agora quanto às metas, vamos porém, abordar dois aspectos importantes: as metas são inicialmente classificáveis quanto ao prazo, isto é, de curto, médio e longo prazo, conforme sejam programadas para abrangerem de 1 a 3 anos, ou de 4 a 10 anos, ou acima de 10 anos, respectivamente.

É importante sabermos classificar nossos objetivos, nossos sonhos, nossas metas, quanto ao prazo, de médio, curto ou longo prazo. O que conseguirei fazer no curto prazo? E no médio? Ter uma visão de futuro é também relevante, prever o que acontecerá daqui a 5, 10 anos, o que estarei fazendo, como será meu trabalho, minha casa, minha família. No meu canal no *YouTube*, tenho vídeos que abordam a “memória de futuro” e a metodologia “Transformando Sonhos em Metas”. Caso haja interesse você poderá encontrar não apenas um, mas dois ou três vídeos sobre como criar uma memória de futuro, a visão de longo prazo, e constatar como isto é importante.

Bem, agora que você já sabe o que são metas e suas classificações, precisa saber que elas precisam passar por um processo de “*smartização*”, isto é, nossas metas devem ser: *Smart*, traduzindo para o português: específicas, mensuráveis, atingíveis, relevantes e temporizáveis. Para ser específica a meta precisa informar seus detalhes. Por exemplo, minha meta é comprar um carro. Um carro é muito genérico, precisa detalhar a marca do veículo, a cor, o modelo, a faixa de preço etc. Se a meta for adquirir uma casa terá que especificar se será uma casa nova ou usada, localização, de quantos cômodos, preço etc.

A meta mensurável é a que pode ser medida ou avaliada. Por exemplo, você se propõe atingir um total de 10 mil reais em investimentos até o final do ano. Quando chegar setembro você poderá mensurar a quantas anda sua meta, quanto dela já foi atingida e avaliar se conseguirá cumprir o programado.

A meta não pode ser utópica, ou seja, impossível de ser atingida, eu vejo o pessoal da área motivacional, incentivar os outros a fazer algo inédito, que ninguém ainda fez, e vou te dizer uma coisa com muito carinho: Esqueça! Não queira ser o primeiro, não entre nessa. Porém se alguém já tiver conseguido realizar a tarefa, ótimo, você também poderá conseguir, será uma meta atingível. Se, no entanto, a meta for “juntar um milhão de reais em um ano” você acha que é atingível? Você conhece alguém que, em igualdade de condições às suas, conseguiu chegar a ter um milhão de reais em um ano? Se alguém já tiver feito isto, beleza, mas se não aconteceu é porque se trata de uma meta inatingível.

Querer emagrecer também é um tipo de meta. Hoje, em meu consultório, alguém disse que havia emagrecido 20 quilos em um mês, ao que o alertei: “você poderia ter morrido, cara”, e ele se corrigiu “acho que não foi em apenas um mês, demorou um pouco mais”. Há pessoas que têm a mania de se vangloriarem perante outras que, desconhecendo o assunto, acreditam ser possível, de forma saudável, aquela perda de peso. Isto quer dizer que a meta tem que ser atingível em condições normais.

E para ser relevante, como deverá ser a meta? Tem que ser algo importante para quem a estabelecer, como por exemplo ser aprovado no vestibular, situação importante para o candidato, já que implica em sua formação profissional. Se passar no vestibular fosse apenas para agradar aos pais, a meta não lhe seria relevante, pois quando queremos mesmo atingir um objetivo vamos atras, procuramos fazer acontecer. Se a meta for a de conseguir dinheiro para uma finalidade importante, você vai lá, se esforça, faz hora extra sorrindo. Assim, a meta tem que ser relevante para você, não para outras pessoas.

Temporizável é a meta que tem um prazo determinado para ser conseguida, pelo que deve estipular até qual dia, mês e ano deverá ser atingida, claramente.

## **Pilar número 5 – Invista com Inteligência**

Chegados ao quinto pilar, você já fez seu diagnóstico financeiro, já sabe seu ponto de equilíbrio, suas metas, sua reserva de emergência mensal, já sabe quanto pode investir por mês, e que tem que ser uma importância coerente com sua realidade, mensurável, atingível, relevante e temporizável, é tempo de tratarmos de investir com inteligência, e é aqui que muita gente se atrapalha e faz bobagens, porque passam a seguir alguns dos inúmeros vendedores de ilusões que infestam a internet, via *YouTube*, *Instagram*, *Facebook* etc. Se você entrar em um desses canais e digitar “Como investir na Bolsa de Valores” será uma loucura, irão aparecer tantas opções, tantos cursos, centenas de “especialistas”, cada qual com seu método infalível, suas informações privilegiadas, a garantirem dinheiro, muito dinheiro fácil de conseguir. Esquece, esquece...

Fico pensando se esses gurus das finanças tivessem mesmo tais possibilidades, não estariam alardeando-as aos quatro ventos, vendendo cursos, mentorias, imersões e não sei mais quantas maneiras de levar o seu dinheiro. Se já tivessem feito tudo quanto apregoam seriam multimilionários, foras de série financeiros. Cara, ninguém faz milagres, investimentos têm suas leis, suas regras e normas que precisam ser estudadas constantemente, não dê ouvidos a esses mercadores de ilusões ou você poderá tomar decisões erradas e até perder dinheiro.

Cada pessoa tem sua forma de investir e eu também tenho um jeito de fazer meu dinheiro trabalhar para mim e, se fizer sentido para você, fique à vontade para utilizá-lo. Por exemplo, você vai pegar o seu dinheiro, o mesmo que foi nosso modelo agora pouco, ou seja,

aqueles R\$ 1.500,00, dividir por 4, apurando R\$ 375,00 para cada parte e mensalmente investir uma delas, começando pela renda fixa, seja Tesouro Direto, seja um CDB (Certificado de Depósito Bancário) de grandes bancos, um investimento em que você não se preocupará com a rentabilidade, sabendo já que o retorno desses tipos de aplicações é bem reduzido, quase igual ao da poupança.

Outra parte de R\$ 375,00 você investirá em Fundos Imobiliários, os quais são mantidos por empresas administradoras de shopping centers, galpões, lajes corporativas, os quais rendem proventos que são repassados periódica e parcialmente a seus cotistas na forma de dividendos. Há fundos de outros tipos, como os de tecnologia, fundos de outros fundos, de papel, fundos do agronegócio etc. Fundos de papel investem em Recebíveis Imobiliários, que são títulos de renda fixa voltados ao Setor Imobiliário, como CRI, LCI, Letras Hipotecárias etc.

Os Fundos Imobiliários pagam de forma mensal os dividendos a que seus cotistas têm direito e as cotas são comercializadas na Bovespa, que é a Bolsa de Valores do Estado de São Paulo, e passíveis de valorização, fato que é mais um atrativo dessa modalidade de investimento. Vou lhe mostrar um exemplo da rentabilidade de um Fundo Imobiliário que tem a sigla HGLG 11, código pelo qual suas cotas são negociadas na Bovespa. Trata-se de um fundo de tijolos que aluga galpões logísticos, possui 19 ativos, ou unidades, que são construções com vários galpões cada uma, localizadas estrategicamente em grandes cidades. Esses fundos vendem cotas de seus empreendimentos a investidores interessados, a preços que variam conforme o tipo do negócio, a quantidade de espaços, ou salas, ou galpões etc.

A cota do Fundo HGLG 11 foi vendida por R\$ 162,75 cada uma, tendo propiciado um dividendo de R\$ 1,10 por cota possuída. Se alguém tiver comprado 10 cotas receberá R\$ 11,00 em dividendos, se forem 1.000 cotas receberá R\$ 1.100,00. As cotas, desde que de fundos bem administrados e rentáveis, geralmente têm valorização, que beneficia a quem for o proprietário delas, sendo que o valor dos

dividendos é reajustado periodicamente conforme forem majorados os aluguéis a que se referirem.

É assim, como explicamos de forma superficial, o funcionamento dos Fundos Imobiliários, uma forma de se receber por uma locação sem ser dono de imóvel, como diz a publicidade de seus administradores. É importante também ao contexto de valorização, que os dividendos sejam reinvestidos no próprio fundo, ou em outro que esteja com condições favoráveis, criando assim a bola de neve dos juros compostos que pode multiplicar consideravelmente seu patrimônio, no longo prazo.

Os outros R\$ 375,00 você deverá investir na compra de ações junto à Bovespa. Ações são partes do patrimônio das empresas que as emitem e comercializam na Bovespa, as quais remuneram com proventos (dividendos, juros e bonificações) seus possuidores e contam também com a valorização das cotas, caso haja. Há que se ficar esperto e estar ciente de que, por se tratar de mercado de risco, tanto as ações como as cotas dos fundos imobiliários, são passíveis de desvalorização, com eventual perda de capital investido.

E como é que eu faço, tenho resultados positivos investindo nesse mercado de risco que é a renda variável, em ações? Bem, desde que me iniciei nesse mercado, fui me baseando no exemplo de grandes investidores e aos poucos criando meu próprio modelo. Hoje eu invisto em poucas empresas, até 15, no máximo e mensalmente apporto uma importância na compra de suas ações. Trata-se de empresas de grande porte e sólidas, bancos, elétricas, empresas de saneamento, seguradoras e outras, que há anos vêm apresentando valorização e distribuindo dividendos muito bons.

Ao investir você deve procurar diversificar o direcionamento das aplicações, isto é, evitar concentrá-las em poucas empresas. Ou poucos setores. O ideal, como se diz no jargão dos investidores, é não colocar todos os seus ovos em uma única cesta. Exemplo: dois bancos, duas mineradoras/siderúrgicas, duas elétricas, duas de saneamento etc.



Em meus investimentos priorizo empresas que estejam há mais de cinco anos no mercado de ações e não aplico nas que, mesmo que tenham 10, 15, 20 anos ou mais de existência, não estejam listadas na Bovespa a pelo menos 5 anos. Alguém pode questionar: Eduardo, mas você vai perder as IPO (sigla em inglês para o lançamento de novas ações). Respondo: esquece isso, foque no longo prazo que é bem melhor. Outra restrição que faço são as empresas que tem ou tiveram qualquer envolvimento com corrupção, seja ou não com a convivência de órgãos públicos e/ou de seus dirigentes.

Também não invisto em empresas que tenham sido notícia de envolvimento em falcaturas, negociatas, atos desonestos etc., pela simples razão de que esses tipos de Companhias podem estar crescendo muito, às custas do erário público e, por consequência, do povo honesto e trabalhador, cumpridor de suas obrigações e pagador de seus impostos. De repente “a casa cai”.

Voltando ao nosso tema, os últimos R\$ 375,00 que restaram daqueles R\$ 1.500,00, você deverá destinar ao mercado de ações norte americano. Há corretoras especializadas no atendimento a brasileiros, corretoras americanas, administradas por brasileiros e feita para brasileiros, como a *Avenue*, a mais conceituada, pela qual qualquer pessoa poderá investir na compra de papéis das grandes empresas estadunidenses, como *Facebook*, *Apple*, *Disney*, *Coca Cola* etc.

Estamos falando dos Estados Unidos, a bolsa de valores do Tio Sam é muitas vezes maior que a nossa valente Bovespa, e tem inscritas em seu rol de clientes empresas com muito mais valorização, segurança, proventos etc. Os entendidos afirmam que a bolsa americana é inquebrável, que jamais acontecerá algo que a tire dos trilhos poderosos em que transita. Pode haver problemas no mundo todo, lá será o lugar menos afetado.

Assim, não deixe todos os seus recursos no Brasil, mantenha uma parte lá fora. Através de uma boa corretora seu dinheiro ficará seguro, de maneira totalmente legal, em conformidade com a legislação e das normas da nossa Receita Federal. Fique tranquilo, não se trata de um paraíso fiscal ou de algo fora da lei, e seu patrimônio estará

protegido caso aconteça algum problema aqui no Brasil, hipótese que ainda paira sobre nosso sofrido país.

Imagine que você possa hoje investir R\$ 1.500,00 mensalmente, aplicando conforme lhe orientei, imagine o montante que estará à sua disposição em 5, 10 ou 15 anos. Você disporá de uma renda mensal significativa, com seu capital já bem ampliado pela valorização de suas cotas, ações e proventos. Seus 75% estarão aplicados aqui no Brasil e nos Estados Unidos, e você e sua família poderão desfrutar com tranquilidade dos rendimentos que gerarem, sem se preocupar com o sobe e desce dos gráficos financeiros.

E aqueles R\$ 375,00 que você aplicou em renda fixa, por nossa orientação, como estarão? Provavelmente ainda mirradinhos, esperando seu comando para integrarem sua Reserva de Emergência, anual.

Estes são os cinco pilares para você alcançar o sucesso financeiro, aplique estes conceitos, invista seu dinheiro como aqui você foi orientado, execute com responsabilidade e segurança suas incursões no mercado de capitais, e você terá seu merecido prêmio, com seus sonhos e objetivos realizados, sejam financeiros ou de quaisquer áreas da sua vida.

## CAPÍTULO 3

# PLANO DE ENRIQUECIMENTO

Neste capítulo iremos tratar de um planejamento destinado a organizar sua vida financeira e dos procedimentos que você precisará adotar, desde o primeiro até o último passo, está bem? Peço que fique atento, pois vou lhe fazer algumas perguntas, as quais você deverá anotar suas respostas, para depois refletir sobre elas.

Como sempre digo em meus cursos, iremos chegar a um momento em que você perceberá que sua mentalidade e sua inteligência financeira reagirão bem, quase que de forma automática, aos conceitos que vou te apresentar. Entretanto, se alguma vez você pensar “Putz, errei, pensei errado, fiz algo errado”, fique tranquilo, estará tudo bem, agradeça à sua Mente Consciente por ter percebido o engano, volte e recomece do jeito certo, ok?

Vamos então começar e para isto, vou te fazer três perguntas que considero poderosas, as quais mais à frente irão fazer muito sentido e gerar uma grande reflexão para você. A primeira pergunta é “o que você faz quando tem um ganho maior que o esperado para o mês?”, ou seja, estando habituado a ter um determinado salário mensal de repente ganhar mais meio salário. O que você pensaria e faria se isso acontecesse realmente?

A segunda questão, destinada às pessoas que recebem o 13º salário: o que você costuma fazer ao receber esse benefício? E para os que não o recebem, como os profissionais liberais, os empresários etc., fica aqui também a pergunta, adaptada a eles: qual seria sua reação se recebesse um inusitado décimo terceiro salário? Que pensamento você teria e como gastaria esse dinheiro?

Agora a terceira indagação: como você reagiria e pensaria se de repente alguém lhe pagasse por um serviço que você lhe tivesse

feito ou por alguma coisa que você lhe tivesse vendido? Ou quando alguém, um familiar, lhe der uma ajuda financeira, sem que você tenha pedido ou necessite? São perguntas importantes, embora possam não parecer, e ainda falaremos delas aqui.

Outro ponto em que eu quero que você pense agora é o seguinte: Suponha que qualquer dia desses você saiba que não houve acertadores para as 6 dezenas da mega sena e o prêmio acumulado para o próximo sorteio deve passar dos 90 milhões de reais. Qual será seu pensamento sobre isto? O que você iria fazer se ganhasse esses 90 milhões? Quero que você pense nestas duas situações, está bem?

Estou lhe falando sobre essas hipóteses para que possamos começar a fazer com que você pense a respeito de crenças e paradigmas financeiros e de como eles são importantes. Gosto de uma metáfora em que seu cérebro de repente fosse como que um guarda-roupas e os pensamentos são como as roupas que você possui. Agora imagine que você tenha dentro do seu guarda-roupas, bermudas, calças jeans, camisetas, camisas, mas não tenha um terno completo. Quando você for convidado para ser padrinho de casamento, por mais que você escolha a sua melhor roupa, sua camisa mais bonita, sua melhor calça, ainda assim não estará vestido adequadamente para a ocasião.

O mesmo ocorre com nossos pensamentos, nossos paradigmas e crenças financeiras, se não são os adequados, por melhor que os escolhamos, por mais que nos empenhemos, não conseguiremos também “ir a uma cerimônia formal e chique”.

Dito isto, vamos começar. Nosso plano financeiro de enriquecimento está dividido em quatro passos: o primeiro tratará de nossas crenças e paradigmas financeiros. O segundo consistirá em se fazer mais dinheiro, pois quanto maior for sua capacidade de gerar dinheiro mais rapidamente você conseguirá enriquecer. Abro aqui um parêntese para dizer que é possível alguém ficar rico investindo 200 reais por mês, só que irá demorar mais de 40 anos e não pretendemos esperar esse tempo todo.

Uma das metas deste livro, além de ensiná-lo a investir bem o seu dinheiro, e a gastá-lo também, é capacitá-lo a fazer muito dinheiro em sua vida, conduzindo-o a trilhar um caminho onde coisas financeiras boas aconteçam com constância, e que você alcance uma formação para se destacar em seu trabalho. A palavra formação aqui não se refere a cursar uma outra faculdade, não é a essa formação que me referi, mas sim que você possa, através das ferramentas emocionais que trazemos neste livro, se destacar completamente da manada que se agita lá fora e, assim, ascender a níveis mais elevados em sua vida financeira e profissional.

No terceiro passo iremos falar sobre construir patrimônio, aspecto importante em nosso estudo, porque de nada adiantará que você faça muito dinheiro se, simultaneamente, gastar outro tanto. Quando abordarmos a questão da construção de patrimônio, logo mais à frente, este tema será convenientemente trocado em miúdos. Ok?

Por enquanto preciso falar sobre uma pesquisa feita aqui no Brasil pela ANBIMA – Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais, direcionada prioritariamente a pessoas jovens, com idade entre 20 e 30 anos, que se encontram ainda no início da vida profissional e financeira, às quais foi perguntado “qual é a primeira coisa que lhe vem à mente quando você ouve a palavra DINHEIRO?” Esta foi uma pesquisa séria, feita por uma Associação muito conceituada, pelo que repasso a você leitor a mesma indagação: o que lhe vem à mente ao ouvir a palavra dinheiro?

A pesquisa constatou, como resposta mais frequente, que a primeira coisa que vinha à mente dos entrevistados era “BOLETOS”, a segunda “DÍVIDAS” e a terceira “BENS DE CONSUMO” como carro, roupas, celular, computador etc. Não fiquei sabendo das demais respostas à pesquisa, e nem precisava, porque essas três primeiras mais citadas fizeram acender uma luz de alarme em nosso íntimo, ao verificarmos que as respostas não eram condizentes com o que se espera daquele público-alvo e inadequadas ao contexto, permitindo-nos concluir que havia algo de muito errado na mentalidade

daquelas pessoas e que a maioria tem crenças e paradigmas financeiros negativos com relação ao dinheiro.

A propósito, se você for ao *You Tube* e digitar “O Paradigma dos Cinco Macacos”, assistirá a uma animação curtinha, baseada em um experimento real conduzido por cientistas, no qual 5 macacos foram colocados em uma jaula em que havia uma escada de uns 6 degraus, pela qual se poderia chegar a um cacho de bananas colocado no alto da jaula. Mas, toda vez que um dos macacos pegava uma banana, os outros quatro levavam uma ducha de água fria providenciada pelos cientistas, ritual que prosseguiu por alguns dias, até que eles descobriram a razão da ducha fria, e então passaram a impedir que qualquer deles subisse a escada e aplicavam uma tremenda surra no que ousasse. Então os experimentadores substituíram um dos cinco veteranos por um macaco novato que desconhecia a questão das duchas frias.

Não deu outra, o macaco novo imediatamente tentou subir a escada e levou aquela surra. No dia seguinte ele tentou novamente e novamente apanhou muito. Não tentou mais. Os organizadores substituíram outro macaco veterano por um novato e as cenas se repetiram, tentativas e surras. Em pouco tempo só restaram na jaula macacos que não haviam sofrido as duchas e todos batiam naquele que tentasse pegar as bananas. Se alguém lhes perguntasse pela razão daquele procedimento, eles com certeza responderiam “não sabemos, as coisas sempre foram assim por aqui.”

Este experimento retrata o que muitas vezes ocorre em nossas vidas, quando fazemos coisas sem sabermos por qual razão. Temos procedimentos automatizados, desconhecemos o motivo pelo qual agimos assim e não assado, temos paradigmas arraigados em nossa mentalidade, os quais precisam ser trocados, substituídos. Esta evolução, na substituição daquilo que já não nos serve, é tema deste livro e alguns dos meus cursos, nos quais objetivamos que você tenha crenças positivas em relação ao dinheiro.

Existe uma boa definição, da qual gosto muito, para que entendamos o que são crenças e paradigmas: “Crenças e paradigmas são

programações mentais que governam nossos comportamentos, nossas tomadas de decisão e geram nossos sentimentos.”

Quando me formei em odontologia, há 20 anos, meu pai tinha um entendimento de que eu deveria prestar um concurso para trabalhar, como dentista ou mesmo em outra área, em algum órgão público municipal, estadual ou federal, pela segurança que teria e pela carreira que poderia seguir. Entretanto minha visão era diferente, eu pretendia voar mais alto, ter meu próprio negócio, ganhar muito dinheiro, empreender, este era meu sonho, Sempre gostei de ler sobre este assunto, de visitar empresas que faziam sucesso, era a minha praia.

Tenho amigos que trabalham hoje no serviço público e todos estão muito satisfeitos, com bons salários. Mas, como já disse, meu ideal era outro, planejava associar-me a alguém com experiência e capital para um investimento inicial, em uma atividade inovadora, com potencial para gerar muito dinheiro, se possível no ramo da odontologia, ou, alternativamente, em alguma outra boa área comercial.

Foi assim que me tornei, com minha esposa, que também é dentista, empreendedor odontólogo, montamos uma boa clínica, bem estruturada, hoje com excelente clientela e bom retorno financeiro. Com meu ideal atingido pude, após algum tempo, dedicar-me também a uma outra área profissional, a de orientador financeiro, que é minha outra praia.

Há pessoas que, ao contrário, fazem questão de ter suas carteiras profissionais assinadas pelos empregadores, esperando ter, assim, segurança em sua atividade, quando, em verdade, longe estão de a possuírem, já que amanhã podem ser surpreendidos, por exemplo, por um mau negócio feito por seu patrão, ou algo dessa monta, em razão de que podem perder o emprego. A meu ver essa pretensa estabilidade não existe, porém se para você, ela e a segurança forem inegociáveis, o melhor a fazer é buscar seu caminho via concurso público. Se, porém, em algum momento você quiser mais que isso e mudar seus conceitos quanto a estabilidade e segurança, o caminho é por aqui.

Tenho um amigo de infância com o qual conversava muito sobre empreendedorismo, já ao início de nossa vida profissional. Hoje ele tem um ótimo emprego na iniciativa privada e sua esposa, que é veterinária, disse a ele que pretendia prestar um concurso público e precisava estudar muito, com esse objetivo, ao que ele a incentivou bastante. Algum tempo após ela conseguiu ser aprovada no concurso, foi contratada e já passou a trabalhar com o salário inicial de 12 mil reais mensais. Mas ela continuou estudando, com vistas a um outro concurso, melhor que o anterior e pouco mais de um ano depois ela foi também aprovada no novo concurso público e passou a ganhar 18 mil reais por mês. Na sequência o padrão de vida do casal melhorou bastante, com ambos em ótimos empregos, ele na iniciativa privada e ela em emprego público, o que quer dizer que em ambas as áreas existem excelentes oportunidades e o aproveitamento depende mesmo de cada um de nós.

Mudando de viés, mas mantendo o nosso foco inicial, pergunto-lhe quais são suas crenças em matéria de finanças e, sob este aspecto, como você justifica e classifica sua situação atual? Anote estas questões, reflita sobre o assunto, independentemente de como você se julga estar financeiramente falando. Quando você puder identificar claramente sua posição atual, poderá também aumentar suas possibilidades de retorno financeiro. Experimente para ver...

No meu canal do *You Tube* tem uma aula em que falo sobre o termostato financeiro. Sabemos que termostato é um dispositivo que, no aparelho de ar-condicionado, é responsável por manter o ambiente na temperatura programada. Se lá fora a temperatura estiver a 40 graus, aqui dentro 32 e eu programar o aparelho para estabilizar a 21 graus, o termostato providenciará para chegar ao determinado e... desligar, mantendo, porém, um sensor para religar o aparelho caso a temperatura oscile. Este processo é bem semelhante ao que ocorre em nossa mente com relação ao dinheiro. Se os seus pensamentos, seus sentimentos e suas crenças estiverem programados para viverem endividados e gastarem mais do que você ganha mensalmente, você só



irá conseguir reverter esse quadro quando reprogramar o termostato composto por suas crenças e paradigmas financeiros.

E agora, para variar, vou lhe propor três perguntas, para você pensar muito:

- Primeira: Qual é a pior crença financeira que você tem hoje e que atrapalha sua vida?
- Segunda: O que é que você realmente pensa sobre o dinheiro?
- Terceira: O que você faria se de repente ganhasse muito dinheiro, bem mais do que você ganha mensalmente em seu trabalho?

(Esta última pergunta é semelhante à que formulamos logo ao início deste capítulo, porém é mais abrangente que aquela).

Agora olhe para estas respostas e para seus resultados financeiros. Suas respostas mostrarão se você tem a inteligência financeira em nível bom ou não, certo? Mostrarão também se seus modelos mentais para a prosperidade e a riqueza também são bons ou não.

Neste livro vamos falar muito sobre modelos mentais e como reprogramá-los. Sei que existem muitas pessoas que acham que a reprogramação é uma coisa mágica, “vou ler e pronto, vão mudar meus modelos mentais”, e não é assim, nós mudamos nossas crenças por repetição. Pense a respeito disto: toda crença é autorrealizável, então se você tem uma crença financeiramente ruim, mas na qual você acredita, irá fazer de tudo para provar a você mesmo que sua crença é financeiramente boa. Para conseguirmos mudar nossas crenças, temos que primeiramente alterar nossos comportamentos, mesmo que tenhamos que forçar a mudança, porque dessa forma mudaremos também nossos resultados, fato que irá transformando nosso pensamento.

Entenda, entretanto, que este processo exige um esforço muito grande até que as mudanças tenham início, mas assim que você conseguir ir modificando seu pensamento, virá a transformação, tudo mudará e ficará menos difícil empurrar essa roda: pensamento, que

gera comportamento, que gera resultado. E quanto mais resultado você tiver mais forte ficará sua crença.

Por exemplo, você acha que toda pessoa rica é esnobe e arrogante, mas na realidade não é exatamente assim, pois se há ricos arrogantes e esnobes, em muito maior número há os que são gente boa, educados, cordiais, que dão bom dia ao porteiro. Além disso, também entre os não ricos há os arrogantes e esnobes, que não cumprimentam o porteiro, os quais felizmente são minoria, pois a maioria é do bem. Portanto, se você tiver essa visão distorcida de que toda pessoa rica é arrogante e esnobe, está na hora de mudar essa percepção errada pois não é essa a realidade, assim como quanto aos não ricos, que podem ser ou não do mal. O caráter de cada pessoa independe de seu status social.

Uma das culpadas por haver essa percepção errada sobre pobres e ricos é a televisão, que principalmente através das telenovelas disseminou esse tipo de preconceito, pois os “mocinhos e as mocinhas”, sempre são da classe dos não ricos, geralmente classe média, e os personagens da classe A normalmente são os maus caracteres. A “mocinha” é sempre o protótipo da moça de família, mora na periferia, fala com todo mundo, inclusive com o porteiro. A vilã e o vilão, ao contrário, são pessoa ruins, arrogantes, esnobes, que tomam champanhe com morangos às duas horas da tarde, não trabalham e sempre estão tramando maldades contra a pobre da mocinha.

Esse tipo de narrativa é a que dá audiência, oriunda da massificação que as TVs promovem ao estimular a antipatia entre as classes, entre ricos e não ricos, entre os que cumprimentam o porteiro e os que não o fazem, como se esta fosse realmente nossa realidade. E o pior é que os telejornais, com outro enfoque, fazem também um desserviço cultural, ao priorizar notícias deprimentes e violentas, tendo como carro chefe de suas edições o noticiário policial. As coisas boas da sociedade são ignoradas, pois não dão audiência.

Voltando ao nosso tema central, as finanças, você pode saber muito sobre investimentos, sobre usar planilhas, pode estudar juros compostos etc., se não mudar suas crenças financeiras as coisas não

vão acontecer. Por outro lado, se suas crenças e sua mentalidade estiverem programadas para o sucesso, se sua inteligência emocional se mantiver em nível elevado, você não precisará de planilhas ou de saber fazer essas contas, pois conseguirá simplesmente trazer muito dinheiro para sua vida.

Há pessoas que conseguem enriquecer vendendo cachorro-quente. Conheço um ambulante que tem uma banca onde vende churros, diariamente pela manhã ele monta e a tarde desmonta sua banca, há 21 anos eu o vejo repetir esse ritual, vendendo churros e sempre numa pior, financeiramente falando, sempre zerado no Banco. Mas, é uma pessoa legal, eu o cumprimento sempre e puxo conversa, fazemos piada um do outro, ele é são-paulino e eu sou corintiano.

Num dia desses havia uma pessoa ao lado dele, a qual ele me apresentou “olha doutor, este aqui é meu irmão, infelizmente corintiano, também é doutor, é farmacêutico”. Após cumprimentar o irmão do meu amigo e trocarmos algumas banalidades, dirigi-me ao estacionamento para retirar meu carro, acompanhado pelo meu amigo vendedor de churros, que me falou “Doutor, aquele meu irmão é dono de 8 farmácias”, e eu havia pensado que ele trabalhasse em farmácia, fosse balconista em farmácia, no entanto ele era o proprietário de uma rede de farmácias. Veja o paradoxo, dois irmãos, um deles dono de uma rede de farmácias, com curso superior nessa área, em boa situação financeira, e o outro, meu amigo, há 21 anos vendendo churros, sempre na pior em matéria de dinheiro. É onde se evidencia a diferença entre ter e não ter a inteligência financeira voltada para a prosperidade.

Posteriormente o meu amigo, em nova conversa que tivemos, confirmou que seu irmão estava muito bem de vida, e se diz feliz por isto. “Mas comigo não é assim, doutor, eu não consigo ter dinheiro, não é para mim”. Quando alguém tem esse tipo de crença derrotista arraigada dentro de si, dificilmente sairá daquela situação de apenas “sobrevivência” em que acaba se comprazendo estar. Ele pode produzir o melhor churros da cidade e vender mil unidades por dia, não

vai adiantar, não conseguirá sair daquele estado de penúria, pois se ganhar muito dinheiro num dia, irá gastar tudo na sequência.

Olhe só, existe um senhor muito rico, que está hoje entre os 5 mais ricos do mundo, cujo nome é Warren Buffett, um americano que ficou bilionário investindo seus recursos em empresas. Ele mesmo não criou qualquer empresa e prefere apostar em estabelecimentos de outros empresários, o que faz desde quando tinha 11 anos de idade. Hoje ele tem mais de 90 anos e tem várias frases famosas, entre as quais a que diz “Ganhar dinheiro é bom para se fazer mais dinheiro”, exemplo de crença financeira certa para se ter.

Segundo o “Bloomberg”, que faz o acompanhamento, em tempo real, dos mais ricos do mundo, Warren Buffett tem 120 bilhões de dólares em sua conta bancária, evidentemente investidos no mercado e rendendo fortunas diariamente. “Apenas” 120 bilhões, coitadinho, não se esqueça, entretanto, que um dia, lá atrás, ele saiu do zero. E chegou à condição de bilionário, status que adquiriu já há vários anos. Mas, como ele conseguiu? Paradigmas e crenças corretas, as quais provavelmente ele já as tinha desde criança, com certeza deram-lhe sustentação em sua caminhada. Ganhar dinheiro é muito bom, fazer um monte de dinheiro é melhor ainda, ele não sairia por aí gastando, esbanjando, comprando indiscriminadamente, como não saiu mesmo.

Quando menciono essas coisas, veja bem, não é para que você não compre um bom celular, ou um relógio de que goste, ou tome um vinho, ou o que mais fizer sentido para você, o que preconizamos é que você não saia por aí esbanjando irresponsavelmente, nem comprando coisas que não são para o seu padrão financeiro atual.

Um exemplo: Este fim de semana estávamos em nossa casa, minha esposa Ana Carolina e eu, tomando um vinho e postei nos *stories* uma foto do rótulo da garrafa, foto que foi vista por um amigo, também apreciador de um bom vinho, que me enviou uma mensagem perguntando daquele vinho, querendo detalhes. Na verdade, eu havia tirado a foto e postado sem qualquer sentido de ostentação e ele já imaginou que se tratava de um vinho caro, antigo, de renome e tal...

E não era, porque para mim não faz diferença, tomo qualquer vinho, não sou um enólogo ou *expert* no assunto, pelo que minha resposta à mensagem dele foi “não faço nem ideia”.

Aqui em casa assinamos um “Clube do Vinho”, através do qual recebemos mensalmente duas garrafas de vinhos, diferentes um do outro, vinhos de preços módicos, entre 40 e 60 reais por garrafa, acho que nunca comprei vinho muito mais caro que esses. Não quero com isso dizer que você não deve comprar um bom vinho, pois se isto lhe for importante e fizer sentido para você, vá e compre o seu vinho, sem esbanjar e sem ostentação, claro.

Você também não deve ter preocupação no sentido de ter algo igual ou melhor que seu vizinho, ou que seu parente, ou que de um amigo. Você deve procurar ter aquilo que for importante para você e sua família, seja lá o que for. Há pessoas que compram acessórios pessoais caríssimos, e saem por aí ostentando um status que talvez nem tenham. Considere que quem compra acessórios caros tem que fazer muito dinheiro todos os meses e que não há lógica em se endividar no cartão de crédito, assumir 10 ou mais parcelas mensais, para ter um adereço de luxo. Se Warren Buffett não tivesse aquelas crenças e paradigmas não teria chegado aonde chegou.

Para encerrar este primeiro passo das crenças e paradigmas, e para variar, vamos a uma outra pergunta, a qual objetiva que você, ao terminar esta leitura, saia movimentando sua vida. A pergunta é “O que você irá fazer, a partir de hoje, para mudar seu comportamento, suas ações e suas decisões financeiras?” Escreva sua resposta em vários *post-its* e fixe-os onde puder, na geladeira, no banheiro, na TV, em sua casa, em seu escritório etc.

Este foi o primeiro passo em que tratamos de nossas crenças e paradigmas, matérias de que vamos falar muito nos próximos capítulos, nos quais você possivelmente conseguirá mudar todas as suas crenças que precisarem ser mudadas. O caminho, então, é por aqui, simples assim.

No segundo passo vamos abordar o tema “Fazer Dinheiro”, próprio para ser conduzido por um Educador Financeiro, título

que às vezes tomo emprestado para conduzir nosso trabalho. Aliás, prefiro não ser realmente um “Educador Financeiro”, pois que ele fala muito em “planilhas”, “mais e menos”, em “faça esta conta”, o que para mim é muito chato, pois penso que não é assim que se gera resultados. Ninguém me verá aqui orientando quem quer que seja comprar um pó de café mais barato ou adquirir água de tal marca. Também não falarei sobre escassez, porém trataremos de economias inteligentes, que fazem mais sentido, do tipo substituir as lâmpadas antigas pelas de LED, que são mais duráveis, economizam energia elétrica e você mesmo pode trocar. Fazer economia é inteligente, mas o melhor mesmo é fazer dinheiro. Há pessoas que recomendam “preste atenção, se você não gastar com pizzas todo final de semana, em 20 anos terá dinheiro suficiente para comprar uma Ferrari”. Ao que eu argumento: você, que está recomendando fazer essa bobagem, quanto já tem guardado para comprar a sua Ferrari? Onde está a sua Ferrari? Se você não tem sua Ferrari adquirida através da economia com pizzas, pare com isso, esqueça.

Retomando nosso Passo a Passo para fazer dinheiro, peço-lhe que agora identifique 3 itens importantes de que você precisa ter pelo menos um pouco de conhecimento, relacionados ao seu trabalho, à sua profissão. Se você é registrado em seu emprego, ou é funcionário público, ou é empresário, com seu próprio negócio, por favor responda quais os 3 itens mais importantes e de que você sente falta em sua atividade profissional, como, por exemplo, aprender inglês, fazer um curso específico, como Noções de Inteligência Financeira, áreas que você precisa “turbinar”, quais conhecimentos adicionais você precisa ter.

Muita gente tem o conhecimento teórico, porém lhes falta a prática, então como você vai “colocar para rodar” esse conhecimento, como conseguirá a prática que o complementa? Porque sem a prática as coisas não mudam, você precisa aprender as habilidades da sua profissão e a prática é fundamental para torná-lo um bom profissional. O uso de livros, cursos via internet, áudio books etc. pode ajudar também. Atente para este pormenor, uma pessoa de

sucesso deve estar sempre em estado de aprendizado, consciente que ainda não sabe tudo e que sempre terá algo a melhorar. E onde buscar esses conhecimentos? Além dos recursos de que já falamos, o mundo é farto em conhecimentos rápidos e didáticos, por exemplo pelo *YouTube*, onde há profissionais que ministram aulas gratuitas, ou, quando não gratuitas, com muitas facilidades para o pagamento.

Busque conhecimento técnico utilizável em seu trabalho. Procure habilidades emocionais também. Há pessoas que começam a fazer algum dos meus cursos e me perguntam “Quanto tempo tenho que me dedicar a esse aprendizado?”. Respondo que basta assistir há pelo menos duas aulas por semana, além de ser necessário pôr em prática o conhecimento que for sendo adquirido, ou, se necessário, assistir a mesma aula por várias vezes, com fones de ouvido e durante uma caminhada ou outro exercício físico. Mas, nesta última hipótese, veja que privilégio (contém ironia), você terá o prazer de ouvir a minha voz o tempo todo, para realmente desenvolver as habilidades e fixar os conceitos.

Outra coisa, existe uma ferramenta que foi desenvolvida e aperfeiçoada até a forma atual, que é a modelagem, que consiste em se conhecer e se modelar os melhores profissionais de sua área. Por exemplo, eu sou dentista e sigo no *Instagram* colegas que são referências em nossa profissão e também sou empreendedor digital, então sigo pessoas que são modelos de sucesso em seus trabalhos, como Flávio Augusto, dono da *Wiseup*, pessoa que saiu do zero, morador da periferia do Rio de Janeiro, que gastava diariamente duas horas de ônibus lotado para trabalhar e que hoje é um dos bilionários brasileiros. Então, o que faremos a seguir? Modelamos esses ícones, ou seja, procuramos saber de tudo sobre eles, seus costumes, seus “modus operandi”, e passamos a imitá-los, agindo como eles agiriam.

A modelagem começou com os dois *experts* que desenvolveram a PNL – Programação Neuro Linguística, Richard Bandler e John Grinder, os quais entenderam que o sucesso tem uma estrutura da qual precisavam saber os mínimos detalhes. Eles saíram a campo,

entrevistando milionários americanos, perguntando coisas como “Como é que você dorme, de pijamas com camisa, sem camisa, só de cuecas, você escova os dentes ao se levantar e antes de dormir, você vai ao trabalho de carro próprio, de ônibus, de bicicleta?”

Isso se deu lá pelos anos 1960, mais ou menos, época em que eles começaram verdadeiramente a desenvolver a PNL. No processo de consolidar a modelagem, em que mergulharam, havia milionários que usavam drogas e eles os imitaram até nisso, procurando saber se o uso delas influenciava o desempenho dos usuários. Este o início da modelagem, e da PNL, importantes trabalhos desses dois pioneiros.

Então, se deu certo para eles, vamos tentar também. Comece imitando as pessoas de sucesso em sua área, principalmente quanto ao seu tipo de pensamentos e atitudes com referência a suas profissões. Por exemplo, como um dentista famoso faria o tratamento dentário que estou fazendo agora? Isso me leva a tentar raciocinar como ele raciocinaria, e é uma forma de modelagem. Portanto, se você quiser mesmo fazer mais dinheiro, deve, além de buscar conhecimentos e habilidades, desenvolver a modelagem com referências da sua profissão, estabelecendo, por exemplo, como agem quanto à publicidade, a forma como fazem a divulgação de seus trabalhos, como estudam, falam e se comunicam etc. Modele esses ícones e traga para sua vida o que de bom encontrar. Este também é um tipo de modelagem.

Aproveitando a menção à forma como se fala e à comunicação, vamos abordar algo a esse respeito: recentemente gravei uma aula sobre esse tema, para que aprendamos como e quando falar, a entonação, as ênfases etc., porque é muito importante a forma como você transmite e se comunica, como você fala, a entonação que usa, e vários outros aspectos. A mensagem que você estiver querendo transmitir tem que chegar ao destinatário vibrante, clara, e perfeitamente inteligível.

Então, modele o jeito como suas referências falam, pois que você inconscientemente pode ter modelado pessoas que nem são da sua área, como seu pai, sua mãe, um amigo, e está usando-as no trato com seus clientes e com as pessoas com quem você trabalha, como



seu chefe e colegas, e não está conseguindo estabelecer conexão com elas, o que dificulta o relacionamento. Outro ponto relevante: estude seus concorrentes a fundo, muito mesmo. Faça o que de melhor eles estejam fazendo em seus trabalhos e supere-os, se puder. Mantenha seus olhos atentos na concorrência. Alguns anos atrás eu fazia o seguinte: pedia a minha secretária que fosse a várias das clínicas e consultórios existentes em nossa região, com o objetivo de ver e avaliar instalações, qualidade dos funcionários, dos materiais e dos equipamentos, a limpeza, se tem ou não uma televisão moderna, como a atendente recepciona os clientes etc.

Há profissionais que pensam que seus concorrentes só servem para compararmos os padrões e estilos de atendimento à clientela, para mais nada. Eu penso diferente, acho que a concorrência nos faz evoluir profissionalmente, pois quando vemos alguém despontando no trabalho, alguém crescendo, nós crescemos também. Veja este aspecto: se você for um profissional liberal dentista, estabelecido em determinada cidade, seus concorrentes são as outras clínicas e consultórios. Se você trabalhar em uma empresa, seus concorrentes são os seus colegas de serviço, CONCORRENTES e não inimigos, e se você os tratar como adversários estará totalmente errado, e muito errado.

Busque pelas melhores ferramentas existentes no mercado e aprenda a utilizá-las para otimizar seus resultados. Pessoalmente demorei muito para perceber esta questão, por exemplo, esta ferramenta que eu tenho, o “zoom”, pela qual pago entre 200 e 300 dólares por ano para ter o direito de acessá-la e, assim, viabilizar a gravação de minhas aulas, cursos, lives, tudo que eu precisar. Pago também para poder usar a plataforma da “Eduzz”, que me permite vender meus cursos, livros e treinamentos. Assim eu uso todas as ferramentas possíveis, até em meu celular, e aconselho que você faça o mesmo, busque-as, esteja presente para o que fizer a diferença em seu trabalho. Há comerciantes que até hoje não aceitam cartões de crédito em suas lojas. Que atraso de vida!

Na semana passada trocamos a máquina de cartão de crédito, por uma outra da mesma empresa. Nós telefonamos, estabelecemos negociação e já temos conosco uma máquina que só falta falar. É importante também estarmos modernizando os equipamentos de que dispomos.

Verifique quais ferramentas você pode usar para fazer mais dinheiro no seu negócio. Não economize neste item, não mesmo. É claro que não estou recomendando que você saia gastando sem critério, seja responsável com seu dinheiro. Há pessoas que pretendem fazer um curso e ficam buscando insistentemente pelo mais barato, com pensamento pobre e mesquinho de quem nunca vai conseguir evoluir neste quesito.

#### Terceiro Passo: Construir Patrimônio

Para a construção de seu patrimônio você terá que observar seis itens, apenas 6, que o ajudarão a conseguir seu objetivo.

O primeiro item é: aumentar sua renda mensal e se você tiver apenas uma fonte de renda, pensar em ter outras mais.

O segundo item é: poupar, economizar, começar agora mesmo a fazer seu planejamento financeiro, visando que lhe sobre algum dinheiro ao final do mês, para investir, gerar renda, que é do que você precisa no momento. Aqui neste livro temos capítulos que o auxiliam a selecionar investimentos e analisar as melhores alternativas, de acordo com seu perfil de investidor. Se a opção for por renda variável, terá ajuda para determinar as mais convenientes para se investir a longo prazo, de 5 a 20 anos. Eu irei ensiná-lo a fazer isto, você poderá dispensar esses gurus do mercado, que somente após as ações do Magazine Luiza terem se valorizado de forma incrível, vieram apregoar “se alguém tivesse investido 10 mil reais na Magalu, há cinco anos, teria hoje a bagatela de 600 mil reais.” É fácil contar vantagem após o fato já ter acontecido, após Colombo ter colocado um ovo em pé ficou fácil, todo mundo quer ser o pai da criança. Mas, quem ganhou os 590 mil, qual foi o visionário que teve a coragem de investir à época naquela incipiente ação?

E quem continua comprando Magazine Luiza, agora que os papéis tiveram uma desvalorização descomunal, tendo chegado a valer menos que três reais, uma queda de mais de 90 por cento.

Então, se você insistir em aplicar seu capital naquelas “coisas” indicadas pelos gurus da internet, que vêm com palpites tipo “sei de uma ação que vai valorizar 50 por cento no curtíssimo prazo”. Esqueça, saia fora dessa roubada, você vai perder dinheiro. Só entra nessa quem tem suas crenças e paradigmas inadequados, mas quem estiver conosco neste livro estará a salvo desses cantos de sereias e no caminho certo do enriquecimento.

O Terceiro Passo é “Entrar em Ação”, com relação a dois itens: comprometendo-se a ler a pelo menos um capítulo por semana e com relação ao seu dinheiro no seu trabalho. Você precisa se movimentar, fazer as coisas acontecerem, deixar de ser um figurante passivo e passar a protagonizar as ações. Esperar as coisas melhorarem? Por acaso você vai querer esperar a eleição do novo presidente dos Estados Unidos, ou o do Brasil, o Governador, o Prefeito, o síndico do Condomínio? Seu foco deve ser no agora e em sua melhora e crescimento em seu empreendimento ou em seu emprego.

O Quarto Passo na realidade é o primeiro degrau para a riqueza. Tive vários erros quando comecei na área das finanças, mas eu não dispunha de conhecimentos e recurso de que você já dispõe e, portanto, se errar deverá ser em muito menor escala e pela não observância de nossos preceitos. Com este livro você estará a salvo de fazer as bobagens financeiras que multidões continuam fazendo mundo a fora.

Ontem eu recebi uma mensagem de uma de minhas alunas, a qual assistiu uma aula sobre Blindagem Financeira, em que falamos sobre a Mente Milionária. Também ontem postei uma enquete sobre “Usar ou não usar o Uber”, e eu estava dentro de um Uber quando a divulguei, e essa aluna se manifestou dizendo “Vendi meu carro.”, ao que lhe perguntei “E o que você fez com o dinheiro?”. Sua resposta foi “paguei algumas dívidas e comecei a construir minha Reserva de

Emergência!” Provavelmente ela irá usar o Uber daqui pra frente, o que é uma boa alternativa para seu futuro financeiro, e ao priorizar sua Reserva de Emergência demonstra ter assimilado corretamente nossas orientações.

Em um hipotético diálogo alguém me pergunta “posso contar com o dinheiro do FGTS?” Não, não pode e nem deve, não dê um passo maior que sua perna, faça ou complete sua Reserva de Emergência, que será seu primeiro degrau no caminho para a riqueza. A Reserva de Emergência lhe proporcionará algo de que todo ser humano precisará, pois aqui em nosso cérebro tem uma parte a que chamam “cérebro reptiliano”, que já existia nos dinossauros e que procura agir sempre com prioridade para a segurança, ativo o tempo todo a nos cobrar segurança e se você não tiver sua Reserva de Emergência para 6 a 12 meses de suas despesas básicas, não estará confortável, estará, isto sim, inseguro e vulnerável, medroso mesmo.

Comece por uma Reserva de Emergência que replique pelo menos 6 meses de suas despesas básicas, que são as despesas obrigatórias de nosso cotidiano, como aluguel, condomínio, mercado, água, luz, escola etc. As pessoas bem estruturadas se sentem mais à vontade para resolver as questões do dia a dia, trabalhar melhor suas crenças e questões financeiras.

Estes são os quatro passos para você construir um Plano Financeiro de Enriquecimento. Enquanto constrói a sua Reserva Financeira poderá começar a investir realmente, se necessário com nossa assessoria na seleção das ações e no direcionamento de seus recursos, podendo até contar com nosso modelo de dividir seu capital em 4 partes iguais, destinando cada uma das partes a um tipo de aplicação. Se alguém tiver interesse ou necessitar, este material está disponível em nosso acervo.

Você compreendeu mesmo o que quer fazer? Resumindo, primeiro trabalhar suas crenças, seus paradigmas. Segundo fazer mais dinheiro, modelar suas referências de sucesso. Terceiro construir patrimônio, manter o foco nisto. O que é patrimônio? São os ativos de nossa vida, sendo que ativos são os itens que põem dinheiro em

nosso bolso. Se você tiver um carro não deve considerá-lo como patrimônio, pois ele é um item que lhe tira dinheiro do bolso. O patrimônio é construído a partir da aquisição de bens, ou ativos, que gerem renda ou valorização, como estes dois de que gosto muito: ações, de boas empresas, das quais me torno sócio pela compra de seus papéis, e, segundo, de minha Clínica Odontológica, minha e de minha esposa Carol, na qual estamos diariamente trabalhando e gerando recursos para mantermos nossa atividade, pagarmos nossos compromissos e colaboradores, darmos um bom padrão de vida a nossa família e construirmos nosso patrimônio.

Nessa atividade damos emprego a vários profissionais, como atendentes, secretárias, faxineira, dentistas, protéticos etc. Estamos, portanto, inseridos no contexto da cadeia produtiva que gera trabalho, renda e patrimônio para os proprietários e para os funcionários, mas, além disso, mantenho e me dedico por ideal aos meus cursos de Finanças, atividade voltada à orientação financeira, onde ministro cursos, aulas, imersões e apresento lives, *workshops* etc.

Então, para ter e manter patrimônio temos que desenvolver a capacidade de fazer mais dinheiro, de gerar renda. Uma outra forma é resolvendo os problemas ou necessidades alheias, ajudando as pessoas na busca de solucionar alguma dificuldade em seus cotidianos. Por exemplo, em nossa Clínica atendo às necessidades de meus clientes quanto a questões odontológicas, nos cursos ajudo a quem precisar de orientação financeira, tudo com um detalhe importantíssimo e fundamental, procuro sempre dar o melhor atendimento possível a quem nos procura e busco também oferecer sempre algo a mais que o esperado, na recepção, no atendimento, no pós consulta, no pós tratamento. Esses cuidados constituem um diferencial a quem deles se utilizar, e, no nosso caso, no contexto do atendimento odontológico local. São conceitos que aplico em meus cursos também, e encorajo que você também aplique.

Em síntese, ajudo a resolver os problemas das pessoas, faço um bom trabalho nesse sentido e daí tiro os recursos de que necessito.

Faça você o mesmo, ou seja, crie uma forma de oferecer algo de que as pessoas precisem. Por exemplo, apenas exemplo: muitas pessoas estão acima do peso ideal, então ofereça-lhes algo que as ajude a respeito. Se você me disser que já tem muita gente fazendo isto, eu lhe direi “faça mais que seus concorrentes, faça diferente, demonstre interesse, ouça com atenção, dedique-se, você verá o resultado.” Você pode ensinar a fazer bolos, a aplicar maquiagem, assar um bom churrasco, enfim, são inúmeras as alternativas, que devem ser benfeitas, com carinho, atendimento VIP e divulgação à altura. Por oportuno, nesta parte da divulgação, que faz parte da minha praia e de que gosto muito, ´posso ajudar bastante, basta me procurar.

Certo, senhoras e senhores?

Chegamos ao final do nosso Plano de Enriquecimento Financeiro, capítulo especial deste livro, que já está em suas mãos. Aproveite bem.

## **CAPÍTULO 4**

# **MATRIZ FINANCEIRA**

## **PÁGINA 1**

Em matéria de finanças existem várias ferramentas que buscam aprimorar e facilitar o trabalho de quem atua nessa área. Uma delas, que lhes apresentarei neste capítulo, vinha sendo usada em outro contexto, mas resolvi trazê-la para o livro e passá-la a vocês, afinal, ela é muito boa e sei que vai ajudar demais.

Na realidade ainda não vi qualquer outra pessoa utilizando esta ferramenta do jeito que eu utilizo aqui, mas acho que vale a pena a inovação, pois é importante e pode ajudar no estabelecimento de prioridades em sua vida financeira, em seu orçamento e em seu planejamento.

Nós já tratamos destes temas, orçamento e planejamento, mas vejo que muita gente tem dificuldades e erra ao montar esses itens, os quais são fundamentais e imprescindíveis para se chegar a um bom resultado, razão pela qual estou retomando-os.

Com frequência vemos pessoas que, ao fazerem pequenas obras de alvenaria, reclamam de que gastaram o dobro do valor orçado por profissional da área, ou seja, o orçamento indicava um gasto de 10 mil reais e o total final atingiu quase 20 mil reais. Não há segredos para se fazer um bom orçamento, já que sabemos antecipadamente quantos tijolos usaremos por metro quadrado, quanto é o rendimento do cimento e da cal, os preços desses materiais etc. Entretanto, há profissionais e Profissionais, há orçamentos e Orçamentos. Se houver uma discrepância do tipo citado entre o orçamento e a realidade, alguma coisa deve estar errada com quem tiver feito o levantamento.

Um outro exemplo da falta que faz não se ter um orçamento aconteceu comigo em um dos dias da semana passada, por volta das

12:30 horas, era horário de almoço em minha clínica, e eu estava tranquilo em minha sala esperando pela chegada do paciente das 13 horas, na qual nossa “roda viva” recomeça a girar, quando uma das secretárias da clínica, entrou e comentou comigo:

– Dr. Eduardo, eu estou com vontade de comprar um par de botas, lindas.

E eu: – Que legal, que tipo de botas?

E ela: – É de couro de carneiro, mas é muito cara!

– É mesmo? Quanto custa? Uns 300 reais?

E ela – Custa 1.700 reais!

Tomei um susto e disse:

– Fulana, você está maluca, está louca? Está querendo comprar bota de R\$ 1.700,00?

E ela: – Eles dividem em 10 vezes!

– Mas continuarão a custar um mil e setecentos reais, é quase que o seu salário do mês, isso não cabe no seu orçamento, no seu padrão de vida, não faz sentido. Veja, você tem que colocar a coisa em seu orçamento, se couber pode comprar, se não couber não pode. Mas se você não tem um orçamento, como é o caso aqui, você acaba comprando, em 10 pagamentos e “a vaca pode ir para o brejo”, é como dirigir um veículo na escuridão total. Procure algo mais compatível com o seu salário, que você possa pagar sem se endividar em excesso. Tenho certeza de que você vai encontrar e vai ser muito melhor para você, pode acreditar.

Então reiterando, é muito importante que tenhamos um orçamento e um planejamento, para que a qualquer momento que precisemos saibamos exatamente qual é a nossa posição financeira, para podermos tomar decisões coerentes e baseadas em conceitos concretos, sem essa de tentarmos comprar um par de botas de mil e setecentos reais. Só que, além de termos esses dispositivos, é preciso que eles tenham sido feitos da forma correta, para que tenhamos segurança quando os formos utilizar, e, é claro, que saibamos trabalhar com eles, pois de nada adiantarão se não os conhecermos de forma suficiente.



Assim, há várias formas de se fazer um orçamento e estabelecer um planejamento financeiro, você pode usar uma simples folha de papel, um caderno, uma caderneta, você decide o que melhor lhe parecer. Há alunos nossos que se utilizam de planilhas e se dão muito bem com elas, outros nem tanto. O que importa mesmo, em nosso caso, não são os meios, são os fins a que nos propomos, o que buscamos.

Para iniciar seu orçamento você deve relacionar seus objetivos, suas metas, sempre relativas às suas finanças, não esqueça. Por exemplo, separar uma parte de seu salário, mensalmente, para que, investido com segurança e liquidez, componha sua Reserva de Emergência; pagar ou pelo menos amortizar a dívida que tiver assumido no ano passado ao trocar o carro etc.

Prosseguindo, você deverá listar todas as suas receitas, ou seja, tudo o que você tem de renda, seja mensal ou eventual, todas mesmo, sem esquecer nenhuma, como salários, comissões, gratificações e outras rendas. Importante fazer estes registros pelos valores líquidos, ou seja, já deduzidos os encargos que sobre eles incidam. Por exemplo, se seu salário é de cinco mil reais por mês, o líquido será, digamos, quatro mil e setecentos reais, a diferença de trezentos reais será dos encargos, como INSS, seguros, consignado etc. Se nesta planilha de receitas você anotar o valor bruto, 5 mil reais, deverá anotar os trezentos reais de encargos na planilha de suas despesas. É imprescindível que as planilhas espelhem exatamente a realidade, certo?

O próximo passo é listar suas despesas, todas as suas despesas, sejam as do dia a dia, sejam as eventuais. Nesta etapa há pessoas que às vezes procuram maquiar a realidade, anotando valores menores para algumas despesas, o que é inadmissível. Isso ocorre muito com os “arredondamentos”, que sempre são arredondados para menos, nunca para mais. Por exemplo, se você pagar uma conta de R\$ 35,60, o valor a ser anotado será de R\$ 35,60 e não R\$ 30,00; se você assina a *Netflix* vai pagar R\$ 39,00 e não R\$ 30,00 mensalmente. Sem essa de maquiar ou “esquecer” despesas, pois a consequência seria a indicação de que você tem um padrão de vida superior ao que realmente tem. É necessário que se seja muito honesto nesse

particular, para que as coisas se apresentem como realmente são, sem “enrolações”, ou você estará propositalmente enganando a você mesmo, fraudando seu próprio trabalho. Será que tem um nome para quem age dessa maneira?

Em minha casa há pouco tempo pretendi saber quanto gastávamos com nossos *streamings*, *Netflix*, *Disney*, *Star Plus*, *Amazon*, internet, TV por assinatura, essas coisas, cujos custos individualmente não causam nenhum abalo, mas que somados podem representar bastante, principalmente se são pouco demandados. No meu caso, eu achava que precisava ter um pacote de TV por assinatura com muitos filmes, esportes, documentários e tudo o mais. Com o tempo percebi que não precisávamos de tudo aquilo, cortamos o que consideramos supérfluos e logo vimos que de fato não precisávamos daquilo tudo.

Pode-se, também, se for o caso, modernizar essa área com a compra, como recentemente fizeram alguns de meus amigos, de um aparelho com o qual você acessa todos os canais possíveis e imagináveis e que, segundo me informaram esses amigos, é algo perfeitamente legal, lícito, não é trambique. Custa por volta de 900 reais e depois você poderá dispensar sua operadora de TV por assinatura.

Resumindo, você relacionou seus objetivos e metas, listou suas receitas e suas despesas e agora precisa definir suas prioridades, quais de suas despesas são as mais importantes, de quais você não abre mão, definir certinho, pois há pessoas que saem cortando tudo e tem coisas que não podemos cortar. É a hora de usar sua inteligência emocional para ajudá-lo a determinar suas prioridades, cortar onde necessário, mesmo que doa, e preservar, mesmo que também doa, o que for importante para a família.

Estabeleça depois o prazo de abrangência de seu orçamento e planejamento, podendo ser mensal, trimestral ou anual. Particularmente prefiro o mensal, no qual você simultaneamente esboça os anuais, podendo assim ter uma visão mais abrangente do todo, o que facilita bastante seu trabalho. Há Pessoas que gostam de utilizar seus 3 últimos orçamentos na tomada de decisões, além de consultarem extratos bancários e faturas de cartões de crédito. Ótimo.

Grande parte não consegue alcançar seus objetivos porque não têm um bom orçamento, não dispõem de um planejamento adequado, fato que lhes dificulta a análise e tomada de decisões financeiras, não sabem quanto podem ou não comprometer de seus rendimentos. Elas vão fazendo mais ou menos como minha secretária pretendia fazer com a aquisição do par de botas: agindo sem conhecimento de causa e sujeitando-se às consequências que certamente virão.

O diálogo entre as pessoas que compõem a família, visando estabelecer parâmetros e prioridades no gerenciamento dos recursos financeiros disponíveis, é também muito importante, como já tivemos ocasião de mencionar. Da análise das várias opiniões e pontos de vista deve resultar um consenso que norteie o planejamento e sua consequente execução.

Outro tópico relevante nessa questão de orçamento e planejamento é a aferição periódica do andamento da gestão, aferição que deve ser realizada entre os elementos da família, para diagnosticar eventuais falhas, necessidade de ajustes etc. Pelo menos uma vez ao mês me parece um prazo adequado para essa verificação, ao final da qual registra-se informalmente as resoluções tomadas, para possibilitar uma futura avaliação dos resultados conseguidos.

Por estes dias aqui em minha casa a Carol e eu estivemos exatamente fazendo uma avaliação desse tipo, conversando sobre um de nossos objetivos para o próximo ano e a questão dos recursos necessários para chegar lá. De repente ela parou, ficou pensativa e ponderou “nossa, então se continuarmos dessa forma não iremos conseguir atingir a nossa meta no ano que vem”, referindo-se a dificuldades que eu havia apontado, razão pela qual teríamos que reprogramar nosso planejamento e buscar meios de aumentar nossa renda mensal ou reduzir nossos custos, ou ambas as alternativas simultaneamente. Detectamos hoje algo que só iria acontecer no próximo ano, graças ao planejamento. Vejam sua importância

Essa avaliação periódica também é muito necessária e deve ser uma das prioridades do próprio planejamento da família.

Outro ponto relevante é a questão da flexibilidade de nossa programação e orçamento, pois haverá momentos ou situações em que teremos que alterar rumos, ou remanejar recursos, em razão de necessidades imprevistas, pelo que somos partidários de planejamentos e orçamentos que possibilitem essas flexibilizações, se e quando forem necessárias. Mas, atenção, é preciso não generalizar nessa questão da flexibilização e transformar eventos totalmente previsíveis e até habituais em “necessidades imprevistas”, desvirtuando o conceito. Assim, festividades como Páscoa e Natal ocorrem todos os anos e os gastos eventualmente feitos em razão de comemorações ou de presentes específicos devem estar normalmente previstos em nossos planejamentos, tanto quanto presentes a aniversariantes e assemelhados, que também não se enquadram nos imprevistos, já que “insistem” em ocorrer pontualmente todos os anos.

Esses planejamentos não devem ser jamais motivos de brigas ou discussões entre os membros da família, todos devem entendê-los como o que realmente são, dispositivos de apoio às suas análises e decisões financeiras, flexíveis o suficiente para atender a gregos e troianos sem deixar espaços para atritos mais contundentes. Eles fazem também parte importante da evolução nas relações familiares, onde não cabe mais a antiga figura do general ditador dono de toda verdade, substituída que foi pelo diálogo e negociação fraterna e cordial.

Um outro aspecto a ser considerado é a questão da tolerabilidade, para que as relações familiares sejam sempre pautadas pela busca do entendimento das necessidades alheias, com tolerância a pequenas variáveis no comportamento de seus integrantes. Por exemplo, normalmente as mulheres têm uma preocupação a mais com a própria aparência e, em razão disso, precisam frequentar salões de beleza, cabeleireiros, manicures etc. com certa assiduidade. Por outro lado, os meninos têm outras particularidades e necessidades. Querer impedir isso, cerceando a liberdade ou criticando eventuais gastos daí decorrentes é algo errado. Cada um dá importância maior ao que faz mais sentido para os mesmos.

Esse entendimento recíproco é também fundamental para que a harmonia seja uma constante no relacionamento dos cônjuges, filhos e outros possíveis integrantes da célula matriz da sociedade, que é o lar.

Uma das providências aconselháveis na administração financeira dos recursos familiares, é ter sempre à mão uma destinação imediata para qualquer importância que entrar na conta bancária, ou seja, o dinheiro não pode ficar “sobrando” na conta, tem que ter uma finalidade já pré-estabelecida. O livro Segredos da Mente Milionária sugere que ao receber um valor você coloque 50 por cento em um envelope destinado às despesas básicas, 30 por cento em outro envelope, para manutenção do estilo de vida da família e os 20% restantes, direcionados a um outro envelope e assim que possível investidos no mercado financeiro. Do envelope destinado ao estilo de vida, tire 10 por cento para alimentação nos fins de semana, quando é folga da sua secretária doméstica, e o restante reserve para um eventual passeio com a família, ou para uma viagem no final do ano etc. Este sistema apresenta uma dificuldade hoje em dia, em que o dinheiro é basicamente virtual, não é físico como era ao tempo em que o livro foi editado, mas com um pouquinho de boa vontade é possível fazer umas adaptações.

Outra possibilidade é estabelecer um dia do mês em que todas as contas mensais serão pagas simultaneamente, água, luz, aluguel, financiamento do carro, escola das crianças etc. No dia apazado, após confirmar a existência de saldo na conta bancária, pagar todas as contas, mesmo as que ainda não tenham vencido. É claro que se houver alguma conta que vença antes da data que tiver sido estabelecida, ela deve ser quitada a tempo de não gerar multa e juros.

Simplicidade e objetividade devem ser atributos constantes em nosso orçamento e nosso planejamento, com fácil entendimento dos temas e conclusões, para que sua execução também seja simples, clara e objetiva. Se, entretanto, durante o processo constatar-se alguma dificuldade não percebida anteriormente, bastará lançar-se mão da

flexibilidade que preconizamos a pouco e promover os ajustes que o evento requerer. Certo?

No meu caso, que sou um profissional liberal, e tenho uma renda variável, há meses em que ganho mais do que o padrão que estabeleci para meus rendimentos, dificilmente ganho menos, e eu enxuguei muito meu estilo de vida, os meus gastos, de modo que ficasse bem legal para minhas necessidades, processo em que me utilizei da inteligência emocional para adequar o binômio custo/benefício ao meu estilo.

Por oportuno, vou aproveitar aqui para fazer algumas considerações quanto a estilo de vida. Neste domingo, logo cedo fui à academia para fazer meus exercícios diários, depois tive duas reuniões virtuais relativas a meus trabalhos, cursos e aulas via *Instagram* e *YouTube*. Na sequência saí com minha família, para almoçar e aproveitamos para dar uma passeada no shopping. À tarde gravei uma programação para a próxima quarta-feira e à noite joguei tênis das 20 às 22 horas, fui para casa, tomei banho, jantei e fui dormir pois era quase meia noite, Carol e as crianças já estavam no “sétimo sono”. Na manhã seguinte, uma segundona, todos acordamos cedo, as crianças para irem à escola, e os adultos para o trabalho que, no meu caso, vai até as 19 horas. Na terça acordo às 6 da manhã pois meu expediente é em Campinas das 8 às 18, mas à noite, já em casa, sempre tenho compromissos com minhas atividades virtuais. Durante a semana, à noite, vou diariamente à academia, jogo partidas de tênis, faço reuniões virtuais e gravações, além de atender a compromissos domésticos quando a Carol precisa de ajuda ou a Clara precisa para fazer seus deveres escolares etc. Um ritmo bem acelerado.

Gente, não deu outra, após vários meses nesse ritmo, comecei a sentir muito cansaço, fadiga e sonolência frequentes e excessivos, que meus pais disseram ser consequência do meu “estilo de vida”, exageradamente intenso e estressante, que precisava ser urgentemente reduzido a níveis adequados e que, simultaneamente, eu deveria buscar auxílio de profissional médico para avaliação de meu estado geral e outras providências que certamente seriam necessárias.

Tomei a liberdade de lhes relatar estes fatos com o objetivo de alertá-los para os cuidados que todos devemos ter para não transformarmos nosso estilo de vida num estilo de incapacitação física e mental precoce, a que fatalmente seremos levados se mantivermos nosso corpo e mente submetidos a níveis incompatíveis e excessivos de atividades, conforme diagnosticou e preconizou o professor de medicina que me atendeu, o qual enfatizou também a responsabilidade que todos temos perante nossos familiares, especialmente cônjuge e filhos, de mantermo-nos ativos para não virmos, em razão de nossa imprevidência, a precocemente faltar aos compromissos que com eles assumimos.

Para concluir seu orçamento você precisa traçar suas metas, seus objetivos, com relação aos 20 por cento que ficaram no envelope destinado a investimento, antes que acabem sendo gastos com outros itens que certamente surgirão se não providenciar a respeito.

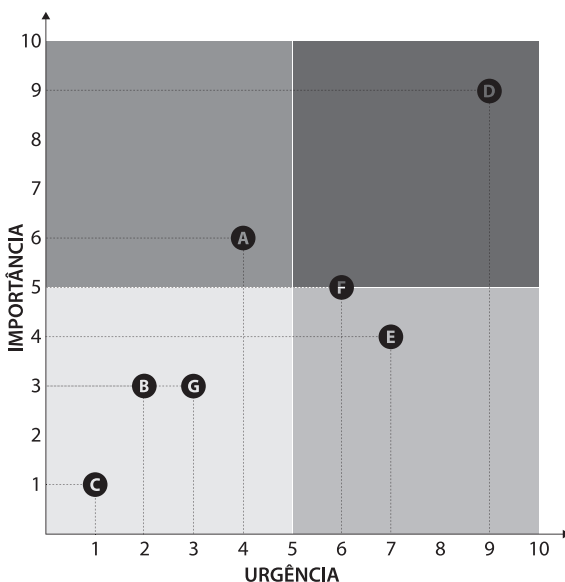
Terminada esta etapa, vamos agora para a cereja do bolo deste capítulo, a ferramenta que prometi lhes apresentar e que é conhecida como Matriz de Eisenhower, originalmente usada para avaliar a produtividade em programas específicos, e que eu mesmo já utilizei quando atendia individualmente na área de coaching.

## **MATRIZ DE EISENHOWER**

O objetivo desta ferramenta é ajudá-lo a definir prioridades quanto a itens do seu cotidiano que você precisa, quer ou pensa adquirir, classificando-os quanto à urgência e quanto à importância da compra.

Para começar você deverá listar os itens que constarão da sua relação, os quais poderão ser quantos você desejar, mas que neste exemplo limitaremos a 7, sendo que cada item deverá ter uma classificação, de 0 a 10, quanto à urgência e também 0 a 10 quanto à importância da aquisição. Digamos que você tenha listado os seguintes bens:

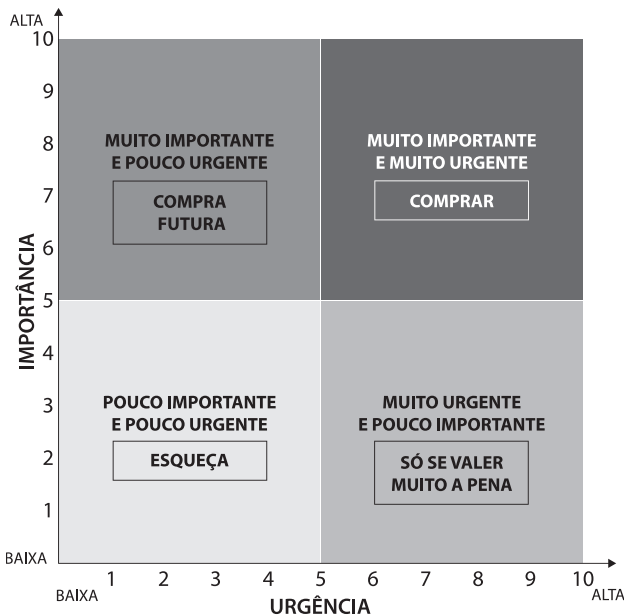
- A. Trocar o carro da família – meu veículo atual já está bastante rodado e começando a dar gastos de manutenção [IMP 6 | URG 4].
- B. Comprar um sofá novo – o atual está muito gasto pelo uso constante e o cachorro da casa rasgou e danificou muito o tecido [IMP 3 | URG 2].
- C. Comprar raquete de tênis nova – minha raquete é antiga e não está à altura de minhas performances atuais [IMP 1 | URG 1].
- D. Comprar um par de sapatos novos – o que estou usando está em mau estado, e eu preciso estar sempre bem apresentável [IMP 9 | URG 9].
- E. Comprar roupas de inverno para as crianças – o frio está chegando e elas vão precisar mesmo de agasalhos [IMP 4 | URG 7].
- F. Comprar casinha para a Aisha – nossa cachorra precisará de muita proteção nesses dias de inverno [IMP 5 | URG 6].
- G. Trocar a impressora – a nossa teve problemas e está inoperante já há algum tempo, não compensando consertar [IMP 3 | URG 3].





Terminada esta etapa você irá desenhar a Matriz de Eisenhower, traçando uma linha reta horizontal de 10 centímetros, graduando-a a cada centímetro, de 0 a 10, que será a linha da urgência. Na sequência você traçará uma outra linha reta igualzinha à anterior, só que vertical, perpendicular à reta horizontal e com início no mesmo zero dela, formando um ângulo de 90 graus. Esta será a linha da importância.

Agora você deverá inserir na Matriz cada um dos itens que você selecionou, cuidando que ocupem apenas um pequeno espaço no local de interseção das linhas correspondentes à urgência e à importância do item, linhas essas que precisam ser apenas ser imaginadas, não devendo ser riscadas, para não prejudicar a clareza do resultado.



Para finalizar, após concluída a etapa anterior você traçará duas linhas retas de 10 cm cada, uma das quais horizontal, paralela à horizontal anterior, com início no centímetro 5 da vertical já traçada, e outra, vertical, paralela à vertical anterior, com início no centímetro 5 da primeira horizontal.

Dessa forma a Matriz de Eisenhower aparecerá dividida em quatro quadrados de 5 centímetros de lado cada um, sendo que no primeiro deles estarão os bens que tiverem sido classificados como de Alta Importância e Baixa Urgência, como o carro, resultado a ser reavaliado em futuro próximo. Ao lado dele o quadrado abrigará os itens classificados como de Alta Importância e Alta Urgência, como o par de sapatos, que deve ser comprado de imediato. O quadrado número 3, abaixo do número 1, reunirá os de Baixa Importância e Baixa Urgência, como a impressora, o sofá e a raquete, com recomendação para esquecer. No último estarão os de Baixa Importância e Alta Urgência, com recomendação para comprar se surgir alguma promoção ou oportunidade especial, como a casinha da Aisha.

Há pouco tempo usei esta técnica com uma moça a quem eu estava prestando consultoria e que havia colocado, entre os itens que precisava comprar, uma mesa com 6 cadeiras, pois ela morava sozinha, mas tinha um namorado que passava os finais de semana em sua companhia e seus pais, que residiam em outra cidade, costumavam visitá-la periodicamente, e ela sentia a falta de uma mesa adequada. Na Matriz de Eisenhower a mesa não foi colocada como urgente, mas foi colocada como importante para compra, então entrou no radar para compra” só se aparecesse uma boa proposta”. E logo surgiu, no grupo do condomínio em que ela morava, alguém vendendo por 400 reais uma mesa semelhante a outra que ela havia “paquerado” numa loja e que custava R\$ 1.500,00. Mantido o contato entre as partes o negócio foi feito, ela economizou R\$ 1.100,00 e ...foram felizes para sempre.

Em outra ocasião meu primo me mandou mensagem dizendo que precisava comprar uma raquete de tênis e pedia que eu indicasse um bom local, pelo que pensei em lhe enviar o contato de uma loja muito legal, que fica em São Bernardo, vende pela internet e que estava com uma promoção de venda de duas raquetes por R\$ 1.600,00. Não eram as melhores, mas boas o suficiente tanto para ele, que é iniciante, quanto para mim que já sou quase veterano e que também precisava de uma raquete nova, pelo que pensei em

propor a ele a compra da promoção para que cada um de nós ficasse com uma das raquetes. Só que, de repente, passou pela minha cabeça a Matriz de Eisenhower e as perguntas: está na hora de comprar, é importante, é urgente? E a raquete não se enquadrou em nenhuma das opções, não era suficientemente importante ou urgente para justificar sua aquisição. Enviei ao meu primo apenas o contato da loja sugerindo-lhe a compra e me senti aliviado com esta solução e por ter usado com sabedoria minha inteligência emocional e a Matriz de Eisenhower.

Esta é uma ferramenta bacana, que pode ser feita individualmente ou por todos os interessados em conjunto, sendo desejável que seja repetida após um certo prazo para readequação dos resultados ou inserção de novos itens. Então, gente, sempre que puderem apliquem esta Matriz em suas vidas, junto com sua família, ou mesmo sozinhos, se for o caso, com muita honestidade ao atribuir as notas e classificações, com muito critério e responsabilidade, pois logo vocês estarão mentalmente atribuindo as notas e as classificações e isso certamente vai melhorar seus desempenhos nesta área tão apaixonante que é a de finanças familiares. É isso...



## CAPÍTULO 5

# OS 7 PECADOS FINANCEIROS

A maioria das pessoas têm arraigadas dentro de si algumas crenças provenientes de uma chamada “filosofia popular”, crenças estas que incorporam inconscientemente a seus cotidianos e às quais se acostumam, sem nunca questionarem sua validade ou cogitarem da necessidade de mantê-los ou não em seus acervos intelectuais. Neste capítulo iremos desmistificar essas “crenças financeiras”, esses mitos, e colocar as coisas em seus devidos lugares, eliminando o que é fantasia, para que possamos transitar por realidades e não sobre utopias.

E como é que faremos isto? Há somente duas maneiras de mudar uma crença, a primeira através de um forte impacto emocional – do qual citarei um exemplo ao final deste parágrafo -, e a segunda através da técnica da repetição, da insistência, em que você deverá ler e reler este capítulo, tantas vezes quantas forem necessárias para que sua inteligência emocional assimile os conceitos aqui expostos e os aplique na quebra daquelas crenças, anulando assim quaisquer influências negativas que possam ter em nossas vidas.

Antes de prosseguir gostaria de lhe sugerir que, quando couber, alternássemos o uso da expressão “crenças” com o termo “paradigmas”, que me parece ser também apropriado neste contexto.

Retomando nosso diálogo, vamos ao exemplo que fiquei de trazer sobre o forte impacto emocional: imaginemos que você passe por um curso de reciclagem da sua habilitação e durante os 10 dias de curso, assista vídeos, palestras e aulas falando sobre os perigos de ingerir bebida alcoólica e dirigir. Com certeza o conteúdo deste curso é relevante, mas talvez não faça você parar de tomar uma cervejinha e voltar dirigindo para casa. Mas imagine que seu vizinho que nunca fez a reciclagem esteja voltando pra casa depois de um *happy hour*

e bata o carro e cause um acidente. Nem precisa ser um acidente muito grave, somente o fato de ter um impacto emocional é capaz de fazê-lo mudar para o resto da vida aquele hábito. O mesmo pode acontecer quando somos traídos num relacionamento, onde devido ao forte impacto emocional ao descobrir a traição podemos criar a crença de que relacionamentos são ruins ou até mesmo de que ninguém é fiel, entre muitas outras crenças.

E seria essa crença uma verdade passível de ser generalizada? Certamente que não, mas muitas pessoas passam a viver segundo um paradigma, e no caso de uma traição amorosa pode atrapalhar todos os nossos futuros relacionamentos, e pode nos transformar em uma pessoa amarga, ciumenta e possessiva, incapaz de buscar um novo relacionamento. E exatamente a mesma coisa acontece no âmbito financeiro.

E nossos paradigmas são padrões que nos é inerente, e o nosso cérebro automatiza tudo o que puder, com o objetivo de gastar menos energia e ficar mais livre e disponível para focar no que é realmente importante. Há um exemplo de que gosto muito, que é o de escovar os dentes: você não precisa pensar, é automático pegar a escova, colocar o creme dental e escovar. Nós não paramos e pensamos: vou começar pelo segundo molar superior direito, vou avançando pelo lado de fora, depois o de dentro... nós não pensamos para escovar os dentes, apenas seguimos o mesmo padrão, começando por um lado da boca e terminando no outro. Não há necessidade de pensarmos para que o processo aconteça, pois que nosso cérebro já automatizou todo o ritual. E se você parar para pensar, nós repetimos o mesmo padrão em todas as escovações, sempre começamos pelo mesmo lado e fazemos basicamente a mesma sequência.

O mesmo esquema vale para quando você vai se vestir, primeiro você veste a calça, depois as meias e os sapatos, depois veste a camisa, tudo também de forma automática, você só precisa escolher qual camisa, qual calça, quais sapatos, quais meias. Tenho certeza de que neste momento você deve estar assim, meio pensativo, tentando se lembrar da sequência exata do seu ritual de escovar os dentes

ou de vestir suas roupas, que são realizados automaticamente, sem que você precise pensar no processo. Se tivéssemos que comandar conscientemente todos os nossos atos, iríamos gastar muita da nossa energia já nos primeiros momentos do dia e logo estaríamos mentalmente estafados.

É algo semelhante ao computador, que após o acionar e darmos os comandos, funciona no automático, e parecido também com aprender a andar de bicicleta, em que, após ter aprendido, você não precisa mais pensar para rodar por aí facilmente. Alguns anos atrás, minha filha Clara, ganhou uma *bike* e fomos, minha esposa e eu, ensinar a ela a arte de pedalar e se equilibrar, e ficávamos sem resposta quando ela nos perguntava: – como é que a gente se equilibra, como é que se faz para não cair? Nossa resposta era – Como se faz não sabemos, basta subir na *bike* e sair pedalando”. Em breve tempo ela já estava senhora da arte, pedalando feliz, com perfeito equilíbrio e sem tombos. O cérebro assume o comando e faz as coisas acontecerem, no automático.

Isso ocorre também quando você resolve que irá utilizar um trajeto que não o habitual, ao se dirigir para seu local de trabalho pela manhã. Terminado o desjejum você pega suas coisas e 10 minutos depois você se dá conta de que está na rota antiga, esqueceu-se de que iria usar outro caminho. Funcionou o automatismo. Outro dia voltando do trabalho para casa, no meio do trajeto percebi que estava fazendo o caminho do meu antigo apartamento. Eu tinha me mudado a menos de 30 dias, o antigo trajeto ainda estava automatizado no subconsciente e o novo trajeto ainda estava “sendo instalado”.

Em se tratando de finanças o automático funciona da mesma forma, tudo o que pensamos sobre dinheiro, riqueza e pessoas ricas, vem do que vimos e ouvimos, e do que aprendemos conforme vamos crescendo, desde nossa infância, passando pela adolescência até atingirmos a vida adulta. Então, caso você não tenha atingido ainda o patamar financeiro que pretende é porque está com uma programação inadequada, pelo menos no que se refere ao dinheiro. Se você quiser mudar seus resultados, pode utilizar uma frase de T.

Harv Eker, que diz: “Quando você desejar alterar os frutos, deve antes trocar as raízes, quando você quiser modificar o que está visível, precisa antes mudar o que está invisível.” E é isto que fazemos o tempo todo aqui neste livro.

Então, se quando criança seus pais ou alguém da família lhe falou que “O dinheiro não traz a Felicidade”, e você continuou repetindo esse jargão de forma consciente, é o caso de se perguntar: Se o dinheiro não traz Felicidade, por que você vive em busca de dinheiro? São incoerências implantadas inconscientemente em nossa programação mental, pelas quais mesmo sabendo que chocolate em excesso não é saudável você continua comprando e consumindo o produto, porque em seu inconsciente talvez conste que chocolate deixa as pessoas felizes. Se você não gosta de rock certamente não vai comprar ingresso para um show do Metallica, se não aprecia comida japonesa logicamente não irá a um restaurante japonês comer sushi. Não é isso mesmo?

Em 95% das vezes essas ações são inconscientes, você deve se lembrar dos padrões de que falei e que costumávamos seguir, padrões para muitas ocasiões, como para escovar os dentes, vestir roupas, calçar meias e sapatos etc. São automatizações engendradas por nosso cérebro, mas, se você tem uma crença negativa sobre dinheiro provavelmente não irá tomar atitudes que visem lhe trazer mais dinheiro, não irá se dedicar com maior ênfase em seu emprego, a negatividade de sua crença vai impedi-lo de querer progredir e de buscar pela riqueza.

Imagine-se em uma reunião de trabalho, na qual você sabe a resposta a uma questão levantada, você pode se destacar entre os demais participantes, pois ao que parece eles desconhecem a resposta àquela questão, mas acha melhor se omitir, não dizer nada, ficar calado. Seria uma oportunidade de “aparecer” para seu chefe e outros dirigentes e, no entanto, sua crença com relação ao dinheiro o impede de buscar melhorar sua posição na empresa.

Vamos então falar sobre essas crenças, objetivando eliminar o que vem prejudicando o desenvolvimento profissional de muita gente.



O DINHEIRO É A RAIZ DE TODO O MAL, é uma crença que já virou um ditado popular, não é? Tenho certeza de que você já ouviu, falou e repetiu essa frase muitas vezes e eu tenho ouvido inúmeras pessoas repetirem-na com frequência. É uma frase capciosa, pois basicamente isenta o ser humano das responsabilidades por seus atos, mais ou menos nestes termos: “Isso aconteceu por causa do dinheiro, o dinheiro mexeu com a cabeça dele, ele não era assim a culpa é do dinheiro”.

Um revólver é apenas um pedaço de ferro transformado em arma, por si só é completamente inofensivo, mas se chega alguém que carrega o tambor com a munição adequada, transforma aquele objeto neutro em instrumento letal, bastando apertar o gatilho para ocasionar uma tragédia. Uma das polêmicas sociais em discussão no Brasil é sobre a liberação do porte de armas. Como vimos a arma em si não causa problemas, o problema surge com o mau uso que dela fazem os indivíduos, sejam marginais ou não, bem como a intenção de quem estiver de posse dela.

Com relação ao dinheiro, ele também é totalmente neutro, não é do mal e nem do bem, é apenas um papel com características especiais de fabricação, podendo ser feito de plástico (os cartões de crédito), registros eletrônicos de uma conta bancária e até o dinheiro virtual, as criptomoedas, muito em voga atualmente, como o bitcoin, a mais famosa delas. Com o dinheiro se pode fazer muitas coisas boas e muitas coisas ruins e quem determina isso é sempre o ser humano. Madre Tereza de Calcutá arrecadou milhões de dólares em recursos destinados a suas obras sociais, ela usou este dinheiro para fazer o bem a pessoas necessitadas, assim como São Francisco de Assis, Chico Xavier, Irmã Dulce e muitos outros benfeitores da humanidade.

Bill Gates, Warren Buffett e Marck Zuckerberg, todos eles bilionários americanos, prometeram doar ainda em vida 90% de suas fortunas a causas e projetos beneméritos e já estão cumprindo suas promessas. Recentemente a mídia noticiou que Zuckerberg, que é dono do *Facebook*, *Instagram* e *WhatsApp*, estava vendendo parte de suas ações da empresa, o que levou muita gente a cogitar que o

*Facebook* poderia estar em má situação financeira. Logo veio o desmentido, do próprio Zuckerberg, quando por uma nota esclareceu que a venda das ações fazia parte de seu planejamento, que inclui legar para sua filha um por cento da empresa, a qual, apenas neste último trimestre, apresentou lucro de 22 bilhões de dólares.

Pois é, Bill Gates é o dono da Microsoft, Warren Buffett é um megainvestidor e sócio de várias empresas, imagine só o poderio financeiro destes dois magnatas aliado ao de Mark Zuckerberg. Eles têm destinado grande parte de suas fortunas para o financiamento de projetos científicos, causas sociais e outros. Donde se conclui que o dinheiro não é a raiz de todo o mal, pelo contrário, desde que bem utilizado ele pode erradicar o mal e promover o bem, assim como, se usado por pessoas de má índole, pode causar dor e sofrimento. Não tem razão de ser a existência da crença que estamos abordando, pois, como vimos, o dinheiro é neutro, não é bom e nem ruim. O uso, a destinação que se dê a ele é que o fazem ser ruim ou bom, depende fundamentalmente de quem for utilizá-lo.

Com frequência vemos na mídia a ênfase com que se noticia a ação do crime organizado, do tráfico de drogas, do roubo de cargas, assaltos a bancos, assassinatos etc., ao passo que é escasso o noticiário sobre as inúmeras iniciativas beneficentes mantidos com o uso do dinheiro.

É essa a programação televisiva que é oferecida à massa telespectadora, que infelizmente é levada a consumir uma TV de baixíssima qualidade que faz parecer que o mundo é aquele que aparece nas novelas e nas séries, repleto de violência, sexo e personagens más e vingativas. E não é assim, como sabemos, mas que em nome da audiência precisa aparecer assim, para manter os patrocínios e assim é colocada como opção única a nossos filhos e filhas.

## **SE VOCÊ NÃO NASCEU RICO, PROVAVELMENTE NUNCA SERÁ RICO**

A segunda das crenças, enunciada acima, traz um tipo de conceito que era comum de se ouvir em minha infância, quando morávamos numa cidade de pequeno porte onde havia os super ricos, os ricos, a classe média e os pobres. Parecia que ali nunca alguém subiria de classe, assim como jamais alguém desceria de onde estivesse.

Um relatório oficial feito em 2011, evidenciou que apenas 16% dos milionários do mundo todo são herdeiros de suas fortunas, sendo que os 84% restantes construíram suas riquezas a partir do zero, ou seja, a maioria da população rica saiu das classes média e pobre, à custa de esforço próprio e muita determinação. Bill Gates, Mark Zuckerberg e Warren Buffett, bilionários norte-americanos, são foras de série, pontos fora da curva, mas 84% vieram das classes inferiores e chegaram à Classe A, fato que torna descabida a crença de que “se você não nasceu rico, provavelmente nunca vai ser rico”. Vimos que não é bem assim.

Mas não se pode esquecer que muitas das pessoas que hoje estão em boas situações financeiras, passaram já por grandes dificuldades.

## **NÃO É POSSÍVEL FICAR RICO COM O PAÍS OU A ECONOMIA COMO ESTÃO**

Esta é uma crença que está na moda para, muitas vezes, justificar a incapacidade ou a incompetência, que clamam “Como é que eu vou conseguir montar um negócio e ficar rico, se a economia está em frangalhos”. Por outro lado, sabemos que quando a pandemia chegou provocou uma quebradeira em larga escala, inúmeras lojas, fábricas e indústrias tiveram que fechar as portas e muita gente ficou sem emprego.

Este paradigma geralmente busca colocar a culpa por maus resultados da empresa em algo *extraempresa*, como “tem muita gente desempregada”, “as pessoas não estão buscando meus serviços”, “meu trabalho não é prioridade para as pessoas, pois que elas, ao primeiro sinal de crise, já adiam ou cancelam seus compromissos”. Quem se utiliza dessas desculpas está procurando se eximir de responsabilidades e tentando colocar a culpa pelas dificuldades em fatores externos, ou no Presidente, ou no Prefeito, ou na pandemia, no preço do dólar, na inflação etc.

Por outro lado, quando o país está indo bem, crescendo, não são todas as pessoas que ficam ricas, pois que não basta o país estar bem, a economia em ascensão, há que se considerar o esforço de cada um, ou seja, se você ficar sentado esperando acontecer, certamente irá colher o fracasso, necessário é que se vá à luta para se obter resultados.

Se o país estiver indo mal, a economia patinando, ou isto, ou aquilo, se você esmorecer, entregar o jogo, as coisas ficarão ainda piores. Se você ia à luta quando as condições eram melhores, agora, com as dificuldades, você tem que colocar ainda mais vontade e determinação em seu trabalho, nada de morrer na praia. Não serão todos que ficarão ricos, mesmo se o país estiver bem, assim como não serão todos que ficarão mais pobres se as finanças estiverem mal.

Você certamente ouve pessoas que vivem reclamando e indo mal com seus negócios, mesmo com o país estando bem, e com certeza vê também os casos de sucesso mesmo com o PIB em queda e a inflação em alta. A diferença está em como você permite que suas crenças ditem seu comportamento. Cabe a você aceitar ou não a crise, submeter-se a ela ou enfrentá-la.

No meu consultório tenho o hábito de perguntar a meus pacientes sobre vários aspectos em seus empregos, ou em suas empresas. É costume depois fazer as mesmas perguntas a outros pacientes que trabalhem em áreas semelhantes às dos primeiros, e com frequência uma das respostas é positiva, tipo “na empresa em que trabalho as coisas estão bombando, tudo correndo muito bem”. A outra resposta toda negativa “Está tudo muito ruim, o país vai mal, a coisa está feia.”

Às vezes essas respostas antagônicas vêm de pessoas que trabalham em empresas que são vizinhas, de ramos semelhantes, que prestam serviços no mesmo nível. Pela diferença das respostas pode-se imaginar a diferença das posturas nas duas lojas, razão fundamental para o sucesso ou o fracasso.

A este respeito há uma história sobre um senhor que morava na zona rural, às margens de uma rodovia movimentada, o qual, para sua subsistência, montou à frente de sua casinha uma banca onde vendia, entre outros itens, um delicioso bolo que era feito por sua esposa, bolo que por sua qualidade e sabor criou fama e era muito procurado pelos usuários da estrada e por moradores das vizinhanças. As vendas foram aumentando, o dinheiro foi surgindo, ele pode aumentar sua banca e até mandar o filho estudar numa faculdade na cidade grande, onde cursou Economia, matéria preferida pelo rapaz. Passados uns dois anos, as coisas iam muito bem na venda de bolos, havia uma boa clientela, o filho estudando, tudo correndo às mil maravilhas.

Em época de férias escolares o filho logicamente veio passar aqueles dias em companhia dos pais e passou a se interessar pelo comércio do pai, fazia perguntas sobre as vendas, os custos, tudo. E um belo dia chamou o pai e lhe falou que estava vindo uma crise econômica enorme, a China já estava sentindo os efeitos, o dólar poderia ir às alturas, as coisas iam ficar complicadas, com inflação e recessão, você precisa mudar sua forma de conduzir seu comércio, pai, tem que se preparar para a crise que vem vindo, caso contrário poderá ter muitos problemas e até “quebrar”, falir.

E aconselhou o pai a reduzir os custos com o bolo, comprando fermento mais barato, diminuindo a quantidade disso e daquilo, economizando quanto pudesse. O pai ficou apreensivo com os prognósticos trazidos pelo filho, e ponderava, meu filho está quase formado, ele com certeza sabe das coisas, a crise vem mesmo e eu vou seguir as orientações dele. E assim fez. Os bolos perderam aos poucos suas características principais, qualidade, sabor e preço, tendo como consequência a fuga da clientela, as vendas despencaram, o

dinheiro sumiu. E o senhor dizia para sua esposa, “viu, nosso filho estava certo, veja só o tamanho da crise que chegou, como ele disse que ia chegar.”

Em pouco tempo ele teve que desmontar a banca, recolher as coisas e fechar a “empresa”, estava quebrado, falido, “como meu filho disse que poderia acontecer”, dizia para si mesmo. Mas, na realidade, a crise foi criada em sua cabeça, ao seguir as recomendações do “filho economista”, que estava totalmente enganado quanto àquela situação naquele momento.

Há mais de 20 anos comecei a atuar no mercado de trabalho, já sem depender financeiramente de meu pai e com meus primeiros ganhos comecei a pagar minhas contas. E faz 20 anos que ouço falar em crises, que estamos em crise, conforme vejo o pessoal comentar e assisto nos poucos telejornais que vejo. Mas, em verdade, nem vejo a crise passar, em nossa clínica a prioridade é o trabalho, concentramo-nos no trabalho, as dificuldades são muito mais no aspecto emocional, porque sabemos que é possível superar os obstáculos.

Quando veio a pandemia, muitos estabelecimentos fecharam as portas, muita gente perdeu o emprego. Mas teve quem quase não sentiu a crise e outros que até cresceram com ela

Temos que olhar para o futuro, não estou sentindo muito esta danada de crise de que tanto falam, e não é porque sou melhor que os outros, mas sim porque estou no controle daquilo que me compete e investindo em meu trabalho.

**O DINHEIRO NÃO TRAZ A FELICIDADE** – Esta talvez seja a crença que mais se presta a servir como uma desculpa, uma muleta, um par de muletas, uma perna mecânica, uma cadeira de rodas, para quem pensa que não tem a felicidade. Já conheci pessoas consideradas pobres que são muito felizes, assim como outras que, também consideradas pobres, são infelizes. E há na classe dos ricos gente muito feliz e gente totalmente infeliz.

Uma pesquisa publicada faz alguns anos, que entrevistou 2.799 indivíduos em 12 países diferentes, queria saber como as pessoas definiam a felicidade e o que mais gerava nelas esse sentimento. A

maioria das respostas dizia que as relações familiares, a boa saúde dos filhos e o prazer de os ver crescerem fortes e bem encaminhados na vida, era o que mais lhes trazia a felicidade.

Será que o fato de se ter dinheiro poderia ajudar neste contexto e possibilitar que se tenha mais saúde? Com certeza sim, pois aqui em nosso país o sistema público de saúde é muito ineficiente, quem depender do SUS e necessitar de atendimento cirúrgico ou de fazer exames para avaliar ou diagnosticar algum problema, geralmente enfrentará falta de médicos, falta de equipamentos, falta de vagas, falta de... outros itens etc.

E, imaginem só, até quem tem convênio com plano de saúde, que é o meu caso, passa dificuldades. No mês passado meu filho João precisava fazer raios X da mão e do punho, para avaliação da idade óssea e o crescimento dele, mas o atendente da clínica alegou que não poderia dar sequência ao procedimento, pois o pedido feito pela médica estava incorreto. Após tentar sem sucesso dialogar com o funcionário, já estava me preparando para ter que ir ao consultório da médica, que fica distante, lá em São Paulo, quando me ocorreu propor pagar pelo procedimento (como atendimento particular e não pelo plano de saúde). O atendente concordou prontamente, sim, era possível, e custaria R\$ 100,00. Paguei o valor, fizemos o raio x e fim da novela. O valor dispendido poderia ter até sido muito maior ou poderia ser suportável, como foi, o fato é que o dinheiro resolveu meu problema.

O dinheiro lhe proporciona ainda ter uma alimentação saudável, de melhor qualidade, sendo que no mercado você pode adquirir também alimentos diferenciados, e a quem pratica atividades físicas o dinheiro permite frequentar uma boa academia. Resumindo, com dinheiro você compra aquilo de que você e sua família necessitam, consegue um melhor atendimento médico, consegue educação de melhor nível a seus dependentes. O dinheiro, o vil metal, lhe possibilita também ver seus filhos tendo uma melhor qualidade de vida, e pode dar a você a liberdade de trabalhar de onde quiser, através de um notebook, melhorando consequentemente seu estilo de vida

Coincidentemente, há poucos dias encontrei-me com um amigo aqui do condomínio que trabalha como descrevi acima, com um notebook e em qualquer lugar. Ele estava voltando de uma viagem que fizera à praia e, segundo me disse, no dia seguinte viajaria para Brotas onde ficaria por uma semana. Em sua atividade ele atua no modelo “trabalho em casa”, usando exclusivamente um notebook, sendo que no seu apartamento ele dispõe de um bom escritório no qual trabalha quando não está fora. O bom é que ele tem a liberdade de trabalhar onde melhor lhe parecer, na hora que lhe for mais conveniente, numa empresa que ele mesmo criou e administra. E, mesmo com esse estilo de vida light, fatura mensalmente o suficiente para isso tudo e muito mais. É o poder do dinheiro.

Até algum tempo atrás, eu trabalhava das 9 da manhã às 8 da noite, hoje meu expediente é das 9 da manhã às 5 da tarde. Estas 3 horas a menos eu consegui com meu esforço próprio, com planejamento e com meu dinheiro. Hoje posso me dar ao luxo de sair mais cedo da clínica, não para ficar ocioso, mas sim para gravar vídeos, montar aulas, redigir *scripts*, interagir e brincar com meus filhos, jogar tênis, ir à academia, assistir alguma série na TV. Para mim o dinheiro traz sim a felicidade.

Na semana passada fiquei sabendo de um estudo que foi feito com várias famílias que, ao passarem a ganhar paulatinamente mais dinheiro, reportaram que simultaneamente começou a brotar e crescer neles o nível de satisfação, bem-estar e felicidade, nível que melhorava na mesma proporção em que aumentavam seus ganhos.

Depois fizeram outro experimento, com outras famílias, que eram felizes, mas que ao começarem a perder rendimentos, a perder dinheiro e baixar seus padrões de vida, as quais sentiram começar a diminuir aquela sensação de felicidade, o que passou a gerar atritos e discussões entre eles. Donde se concluiu que a falta ou a escassez do dinheiro abala as estruturas emocionais dos envolvidos e traz a discórdia que expulsa a felicidade.

Para concluir esta parte, gostaria de citar um outro levantamento feito aqui no Brasil, segundo o qual 60 por cento dos divórcios que



acontecem são causados por problemas financeiros, com muitas desavenças relacionadas à falta de dinheiro, motivo que supera com sobra até os casos de infidelidade conjugal. Ou seja, aqueles versos de Ataulfo Alves “Às vezes passava fome a meu lado e achava bonito não ter o que comer”, referindo-se a Amélia, só valem mesmo na inspiração do autor

Estando quebrado o quarto paradigma, valos ao quinto.

## **SE FULANO FICOU RICO FOI PORQUE FEZ ALGO ERRADO**

Algo semelhante à ilação acima aconteceu com uma de nossas alunas, casada, sem filhos, que me contou que estava melhorando financeiramente seu padrão de vida, havia reformado sua casa, comprado um novo carro, financiado, havia várias coisas boas acontecendo para ela. Foi quando ficou sabendo que uma de suas vizinhas havia manifestado, a uma outra moradora, sua estranheza em relação à melhoria considerável no padrão de vida dela e do marido, e até especulado sobre estarem eles envolvidos em alguma coisa errada ou ilícita, pois reformaram a casa, trocaram de carro, parecia que estavam construindo uma outra casa em bairro melhor, para onde parece iriam se mudar...

Há uma tendência a se demonizar a quem melhora de vida, que ganha dinheiro, que se veste melhor, que vai jantar fora, que faz melhoria na casa. Deve estar fazendo alguma falcaturia, ou praticando ilicitudes, pirâmides financeiras, coisas assim, supõem. Essas pessoas não conseguem ver que quando alguém procura se tornar um micro ou pequeno empresário, correndo grandes riscos, enfrentando dificuldades de vários tipos, e consegue sobreviver, é justamente buscando melhorar seu padrão de vida, para dar mais conforto à família, trocar o carro, construir um banheiro. Não enxergam que esses micros e pequenos empreendedores são os maiores criadores de riqueza e de empregos no país. Na verdade, muitos desses detra-

tores sentem inveja da pessoa que deu certo, que conseguiu vencer na vida e demonstrou ter um potencial em que não acreditavam. E certamente vão continuar supondo que ele deve estar fazendo alguma coisa errada.

Os noticiários das TVs parecem fazer questão de não mostrar aquela pessoa que saiu do zero e conseguiu enriquecer fazendo algo bom, instalando um comércio, um consultório odontológico, uma clínica ou mesmo investindo no mercado financeiro. Preferem mostrar gente às voltas com pirâmides financeiras, ou marginais associados a políticos desonestos. Não vêem que embora haja quem aparente ter se dado bem praticando crimes, há muito mais pessoas honestas que se tornaram milionárias trabalhando honestamente, gerando riqueza, como o Sr. Luiz Barsi, que quando criança foi engraxate e hoje é um bilionário, o maior investidor pessoa física da Bolsa de Valores de São Paulo, título que conseguiu com trabalho e dedicação.

Pessoas assim são modelos, paradigmas a serem seguidos por quem quiser crescer, cabendo-nos fazer como eles fizeram e como eu venho falando aqui neste livro, não precisa procurar em outro lugar. Eu tenho comigo uma crença que é a seguinte: Você pode até enriquecer fazendo coisas erradas, praticando ilícitos, mas em algum momento a casa vai cair e você vai perder tudo, pode ter certeza, às vezes demora um pouco mais, mas vai cair.

E vamos ao sexto paradigma.

## **INVESTIMENTO É PARA QUEM TEM DINHEIRO**

Tenho certeza de que vocês já está se preparando para mudar este sexto paradigma e, caso não esteja recomendo que o delete de suas mentes, porque na verdade a história certa é ao contrário do que está enunciado, ou seja, primeiro é preciso cuidar do seu dinheiro, investindo da forma correta, para depois ficar rico.

Há poucos dias, na gravação de uma live, eu falava sobre como você pode cuidar do seu dinheiro mesmo ganhando pouco e citava

o exemplo do meu aluno Tarcísio, que ganha em seu emprego um salário-mínimo ao mês, valor que é a metade dos 2.500 reais que é a renda média do brasileiro. O Tarcísio me perguntou “– e para quem ganha um salário-mínimo, dá para fazer isso também?”. Respondi que “é ainda mais importante que você faça isto, para que controle direito o seu dinheiro e desenvolva sua mentalidade financeira e o hábito de poupar, e também começar a fazer mais dinheiro. Então, você deve começar de imediato, mesmo que com pouco capital.”

Também por estes dias estive fazendo um vídeo no *YouTube*, dizendo como Warren Buffett conseguiu seu primeiro milhão, começando quando ainda era pequeno. E numa outra gravação que fizemos citei o exemplo do meu filho João, que tem 15 anos de idade, com quem fiz um acordo de lhe pagar 50 reais a cada serviço que ele fizer para mim, em que ele gasta parte de 3 a 4 dias para concluir o trabalho. O combinado inclui uma condição, pela qual, de cada 50 reais que ele ganhar, ficará com a metade para seus gastos de adolescente e a outra metade, 25 reais, poupará e investirá como for possível, etapa que ele já vem fazendo e adquirindo o costume de guardar e investir parte de seus ganhos.

Meu conselho a ele foi para aplicar seu dinheirinho na compra de ações de uma empresa brasileira, a maior do planeta na extração e comercialização de minério de ferro e outros minerais. E ele foi juntando seus trocados e investindo como planejado, sendo que hoje ele tem 9 ações da mineradora, o que corresponde a R\$ 1.063,00, e que lhe custaram R\$ 865,00, um lucro de quase 200 reais, que o fazem estar satisfeito com o resultado e com o trabalho que executa. Ele completará 16 anos no próximo dia 16 de agosto, imaginem quanto ele terá daqui a mais ou menos 10 anos, quando concluir seus estudos no curso superior que for cursar, e partir para o mercado de trabalho?

Assim, comece o quanto antes, não espere juntar muito dinheiro, com 30 reais ao mês você já pode aplicar no Tesouro Direto. E não se esqueça de reinvestir os rendimentos, para usufruir da estratégia dos juros compostos.

A sétima crença é TER MUITO DINHEIRO VAI ME TORNAR MENOS ESPIRITUAL? E começo perguntando-lhe “O que é, para você, ser mais espiritual? Porque é uma questão meio subjetiva, não acha? Muitas pessoas dizem que quando ajudamos o próximo nos tornamos mais espirituais, que eu corrigiria para mais espiritualizados, termo que expressa mais adequadamente a ideia,

Muitos líderes religiosos enfatizaram, com palavras e atos concretos, a importância de se fazer o bem sem olhar a quem e sem esperar qualquer tipo de recompensa, por isto vou lhe fazer uma pergunta: “Você poderia ajudar um maior número de pessoas tendo mais dinheiro ou não?” A resposta é óbvia, mas, é o seguinte, existe um movimento chamado Giving Pleage, expressão que se traduz como “Compromisso de Doação”, que é encabeçado pelo Bill Gates, bilionário de quem já falamos aqui.

Ele e o Warren Buffett começaram a desenvolver esse projeto e conseguiram, até quando redigi os originais deste capítulo, há uns 6 meses, convencer 40 bilionários a doarem para a caridade mais da metade da fortuna de cada um, e se eventualmente não der tempo para fazê-lo em vida, já deixar tudo pronto e legalizado para que seja feito mesmo após deixarem de estar fisicamente entre nós.

Serão bilhões e bilhões de dólares a serem doados para a humanidade, nunca por meio de ONGs dominadas por marginais, vagabundos e aproveitadores, mas sim através de projetos científicos, médicos, assistenciais, educacionais, dirigidos por pessoas sérias e idealistas, interessadas no bem comum, no progresso das pesquisas científicas, na evolução da humanidade, no amparo aos realmente necessitados etc.

Este é um projeto, já em execução, de grande porte, o que não desmerece o trabalho anônimo daquelas poucas pessoas que se reúnem para doar um cobertor, um agasalho, ajudar uma família necessitada, amparar uma criança abandonada, comprar e entregar um medicamento de maior custo àquela senhorinha adoentada etc. Pelo contrário, é muito importante e louvável que cada um faça o que estiver a seu alcance na ajuda a seus semelhantes carentes, com

as ferramentas de que puder dispor, arrecadar roupas e agasalhos e ir para as periferias, distribuir a quem precisar. É um trabalho importante, necessário, urgente e louvável, sob todos os aspectos.

É evidente que com um caminhão de dinheiro consegue-se resolver muitos mais problemas em muito menos tempo, e muitas vezes o estômago vazio não pode esperar, a criança febril requer socorro urgente, a velhinha vergada ao peso da idade avançada precisa de abrigo e carinho...

Todos nós entendemos que quanto mais dinheiro tivermos mais conseguiremos em favor de quem necessita, mas se não houver o dinheiro suficiente, façamos como um grupo de Barueri, responsável por um trabalho que tenho muita vontade de conhecer pessoalmente, o qual distribui uma succulenta e saudável sopa aos moradores de rua da cidade. Entre as 8 e 11 horas da noite, eles carregam uma Kombi com marmiteix contendo o alimento e saem distribuindo a quem precisar. E distribuem, também, cobertores, travesseiros, roupas etc.

É um trabalho gigante, guardadas as devidas proporções, que deve fazer muito bem aos que o executam, porque sempre nos sentimos como que abençoados quando podemos ajudar desinteressadamente aos nossos irmãos menos afortunados. É também um exercício de cidadania estar colaborando com um trabalho desta importância e até um privilégio ter a oportunidade de estar nessa linha de frente.

Se você tivesse dinheiro sobrando, poderia construir um local apropriado onde diariamente pudesse receber muitas pessoas carentes, homens, mulheres e crianças, às quais você doaria uma sopa de legumes, da melhor qualidade, sem ajuda financeira da Prefeitura, de políticos e de mais ninguém, pois você teria recursos suficientes para manter este trabalho pelo resto de sua vida, podendo ainda acrescentar um bom café da manhã, almoço e jantar.

Dá para entender como isto seria poderoso? Imagine agora esses voluntários que vão para as ruas precisando de combustível para os veículos, dinheiro para adquirir os legumes e outros ingredientes da sopa, para as camisetas do projeto etc. O dinheiro é muito importante, sempre é.

Ainda ontem alguém falou a respeito da riqueza, do dinheiro, e lembrou que na Bíblia, mais especificamente no Novo Testamento, há uma passagem em que Jesus diz que “É mais fácil um camelo passar pelo buraco de uma agulha do que um rico entrar no reino dos céus.” É uma frase forte e contundente, que está lá no livro sagrado. Aliás, a Bíblia é um repositório de conhecimentos financeiros, nela se fala muito sobre dinheiro.

Acontece que eu tenho um amigo que é padre, que conheci quando ele ainda cursava o seminário, estudando para seguir sua vocação. Aí mandei uma mensagem para ele pedindo que me esclarecesse se era mesmo verdade que dificilmente um rico iria para o céu, como assim?

E ele me respondeu em seguida: “– Eduardo, é verdade mesmo, Jesus afirmou realmente que seria mais fácil um camelo passar pelo buraco de uma agulha, do que um rico entrar no reino dos céus, mas eu tenho algo a acrescentar, no reino dos céus também não entrarão os pobres, nem os brancos, nem os negros, nem asiáticos e nem europeus, nem homens e nem mulheres, nem corintianos e nem palmeirenses, e sabe por qual razão? É porque no reino dos céus só entrarão as almas das pessoas, todo o resto ficará por aqui mesmo, portanto é melhor que quando alguém subir deixe bastante dinheiro aqui embaixo, bastante dinheiro para a família, que estará sofrendo e triste, porque tem muita gente que quando sobe deixa muitas dívidas; a pobreza do pobre não entra, a riqueza do rico não entra, tudo fica por aqui mesmo, não importa com quem fica, mas fica, e será bem melhor que quem se for deixe todo mundo bem, do que deixar todos mal financeiramente.”

Certo? Entenderam o poder do que foi dito e como a gente precisa reprogramar esses paradigmas em nossas vidas? Aqui no edifício em que moro, todos os anos quando se aproxima o inverno os responsáveis mandam colocar no andar térreo uma caixa grande, de papelão, destinada a arrecadar roupas, agasalhos e outros itens para enfrentar o frio que estará chegando: é a campanha do agasalho. Sempre temos

roupas e agasalhos para doar, assim como muitos outros moradores, e a campanha é sempre um sucesso.

Mas, se eu tivesse muito dinheiro, sabem o que faria? Compraria logo 50 moletons para colocar na caixa de coleta, o que talvez incentivasse alguém que tivesse mais dinheiro a comprar 100, quem sabe 500 moletons, o que seria ótimo. Sabem vocês que, no entanto, há coisas numa instituição de caridade que não se resolve apenas com amor, com dedicação, com tempo, ou com boa intenção, existem muitos itens que só se resolvem com dinheiro, precisa de recursos financeiros, não tem jeito.

Daí fico imaginando a luta desses abnegados dirigentes e demais voluntários de entidades assistenciais, que precisam ficar fazendo “vaquinhas” para reformar um banheiro, depois rifas para ampliar o refeitório e por aí vai. Não deve ser fácil. Bom seria se aparecesse alguém com dois caminhões de dinheiro e todos os problemas estariam solucionados.

E ficamos por aqui, com nossos sete paradigmas completamente desmistificados, prontos para o que der e vier.





## CAPÍTULO 6

# GRATIDÃO COM O DINHEIRO 1

Tenho certeza de que este capítulo tem o potencial de mudar sua forma de enxergar o mundo, do mesmo jeito como mudou completamente a minha maneira de ver a vida e, metaforicamente falando, fez meu cérebro como que explodir com a intensidade da luz que de repente clareou os caminhos. Nesta espécie de transe, e com esta nova forma de consciência, pareceu-me apropriado dar uma espiada em um dos aspectos importantes da vida, ao qual, entretanto, não costumamos dar a atenção que ele merece: a gratidão.

Mas, fique tranquilo, não pretendo abordar esse tema da mesma forma clichê, rasa, banal e superficial com que geralmente é tratado, pois trago comigo, e vou lhe dar a conhecer neste capítulo, algo tão poderoso que pode acionar uma chave em seu íntimo, mudar o significado do dinheiro para você e direcioná-lo para a prosperidade, não só financeira, mas também para vários outros setores do seu cotidiano, ou seja, ampla, geral e irrestrita.

Sabemos que o significado do dinheiro, para cada um de nós, é 95 por cento emocional e que quando mudamos nossas emoções relacionadas a ele, quando vemos crescerem os números dos saldos de nossas contas bancárias e sentimos a satisfação pelo volume que nossa carteira está fazendo em nosso bolso, vemos essas emoções funcionarem como alavancas, porque quando melhoramos nossa saúde financeira automaticamente conseguimos melhorar todas as demais áreas a que nos vinculamos, com muito mais facilidade. Observemos, porém, que se a situação for inversa, ou seja, se estivermos em situação precária com relação ao dinheiro, muito maior será a possibilidade de desandarem aquelas mesmas áreas, pela insegurança que provocará.

Antes de prosseguirmos quero lhe pedir que tenha à mão uma caneta e um caderno para que, durante a leitura deste capítulo, você faça as anotações que implícita ou explicitamente vou lhe sugerir e as que lhe parecerem pertinentes, pois me parece apropriado que cada um tenha seu próprio Caderno da Gratidão, pois será muito importante que primeiro você anote os itens que logo mais lhe apresentarei, para depois registrar as emoções e pensamentos que o tema suscite, para posteriormente tentar adequá-los ao contexto do seu dia a dia.

Iremos tratar do milagre da gratidão, do poder dela e do Caderno da Gratidão, mas não um Caderno da Gratidão qualquer, garanto que você nunca ouviu falar sobre este assunto da forma como terá a oportunidade de ver aqui, tenho certeza de que o que estou lhe trazendo é algo completamente novo, no qual está reservada para o Caderno da Gratidão a missão de funcionar como um portal para um novo mundo.

Mas calma, muita calma nesta hora, quem me conhece sabe que não sou ligado a esoterismo, energias exóticas, misticismo, magia e coisas do gênero, mas, como citei no início deste capítulo, o tema gratidão fez explodir, repito que metaforicamente falando, meu cérebro e, como consequência, me fez também vislumbrar o Caderno da Gratidão, que será o responsável por abrir aquele portal de que também já lhe falei. Certo?

Mas qual caderno você pretende usar? Pode ser qualquer tipo, mas se você quiser pode optar por um novinho, que tenha visual e apresentação agradáveis, além de boa quantidade de folhas. Recentemente comprei para meu uso um caderno novo, muito bonito, especialmente destinado a ser meu Caderno da Gratidão. Peço-lhe apenas que não use, por favor, algum caderno velho, já cheio de anotações, e prefira um que seja compatível com a função nobre que irá desempenhar. Estamos combinados?

Então, primeiramente vamos falar que a gratidão é um sentimento dos mais democráticos, pois possibilita que se sirvam dele quaisquer tipos de pessoas, como ricos e pobres, brancos e negros,

feios e bonitos, europeus ou orientais, com dentes ou banguelas etc. Na sequência vamos enfatizar que a gratidão verdadeira é muito mais sentir do que falar, pois nós percebemos, quando alguém se diz reconhecido por algo que lhe tenha sido proporcionado, se houve sinceridade ou não nessa manifestação, se foi só “da boca pra fora” ou se trazia emoção, sincera, real e verdadeira a ponto de sentirmos as vibrações positivas de que se revestiam, bem ao contrário de outras que não têm qualquer significado e soam como o que realmente são, meramente artificiais, destituídas de qualquer sentimento nobre.

Ainda neste capítulo irei ensiná-lo a sentir a força da vibração de um sentimento de gratidão sincero, vindo do coração, e a relacionar essa emoção com nada mais nada menos que seus recursos financeiros, seu dinheiro, e com outros itens mais. Chegaremos lá...

Um dos grandes erros das pessoas é falar sem sentir o que estão expressando, e isso geralmente se deve ao fato de que vivem no “modo automático”, ou seja, sem sentimentos ou emoções autênticas, fato que acaba gerando nelas um vazio, uma desarmonia, ao lhes faltar o sentir as vibrações próprias de momentos mais sublimados, a empatia com os semelhantes, o carinho, o amor, razão pela qual se tornam incongruentes e aí a coisa não funciona, não anda mesmo.

Por oportuno, ao mencionar a palavra amor no parágrafo anterior, lembrei-me de que preciso agora lhe revelar um pequeno segredo, proveniente do fato de pensarmos que para se falar de gratidão temos que nos lembrar de um ser infinitamente perfeito, que não teve princípio e jamais terá fim, a que muitos chamam de “energia”, outros de “Causa primária de todas as coisas”, ou “O grande arquiteto do universo”, ou “Alá”, ou “Jeová” etc. e ao qual humildemente chamo de Deus.

E o segredo a que me referi é um acordo que fiz com o Ser Supremo, uma sociedade em que Deus passou a ser meu sócio, e concordou com ela ao não se manifestar a respeito, pois como quem cala consente... Daí, tomei a liberdade de estabelecer unilateralmente esta sociedade com o Divino, pela qual cada um de nós dois passamos a ser responsáveis pela execução de 50 por cento das atividades, ou

seja, eu fiquei com as tarefas possíveis de serem resolvidas e joguei para meu sócio a responsabilidade pelas impossíveis, próprias para os poderes e atributos de um ser todo poderoso, ao qual sempre manifesto minha gratidão quando a ele me dirijo após qualquer intervenção sua em algo que eu lhe tenha pedido.

Como sabemos, Deus criou tudo no Universo, inclusive a gratidão, tendo estabelecido que para nos conectarmos a ela devemos usar o mesmo princípio que nos conecta à emissora de televisão quando ligamos o aparelho: a sintonia, simples assim. Basta então nos sintonizarmos com a emissora da gratidão, ou com qualquer uma outra que desejarmos, cuidando para que seja uma transmissora de coisas do bem, como da coragem, da fé, da esperança, do amor, e evitando quanto possível estabelecer contato com quem dissemina ódio, tristeza, maledicência, desespero etc.

Percebeu? Podemos nos sintonizar com o que quisermos, com o bem ou com o mal, a escolha é nossa. Podemos optar por uma conversa com a alegria ou com a tristeza, um bate-papo altruísta, ou com falar mal dos outros. Nós é que determinamos o caráter, o tipo da nossa sintonia, o que nos remete ao velho ditado “Diga-me com quem andas e dir-te-ei quem és”. É por aí, a escolha é de cada um, como no exemplo daquela senhora que todos os dias, logo ao acordar para os seus afazeres, dizia para si mesma “Bem, eu tenho duas opções para o meu dia de hoje, ser feliz ou ser infeliz, e como não sou boba escolho sempre a primeira opção, ser feliz”. E fazia de tudo para ser feliz sempre. E era.

Há uma frase que sintetiza este exemplo envolvendo a felicidade, frase que eu uso com frequência em minhas atividades, que é “A Felicidade é Uma Escolha”, a qual gera muitos debates nas redes sociais, pois se a felicidade é uma escolha e há pessoas infelizes, significa que há quem escolha ser infeliz?

Sim, existem pessoas que se comprazem na infelicidade, muito mais por ignorância que por iniciativa consciente: os egoístas, os maledicentes, os corruptos, os falsos, os ladrões etc. A escolha é de cada um, assim como lapidar e sabiamente estabelecem estas duas

máximas: “A sementeira é livre, mas a colheita é obrigatória” e “Quem semeia ventos colhe tempestades”.

Outro grande erro que as pessoas cometem no sentir a gratidão, e por isso vivem num mundo de escassez, num mundo pobre, sem dinheiro e infeliz, é ao acharem que primeiro precisam ter as coisas para só depois agradecer, precisam ter o carro para agradecer a conquista, precisam ter comprado a casa própria, mesmo que com financiamento por prazo a perder de vista, para se lembrarem do agradecimento, precisam disto, daquilo, o agradecimento só depois, quando na verdade deveriam agradecer mesmo se ainda não tiverem conseguido ter o item agora planejado, pois não podemos nos esquecer dos que já obtivemos anteriormente e pelos quais ainda não agradecemos. Temos que agradecer sempre, não esqueça.

Por exemplo, quando eu era ainda pré-adolescente alguém me contou uma passagem de um livro em que a personagem principal era uma também pré-adolescente, a qual, participando de um concurso de uma emissora de rádio (na época não havia televisão ainda), pediu que se fosse sorteada queria ganhar uma boneca muito famosa na ocasião. E ela ficou torcendo, mobilizou familiares para torcerem também, empenhou-se muito para conseguir seu presente. E não deu outra, ela foi a sorteada e, com aquela alegria estampada no sorriso, passou a aguardar a chegada de seu prêmio, que viria pelos correios.

Passados alguns dias o carteiro lhe entregou a esperada encomenda, um pacote muito bem embalado, com seu nome e endereço. Foi uma linda comemoração, todos os familiares disponíveis no momento reuniram-se para a abertura do pacote, que era até bem grande em relação à boneca que a jovem esperava. Quando finalmente abriram a encomenda... surpresa, não havia boneca alguma e sim um par de muletas, que certamente fora enviado a ela por engano. Foi uma decepção geral e a garota começou a chorar e a se lamentar, inconsolável com o ocorrido, indo se refugiar em seu quarto, onde ficou por muito tempo, chorosa e triste, até que sua mãe bateu à sua porta, entrou e a chamou para sentar-se junto dela no pequeno

sofá ali existente e lhe disse algo que mudou completamente sua visão do ocorrido.

— Querida, disse ela após algumas palavras que só as mães sabem dizer, não fique triste com o acontecido, pelo contrário, agradeça a Deus por você não precisar usar aquelas muletas, por ser uma moçinha saudável, com tudo para ser alegre e feliz.

Prosseguindo com nosso Caderno da Gratidão, que, como lhe disse, não é simplesmente um caderno, é um portal muito importante para a sua vida, a primeira coisa a fazer é gerar uma conexão, uma forte conexão entre você e ele, através de um batismo que vou ensiná-lo a fazer, bastando-lhe seguir este passo a passo: coloque o caderno em seu peito e segure-o nessa posição com ambas as mãos, relaxe, esvazie sua mente de quaisquer outros pensamentos, concentre-se no que está fazendo e, de olhos fechados, respire profundamente tantas vezes quantas necessárias para você acalmar sua mente e seu coração, mentalize seu Caderno da Gratidão e repita as seguintes palavras “Eu convoco a força da minha missão e do meu estado elevado de concentração e peço a permissão do Plano Divino para fazer deste Caderno um portal de conquistas e realizações para o meu bem e para o bem de todos nós.” Complete dizendo “Declaro batizado meu Caderno da Gratidão”, e pronto, você terá gerado a desejada conexão.

O segundo passo é você redigir uma Carta de Ativação que é uma carta que você mesmo, estando em seu próprio futuro, a uns 10 anos à frente de hoje, irá endereçar ao seu eu de agora, ou seja, você escreverá uma carta para o seu passado, na qual relatará tudo o que houver acontecido nos 10 anos da sua trajetória para o futuro, as conquistas, as dificuldades, como está sendo viver lá nos anos da década de 2035, como está seu trabalho, sua família, onde mora, enfim, tudo mesmo e, se possível, compare esses dados com o que você planejara anteriormente, certo? Não esqueça de falar de seus filhos, dos estudos deles, do seu dinheiro, como se saiu nas finanças, combinado?

Qual o tamanho dessa carta? O tamanho que você quiser, mas sugiro que tenha um mínimo de 10 e um máximo de 30 linhas, tamanho que me parece adequado. Vamos passar agora ao terceiro passo, o qual dividiremos em três partes, Gratidão 1, 2 e 3. A gratidão 1 é o básico, o feijão com arroz, é o seu Caderno da Gratidão, no qual você vai diariamente escrever as 10 razões pelas quais você é grato, evitando, entretanto, repetir as razões, diversificando ao máximo que puder, por exemplo, hoje você escreverá que é grato a seus pais, seus irmãos e irmãs, aos filhos, sogra, sogro e outros. No dia seguinte agradeça por seu trabalho, por sua casa, por seu carro, pelo passeio que fez no fim de semana etc. E assim sucessivamente. É claro que vai chegar um momento em que você não terá como não repetir e aí... repita, se possível com outras palavras. Certo?

Na etapa Gratidão 2 você anotará sua gratidão por bens, situações ou coisas que, embora você ainda não os tenha, dará a entender que já os tem, por exemplo, se um de seus objetivos for reduzir seu peso para o máximo de 80 quilos e no momento você estiver com quase 90, escreva agradecendo por ter conseguido chegar aos 80 e passe a fazer tudo para atingir mesmo aquela marca. Outro exemplo, pretendo adquirir um carro novo, então vou agradecer como se já o tivesse conseguido, e vou batalhar para de fato chegar a esse objetivo. Entendido?

Chegamos à Gratidão 3, que traz um aspecto que me arrepia sempre que vou tratar deste assunto, que é a Gratidão pelos Esquecidos, tema ao qual sou muito sensível e me emociono muito ao falar dele. Quem são os esquecidos? Imagine, quando você nasceu alguém conduziu o parto que o trouxe a esta vida, provavelmente uma ou um profissional da medicina, em um hospital, com todos os recursos necessários. Outras pessoas, como meu pai. Dois irmãos e uma irmã dele, foram trazidos à vida por Parteiras, pessoas, geralmente mulheres, que antigamente adquiriam bastante prática e passavam a exercer informalmente essa profissão, o que era bastante comum na época, suprimindo, geralmente com competência, a falta de médicos em locais carentes e mais distantes de grandes centros urbanos, especialmente

na zona rural, onde era grande a população lá residente, fazendo os partos nos próprios locais em que moravam as gestantes, sabe-se lá sob quais condições de assepsia e higiene. E nós nos esquecemos dessa gente, profissionais, regulares ou não, que nos ajudaram a nascer, esquecemos de agradecer a eles pelo que fizeram.

Por estes dias lembrei-me do Dr. Vital Leão, médico que atendeu minha mãe quando ela estava “me esperando”, desde o acompanhamento pré-natal até o parto através do qual eu nasci, numa cidade do interior paulista. Posteriormente me tornei amigo do filho dele, sou amigo até hoje. Às vezes não sabemos nem o nome do médico e nem o da enfermeira que lá estava a postos e cortou o nosso cordão umbilical, pessoas de extrema importância em nossa existência, mas que ficaram esquecidas nas esquinas do tempo. Temos que ser gratos a essas pessoas, lembrar delas sempre e sempre agradecer. E sou tomado por intensa emoção ao falar disso...

Lembrei-me, também, de uma ocasião em que eu, adolescente, estava na casa de minha avó, em Marília, com minha mãe e estávamos os três conversando na sala, quando bateram à porta e ao atendermos era meu avô, com sangue escorrendo pelo rosto, amparado por uma senhora que nos relatou que ele caíra na rua, machucara a testa e por sorte ela estava por perto no momento e como nos conhecia prestara o primeiro atendimento e o levava até nós. Sabem o nome dessa senhora que ajudou meu avô? Eu também não, uma pessoa que naquele momento foi muito importante, para mim e para a minha família... e eu não sei o nome dela, mas sou e lhe serei sempre grato pelo que fez naquele dia.

Houve também uma outra situação que ficou marcada indelévelmente em minha memória, quando meus pais tiveram que ir de Lins, onde morávamos, para Catanduva, onde residia minha irmã, que acabara de dar à luz minha sobrinha Natália, e me deixaram aos cuidados de um casal amigo, em que ambos cuidaram de mim com aquele carinho, me deram comida, me colocaram para dormir, serviram-me o café da manhã, me levaram e depois buscaram na escola, fizeram tudo por mim. Felizmente me lembro do nome dessa



senhora, Dona Dinorah, mas o do seu marido só me lembrei porque meu pai me falou recentemente, Sr. Aécio, gerente de um grande Banco com agência em Lins. Esse casal, por quem tenho profunda gratidão, ficou esquecido tanto tempo lá naquelas esquinas do tempo, do meu tempo. Sempre os coloco no meu Caderno da Gratidão.

Então, para você poder ser grato aos esquecidos vai ter que investigar, buscar lá no fundo de sua memória, “puxar” pelas lembranças mais antigas. Às vezes uma lembrança vem espontaneamente ao nosso consciente, como agora pouco, eu estava tomando um cafezinho antes de começar uma Live e me lembrei de que não posso esquecer de agradecer à pessoa que fez aquele café, que ferveu a água, que colocou o pó, que coou e finalmente serviu aquela bebida tão gostosa e estimulante.

Aqui mesmo, no condomínio em que moro, há vários tipos de pessoas a que devo ser grato, a começar pelo pessoal da limpeza e conservação, que mantêm limpas e bem cuidadas as áreas comuns, os jardins, passeios, piscinas, quadras esportivas etc. Sei que eles ganham para fazer isso, mas sou-lhes grato, pois se eles não se dispusessem a esse trabalho como seria? Assim como o residente plantonista do Hospital Santa Casa de Lins, que deu pontos em minha testa quando eu tinha 12 anos e bati com a cabeça numa parede, não me lembro do nome dele, mas tenho que colocá-lo em meu Caderno da Gratidão, como aliás tenho que colocar uma quantidade enorme de pessoas, que são os esquecidos, que nos fazem trazer a gratidão para um outro nível de consciência.

Agora, antes do nosso quarto passo, lembre-se de sempre ter o seu Caderno da Gratidão perto de você, em seu criado-mudo ao lado de sua cama, na escrivaninha, na sua sala, enfim, mantenha-o sempre em lugar de fácil acesso e, importante, não deixe que outras pessoas fiquem manuseando seu caderno, ele é o seu portal já pronto para um outro nível, para uma outra vida, por ele passou muita energia e, também, sua conexão, que devem ser preservadas.

Você pode, no entanto, mantendo-o em suas mãos, mostrá-lo a alguém que o solicite. Preferencialmente mantenha seu caderno

ao lado de sua cama, porque na hora em que for se deitar você vai olhar para ele, e ele vai olhar para você como que lembrando-o de que ficou de escrever todos os dias sua gratidão pelo que já tem, pelo que irá ter, pelos esquecidos, inclusive por aquela amiga de infância que sumiu, não aparece nem nas redes sociais, ou aqueles amigos da adolescência, que saíram de Lins e também estão aí pelo mundo, em outros LINS, sigla para “lugar incerto e não sabido”. É isso, então além dos esquecidos temos agora também os sumidos.

Chegamos ao quarto e último passo, no qual você deve contaminar o mundo com coisas boas, pois já está em condições de fazer isso. Acho que à distância as pessoas pensam que aqui neste livro e em meus cursos só falamos de dinheiro, e não é bem assim, na realidade é exatamente sobre o que menos falamos, razão pela qual atraímos muito mais dinheiro e as coisas acontecem muito mais na nossa vida. E tudo isso é muito poderoso. Vamos lá, contamine o planeta com sua gratidão, seja diferente dos demais, faça a diferença.

Vou fazer uma breve interrupção porque me lembrei do meu Tio Zé, que já não está mais fisicamente entre nós, ele trabalhava viajando por várias cidades e quando, nas sextas-feiras, voltava para sua casa, em Marília, ele passava pela minha cidade e pela minha casa e me levava para passar o fim de semana com os filhos dele, meus primos Guilherme e Rafael, que têm a mesma faixa de idade que eu. Era uma felicidade para nós três, bons tempos aqueles. Sempre me lembro do meu Tio Zé, ele é um assíduo frequentador do meu Caderno da Gratidão, gente fina. Toda vez que posso estar com meus pais, falo sobre o Tio Zé, com alegria e saudade, e nesse momento estou contaminando meus pais com minha gratidão, estou espalhando gratidão pelo mundo, ao invés de espalhar ou falar coisas ruins. E isso é importante para mim e para quem estiver receptivo e ao alcance de minhas palavras. É muito poderoso.

Vamos agora supor que você chega hoje ao seu local de trabalho, onde tem uma máquina de café expresso, uma maquininha simples, você vai tomar um cafezinho e tem uma colega de trabalho também saboreando aquela delícia, aí você comenta: – está muito bom este

café, sou grato por trabalhar num local que dispõe de uma cafeteira Nescafé, sou grato por quem processa e disponibiliza este café e por quem o planta e colhe. E a colega complementa: – É verdade, antigamente dava o maior trabalho fazer um simples café, não havia a maquininha, não existia a garrafa térmica, o café esfriava rapidamente, mas hoje está tudo arrumadinho, tudo certinho, inclusive vários sabores disponíveis no café nosso de cada dia.

Mas há, no entanto, quem prefira, em momentos de descontração como esse, ficar referindo-se a:” – Você viu a fulana, está novamente com aquela roupa ridícula aqui no trabalho”, ou “O sicrano vive recebendo ligações de cobranças, parece que ele novamente não pagou a fatura da TV por assinatura”. Muita maledicência, fofocas e *fake-news* contaminam o mundo com coisas ruins e quem age dessa maneira fica pobre financeira, física e mentalmente, pobre de amor, pobre de tudo, ao contrário de quem sai espalhando coisas boas. Assim, compartilhe estes conceitos com sua família, com seu marido, com sua esposa, com seus filhos, com quem você puder, estimule o hábito de não falar palavrões, incentive a conversa sadia e proveitosa, permita a piada ou a anedota inteligente, fale das razões para sermos sempre gratos e você vai ver como isso será capaz de transformar principalmente sua vida financeira, que é o tema de nosso livro, e secundariamente todas as demais áreas do seu viver.

Hoje, na minha caixinha de perguntas que mantenho no *Instagram*, uma pessoa me mandou uma pergunta dizendo de um investimento que garante um rendimento muito acima do padrão que é normal nos dias de hoje. Eu respondi desaconselhando investir em coisas que tais, pois “quando a esmola é demais até o santo desconfia”. E aí vários outros leitores se manifestaram, dizendo que haviam perdido dinheiro em aplicações “milagrosas” como a citada, e eu mesmo confesso que uma vez, ainda inexperiente e imaturo quanto ao mercado financeiro, perdi uma boa quantia, mas aprendi rapidamente a lição e aquele erro não se repetiu.

Em várias ocasiões recebi mensagens de pessoas reclamando da falta de dinheiro, com um astral bem negativo, sendo que resolvi

tornar aquelas manifestações como aprendizado, incorporei-as ao meu patrimônio intelectual e passei a utilizá-las sempre que possível, principalmente se o assunto for a gratidão, seja com relação a outras pessoas, seja comigo mesmo. Veio a minha lembrança agora um verso de Gil em Louvação: “Louvando o que bem merece, deixando o que é ruim de lado.”

Sua missão agora é fazer diariamente uso do seu Caderno da Gratidão, faça as anotações que preconizamos, pois não basta apenas achar legal, achar bonito, só sabê-lo incrível de nada adiantará, é preciso trabalhar com ele todos os dias. Se já no segundo dia você estiver achando que nada está funcionando, não está dando certo, sua vida não mudou nada, eu lhe direi – calma, calma, vá e continue fazendo a sua parte, simplesmente faça, vá e faça, logo você verá os resultados aparecerem e mudarem toda a sua energia, todo o seu mundo, o outro mundo (o dos outros) não vai mudar, mas você vai mudar e mudará o mundo em que você estiver e a vida das pessoas que estiverem ao alcance da sua voz. Com certeza.

## **CAPÍTULO 7**

# **HÁBITOS MILIONÁRIOS 1**

O sucesso que você pode conseguir em matéria de finanças, ou mesmo de outras áreas, tem geralmente uma estrutura operacional, um planejamento sobre os quais as pessoas bem-sucedidas têm pleno domínio, pois que costumam pensar, agir e se comportar de forma semelhante em suas atividades.

Faz parte dessa estrutura um esquema de 11 passos, a que chamamos Hábitos Milionários, que objetivam levar as pessoas a conseguirem, de forma organizada e planejada, bons resultados nos setores de seus interesses, geralmente setores financeiros, mas que podem também ser usados sob qualquer outro foco de interesse, como a autoconfiança, os relacionamentos, o trabalho, a disciplina, a consistência etc.

Este esquema dos Hábitos Milionários me ajudou a chegar aonde estou agora, feliz e realizado, sabendo que ainda tenho muito a crescer e conquistar, mas ciente de que consegui atingir um nível que constitui um marco em minha vida profissional.

Neste capítulo vamos detalhar os 11 passos necessários para você obter os melhores resultados na execução do seu planejamento. Não trataremos de aspectos pontuais, do tipo “Use esta planilha”, mas sim das formas como as pessoas que têm dinheiro raciocinam e agem. Você terá a oportunidade de conhecer esses hábitos e de aplicar no seu cotidiano aquilo que julgar apropriado.

## **PASSO 1 – Caia na Real**

Um dos grandes objetivos das pessoas tem o nome bonitinho de “um milhão de reais” e conseguir chegar a ter essa quantia em nossa conta bancária é o sonho de muita gente. E é importante ter um milhão de reais? No meu entendimento é importantíssimo pois configura uma vitória, uma meta atingida, o sucesso alcançado, sinônimo de segurança e bem-estar para a família, embora não signifique ainda ter atingido o Nirvana.

Entretanto, penso que mais importante que o valor financeiro que você alcançou, é quem você se tornou durante essa jornada, não é o milhão pelo milhão, é o milhão resultante das várias “construções” que você edificou no trajeto. Isto pode parecer um clichê, mas esteja certo de que quanto antes você assimilar e aderir a esta conclusão, melhor você entenderá a sua vida. Portanto deixe de buscar o dinheiro apenas pelo dinheiro, faça dessa busca motivo para plantar bons exemplos, ser mais amigo, mais humano, semeando o bem quanto puder.

Melhor do que chegar a ter um milhão de reais, é saber exatamente o que você construiu ao transitar rumo àquele número mágico que a maioria das pessoas imagina que tem o poder de equacionar todos os problemas, o que é um grande engano. Se sua busca for unicamente pelo dinheiro, excluindo dela qualquer complementação, quando atingir a meta irá olhar para traz, para o caminho percorrido, e constatar que “não fechou, não faz sentido, está faltando alguma coisa.” Por quê? Porque o mais importante é aquilo por que passamos enquanto caminhamos, o que aprendemos, as pessoas que conhecemos, os relacionamentos que iniciamos, o que construímos etc.

– Mas, como então vou conseguir chegar ao dinheiro e ao milhão que é a minha meta?

Comece ajudando profissionalmente as pessoas a resolverem os problemas que elas têm em suas casas. Por exemplo, um encanador ganha o seu dinheiro ajudando a resolver problemas hidráulicos, de encanamentos, vazamentos, torneiras pingando etc. Um eletricista atua junto a seus clientes sanando dificuldades referentes a fios, disjuntores, voltagens, instalação de lustres e chuveiros etc. Cada profissional em sua área, oferecendo ajuda para a solução de problemas e vivendo dos rendimentos provenientes dessas atividades. E se esse trabalhador for um mestre em sua especialidade melhor ainda, pois certamente será mais bem remunerado pelo trabalho que fizer.

Este é um dos caminhos que você pode trilhar rumo ao almejado um milhão de reais, claro que atuando em sua profissão, com aquilo que você conhece e domina.

## **PASSO 2 – Quando a Prioridade é Você**

Invista em você, tenho certeza de que se você está lendo este livro é porque tem interesse em aprender, evoluir e apostar nas duas alternativas mais importantes que temos para direcionar nossos recursos: o tempo e em você próprio. Invista seu tempo e seus recursos financeiros em você mesmo. E não tenha constrangimento em estar agindo assim, pois você é prioridade nesta circunstância, já que é o seu trabalho que gera recursos e mantém a família. Portanto pesquise e você encontrará formas de, investindo em você mesmo, diversificar e estudar matérias como, por exemplo, autoconhecimento, ou cursos em sua área e cursos de outras áreas também, para se desenvolver como pessoa, curso de inglês, de música etc. Certo?

Não quero com isto dizer que você deve fazer cursos um atrás do outro, não é isto. Mais importante que os cursos que você fizer será o que você fará com o que já aprendeu. Eu costumo e gosto de fazer cursos, mas antes de começar um novo tento colocar em prática o que aprendi no anterior.

Recentemente passei a fazer parte de um grupo em um curso de “Mastermind”, no qual investi uma quantia razoável para participar de uma mentoria de quatro sessões individuais, mentoria que está me ajudando muito a progredir em minhas atividades naquela área. Ou seja, quanto mais eu invisto em mim mesmo, mais retorno financeiro vou tendo, mais aprendo, mais autoconfiante vou ficando e assim sigo realizando minhas tarefas de uma forma mais rápida e eficiente.

### **PASSO 3 – É Preciso ir Fundo**

Um dos postulados da vida é “Não é só o caminho que você vai caminhar, mas sim o quanto você vai se aprofundar nesse caminho.” A maioria das pessoas passa a vida de forma superficial, andando sempre no raso, não procura se aprofundar em nada, ou seja, não tem interesse em evoluir e se qualificar para poder melhorar seus ganhos.

É importante que conheçamos muitas áreas de trabalho, porém é também fundamental que nos aprofundemos naquilo com que temos mais afinidade, pois quanto maior nossa especialização, melhor.

Há tempos que, por exemplo, em engenharia existiam poucas especializações, o campo de formação era restrito, mas já faz também muito tempo que isso mudou bastante e para melhor, a engenharia tem agora muitas opções de formação e de trabalho, inclusive com o advento da arquitetura, que deu uma cara nova e moderna de que o setor estava carente na ocasião. O mesmo aconteceu com a medicina em que o antigo clínico geral deu lugar a um rol de médicos especialistas, a ponto de termos hoje, em ortopedia, por exemplo, especialistas nas mais diferentes particularizações, como os que só cuidam de problemas nos ombros, nos cotovelos, nos joelhos, nos pés, nas mãos, nos dedos, na coluna etc. E quanto mais formações e especializações o profissional tiver, mais procurado e bem remunerado ele será.



## **PASSO 4 – Parcimônia**

Mantenha seu padrão de vida em conformidade com seus ganhos, não extrapole, para não ter problemas depois. Várias pessoas cometem um erro quando têm alguma melhora em seus rendimentos e rapidinho tratam de elevar seu padrão de vida e se endividar. A troca do carro é um dos primeiros alvos, o veículo na realidade nem precisaria ser substituído ainda, mas como o dinheiro apareceu e o banco financia a diferença a longo prazo, vamos lá. Açam que precisam comprar roupas mais caras, de marca, mudar de casa, mudar de bairro etc.

Este é mesmo um grande erro das pessoas, especialmente as que ficam “cuidando” da vida alheia, querendo ter o que os vizinhos já têm, invejam o carro novo que a moradora da casa da esquina comprou, as roupas que ela usa etc.

Vamos cair na real, gente, aprendam a viver no padrão de vida que seus rendimentos permitam e, se possível, separem 10 por cento todos os meses e invistam em algo que lhes proporcione ter um fundo de reserva para emergências. E mantenham seu padrão de vida condizente com suas realidades. E mais, e isto é muito importante, busquem constantemente progredir em seus empregos, qualifiquem-se melhor, façam cursos, estudem, pois isso certamente trará reflexos positivos a seus salários.

## **PASSO 5 – Saúde é Mais Importante**

Cuide de sua saúde, pois ela é um bem inestimável ao qual só damos o devido valor quando a perdemos. Ao tempo em que eu era jovem ouvia uma outra frase sobre a saúde, a qual ainda hoje é comum se ouvir: “O importante é manter-se saudável, do resto a gente corre atrás”.

Quando notarmos algum problema com nosso corpo, seja uma dor persistente, um desconforto, um estado febril, os quais permanecerem mesmo após tomarmos medicação apropriada, é aconselhável que procuremos ajuda médica o mais prontamente possível, para evitar que o problema se agrave e tenhamos consequências indesejáveis.

Hoje em dia, principalmente entre os jovens, infelizmente parece ter sido institucionalizado um modo de vida que quase chega a ser um modo de morte, haja visto os excessos que se praticam irresponsavelmente, com noitadas, baladas, drogas, sexo sem limites, álcool, promiscuidade e por aí vai.

Convém que os chefes de famílias estejam atentos a qualquer anormalidade no comportamento dos filhos, manter com eles diálogo frequente e franco, orientando-os quanto aos riscos das más companhias, das drogas, do álcool e da frequência a ambientes inadequados, entre outros.

E você, cuide também de sua saúde e nem pense em apenas trabalhar e trabalhar, você tem a obrigação de manter-se saudável pois é o responsável pelo bem-estar da família, não pode negligenciar com este assunto. Avaliações médicas periódicas, alimentação saudável, lazer bem dosado, prática de exercícios físicos, repouso diário através de uma noite de sono bem dormida, são recomendações que você deve incorporar ao seu estilo de vida o mais rapidamente que puder.

Eu mesmo já passei por vários problemas desse tipo, negligenciava com minha alimentação, era avesso a atividades físicas, trabalhava em excesso, dormia pouco, esquecia-me da necessidade do lazer saudável, enfim, imaginava-me o próprio super-homem. Hoje, felizmente, as coisas mudaram bastante e já estão quase na medida adequada, fico atento a todos aqueles detalhes, sou entusiasta dos exercícios físicos e tenho um ritmo de vida condizente com o bom senso. E vamos em frente.

## **PASSO 6 – Curioso e Não Xereta**

A curiosidade geralmente é um aspecto positivo em nossa personalidade, pois reflete o interesse por aprender, conhecer, experimentar coisas novas. Às vezes, assim meio que de repente, sinto vontade de sair por aí, vou ao mercado, procuro algum amigo para saber o que ele anda fazendo, vou me informar sobre um curso com ele, ou um treinamento em culinária, tomar umas aulas de mergulho submarino, de desenho etc. A curiosidade sadia é uma característica das pessoas que estão em paz e que têm o sucesso como acompanhante.

## **PASSO 7 – A Única Chance**

Você só tem uma chance, apenas esta vida para fazer o que tem que ser feito, mas, no entanto, inúmeras pessoas acham que não é bem assim, que sempre existirá a possibilidade de se ter mais uma chance.

Há quem chegue aos 80, 90 anos de idade, e, já no ocaso da vida, ao olhar o caminho percorrido percebe o quanto deixou de fazer, seja por desinteresse, ou por displicência, ou por preguiça etc. E aí geralmente não dá para fazer mais nada, não há mais tempo, pois o tempo de cada um, com o tempo se acaba.

Não deixe a vida lhe levar, não a passe em branco, enquanto estiver a caminho faça, construa, imprima a sua marca para os que vierem depois.

Descruze os braços e entre no Passo 8.

## **PASSO 8 – O Primeiro Lance**

Comece agora, não postergue esta decisão, com as condições e recursos de que dispõe, do jeito que você está, não espere mais. O

tempo é um patrimônio inestimável que é dado a cada um de nós, não o desperdice, pois se existe algo irrecuperável na vida, este algo é o tempo perdido, que não tem volta.

Assim, pare de enrolar, levante-se e vá à luta para não se arrepender depois pelo fato de não ter ido. Você já estabeleceu seus objetivos nesta vida? Sejam elas quais forem, você tem que ter suas metas, seja emagrecer, concluir seus estudos, arrumar um bom emprego, casar-se, ficar rico etc. Para se alcançar qualquer dessas metas é necessário que se dê um primeiro passo, ou seja, para emagrecer faça exercícios físicos e tenha uma alimentação saudável, para concluir seus estudos volte logo aos bancos escolares, para arrumar um bom emprego preste concursos para o serviço público, para se casar arrume uma namorada, para ficar rico comece a fazer uma poupança e a investir pelo menos 50 reais todos os meses. Mas comece hoje, o tempo está passando.

## **PASSO 9 – Senta a Pua**

Ponha força, esta é uma regra que eu estipulo para as pessoas que trabalham comigo, e quem me conhece sabe que eu falo e procedo com essa ênfase.

Se alguém me perguntar:

– Cara, será que isto vai dar certo?

Respondo:

– Põe força.

Por força é ter energia, empenhar-se para chegar com garra a um objetivo. Vejo pessoas que, sem convicção alguma, tentam justificar sua apatia com alegações como:

- Ah, estou construindo meu plano B.
- E o que você faz para isso?
- Ah, quando dá certo eu faço isto, ou faço aquilo.
- Meu irmão, você não pode ficar esperando dar certo, você tem que fazer dar certo, tem que se esforçar para que aconteça.
- Mas eu já trabalho 8 horas por dia.
- Ótimo, porém se você quiser ter sucesso no seu plano B, vai ter que se dedicar por pelo menos mais duas horas diariamente.

Sei de muita gente que não põe muita força, não se esforça e desiste precocemente. Mas se você tiver vontade e determinação, e colocar força, vai fazer a parada deixar de ser uma possibilidade para se tornar realidade.

Esta é uma regra para a vida, colocar força em seu trabalho, em sua carreira, na sua saúde, no seu dinheiro, no seu relacionamento etc. Ponha força e se dedique, com garra.

Por oportuno, você sabia que os militares integrantes da FAB Força Aérea Brasileira, têm como lema a frase “Senta a Pua”, que é uma outra forma de dizer “Põe Força”?

## **PASSO 10 – Aguentar as Pancadas**

Sempre digo a meus alunos, e a outros eventuais interlocutores, que eu vou apanhar bastante, você também vai apanhar muito, todos iremos apanhar um monte, a vida vai vir e vai bater com força e teremos que aguentar as pancadas.

É claro que não se trata de realmente se tomar uma surra, ser agredido fisicamente, mas é como se fosse, pois as vezes as pancadas psicológicas que a vida nos aplica doem mais que as pancadas físicas, pelos danos e estragos morais que ocasionam.

Rock Balboa, personagem de Sylvester Stalone em Rock o Lutador, filme de muito sucesso na época, já dizia que “não interessa o quanto você bate, importa é o quanto você consegue apanhar e manter-se em pé.”

Essas pancadas que a vida nos dá geralmente vêm sob a forma de golpes repentinos que nos atingem, como grandes traumas ou tragédias que acontecem em nosso cotidiano, como a perda do emprego, que é uma tragédia para um pai de família, o falecimento de uma pessoa querida, o fim de um relacionamento, a falência do empresário, motivada pela pandemia, um grave acidente de trânsito etc.

Essas ocorrências acontecem diariamente, fazem parte da vida, cabendo a nós aprendermos a ser fortes o suficiente para suportarmos os trancos, os solavancos e prosseguirmos independentemente das pancadas, dos traumas e das sequelas.

Caiu? Levante-se rapidamente, a resposta tem que ser imediata, mas há pessoas que, mais sensíveis, logo a um primeiro golpe simbolicamente se põem a gritar “está doendo, pare com isso, estou cansado, chega, isto não é para mim.”

Faz parte, a vida é uma luta.

## **PASSO 11 – Fim da Linha**

Pense e reflita: porque a maioria das pessoas, como aquela jovem senhora, que se encontra naquele turbilhão, naquela roda viva de acordar cedo, deixar a criança na escola, sair correndo para o trabalho, parar no congestionamento do trânsito, enfrentar estresse no trabalho, pegar criança na escola, servir o almoço, voltar ao trabalho, passar no supermercado, servir o jantar, ajudar filho com a lição escolar...

As pessoas não param, não têm tempo sequer para uma reflexão sobre a própria vida e de repente, do nada, vem aquela pancada da vida, um infarto. Na semana passada um cliente da minha clínica me contou que havia se submetido a uma angioplastia. E completou:

- Assim, sem mais nem menos, do nada, veio essa do infarto.
- Não pode ser do nada, vamos lá, você faz alguma atividade física?
- Não.
- Você come isto, aquilo e mais aquilo?
- Sim.

Aquele “do nada” a que ele se referiu não era bem assim, ele se alimentava errado, não praticava atividades físicas, era obeso, fumava, e, portanto, seu risco de sofrer um infarto era muito grande.

Se você eventualmente age dessa mesma forma, trate de mudar seus hábitos com urgência. Pare um pouco seu trabalho, faça uma reflexão, pense no seu dia a dia e pergunte para você mesmo “Será que este caminho que estou trilhando está certo, será que tenho que colocar a palavra saudável como adjetivo de minha alimentação, será que tenho que sair do meu confortável sedentarismo?”

É a sua vida, você tem responsabilidades com a família, com seus filhos. Pense, reflita e comece hoje a mudar o que tem que ser mudado. E analise cada um dos 11 itens deste capítulo, adaptando-os para sua realidade. Vai ser bom, com certeza.





## **CAPÍTULO 8**

# **PREPARAR, FOGO, APONTAR!**

Em minha vida uso uma metodologia chamada “Preparar, Fogo e Apontar” que conheci há alguns anos em um dos primeiros cursos de desenvolvimento pessoal e de negócios de que participei e depois que comecei a aplicar esta técnica os resultados vieram de forma muito rápida e assertiva, como explicarei na sequência.

Neste capítulo pretendo lhe apresentar, prezado leitor, o método “Preparar, Fogo e Apontar” com o qual você irá aprender:

- O que é esta metodologia.
- Porque ela é a melhor maneira de alcançar seus objetivos.
- Os conceitos deste método podem ser aplicados em qualquer área do conhecimento.
- Como colocar esta metodologia em prática.
- E muito mais.

## **DE ONDE SURTIU**

Quem desenvolveu esta metodologia foi um americano chamado Mark Morgan Ford, autor do livro “Ready, Fire, Aim”, em português “Preparar, Fogo e Apontar”, cujo subtítulo é “Como Chegar aos 100 Milhões no Menor Tempo Possível”, livro que ainda não tem uma versão em nossa língua, e que apresenta uma metodologia de múltiplos

resultados, que pensa grande, e cujo autor tem um patrimônio de 100 milhões de dólares, ou seja, não foi qualquer “Zé Mané” que quis se apresentar como sabido sem saber nada. O “cara” sabe das coisas

Trata-se de uma metodologia estruturada, que comprovadamente apresenta bons resultados e, como já mencionei, pode ser aplicada em todas as áreas da vida e quem se dispuser a aplicá-la, da forma como o autor orienta, começará a colher resultados consistentes de imediato.

Tanto grandes players do mercado financeiro, quanto investidores comuns têm este método como base de suas ações e são unânimes em se dizerem plenamente satisfeitos com os resultados que seu autor apresenta, autor que, não sei como, eu desconhecia completamente. Mas, conforme fui crescendo, me desenvolvendo e aprendendo coisas novas em matéria de finanças, passei a ter contato com pessoas que já o conheciam, e ao seu método, que me disseram: “Agora você está no lugar certo, na hora certa para aprender da forma certa e o que fazer em sua vida para ter muito mais resultados “.

## **O QUE É ESTA METODOLOGIA**

O foco desta metodologia é sempre trabalhar com resultados e com feedback do mercado. Se, por exemplo, você tiver o objetivo de perder peso, os resultados serão os que seus exames irão apontar e o feedback o que a balança indicar. Se o objetivo for financeiro você terá no extrato de sua conta bancária tanto o resultado como o feedback.

Então você pode usar esta fórmula em todas as áreas, em qualquer área de seu interesse, seja financeira, social, trabalhista, profissional etc. Se a opção for pelo setor de relacionamentos o resultado será a sua felicidade e a das pessoas que lhe são próximas e queridas, como esposa e filhos, além de seus pais.

## PREPARAR COM TRÊS PERGUNTAS

– Qual é o seu objetivo?

Anteriormente aqui neste livro eu mostrei como elaborar um bom objetivo, ou seja, um objetivo que passe por um processo de *smartização* (MÉTODO *Smart*), que seja específico, mensurável, ecológico, que seja só seu e tenha um prazo para acontecer.

– Qual o mínimo necessário para alcançá-lo?

Exemplificando, no meu empreendimento, quando comecei meu objetivo era gravar aulas, vídeos e videoaulas, então eu precisava ter uma câmera, um computador e conteúdo, mas quando cheguei a ter 80% destes itens já dei início ao trabalho, na verdade foi com menos que os 80%, pelo que, se alguém quiser levar um susto, basta ter coragem e ver os primeiros vídeos que eu fiz, em que a câmera era muito ruim, meus recursos técnicos eram péssimos e eu não possuía ainda capacidade para começar... mas comecei assim mesmo, teimoso que era.

– Qual o caminho mais rápido para alcançá-lo?

Para começar o trabalho você não precisará ter todas as ferramentas e nem ter feito todos os vários cursos que existem por aí. Precisarás muito mais de boa vontade e disposição, algumas poucas ferramentas e apenas uma, no máximo duas participações em cursos.

Para mim sempre pareceu uma incoerência, não fazia sentido, aguardar fazer vários cursos e ter 100% dos equipamentos. Eu tinha certeza de que deveria começar e aos poucos ir fazendo os ajustes que fossem necessários, pois se eu planejasse direitinho não tinha como errar. Mas... tinha sim como errar, na verdade não eram “aqueles” erros, mas sim pequenos equívocos, os quais se pode ir corrigindo

e logo tudo estará ajustado. Então, mesmo que você julgue que já tem 100% do necessário, ao começar provavelmente terá que fazer ajustes no meio do caminho, não tem como ser diferente. Foi assim comigo e com muita gente mais.

## FOGO

O foco é: chegue aos 80% daquilo que você tem em mente e FOGO, mande bala, com 80% do seu planejamento disponíveis tem que começar e ir em frente.

Você se lembra do Princípio de Pareto 80/20, que diz que 80% dos nossos resultados vêm de 20% de nossas ações e que 80% de nossos problemas também vêm de 20% de nossas ações? Se você tiver que fazer algum ajuste, não precisará mexer em todo o planejamento, ou seja, bastará que mexa em apenas 20% para já colher 80% de resultado.

Temos que estar ligados no Princípio Pareto para sabermos onde iremos agir, por exemplo, para montar um curso online não preciso dos recursos de uma superprodução de Hollywood, não preciso gravar dentro de um estúdio, também não necessito de uma câmera 4K. Mas preciso de uma câmera de qualidade, um conteúdo também de bom nível, preciso saber fazer as gravações, mas não preciso ser um ator, nem de ter feito Curso de telejornalismo, na verdade o essencial mesmo são os 80% do rol dos itens recomendados, com isto já se pode comandar: FOGO!

Retomando o assunto Cursos, existem alguns que tem a câmera e os demais recursos tecnológicos maravilhosos, mas não têm um conteúdo condizente e este pormenor pode comprometer o trabalho todo, pela importância do conteúdo no resultado. Por outro lado, se você tiver um ótimo roteiro, ou conteúdo, mas sua câmera for insuficiente, seu resultado estará prejudicado. Então você pode até não ter a totalidade dos itens necessários, mas tem que ter qualidade

entre boa e ótima nos que tiver. E começar logo, evitando adiamentos e perfeccionismos que só atrapalham.

E depois que você começar, passará a colher feedback real, para tudo, ou seja, feedback da balança, se a meta for emagrecer, ou do extrato bancário, se o objetivo for financeiro etc. e verá que provavelmente precisará melhorar um pouquinho aqui, um outro tanto ali, e vai se ajustando com aquela outra tecnologia, aquele *mindset* que eu uso, que é trocar o pneu do carro estando o carro em movimento, rodando.

Importa é que você se mantenha caminhando, andando e ficando cada dia 1% melhor e mais capacitado a cada dia. Se você tem um objetivo financeiro é a mesma coisa, faça um planejamento em economia para melhorar seus ganhos. Se você tiver uma loja, por exemplo um comércio de venda de bolos, à medida em que as vendas aconteçam você começará a ter retorno da clientela, tipo qual produto vende mais, qual vende menos, qual precisa reduzir o preço, qual precisa melhorar o visual, enfim você irá corrigir e acertar o que for necessário.

## APONTAR

Agora que você já preparou, já ateou fogo, chegou a hora de apontar, pois agora você coleta o feedback real do mercado, que é que o mercado está lhe dizendo do seu objetivo e, com base no retorno que lhe chegou, você faz a mira, é muito mais fácil acertar um alvo que esteja a 100 metros do que um outro a 1 km, como quando você começou seu planejamento e teve que fazer ajustes.

Como no caso da venda de bolos, você monta uma loja para fazer bolos de chocolate, de cenoura e de fubá, mas depois percebe que na sua região as pessoas preferem bolo de milho, ou de laranja, mas você já está com um grande estoque de ingredientes para aqueles bolos para os quais você planejou seu negócio. Então é se adaptar, ajustar a receita, criar alternativas, investir em publicidade, tudo

com vistas à única pessoa que ´ pode lhe interessar: o seu cliente, o seu objetivo, sua meta.

Esta metodologia é focada nisto, em alcançar o objetivo proposto, através da satisfação do seu cliente e para satisfazer também a você em suas metas, seja saúde, dinheiro, relacionamento, enfim, o que for.

Então a partir de agora, incorpore isto na sua vida e entre em ação!

## CAPÍTULO 9

# POR QUE FALTA DINHEIRO?

Neste capítulo vamos responder a uma pergunta que é frequente entre as pessoas com quem temos contato: “Por que está me faltando dinheiro para cobrir minhas contas, geralmente no final do mês, mas às vezes no meio ou até no início dele?” Tentaremos esclarecer o que está acontecendo e o que você pode estar fazendo ou deixando de fazer para que isso ocorra.

A maioria das pessoas, exceto quem já conhece este livro, ignora que dificuldades relativas a dinheiro não se resolvem com mais dinheiro. Vai daí que, se você está tendo problemas com a falta de recursos, é bom estar ciente de que a causa não deve ser apenas o quanto você recebe de salário.

É claro que quanto maior for o salário, melhor para quem o recebe, o que não significa que com um rendimento maior automaticamente irá sobrar algum dinheiro no final do seu mês. Na verdade, a dificuldade está vinculada a sua mentalidade financeira, a suas crenças e paradigmas. Essa falta de dinheiro certamente tem a ver com escolhas inadequadas que você tem feito no seu dia a dia, pois nossa vida requer que façamos muitas escolhas, estamos sendo sempre solicitados a escolher e podemos nos enganar quando o fazemos, por exemplo, gastando mais do que ganhamos.

Há quem conteste ter feito a escolha: “Existem fatos ou situações que eu não escolhi. Por exemplo, meu marido me traiu”. – Você o escolheu para ser seu marido, a escolha foi sua. “Meu sócio na empresa me roubou” – Foi você que o aceitou como sócio, a escolha foi sua.

Quem tem a mente programada para enriquecer por conta própria sabe que na vida temos que fazer escolhas, assunto que tem sido frequente em meus escritos, já que as ferramentas deste livro e

dos meus cursos entregam esses conceitos a seus leitores e alunos, instrumentalizando-os para se tornarem ricos por conta própria. Vejam bem, eu não inventei isto, tais conceitos são pilares que existem desde quando a humanidade ensaiava seus primeiros passos, quando cada um daqueles ainda primitivos indivíduos tiveram que assumir o protagonismo e passar a fazer escolhas.

Ser feliz é uma escolha, assim como sentir-se bem, ser um bom profissional, sentir-se triste, estar desmotivado etc. São escolhas que temos que fazer em nosso dia a dia. Assim, se hoje está lhe faltando dinheiro, pode ser, por exemplo, em razão de sua própria imprevidência nas compras, ao exagerar na quantidade, na qualidade, na grife, na marca, com um gasto superior ao desejável, que você conseguiria administrar sendo mais comedido, escolhendo apenas itens que coubessem em seu orçamento, com o que certamente não lhe faltaria dinheiro e poderia até sobrar. A escolha é de cada um, e as consequências também.

Quando se trata de nosso trabalho profissional, achamos bonito dizer que escolhemos aquela profissão atendendo a um ideal. Porém temos que ser inteligentes e escolher corretamente onde iremos trabalhar, qual será nossa profissão e com quem trabalharemos, analisando as possíveis variáveis envolvidas, em especial quais as perspectivas para uma eventual carreira. Escolher baseado apenas no ideal pode ser muito gratificante, mas o aspecto financeiro, do progresso profissional e do sucesso são fundamentais, pois têm a ver diretamente com o bem-estar da família, a educação dos filhos e vários outros itens importantes no contexto social. Temos que ser realistas, sempre, inclusive e principalmente quando tratamos do nosso futuro.

Em minha vida como ortodontista sempre acontecem mudanças e conseqüentemente tenho que fazer escolhas, é algo inerente ao meu cotidiano. Por exemplo, precisei procurar a proprietária do consultório a que semanalmente presto assistência em ortodontia, pois tinha que comunicar a ela que eu teria que mudar meu dia de



trabalho na semana, pois às quintas feiras não me seria mais possível continuar, tendo em vista outros compromissos que tive que assumir.

Conversamos cordialmente e acertamos tudo sem dificuldades, permaneci com meu trabalho, em outro dia da semana, pois se assim não fosse eu teria que escolher, com pesar, deixar aquela atividade, porque tenho alternativas profissionalmente mais adequadas e condizentes com meu contexto atual. Minha chefe em questão me ajudou bastante, reconheço, mas eu retribuí ajudando-a também, nestes 8 anos em que lá trabalho, fato que certamente facilitou para que chegássemos rapidamente a um acordo, de uma forma que ficou bom para as duas partes.

Existem pessoas que gostam de tocar violão, outras apreciam artesanato, mas não são todas as que conseguiram transformar a arte de tocar violão e a de manipular a argila em profissões de verdade, tendo ganhos suficientes para viver com dignidade. E se de repente aquilo que você tem hoje como profissão já não lhe parecer a melhor escolha? Independente da questão da idade que você tenha, as possibilidades estão aí para você analisar quanto a conveniência ou não de optar por uma nova escolha. Mas se você resolver pela mudança, avalie se vai ser algo que lhe possibilite maiores rendimentos, não pode ser algo de que você não goste ou um setor com que não tenha afinidade.

Diariamente escolhemos o que iremos assistir na TV e embora programas de boa qualidade sejam escassos, a opção pelos bons ou pelos ruins é nossa. Por exemplo, quase todas as TVs estão dando destaque a um serial killer que está atormentando a vida da população de uma grande cidade. Embora eu esteja consciente do drama que isto representa, prefiro não assistir esse tipo de programação, pois que não acrescenta nada na minha vida, e nem na de ninguém. Portanto, mais uma vez, nós é que escolhemos o que nos convém ou não, o que iremos ouvir, o que aprenderemos, onde iremos buscar conteúdos de boa qualidade. Nós é que decidimos, é nossa a opção de escolher.

E com quem nos relacionaremos, seja, por exemplo, através do preço de nossos produtos ou serviços, ou quando escolhemos o tipo de clientes que pretendemos ter, com quem teremos um relacionamento mais pessoal, com quem vamos começar um namoro, com quem nos casaremos, tudo passa pela escolha que nos compete fazer. O que não quer dizer que você tenha que obrigatoriamente escolher de uma forma diferente de seu modo de o fazer, você pode continuar fazendo como sempre fez, pois aqui também a escolha é sua, você tem a última palavra, trata-se de sua vida.

A propósito, tenho um colega que adora pescar, é uma pessoa muito legal, camarada, amigo mesmo. Eu desconhecia o fato de que pescaria é um hobby caro, os equipamentos têm um custo que considero elevado, o pesque-pague cobra uma taxa para permitir sua entrada, outra para o estacionamento de seu carro, outra para cada peixe que você pescar, outra ainda para as iscas etc. Um gasto entre 100 e 200 reais, no mínimo, a cada pescaria e como ele frequentava o pesqueiro pelo menos uma vez em cada fim de semana, estava gastando de 400 a 800 reais a cada mês e de 4.800 a 9.600 no ano. A escolha dele, quando a uns dois meses conversei com ele a respeito, foi de continuar indo às pescarias, mesmo que isto significasse ficar sem dinheiro. Não sei como essa situação está hoje.

No seu caso, olha aí, se você escolher ter um carro de custo significativo, ou alguma outra coisa do mesmo nível de preço, você tem que estar ciente de que sua opção pode fazer com que de repente lhe falte dinheiro, ou sua conta bancária ir para o vermelho. Melhor seria se você usasse esse dinheiro para fazer mais dinheiro, aplicando no mercado financeiro, juntasse mais recursos para comprar à vista ou financiar quantia menor.

Muita gente age, pensa e fala como um colega de meu pai ao tempo em que ele, começou a trabalhar, colega esse que fumava muito e que, com relação ao gasto que tinha para sustentar o vício, costumava dizer “mais vale um gosto na vida do que muito dinheiro no bolso”. Àquela época, idos de 1960, ninguém falava sobre os malefícios do tabagismo, a maioria dos homens fumava, – algumas

mulheres também, mas às escondidas, pois não ficava bem, – no cinema os heróis daqueles filmes clássicos fumavam, todos eles, era chique, não havia campanhas de esclarecimento e alerta sobre os danos do hábito de fumar.

Sei que inúmeras pessoas gostariam de clamar aos quatro ventos “Eu quero ir pescar”, “Quero meu carro top de linha”, “Isto me dá prazer”, ao invés de adequarem-se financeiramente às suas realidades. Pois é, até entendendo suas escolhas, só que em permanecendo a situação de falta de dinheiro, de onde irão tirar o necessário para pagar suas contas, pois sabemos todos que dinheiro não cai do céu, não dá em árvore e não se multiplica sozinho? Muitas vezes a escolha é difícil, mas precisa ser feita.

Outro motivo para a falta de dinheiro é o costume de se fazer estoque exagerado dos mais variados itens, como alimentos, roupas, produtos de higiene e limpeza, supérfluos etc. Muitos vão ao mercado e compram como se o mundo fosse acabar amanhã, ou como se morasse um pelotão de escoteiros em sua casa. Aí, de repente, você se dá conta de que sua dispensa está abarrotada, seus guarda-roupas estão repletos de roupas de todo tipo, um despropósito que se você somasse os valores pagos por todos aqueles itens veria o tamanho colossal que a imprevidência pode atingir. Todo aquele dinheiro ali parado, quando poderia estar rendendo e ajudando a não lhe faltarem recursos precocemente. Não teria sido mais correto fazer as compras aos poucos, durante vários meses?

É claro que se às vezes você vai a um atacadão, onde consegue maiores descontos para compras em maior escala, aí estará agindo corretamente, desde que também não exagere na dose a ponto de comprometer suas finanças e não venham a lhe faltarem recursos para o pagamento das suas contas mensais.

Mas há ainda outro tipo de consumidores que são chegados em acumular, que é muito mais grave que estocar, sejam calçados, especialmente os femininos, bolsas, também principalmente as femininas, produtos para maquiagem, loções, perfumes etc. Há até quem acumule raquetes de tênis, uma loucura.

Se eu lhe perguntar “quanto de roupas você precisa para estar suficientemente bem-vestido no seu dia a dia?” e você responder que “só pobre se preocupa com isto, pois o rico tem muitas roupas e não está nem aí com o custo delas”, eu lhe direi que você está totalmente enganado, não é assim não, os ricos por conta própria sabem o preço de tudo, valorizam seu dinheiro, não fazem compras excessivas e nem compram por comprar. Portanto, se você quiser viver melhor, com dinheiro suficiente durante todo o tempo, se você pretende enriquecer, convido-o a dar uma olhada em seu guarda-roupas e a avaliar qual deverá ser sua próxima escolha.

Falo desta forma porque sei que nossa vida passa muito rapidamente, tudo muda muito depressa. Hoje você pode estar bem e nem se preocupar com gastar menos e investir mais, porque raciocina que “hoje eu posso gastar comprando esta calça, esta camisa, esta raquete de tênis, ainda vai demorar muito para chegar minha hora de poupar, investir, fazer reserva disso e daquilo”. No entanto, quando você se der conta o tempo já passou e você não percebeu, precisaria ter poupado, investido e feito suas reservas disto e daquilo, mas não fez. Aí chega o momento em que bate o arrependimento, principalmente se houver uma emergência em sua vida. Por isso é que se deve começar o quanto antes, se possível ainda ontem, a observar estes preceitos.

Mais um motivo para sua carência de dinheiro vem da falta de negociações com quem nos fornece serviços, como as transmissoras de canais de TV, as operadoras de telefone, internet, celular e outros vários tipos de produtos disponíveis no mercado. Suponhamos que você seja assinante de um pacote que lhe fornece vários canais de TV e acesso à internet. Alguma vez você procurou a empresa para negociar preços e planos? Essas empresas, todas elas, funcionam da mesma forma no tocante a pacotes, preços, planos, renovações, assinaturas etc. todas têm “gordura para queimar” e podem negociar, e muito, com a clientela, você tem que forçar para conseguir melhores preços, planos melhores e melhoria na sua grade de canais.

Quando eu me mudei de apartamento, liguei para a empresa pedindo que diminuísse a quantidade de canais, pois muitos deles tinham utilização zero em minha casa, já que usávamos, e ainda usamos, muito poucos canais, poucos mesmo. A operadora não criou obstáculos, alterou meu pacote, reduziu o valor que eu pagava mensalmente e ainda aumentou os pontos de acesso à internet, valeu a pena. Você tem que fazer o mesmo, negociar de acordo com a sua realidade. Não fique pagando por algo que não está sendo utilizado por você e sua família. Economize nesses itens, é direito seu.

Um outro amigo, com quem estive conversando, me disse que assinava um jornal e uma revista, pelos quais pagava 54 reais por mês, valor que me pareceu caro, pois ao fim de um ano ele terá dispendido R\$ 648,00, isto se não acontecer nenhum reajuste de preço. Se não se tratar de jornal e revista específicos, necessários a alguém da família para estudos ou aprimoramento de conhecimentos, será um gasto desnecessário, que não o ajudará em nada, nem estará fazendo seu patrimônio crescer e nem possibilitando que você evolua como pessoa ou como profissional.

Temos mais um item a considerar na busca do porquê de nosso dinheiro acabar antes de que tenhamos quitado nossos compromissos, que é o seguinte: Você paga suas compras no cartão de crédito, à vista, parcelado, em dinheiro, no cartão de débito, como? Aqui também vale a negociação, você só não vai conseguir negociar com lojas virtuais, em todas as outras você pode conseguir descontos, abatimentos ou algum outro tipo de vantagem. Às vezes pode-se conseguir algum benefício até em lojas virtuais, como recentemente me aconteceu quando pretendi adquirir três produtos na mesma loja e, como eu estava em minha clínica, interrompi o contato em virtude da chegada de um paciente e, quando o retomei, após atender meu cliente, havia em meu e-mail uma mensagem dizendo para eu retomar o contato com a loja, pois eu teria um desconto de 10 por cento em minha compra. O sistema interpretou aquela minha interrupção como uma provável desistência da compra e automaticamente achou que eu precisava de um incentivo para consolidar a aquisição. Eu

ainda não havia visto esse tipo de tática de convencimento, e achei muito criativa e válida a estratégia da loja.

Caso você vá fazer uma compra presencialmente, negocie, peça desconto, peça abatimento, todos estão precisando vender, não se pode perder negócio. Em meu consultório concedo abatimento quando o cliente opta por pagar à vista e parcelo o pagamento quando necessário. Anteontem atendi uma paciente que queria colocar um aparelho ortodôntico que é muito caro, com o qual só trabalho havendo uma encomenda do cliente. Neste caso a paciente se propôs pagar à vista o aparelho e mais um ano de tratamento e manutenção. Fiz as contas e consegui dar-lhe um desconto de 14 por cento e amanhã já iniciaremos os procedimentos.

É isto, a negociação é algo como que institucionalizado, geralmente todas as lojas sempre estão precisando vender, seja para renovar o estoque, seja para fazer girar o capital investido. Pode ser na compra de um lenço ou de um carro, negocie, o comerciante sempre deixa uma margem financeira para melhorar seus preços, se necessário, e não perder venda.

Há pessoas que tem uma mentalidade pessimista de quem jamais conseguirá enriquecer por conta própria, têm vergonha de negociar, pedir desconto, às quais aconselho assistir uma live minha chamada “Blindagem Mental e Emocional”, a qual trabalha essa parte da autoestima, pois você não está se valorizando ao ter vergonha por pedir desconto. O máximo que pode acontecer é o vendedor lhe dizer não, apenas isto, só que na maioria das vezes você acaba obtendo o desconto. Portanto, faça dessa regra sua estratégia de compras, verá que vale a pena.

Quanto às compras de itens de pequenos valores, temos que cuidar para que não saiam de controle, porque de pouco em pouco seus gastos podem de repente aumentar de forma inconveniente. Em minha casa assinamos *Netflix*, *Amazon*, *Disney*, *Playstation Plus* e recentemente passamos a assinar também um canal da *Microsoft* que baixa jogos no computador. Se somar tudo verá que dá um valor considerável e aí você terá que colocar na balança, ver a questão do

custo/benefício, e analisar, em conjunto com seus filhos e sua esposa, a conveniência de se manter ou não essas assinaturas.

Um outro vilão da falta de dinheiro é o cartão de crédito, que como sabemos é neutro, não é bom e nem ruim, mas que pode causar estragos em suas finanças se for mal utilizado. Segundo estudo recente, 70 por cento das pessoas encontram-se endividadas em excesso, pela má gestão de seus cartões, atrasando o pagamento integral das faturas e, consequentemente, pagando juros altíssimos. O cartão de crédito é ótimo se for bem administrado, mas pode ser péssimo se mau gerido. Se você eventualmente se enquadrar entre os devedores crônicos desta modalidade de crédito, tente organizar suas finanças e saia logo desse atoleiro, antes que seja tarde demais.

Pessoas há que concentram o pagamento de todas suas contas mensais em um único cartão de crédito, ou seja, a administradora do cartão de crédito paga todas as suas contas e lança na fatura os valores respectivos e no vencimento você tem que pagar integralmente o valor, sob pena de incidir naqueles juros altíssimos.

Particularmente não gosto dessa forma de uso dos cartões de crédito, você pode facilmente se endividar além do suportável e se perder no meio de dívidas e juros. Prefiro que o cartão seja usado de forma planejada, ou seja, antes de comprar você já define se a compra será à vista ou parcelada e em quantas parcelas. Você deve ter consciência de que não precisa adquirir tudo à vista, mas se optar por esta forma tente baratear seu custo de forma condizente com sua disposição e possibilidade. Se optar pelo parcelamento seja realista sobre quanto você pode assumir de débitos mensais e tome cuidado para que isso não se transforme em uma bola de neve, principalmente se você tiver vários cartões e/ou compartilhar com a esposa ou filhos.

Há muitas pessoas que se iludem ao considerar que seu limite de crédito faz parte do seu salário e se, por exemplo, têm um saldo em conta bancária de 500 reais e um limite de 2.000 reais, consideram que dispõem de R\$ 2.500,00 para gastar como quiserem. Se você for adepto dessa interpretação trate de mudar o quanto antes, pois o limite de crédito é um empréstimo que o banco lhe disponibiliza

para uso em emergências, não é para ser considerado como extensão do seu saldo, porque seus juros são muito altos. Portanto, se você ficar com saldo negativo cuide de cobri-lo o quanto antes pois os encargos são diários e seu débito pode fugir ao seu controle e lhe trazer muitos aborrecimentos.

Outro aspecto a considerar quando da falta de dinheiro é o da sua flexibilidade e da sua previsibilidade, que pretende que se você quer realmente ser um rico por conta própria, deve usar em suas finanças o esquema 50, 30, 20, que consiste em destinar 50 por cento de seus recursos para cobrir suas despesas básicas, 30 por cento para a manutenção do seu estilo de vida e 20 por cento para investimentos. Qualquer coisa fora desse esquema esqueça.

O fato de você não ter uma reserva de emergência também pode lhe trazer dificuldades, pois se você tiver um gasto inesperado poderá ter que lançar mão de empréstimo ou usar seu limite de crédito, ambos com encargos consideráveis. Hoje conversei com um de nossos pacientes, que é uma pessoa muito bem-humorada, que se chama Eder, a quem jamais vi com expressão de tristeza nestes 10 anos em que ele é paciente de meu consultório, nunca o ouvi reclamar de qualquer coisa e parece estar sempre feliz da vida. Perguntei-lhe “– Como vão as coisas, tudo bem?”, ao que ele respondeu “Só não está melhor porque bati meu carro”, e eu “Poxa, como assim?” e ele “– Doutor, fui a um pagode da vida, bebi além do que devia e acabei batendo meu carro e o estrago ficou em mais de dois mil reais.” Falei “Você não tem seguro ou reserva de emergência, não é?” e ele concluiu “Magina, doutor, aqui não tem essas coisas não, aqui é *vida-loka*”.

Cara, se você tiver uma reserva de emergência estará tudo bem, você a utiliza para pagar o conserto ou para cobrir a franquia do seguro, se você tiver seguro, e a vida continua. Mas enquanto você não tiver essa reserva, estará exposto a riscos e à falta de dinheiro quando houver um imprevisto, ou você não vai investir naquele mês, ou vai atrasar o pagamento de algumas contas mensais, ou usar seu cartão de crédito, ou ficar negativo em sua conta bancária. Veja a importância da Reserva de Emergência, um dispositivo sim-



ples, básico, que pode ajudá-lo muito nesses contratempos, como se fosse um seguro que você deixa lá quietinho e se precisar estará à sua disposição.

A última vez em que usei minha Reserva, foi no início da pandemia, quando precisamos ficar com a clínica fechada e sem podermos trabalhar por um mês. Quando a situação melhorou fiz a reposição e pronto. Tenha sua Reserva, ela lhe dá segurança e você não passará apertos financeiros repentinos.

Há um outro item importante nesta questão, de que ainda falamos pouco, que é a Reserva de Oportunidade, que consiste em se manter disponível um valor para ser usado somente se e quando aparecer alguma proposta ou oferta que valha a pena. Por exemplo, tenho um amigo que é músico e ele costuma comprar pechinchas em itens de sua área, os quais usa por um certo tempo e depois revende e ganha um dinheirinho. Para ele é importante ter a reserva de oportunidade, pois quando aparece a chance de uma compra vantajosa tem que se ter o dinheiro disponível na hora, não pode deixar para depois. Conversando com este amigo, ele me mostrou os preços normais dos itens que ele compra, os preços que ele pagou e o valor por quanto vendeu. Reconheceu que seu lucro é pequeno, mas que vale a pena, considerando o tempo em que ele usa o bem e que esse uso já lhe gerou algum rendimento.

Uma Reserva de Oportunidade a meu ver deve ter um valor similar ao da Reserva de Emergência, mas cada pessoa deverá avaliar sua necessidade e disponibilidade, utilizando-a somente em casos de pechinchas mesmo, em itens que você irá usar ou revender. Como exemplo cito um material chamado *braquet*, um dispositivo que uso para fixar nos dentes de meus pacientes. Se eu comprar uma caixa é um preço, se compro 10 o preço por unidade já diminui bem, mas costumo fazer a aquisição quando aparece uma promoção para comprar 100 unidades, porque tem um desconto bem vantajoso, sai muito mais barato. É claro que demorarei um certo tempo para usar todo esse material, já que cada paciente usa apenas uma unidade,

mas de qualquer forma tenho que comprar esse material e como não pretendo me aposentar no próximo ano...

Vamos então fazendo assim, utilizando estas técnicas da maneira correta, improvisando quando possível e compensador. Faça as escolhas certas e lembre-se sempre de que “problema de falta de dinheiro não se resolve apenas com aumento de salário”. Reajuste salarial é sempre bem-vindo, mas é um dos componentes, importante, mas não único, do processo que objetiva nosso bem-estar, em última análise.

## **CAPÍTULO 10**

# **COMO ACELERAR O ENRIQUECIMENTO**

Neste capítulo iremos tratar da maneira como poderemos acelerar nosso processo de enriquecimento, dos erros que cometemos no trato com o dinheiro e das formas para os corrigir. Porém, antes de entrar neste assunto, quero lhes falar sobre a atualidade brasileira e o momento financeiro pelo qual passa nosso país.

Algo importante a dizer, este capítulo foi escrito durante a pandemia do COVID-19, e em vários momentos eu faço comentários sobre a época que estávamos passando.

Muitas pessoas comentam, nas redes sociais, sobre a instabilidade política e social que vivemos atualmente. Num passado recente um dos ministros do STF – Supremo Tribunal Federal, anulou toda a investigação em que era réu um Ex-Presidente da República, o que significa que ele poderia candidatar-se a qualquer cargo e ser eleito (como de fato foi) sem nenhuma restrição, já que foi inocentado das várias acusações a que respondia, as quais, segundo o ministro do STF, basearam-se em investigações conduzidas de forma errada.

Mas, sem entrar neste contexto, o que importa não é tanto o que aconteceu e sim as implicações que pode trazer para os brasileiros. Está fazendo 30 anos que o ex-presidente Collor, em 29 dezembro de 1992, renunciou ao cargo, sofreu o impeachment e teve seus direitos políticos suspensos por 8 anos. Quando tomou posse, em 16 de março de 1990, um de seus primeiros atos foi o chamado “Confisco da Poupança”, decreto pelo qual nenhum cidadão tinha mais acesso a dinheiro seu que estivesse aplicado em Caderneta de Poupança, investimento que é, até hoje, a mais popular das aplicações

financeiras disponíveis no mercado, mesmo tendo desempenho pior que tantas outras.

No Brasil a instabilidade política é uma constante, praticamente o tempo todo vivemos sob um clima de incertezas. E as pessoas reclamam, como se tratasse de uma coisa nova em nosso cotidiano, pois não se deram conta de que o Brasil é a Casa da Mãe Joana, que tem uma penca de 10 filhos bagunceiros e 30 netos sem vergonha, a promoverem uma anarquia generalizada, com potencial para ir daí para pior.

Sabe o que é melhor façamos neste contexto? Que nos ajustemos ao processo, procuremos não nos envolver ou atribuir importância demasiada a esse “FBAPA” Festival de Besteira que assola o País”. Coloquemos nosso foco naquilo que pode nos interessar, não gastemos energia com “supérfluos” políticos, e tentemos viver da melhor forma que pudermos. Não precisamos saber do ministro, nem do presidente da câmara ou do senado, nem do Lula, nem do Bolsonaro, nem do Moro, dane-se o contexto, não nos importemos com o que eles estão fazendo, foquemos em nós mesmos, o importante é que continuemos prosperando, crescendo financeiramente, independente daquilo que estiver acontecendo nas altas rodas do poder.

Nosso papel é votar quando eleições houver, já que o voto ainda é obrigatório, e, se lhe parecer adequado, tentar influenciar as pessoas de nosso rol de amizades, parentes, amigos etc. Mas não adianta ficar discutindo política, eu nunca vi alguém mudar de opinião numa discussão via internet. E o que é mais louco ainda, se você acessar aqueles noticiários da UOL ou da Globo.com, verá, no rodapé das páginas, um espaço para comentários, onde centenas de pessoas dizem de seus posicionamentos a respeito de tudo, manifestam suas opiniões também a respeito de tudo, um absurdo, as pessoas discutindo com outras que sequer conhecem, de quem não têm ideia do contexto em que vivem, insistindo em querer mudar a cabeça umas das outras teclando na internet. Esqueça isso.

Há muito deixei de me envolver com esse tipo de preocupação, antes eu participava, discutia, falava isto e aquilo, militava mesmo.

Felizmente desde a Copa de 2014, com a famigerada construção dos vários estádios fiz o melhor, saí fora, me libertei daquelas amarras.

Este era o primeiro item de que queria lhes falar, o segundo é sobre a situação da COVID-19, pandemia que nos fez passar por momentos de dificuldades em nossa pátria verde e amarela. Quando a pandemia estava em seu auge, certo dia eu estava em minha casa, terminei de fazer uma live no *Instagram* e fui à cozinha tomar um café e meu filho João, que estava ao computador, veio também, com um jeito de preocupação e nós descemos – moramos no 10º andar – para dar o último passeio do dia com o Bob, nosso cãozinho de estimação. Aí ele me mostrou um *post* que vira no *Instagram*, em que um repórter falava de uma nova variante do vírus da COVID-19, fato que o deixou bem apreensivo, principalmente pelo receio de ter que perder o ano letivo – ele estava no nono ano – se as aulas fossem suspensas novamente.

Isto fez acender em mim uma luz de alerta, que precisa ser acesa em você também. Me preocupa a forma como a mídia fica bombardeando nosso dia a dia com as mais desencontradas notícias. Vocês se lembram, logo no início da pandemia começaram a falar sobre o uso de máscaras e que a máscara de tecido não funcionava bem, mas quando definiram sobre o uso ou o não uso daquela proteção, resolveram que é permitido sim o uso da máscara de pano, no Brasil, na Argentina, na Índia e em países deste nível, bem como em outros mais pobres, financeiramente falando.

A máscara de pano pode até nos dar a sensação de estarmos protegidos, mas na realidade ela não consegue impedir que seu usuário seja contaminado pelo vírus, não há como. Mas a mídia faz tal estardalhaço que até parece que a máscara, sozinha, salvaria a todos.

Muito bem, não pretendo passar uma visão política a quem quer que seja, mas preciso dizer “Olhem só o que estão pretendendo fazer conosco, percebam como o discurso vai mudando, principalmente o da mídia, já que o que a mídia fala, principalmente a televisiva, é o que a população recebe e acaba por aceitar sem restrições, porque a maioria de nós não temos acesso a um raciocínio mais coerente, e,

mesmo que tivéssemos, o sistema massificador dos grandes grupos de comunicação estaria agindo para que o grande público assimilasse apenas o que interessasse a eles, grandes grupos, ou seja, novelas (pela manhã, à tarde, à noite, na madrugada), programas de auditório de qualidade duvidosa, noticiários sensacionalistas e por aí vai.

Poucos são os que buscam uma programação de boa qualidade, educacional, instrutiva, sem baixarias, sem aquela ênfase para com a violência e permissividade com relação a piadas grotescas envolvendo sexo, em razão do que muitas são as pessoas que afirmam que as coisas dificilmente mudarão e que isso só acontecerá se e quando a mídia quiser.

No auge da pandemia recebi no grupo de meus primos no *WhatsApp*, a informação de que prefeitos e governadores estão escondendo vacinas, para fazerem a situação piorar e culpar o ex Presidente Bolsonaro, e, se isto for verdadeiro, tratar-se-á de um crime contra toda a população do país, visando a obtenção de benefícios políticos muitas vezes inconfessáveis, os tais “fins que justificam os meios”. Eu não duvido da veracidade dessa informação, pois essa gente faz o unimaginável para que se jogue o jogo que lhes interessa e não estão nem aí com quem quer que seja. São capazes de vender a própria mãe, se lhes for conveniente.

Os hospitais estão lotados, como sempre, e o atendimento em muitos casos chega a ser desumano, com macas pelos corredores, pacientes sendo precariamente atendidos ali mesmo, faltam leitos, médicos, medicamentos, funcionários. Sempre foi assim, mas agora está muito pior. É aquela turma tratando de deixar tudo cada vez mais esculhambado, adeptos que são do “quanto pior melhor”, e nós sem termos qualquer tipo de controle sobre isso. Será que alguém tem?

E o que tudo isto tem a ver com o nosso dinheiro? Tem tudo a ver e até o final do capítulo você vai entender.

Vamos agora tratar do nosso Acelerador de Enriquecimento, projeto que passa por 3 pilares fundamentais em nosso cotidiano, que são: Poupar, Investir e Fazer Renda Extra. Meu ingresso num novo projeto, tem como objetivo gerar renda extra para custear meus

gastos obrigatórios, meus investimentos e meu estilo de vida e é uma das minhas frentes de trabalho. Qualquer coisa que eu consiga delas, financeiramente falando, será bem vinda e importante ao estímulo para que esta renda extra continue a crescer.

Entre as providências que se deve tomar na busca pelo nosso sucesso financeiro, a primeira é definir um objetivo motivacional em nossa vida, um objetivo grande, substancial, como comprar uma casa, um carro novo, deixar o emprego e empreender. Qual seria seu grande propósito aquisitivo, o que você mais quer? Não me refiro a vários itens simultaneamente, escolha apenas um entre todos, como nos exemplos que mencionei, que tenha aqueles predicados fundamentais, ou seja, tem que ser específico, mensurável, relevante, alcançável, ter um tempo determinado para acontecer, algo que o motive fortemente. Tudo isso tem que estar bem forte em sua cabeça, pois em assim sendo, fica muito mais fácil distinguir entre o que lhe convém e o que não lhe interessa e assim dizer não às tentações.

Trago, a respeito, minha própria experiência: antes qualquer dinheirinho que eu dispusesse sobrando no bolso já gastava, comprava uma roupa nova, um par de tênis, não só para mim, mas também para meus filhos ou para a Carol. Hoje em dia as coisas mudaram e muito, não que eu tenha me transformado em um “pão duro juramentado”, só que agora estou racionalmente “duro na queda”, o que significa que não tenho mais aquela ansiedade, vou sem pressa, analiso os prós e os contras, a conveniência ou não, e principalmente a viabilidade, ou seja, pergunto a mim mesmo se é viável e se temos recursos para qualquer possível aquisição.

A Clara, minha filha, assistiu a um filme da *Disney* chamado “Raya”, muito legal, foi lançado no *streaming* e não no cinema. Ela adorou o filme, que tem a princesa e todos os demais componentes que as meninas pequenas adoram, já o assistiu três vezes, desde domingo, hoje é quarta-feira. Agora pouco ela veio me dizer que quer ganhar a roupa da Princesa Raya, que custa somente 400 e poucos reais no Mercado Livre, conforme pesquisa feita por ela mesma na internet. A tática de abordagem dela, que é autêntica, não artifi-

cial, consiste em me procurar toda dengosa, com aquela carinha de anjo, e me dizer: – Pai, quero lhe pedir uma coisa, uma coisa muito especial, a fantasia da Raya, que é linda e bem baratinha, custa só quatrocentos e poucos reais.

Em outros tempos eu nem pensaria duas vezes e capitularia ante os encantos e charme da minha princesinha, mas hoje as coisas mudaram, e conversei longamente com ela, dizendo-lhe das circunstâncias do momento. Que iríamos sim comprar a fantasia da Princesa Raya, mas teríamos que fazer um planejamento para vermos quando isso seria possível. E ela entendeu perfeitamente e concordou com a alternativa.

Não posso dar tudo o que ela quer, muitos pais sabem que devem agir desta mesma forma, mas continuam dando tudo o que os filhos lhes pedem e arrumam as mais variadas desculpas para justificarem a atitude errada. “Eu trabalho demais, quase não fico em casa com meus filhos”, “Tive uma discussão com meu filho, vou lhe dar um presente e resolver o impasse.” Vai resolver o agora e gerar outros problemas para depois.

Quando temos objetivos grandes, devemos conversar carinhosamente com nossas crianças e explicar-lhes o que está se passando, por mais que doa, – e agora já não dói tanto um não, a Clara assimila bem -, que vamos precisar daquele dinheiro para um outro projeto em benefício da nossa família. E caso sobre algum dinheirinho no final do mês, tentaremos colocar a roupa da Raya como prioridade para ela, pois ela merece, é uma garota boazinha e esforçada.

Mas meu outro filho, o João, também é bonzinho, esforçado e merecedor. Então, se conseguirmos presentear a Clara, o João também terá alguma coisa, muito embora ele não pleiteie nada, mas é bom sempre deixar as coisas equilibradas se for possível. Agora, eu não poderia ter uma mentalidade fraca e pensar “Coitadinha da Clara, faz muito tempo que ela nem pode sair de casa ´por causa da pandemia, vou comprar o que ela está me pedindo.” Pode parar com essas lamúrias, caso você costume usá-las, você tem que estar consciente de que tem negócios a conduzir, então, se você tem seu



objetivo maior já definido, tem que saber dizer não quando necessário, e, quando for possível, dar a eles presentes certos, na hora certa e com o dinheiro certo.

O fato de você ter seu objetivo maior já definido, facilita-lhe dizer não até às suas próprias vontades além de permitir que você faça certas coisas sem ficar com aquela sensação de escassez, muito pelo contrário, você vai se tornando cada vez mais autenticamente generoso e percebendo que o valor das coisas não está mais naquilo que você comprava. Quando você encontrar esse equilíbrio, adquirir essa mentalidade, a coisa vai melhorar, certamente. Tudo começa ao você definir corretamente um objetivo grande para sua vida, conforme aquelas regras *smart*, sem esquecer de estipular o custo a atribuir ao seu objetivo.

Digamos que sua meta seja adquirir uma casa. Até de que valor você poderia dispor para atingir seu objetivo? Após pesquisar você constata que a casa de seus sonhos custa X, valor que está acima de suas possibilidades de momento. Mas você está motivado, então parte para uma alternativa, a compra a prazo, dispondo-se a poupar X por mês. Aí percebe que irá precisar de mais que motivação, que é um item que todos temos no começo, mas que não é fácil de se manter por muito tempo.

À essa altura você conclui que terá que pagar o preço, para não se nivelar a outras pessoas que se interessam pela mesma casa que você, querem ter o mesmo dinheiro que você gostaria de ter, almejam ter a vida que você planeja, ter tudo o que você também quer, porém não se dispõem a pagar o preço ou a fazer o que é necessário seja feito. Recordemos o que vimos no TSM: O sucesso está atrás das coisas que você deixa de fazer, seu Eldorado sempre estará atrás daquelas coisas que você fica adiando para decidir, enrolando para fazer. O seu sucesso vai estar exatamente ali atrás daquelas coisas que você não gosta de fazer.

E não tem jeito, aprendi isso ralando, quando não gostava de fazer a administração de nossa Clínica, razão pela qual as coisas não iam bem no geral, embora às vezes desse a impressão de que não

estava mal, mesmo sem minha dedicação mais efetiva. Mas era só aparência, pois quando eu resolvia atuar seriamente, com disposição, a Clínica dava um salto em produtividade, em faturamento, ou seja, ela não estava indo bem, apenas aparentava isso. Dizem que o olho do dono é que engorda o boi, ou seja, o dono tem que estar presente e desempenhando seu papel de maior interessado, administrando sua “propriedade” com eficiência, para o bem de todos. Havendo essa disposição, os resultados aparecem muito mais rapidamente e com muito maior qualidade.

Os mesmos conceitos se aplicam ao seu dinheiro, ao seu regime alimentar, à sua saúde, ao seu relacionamento. Também nestas áreas o sucesso se esconde atrás daquilo que você posterga, recusa, desdenha ou menospreza, pare de agir assim, caramba! Tenho aqui vários livros sobre finanças, os quais preciso que você leia e assimile, pois pretendo que pavimente com eles seu caminho para o sucesso. Porém, se você se recusa a pelo menos iniciar a leitura, pensando prematura e erradamente que terá apenas 30 dias para a tarefa, quando na realidade você teria pelo menos 12 meses e com direito a uma eventual prorrogação de prazo por mais dois meses, se for preciso, fica difícil. Se você se recusa, se foge da raia, antes mesmo de saber dos detalhes...

Para você subir na vida, na carreira, nos negócios, precisará muito mais que estar apenas aparentemente motivado, pois se a disposição não for efetiva o combustível acaba logo, você fica sem gás rapidamente. Você tem é que pagar o preço, dedicar-se com afinco e disposição, fazer as coisas como devem ser realmente feitas, e bem-feitas.

Um dos quesitos que o ajudarão no processo, que irão deixá-lo mais rico, será, após conseguir aumentar seus rendimentos com a renda extra conseguida e fazer crescerem ao máximo seus ganhos, é começar a investir seus recursos do jeito certo. Ainda neste capítulo abordamos a questão da instabilidade política e econômica do Brasil. Más, gente, vem cá, o Brasil é instável o tempo todo, política e economicamente falando, não tem maré mansa por aqui, o ritmo é sempre

difícil de acompanhar e, quando não, os “caras” inventam alguma coisa para tumultuar o cenário, abrindo a “caixinha de maldades” que dizem existir em diversos ministérios lá em Brasília, o que faz a Bolsa de Valores despencar, o preço dos combustíveis saltarem, os caminhoneiros ameaçarem parar o País, o dólar disparar, acabando com a paz dos brasileiros.

Por essas e outras é importante investir também lá fora, onde os Estados Unidos são a melhor opção, um país excelente para se viver, que está bem à nossa frente em todos os aspectos relevantes de uma nação. Quando eu comecei a investir nos EUA, a Carol, ficou com muitas dúvidas, logo desfeitas, quando abrimos nossa conta na corretora *Avenue*, que na verdade é uma empresa norte americana, criada e administrada por brasileiros, todo seu material é na língua portuguesa, sem entrelinhas. Se acho que o Brasil é instável, e é mesmo, o mais adequado a fazer é colocar meu dinheiro onde me pareça haver pelo menos mais estabilidade, não acham?

Depois que você aumentou seus ganhos, pelo incremento de sua renda extra, e elevou também sua capacidade de gerar mais dinheiro, comece a investir, sabendo já que no começo o que mais importa não é a quantidade de recursos que você aporta, mas sim a frequência com que o faz. Costumo dizer que tudo o que você faz de forma constante e avolumada, nesta área, é mais significativo, sendo importante, portanto, fazer seus aportes com regularidade, independentemente de seus valores.

No princípio, e até que você consiga ser mais substancial em seus investimentos, eles terão que ser aqueles que suas possibilidades permitirem, por isso não se constranja se eventualmente seus valores forem, segundo sua visão, pequenos demais, pois, repetindo, importa mais a constância de seus aportes que sua soma em dinheiro. Dessa forma, se sobrar um pouquinho, vá lá e invista. E lembre-se, caso você perceba algum desequilíbrio entre as 4 partes de 25% cada uma, em que dividiu seus recursos, mude temporariamente o direcionamento dos aportes, de modo que o equilíbrio seja restabelecido e mantido, como é recomendável. Mas não importa se você demorar um pou-

co mais para readequar os percentuais, não tenha pressa, observe aquele ditado que diz que “Quem tem pressa vai devagar”, válido em todas as circunstâncias, mas principalmente no trânsito pelas rodovias brasileiras. Ou aquele outro dito popular que preconiza que “O apressado come cru”.

Quando falamos em acelerar o enriquecimento, muita gente pensa em um investimento matador, definitivo, tipo bala de prata, bala na agulha, certa, fulminante, capaz de prodígios em termos de enriquecimento rápido e fácil. Isto não existe, a não ser em lendas do mundo financeiro. Milagres não existem neste território.

Por exemplo, falei sobre a venda do Curso que não seja da minha área, imagine se entro num negócio desses investindo muito dinheiro, esperando por um ótimo retorno... que não acontece. Vem a frustração, o prejuízo. Isso pode acontecer com qualquer pessoa, pois a maioria busca por uma aplicação que ofereça um retorno acima da média do mercado, um investimento de que pouca gente sabe, um “achado” mesmo. Gente, não existe investimento de que pouca gente sabe, na Bolsa de Valores, seja no Brasil ou no exterior. A Bolsa é um ambiente repleto de pessoas com enorme experiência nos negócios, investidores que conhecem tudo, passaram por tudo. As vezes lemos uma publicidade dizendo de uma ação que está “fora do radar” dos *experts* da Bovespa. Gente, neste território não existe isso, todos sabem de tudo, a maioria vive daquilo que ganha na Bolsa.

Para você que está iniciando neste campo, um conselho, nunca teste a profundidade de um rio com os dois pés ao mesmo tempo, isto é, seja previdente, vá com calma, não corra riscos desnecessários. Provavelmente foi alguém que não observou este conselho e confiou na informação de que estatisticamente a profundidade média daquele rio era de 50 centímetros, e que, ao tentar atravessá-lo, morreu afogado, pois naquele local a profundidade real era de dois metros.

Melhor é pagar o preço, ter os pés no chão, ser o mais realista possível, não dar ouvidos a propostas mirabolantes. Se lhe aparecer a oportunidade de ganhos diferenciados do normal da Bolsa e do Mercado, algo como montar um negócio em que você tem que colocar

seu dinheiro, ou de vender seu carro, ou de comprar um outro carro, lembre-se de que “quando a esmola é demais, até o santo desconfia”, fique esperto, caia fora, vai dar ruim, não entre nesta.

Suponhamos que você tenha um carro cujo valor seja de 40 mil reais, mas aparece um comprador disposto a lhe pagar 45 mil, e você fica interessado, a pessoa está vindo disposto a pagar 45 mil por um carro que você venderia até por 38 mil. E chega o “comprador” e quer lhe pagar com 5 cheques de 9 mil reais cada um. A ganância faz com que você ignore todos os sinais claros e evidentes de que é um golpe, você sucumbe à lábia profissional do marginal e entrega o carro em troca de 5 cheques. Não preciso nem perguntar se algum daqueles cheques tinha fundos, não é?

Sabe, a maioria de nós temos um tipo de sexto sentido, uma espécie de “grilo falante”, a consciência do Pinóquio, que fica nos advertindo: ignore isso, caia fora dessa roubada, é golpe, não venda seu carro assim, esqueça. Só que não lhe damos ouvidos e pagamos o preço da nossa ganância ou displicência.

Imagine agora um cenário oposto, em que você vai comprar alguma coisa cujo preço normal é 50 Mil reais, mas você fica sabendo que tem um “cara” vendendo por 38 Mil reais, o que faz acender uma luz de alerta vermelho em sua mente, significando que tem algo errado, trata-se de um golpe, não vai dar bom, caia fora. Parabéns, se você virou as costas e não foi atrás dessa pechincha, atitude correta. Mas se você resolveu aproveitar a oportunidade, meus pêsames, com certeza deu-se mal.

O mercado financeiro é um campo em que prolifera um tipo de literatura específica, dirigida mais diretamente a dois tipos de pessoas, os realmente investidores e os realmente especuladores. Os segundos não têm compromisso com o estudo e interessam-se unicamente por ganhos rápidos, preferindo o curtíssimo prazo para suas operações. Os primeiros são o contrário, focam no médio e longo prazo, analisam o mercado, estudam as empresas, agem com conhecimento de causa. Quem vocês acham que tem maior sucesso em seus negócios?

Estou lendo no momento o livro “O Investidor Inteligente”, no qual o autor demonstra que os Fundos Multimercado, os Fundos de Investimentos, várias promessas de bons resultados, que infestam a Bolsa e que são geralmente aplicações de longo prazo, nenhum deles supera em rentabilidade o índice da Bovespa, que é um indicador que replica a média de todos os papéis nela inscritos. Muitos dos Fundos de Investimentos inscritos alardeiam seus rendimentos, ou seus “especialistas, analistas, estrategistas, “frentistas” etc. “Venham, venham todos, aproveitem, aqui temos mais de 100 especialistas do Banco X, do Banco Y, da Corretora Z, todos trabalhando para lhe dar o melhor”, anunciam outros. A disputa é acirrada, existem centenas de fundos à cata de clientes.

Pois é, esse trabalho todo perde para o índice da Bolsa em 98% dos pregões. A propósito, no mercado americano, o índice da Nasdac, que é a Bolsa Eletrônica dos Estados Unidos, é o QQQ. Certamente irei comprar papéis que representem esse índice, pois já tenho outros investimentos por lá, em ações de algumas empresas nas quais acredito e tenho certeza de que jamais perderei dinheiro investindo nos índices da Nasdac ou da Bovespa. Se eventualmente você quiser fazer uma reserva financeira para seus filhos, aplique no índice.

Há pessoas que alegam que não vão investir em renda variável por não saberem quais ações comprar. Veja bem, num caso assim, e até que a pessoa se familiarize com os procedimentos, o melhor é adquirir papéis dos índices B3, aqui no Brasil, e da Nasdac se nos EUA. Se você aportar 100 reais apenas, não vai fazer muita diferença se aqui ou lá, mas se seu investimento for de 10 mil reais fará muita diferença, e aí você procure ir aumentando mensalmente seus aportes, para chegar a seu objetivo, o mais brevemente possível. Vamos lá, comece, pode ser improvável para muita gente, mas para você que já conhece meus cursos, e está conhecendo agora mais este livro, é perfeitamente possível. É preciso, é fundamental, que você se disponha e dê os primeiros passos.

Nosso plano de Acelerar o Enriquecimento baseia-se em três premissas, que também são fundamentais:

- Poupar, e você precisará de sua mentalidade financeira para isto.
- Gerar Renda Extra, e, da mesma forma, você também precisará de sua mentalidade financeira para isto.
- Investir, com critério, utilizando sua mentalidade financeira também neste quesito, para não vacilar quanto à profundidade do rio.

Jamais faça um investimento de alto risco, algum “negócio da China” de que algum parente, um amigo, um “guru” financeiro ou um conhecido tenha lhe falado.

Veja esta, um banco, de que sou correntista, me telefonou na segunda-feira à noite e, quase que solenemente, me comunicou que “Devido ao seu bom relacionamento com este Banco, estamos lhe disponibilizando uma linha de crédito de R\$ 100,00 até R\$ 70.000,00, bastando que você o aprove e amanhã o dinheiro já estará creditado em sua conta”.

– Mas, não preciso de todo esse valor, mas para ver a “proposta irrecusável”, resolvi perguntar quanto me custaria R\$ 30.000,00?

Pelos trinta mil reais que eles estavam me disponibilizando, tendo em vista nosso bom relacionamento, eu pagaria simplesmente 24 pequenas parcelas de R\$ 3.600,00, que daria um total de R\$ 86.400,00. Olha para onde iria a dívida de 30 mil reais. Quando argumentei que eram juros altos demais, eles ponderaram, com a maior tranquilidade:

- Mas você só começará a pagar daqui a 60 dias.
- Vou pensar, me ligue amanhã.

No dia seguinte me ligou o mesmo cidadão, dizendo que tinha conseguido uma taxa de juros melhor, de apenas 7% ao mês. Isso tudo porque eu mantinha um bom relacionamento com eles e eles

estavam me disponibilizando o empréstimo. Imagine se assim não fosse! Quisera eu ter meus investimentos rendendo 7% ao mês, eu estaria feliz da vida.

Apesar desses juro abusivos, há quem aceite fazer esse tipo de negócio, compra um carro e acaba pagando dois ou mais. Fuja de qualquer proposta de dinheiro fácil, pois se você aceitar provavelmente irá pagar juro abusivos e ainda irão tentar levar quaisquer outros recursos de que você disponha.

Se preciso faça algo que eu fiz, após muito relutar, e que foi ótimo para minhas finanças: pare e dê uns passos para trás. Ao mesmo tempo que fiz isto, vendi alguns supérfluos que tinha, e com esse dinheiro zerei compromissos da minha agenda.

Mas de nada adiantará você dispor de alguma coisa, fazer e acontecer, e não trabalhar sua mentalidade financeira, ou, o que seria pior, aceitar um empréstimo nos moldes daquele que me ofereceram.

Resumindo, poupar, gerar renda extra, investir. Ter um objetivo e estar disposto a pagar o preço, não estar apenas motivado, é preciso mais, não testar a profundidade do rio com os dois pés ao mesmo tempo, desconfiar de estatísticas, correr riscos com inteligência, nunca colocar todos os seus ovos em uma só cesta, pois a cesta pode cair e quebrar todos eles.

Essa é a mentalidade correta, a ser usada no seu dia a dia, administrando seu dinheiro, fazendo mais dinheiro, gerando renda extra, trabalhando quanto possível. A respeito há uma frase de que gosto muito, que é “O que o enriquece é o trabalho depois do trabalho”, ou seja, fazer mais que o feijão com arroz, fazer além do básico, que é a sua obrigação, trabalhar dentro de seu local de trabalho após o expediente normal, espontaneamente, sem que lhe peçam, ou começar um outro negócio nas horas vagas, são atitudes com potencial para o levar a uma promoção na carreira, um aumento de salário, e provavelmente ao seu merecido enriquecimento.



## CAPÍTULO 11

# MODELOS MENTAIS PARA A RIQUEZA E A PROSPERIDADE

Ao abordar o tema dos Modelos Mentais para a Riqueza e a Prosperidade, iremos tratar dos principais modelos que você precisa implantar em sua mentalidade, para que princípios tão importantes comecem a, digamos assim, rodar dentro de você, em seu benefício. E por qual razão os Modelos Mentais são importantes? Eles se assemelham às nossas crenças, aos nossos paradigmas e, tanto quanto eles, são autorrealizáveis, você concretiza o que pensa, tornam-se verdades em nossas vidas, como mais à frente iremos detalhar. Assim, todo tipo de crença, modelo mental ou paradigma em que acreditamos de verdade, torna-se autorrealizável, torna-se real em nosso cotidiano.

Um dos temas de que eu mais gosto de tratar é o da Inteligência Financeira, no qual o assunto deste capítulo se enquadra, e sobre a forma como procedemos com o nosso pensamento, nosso *mindset*. E qual o porquê disso? Porque precisamos mais que nosso conhecimento técnico para alcançar o sucesso profissional que acreditamos merecer e para sermos bem-sucedidos em nossos relacionamentos, sejam pessoais, comerciais ou familiares e, também, para atingirmos o sucesso financeiro que buscamos.

Costumo dizer que ter o conhecimento técnico, ou seja, você ser muito competente em sua profissão, é superimportante, é fundamental e é até nossa obrigação. Porém, mais importante ainda são nossas habilidades emocionais, por exemplo, eu sou dentista e posso ser um ótimo profissional, teórica e tecnicamente falando, dominar perfeitamente a arte de se fazer a melhor restauração de um dente, o melhor clareamento ou quaisquer outros procedimentos odontológicos. Posso ser tudo isso e até mais, porém se eu não tiver Modelos

Mentais de sucesso para aplicar no meu dia a dia, todos aqueles predicados serão insuficientes para me conduzirem à prosperidade, ao sucesso e à riqueza que eu gostaria de alcançar em minha vida.

Conheço ótimos odontólogos, possuidores de todos os requisitos técnicos e teóricos desejáveis, que não têm bons resultados em suas profissões, por não dominarem a mentalidade financeira e faltarem-lhes algo que chamo de “merecimento”, que é a situação em que mesmo sabendo fazer uma mega restauração dentária, ou um lindo tratamento geral, a pessoa não sabe valorizar seu trabalho, tem dificuldade em estabelecer um preço condizente com o valor produzido (lembro que valor e preço são itens semelhantes mas bem diferentes em significado), enfim, não sabem cobrar, sentem-se constrangidos ao demonstrar para seu cliente as peculiaridades e predicados do seu trabalho.

É lamentável, mas pessoas com esse perfil certamente terão dificuldades em suas carreiras, apesar de competentes naquilo que fazem, porque não conseguem desenvolver outras habilidades, outros Modelos Mentais, acontecendo com eles como naquela metáfora de que já falamos e da qual gosto muito: imagine que nossa cabeça, nossa mente, nosso cérebro sejam nosso guarda-roupas, mas que as roupas que ali estejam guardadas na realidade sejam nossas crenças, nossos paradigmas e modelos mentais. Se não tivermos roupas da moda, modernas, bonitas, e contarmos somente com roupas inadequadas, fora de moda, bregas, por mais que nos esforcemos não conseguiremos sair à rua bem-vestidos e podemos até passar vergonha por isso.

O mesmo acontece com nossa mentalidade, se nossas crenças, paradigmas e modelos não são os mais adequados. Por maior seja meu empenho, por mais que eu me esforce, não vou conseguir um bom resultado, vou ter que me contentar com um retorno condizente apenas com aquela “roupinha mais ou menos que eu estiver usando”, com a qual não passo vergonha, embora não fique mais bonito,

Este capítulo sobre Modelos Mentais fará com que você sinta a necessidade de os aplicar no seu dia a dia e de fazer com que tais conceitos passem a fluir naturalmente de sua personalidade. Isto é

possível de se conseguir através de treino e repetições constantes, para que eles se impregnem à sua intimidade e passem a ser acessórios importantes e naturais em seu modo de agir, de ser e de estar em seu cotidiano.

Veja como funciona o modelo mental na prática: quando eu era adolescente, aos 14 ou 15 anos de idade, na cidade de Marília, percorrendo o trajeto que ia da casa de meus tios, onde eu frequentemente ficava alguns dias, para a casa de meus avós, passávamos por um local, na área central da cidade, em que se reuniam vários integrantes da comunidade Punk, aquela tribo urbana que costuma raspar os cabelos e só deixar um penteado estilo moicano alto, sua marca registrada, que contam com regras para seus hábitos e vestem-se invariavelmente de roupas pretas. São indivíduos que têm um Modelo Mental próprio, adequado ao estilo de vida de que gostam, coerente com seus modos e com a forma como agem, pensam e sentem. Ou seja, trata-se de um segmento populacional com modelos mentais específicos para os seus padrões, com os quais devem estar muito felizes, pelo que se pode aferir mesmo à distância.

Existem vários outros grupos urbanos que também têm Modelos Mentais específicos, aos quais se integram no vestir, no falar, no agir, como o pessoal que gosta de música sertaneja, ou como os famosos e hoje quase em extinção Hippies, adeptos da filosofia Paz e Amor na década de 1960, ou, atualmente, o grupo das pessoas que consideramos ricas financeiramente, cujos modelos mentais já são outros, exclusivos de seus componentes.

Por falar nisso, parece-me importante mencionar que iremos falar sobre pessoas pobres, sobre pessoas ricas e sobre pessoas da classe média, como se convencionou chamar, mas em nenhum momento faremos isso de forma pejorativa ou preconceituosa, não entraremos na questão do caráter de quem quer que seja, estaremos possivelmente apenas analisando os porquês do empobrecimento de alguns, do enriquecimento de outros, da permanência de vários outros na classificação intermediária e, principalmente, da razão pela qual encontramos pessoas com Modelos Mentais de riqueza e prosperi-

dade morando em favelas e periferias, assim como achamos entre a classe rica, morando nos melhores bairros da cidade, indivíduos com Modelos Mentais de pobreza, quase penúria.

Então, o rico pensa assim, o pobre pensa assado, a classe média pensa mediano, cada qual com suas particularidades, tanto quanto os Punks, os Sertanejos, os Hippies, os Dentistas, os Professores e todos os demais. E você irá ver, nos Modelos Mentais de que iremos tratar, que provavelmente deve haver alguns dos seus modelos precisando de ajustes, que você irá identificar, ajustes oriundos de situações ocorridas lá atrás, quando você ainda desconhecia muitos dos itens que hoje domina e pelos quais, portanto, não lhe cabe culpa. O modelo mental que você tinha antes, relativo a dinheiro, provavelmente foi baseado naquilo que você deduziu dos conceitos que ouvia ao seu redor quando ainda era criança, conceitos que não eram exatamente agradáveis e sim preconceituosos e até negativos. Daquela forma se pensava a até bem pouco tempo e se pensa ainda em redutos onde os novos ares ainda não chegaram. Mas, esteja atento, pois a partir da sua tomada de consciência sobre os novos conceitos que lhe estão chegando, a partir de sua decisão de ler livros como este que está em suas mãos e assimilar os ensinamentos que ele proporciona, sua responsabilidade será maior, pois agora você já sabe, conhece, tem plena consciência do que ocorre aqui e agora., não pode alegar ignorância.

Vamos, antes de prosseguir, relembrar aquele conceito segundo o qual “pensamentos geram sentimentos, que geram comportamentos, que geram resultados”, o qual nos leva a dizer que os Modelos Mentais são autorrealizáveis, pois se eu penso algo, e se eu sinto alguma coisa relacionada com o que pensei e eu me comporto como proposto naquele pensamento, esse comportamento acaba gerando meus resultados, ou seja, se autorrealizando.

Em nossa formação como seres humanos, inclusive e principalmente quando ainda estamos na idade infantil, ouvimos frases como “O dinheiro é muito difícil de ganhar”, “Dinheiro não dá em árvore”, “Dinheiro não traz felicidade”, e nós crescemos achando que se o

dinheiro vier a faltar é porque tem alguma coisa errada, e para que isso não aconteça muitas pessoas se dispõem a trabalhar intensamente, às vezes até alucinadamente. Minha avó dizia que o pai dela, meu bisavô, costumava falar que “O trabalho não mata ninguém, mas o ócio sim.” E é claro que ele falava com conhecimento de causa, pois era pedreiro de profissão, e conseguiu, com muito trabalho e junto com minha bisavó, gerar, criar e educar 11 filhos e filhas, numa saga que teve início no ano de 1915, quando se casaram meu bisavô Salustiano, com minha bisavó Adelina, sendo que minha avó Graciana, nasceu em 1919 e faleceu em julho de 2018, às vésperas de completar 99 anos.

Por oportuno, pode-se contra-argumentar que o dinheiro não é difícil de ganhar, porém preciso é que se trabalhe, sem fobias, e ele estará à nossa disposição; o dinheiro não dá em árvore, mas uma grande plantação de pés de café, ou de pés de laranja, ou de outras frutas pode gerar riquezas imensas; o dinheiro pode até não trazer a felicidade, diretamente, mas ajuda bastante a sermos felizes, ao passo que sua falta pode provocar penúria e escassez.

Quais são os sentimentos que você tem em relação ao dinheiro? E como você se comporta quando o assunto é dinheiro? Vou lhes mostrar como mudar, ou melhorar ou aumentar a intensidade dos modelos mentais dentro de você, de forma consciente, lúcida, até que consiga transformá-los em automáticos, que você executa sem precisar pensar que os está executando. Tudo que vai acontecer a partir de agora com os seus modelos mentais, se assemelha muito ao que acontece quando começamos a dirigir. No início temos que pensar no que vamos fazer, por exemplo, pisar na embreagem, engatar a marcha, tirar o pé da embreagem devagar, ao mesmo tempo acelerar com o outro pé, olhar no retrovisor, virar a direção e então finalmente sair com o carro, e o processo se repete em todas as trocas de marcha. No começo, quando estamos aprendendo, dirigir é difícil e complicado, mas quanto mais praticamos, mais todos estes passos entram no automático, e depois de um breve tempo, estamos dirigindo, conversando, ouvindo música e nem pensamos mais no

que fazer com os pés, com as marchas... nós simplesmente dirigimos de forma automática.

O primeiro Modelo Mental para a Riqueza e a Prosperidade é o do Merecimento Financeiro, que nos fala da importância de nos sentirmos merecedores do dinheiro que pudermos ganhar com nosso trabalho honesto e competente e da importância de se ter modelos mentais condizentes com nossa realidade. Dessa mesma forma pensam as pessoas que classificamos como pessoas ricas, as que não ficam constrangidas quando falam sobre seus ganhos a outras que ganham menos e se sentem merecedoras do dinheiro que conseguem.

Porque se a pessoa evita falar sobre seus rendimentos, principalmente quando em conversa com quem ela sabe que tem ganhos inferiores aos dela, isso não significa humildade, como pode parecer, mas sim falta de merecimento e insegurança emocional, pois se ela ganha mais, certamente é em razão de fatores como dedicação ao trabalho, competência, responsabilidade, interesse pelos negócios da empresa, preparo para as funções que exerce etc., ou seja, por seus méritos próprios ela está em um patamar salarial melhor. Disso ela tem que se orgulhar, sentir-se bem e confortável em quaisquer circunstâncias, inclusive quando o assunto for os ganhos de cada um, sem ser arrogante e presunçosa, o que é muito ruim se acontece, mas também sem se recolher a uma insignificância descabida, o que também seria péssimo.

Ninguém deve se permitir ficar envergonhado pelo salário que tem, seja pelo valor reduzido, quando para as funções primárias no trabalho, seja pelo oposto, de ganhos substanciais, para os cargos de maior responsabilidade. Todos estamos no mesmo barco, navegando a mesma viagem, em busca dos mesmos objetivos básicos de sobrevivência com um relativo conforto, pagar nossas contas em dia, dar educação a nossos filhos e, se possível, ter uma reserva financeira para emergências.

Muitas são as pessoas que, por ganharem pouco, acomodam-se às suas condições e acabam por achar que “ganhando o suficiente para pagar minhas contas já estou satisfeito”. Trata-se, com certe-

za, de indivíduos que não têm modelos mentais para a riqueza e a prosperidade, pois que se os tivessem não teriam pensamentos desse nível. Já a classe média tem modelos mentais em que se julgam merecedores de ganhos que lhes permitam, além de pagar suas contas em dia, pequenos e eventuais luxos, como uma viagensinha nas férias anuais, um jantarzinho num restaurante de vez em quando, a compra de uma roupa nova na loja em promoção, contentando-se com esses pequenos prazeres e luxos, pelo que há quem os defina como sendo da “Classe Pobre com Conforto”.

Mas, entre a classe média, há indivíduos que têm modelos mentais que lhes facultam planejar ter um carro melhor que o que já possuem, vestirem-se com mais apuro, comprar uma casa melhor num bairro mais bem localizado etc., e passam, com muito trabalho e dedicação, a batalhar para conseguir adquirir esses bens passivos (que são os que aumentam nossas despesas), gerando para si e suas famílias mais conforto e satisfação. O fator merecimento, a que várias pessoas se vinculam, faz com que muita gente não consiga sair da classificação Classe Média, na qual se encontra, pois, ao acreditar que tem dinheiro para pagar as contas e para pequenos luxos, começam a elevar seu padrão de vida, passam a aspirar por itens como os que citamos acima. Mas, para chegar a isso, precisam lançar mão de empréstimos, que geralmente têm taxas de juros muito altas, com o que começam a aumentar sua área de passivos, suas despesas se elevam e é aí que mora o perigo de se endividarem em demasia e terem que arcar com as consequências dessa imprevidência.

É bom também estarmos cientes de que quando você compra um carro zero km e passa a desfilar seu status, com parentes e amigos vindo ajudá-lo a comemorar, você se sente bem, feliz da vida. Mas, veja só, assim que você retira o carrão da agência que o comercializou, ele perde imediatamente de 7 a 10 por cento de seu custo e em pouco tempo a desvalorização pode chegar a trinta por cento. Mesmo assim a classe média insiste em comprar coisas de que se julga merecedora. Aí também mora o perigo!

Uma situação que trabalha muito essa questão do merecimento é quando alguém o convida para tomar um cafezinho na padaria, você aceita o convite, mas no momento de pagar a conta você fica dificultando que quem o convidou faça o pagamento, insistindo até desagradavelmente no “Deixa que eu pago”. Ora, se a pessoa o convidou, é natural e até obrigação o direito dela de pagar a despesa, devendo seu posicionamento correto ser o de agradecer e aceitar a gentileza, sem criar embaraços.

Se alguém me convida para algo, implicitamente se dispõe a pagar a conta, e eu simplesmente agradeço e aceito a cortesia, sem contestar-lhe o direito de ser cortês. Quando, a convite do anfitrião, vamos em visita à casa de um parente ou de um amigo e, em meio à confraternização resolve-se pedir uma pizza, ofereço-me para dividir o valor do gasto, mas não me proponho a pagar a conta toda, pois seria uma atitude que me parece antiética. Se o parente, ou amigo, argumentar com um “Absolutamente, você é meu convidado”, agradeço e o deixo à vontade, sem problemas.

Desde crianças somos ensinados a, educadamente, agradecer quando ganhamos presente em nosso aniversário, e a complementar dizendo “Não precisava...”. Mas, ora essa, como é que não precisava? É claro que precisava, um presente é sempre bem-vindo. Portanto, nunca mais diga “Não precisava”, nem “Deixe que eu pago” e muito menos “Vamos dividir o custo da pizza”, porque não cabem esses questionamentos. Aceite, pois você tem merecimento, e, se for cabível, pode eticamente pleitear que “A próxima vez eu pago, certo?”.

Há um outro aspecto, inverso ao anterior, nesta questão do merecimento, que é quando nos revoltamos contra situações desagradáveis que eventualmente acontecem em nossa vida, e as consideramos como represálias da vida a “pecados” que cometemos. Por exemplo, se você estiver tomando um copo de suco de abacaxi delicioso, geladinho, num dia de grande calor e, de repente, você faz um movimento desastrado e tomba o copo e seu conteúdo sobre a mesa cheia de papéis e materiais com que você trabalhava, fazendo aquela bagunça, aquela sujeira. Imediatamente você se revolta



contra o incidente: “Poxa, que droga, eu mereço. Estava tudo indo bem demais para ser verdade, tinha que acontecer isto, eu devo ter aprontado horrores para merecer estas coisas que só acontecem comigo. Foi só a mesa estar repleta para o suco tombar, nem antes, nem depois, como aconteceu ontem, quando esqueci abertos os vidros do meu carro e caiu aquele toró, aquela chuva tão aguardada por causa da longa estiagem, que esperou apenas que eu esquecesse os vidros abertos para despençar.”

Se o seu pedaço de pão escapar de sua mão e cair, pode ter certeza de que será com a manteiga ou a geleia virada para o chão. É a lei de Murphy, não terá nada a ver com “pecados” que você tenha cometido. Quando meu pai, aos 17 anos de idade, passou a trabalhar já registrado num banco, um dia o gerente lhe disse: “Você já notou que 90 por cento do que cai de nossas mãos sempre corre para debaixo de um móvel, não fica à nossa vista?” Por que isto? É apenas a Lei de Murphy se manifestando, nada a ver com azar, praga, castigo ou algo semelhante. Segundo essa lei informal, criada pelo Capitão Edward Murphy, da Força Aérea Norte Americana, “Se alguma coisa tem a mais remota chance de dar errado, certamente dará”, que ele mesmo complementou com “E mais, dará errado da pior maneira, no pior momento e de modo que cause o maior dano possível.”

Portanto, pare de se achar perseguido por “forças ocultas” quando esses pequenos reveses lhe acontecerem, tenha-os à conta da Lei de Murphy e passe a se ver como merecedor quando coisas boas lhe advierem e, se você prestar atenção, verá que o que vem de bom sempre supera com muita folga o que vem de ruim, sempre estamos no lucro. É o Modelo Mental do Merecimento se manifestando. Ciente deste Modelo Mental de Merecimento, qual decisão importante você vai tomar, o que pretende fazer a partir de agora, para implementá-lo em seu dia a dia?

Para fixar em sua mente os conceitos aqui expressos, é importante que a gente leia e releia por muitas vezes este texto, de preferência em voz alta, ou, se for o caso, utilize minha fórmula de todos os dias: ao fazer alguma atividade física, senti que poderia usar aquele

tempo para, simultaneamente aos exercícios, e mesmo em outros momentos, como caminhando pelas ruas, utilizar fones de ouvido para ouvir aulas, cursos e outras coisas de meu interesse, Para mim foi ótimo, e recomendo este método sem restrições.

Nosso segundo Modelo Mental é a CAPACIDADE DE VENDER, que inicio lembrando a quem esqueceu ou não sabe, uma máxima segundo a qual “Maus vendedores têm filhos magrinhos, porque vendem pouco e levam pouco dinheiro e pouca comida para casa, ao passo que bons vendedores têm filhos gordinhos, porque vendem bastante, ganham bem e levam muita comida para suas casas”. É uma máxima engraçadinha, além de verdadeira e realista, que espelha uma verdade indiscutível e verificável a qualquer momento. Eu costumo acompanhar, pelas redes sociais, o empresário brasileiro Flávio Augusto, fundador do Wise Up , bilionário, ex dono do time de futebol Orlando City, dos Estados Unidos, um cara absurdamente bem-sucedido e inteligente, que tem um sistema de vendas próprio e costuma dizer que o que o fez ter todo o seu sucesso foi sua capacidade de vender, toda sua trajetória baseou-se em vendas.

Há pessoas que argumentam, por exemplo “Eu sou dentista, não tenho o que vender, faço o tratamento dentário e pronto”. Enganam-se essas pessoas, pois mesmo um dentista, como vários outros tipos de profissionais, vendem suas imagens, vendem muito mais que um tratamento, do que uma obturação dental. Em qualquer ocasião, em qualquer lugar alguém está vendendo alguma coisa, por exemplo, quando você vai a uma balada, você se produz um pouco melhor que de hábito, passa um perfume, veste roupas melhores etc. Isto tudo faz parte de um processo de venda e o artigo à venda é a sua imagem, na qual você se esmerou para parecer bem e agradar. Em nossa profissão, qualquer seja ela, estamos sempre tentando vender alguma coisa, sejam produtos, como automóveis, geladeiras, brinquedos, sejam serviços, como tratamento dentário, escrituração contábil, passagens aéreas etc.

Neste contexto constatamos que as pessoas ricas gostam de vendas, têm conceitos bem apropriados à essa área, são muito bons

em vender produtos, serviços e ideias, pelo que não têm vergonha de cobrar e geralmente dominam a situação. A título de exemplo, conta-se que alguém estava vendendo um celular por mil reais, um provável comprador achou muito caro e negociou, o vendedor baixou para 800 e depois para 600 reais, e fecharam negócio, o comprador ficou satisfeito e o vendedor mais ainda, porque teve um bom lucro, que é seu objetivo final e que, multiplicado pelas muitas vendas que faz diariamente, lhe garante bons rendimentos e uma confortável situação financeira.

Já as pessoas pobres dificilmente têm algo para vender e preferem comprar, compram e muitas vezes pagam caro por um produto, relativamente aos seus ganhos, mas acham que apenas o simples fato de poderem comprar já lhes é uma vitória, mesmo que a compra seja a longo prazo, pagando juros quase sempre abusivos, pois de outra forma jamais conseguiriam ter aquele bem. Nesse esquema de vida elas se comprazem e gostam de viver, pois provavelmente nunca viveram de outra forma, nasceram e foram criados em ambientes assim e raramente algum deles consegue sair dali para algo melhor.

Na classe média há muitas pessoas com um modelo mental direcionado a vendas, que trabalham e sobrevivem nesse setor da economia e comumente dialogam consigo mesmos mais ou menos nestes termos: “Preciso vender meus produtos o quanto antes, para fazer dinheiro e pagar pelas minhas necessidades imediatas”. Essa é sua preocupação central e diária, quase que “precisam vender o almoço para comprar o jantar”, como se filosofa na filosofia popular. Seu foco não é vender pelo melhor preço ou fazer o melhor negócio, mas sim conseguir ter o dinheiro de que necessitam para seu dia a dia e atingir a meta que lhes foi estipulada para hoje.

Porém, se derem sorte e conseguirem superar a meta, digamos que até o meio-dia, não se constroem e partem para uma relaxada, dar uma olhadinha no *Instagram* e no *Facebook*, tomar uma cerveja no bar com amigos, “porque já bati minha meta de hoje”. A classe média só consegue pensar e se programar no curtíssimo prazo e, como se diz quanto às lutas diárias, têm que matar um leão todos os dias, tendo

como item importante para ajudá-la nessa luta a etapa de ativar o pós-venda, ou seja, dar aquela atenção e assistência a quem comprou seu produto, pois essas transações são vias de mão-dupla, onde se encontram quem quer comprar com quem se dispõe a vender, e a operação se concretiza, sendo que essa fase de pós-venda é muito importante para já encaminhar futuras novas negociações.

Algo semelhante ocorre quando meus alunos negociam a compra de um de meus cursos e eu, que tenho plena convicção que os meus são os melhores, os mais indicados, vou fazer de tudo para que eles os adquiram, pois sei que estarão levando o melhor, não irão encontrar na concorrência alguma coisa que os supere, o concorrente não fará algo tão bom quanto eu, e essas pessoas, interessadas em aprender, merecem o melhor, o que, modéstia à parte, é a minha especialidade.

Nosso terceiro Modelo Mental é o da ADMIRAÇÃO, no qual veremos que pessoas ricas admiram quem tenha conseguido chegar a uma boa situação financeira, com trabalho e dedicação, e reconhecem seu talento e seus méritos de empreendedores, sem apresentar qualquer indício de inveja ou supor negociações ilícitas para justificar seu sucesso.

Entretanto, o modelo mental de uma pessoa pobre, na maioria das vezes tem ressentimento e mágoa com relação a quem esteja em melhor situação, a quem tenha tido melhores resultados em seus negócios, chegando mesmo a cogitar que se elas estão em situação de desvantagem financeira, é porque alguém tirou delas, foram de alguma forma lesadas. “Se está faltando para mim, se eu tenho tão pouco e outras pessoas têm tanto, é porque há alguma coisa errada nesta história, alguém está de posse de parte do que me pertence.”

Já algumas as pessoas da classe média, que não conseguiram bons resultados em suas tentativas de progredir, ao invés de os admirar, costumam cogitar que os ricos subiram na escala social porque tiveram muita sorte, nasceram “virados pra lua”, tudo lhes dá certo, suposições que revelam inveja e mágoa por não terem tido a mesma suposta sorte e por provavelmente ter sido uma noite sem luar aquela

em que vieram ao mundo, hipóteses tão patéticas quanto esdruxulas e cômicas.

Quando você tiver contato com alguém que esteja em muito boa situação financeira, proveniente de trabalho honesto e persistente, deve admirar sua trajetória vencedora e procurar espelhar-se nela para traçar seus próprios caminhos, com o que você só terá a ganhar.

Por outro lado, ainda ontem estava conversando com um amigo e dizíamos de que como é deprimente, nas redes sociais, ver todas aquelas pessoas com a barriga chapada, sarada, todos sorridentes com dentes de porcelana branquinhos, todo mundo com muito dinheiro, imagens bem distantes do que vemos na realidade, que poderiam até nos fazer mal e nos levar a pensar que somos os únicos que frustramos as expectativas e não demos certo. Por essas e mais outras você tem que selecionar as pessoas que segue na internet, prefira e admire as que apresentem a vida como ela é, sem maquiagem e sem exageros, se possível com assuntos que façam sentirmo-nos bem, que até mostrem, desde que sem ostentação, no contexto da programação, seu carro, sua casa, seus projetos para uma viagem de lazer etc.

As vezes vejo, estacionado em algum supermercado que frequentamos, aquele carro top de linha, importado, lindo, que deve custar muito dinheiro, exatamente igual ao carro com que venho sonhando há tempos, igual até na cor. Não me acanho, chego perto, admiro os detalhes e coloco ambas as mãos sobre o capô, para tentar absorver energias positivas de que certamente estará impregnado aquele veículo fora de série. E fico um bom tempo ali, numa contemplação quase esotérica, aguardando que o proprietário apareça, para parabenizá-lo pela maravilha de que é dono. Geralmente constato tratar-se de ótima pessoa, rico, porém simples no falar e no modo de agir, que não fica ostentando a riqueza que possui. Admiro pessoas dessa estampa.

Pode acontecer de você estar dirigindo por uma rodovia e perceber um sinal de luz de um veículo atrás de você, em velocidade maior que a sua, pedindo passagem, você sai para a direita e libera a pista para a ultrapassagem de um carro também maravilhoso, que deve

custar 10 vezes mais que o seu. Se você, por exemplo, for alguém da classe média ou inferior a ela, pode sentir inveja e despeito, e reagir negativamente ao episódio, vaticinando “tomara que esse cara tome uma multa, o apressadinho, com aquele carrão a 200 por hora, deve ser um playboy, filhinho de papai”. Se, porém, você pertencer à Classe A e tiver uma mentalidade financeira de riqueza, sua visão será completamente diferente, será uma visão de admiração, tanto pelo carro como pelo evidente sucesso e posição social da pessoa que está ao volante daquela máquina fantástica.

Conheci uma família em que havia três irmãos, todos bem encaminhados na vida e que formavam belos casais com suas esposas, sendo que um desses casais, em razão de muito trabalho, constante e dedicado, passou a prosperar a olhos vistos, ganhando bastante dinheiro, o que lhes possibilitou a compra de um carro novo, zerinho, sendo que, entretanto, não se desfizeram do veículo antigo e quando lhes perguntei a razão de terem mantido o carro anterior, eles me responderam que era para usar aos finais de semana, na ida à casa de seus pais, pois se seus irmãos vissem seu carro novo muito provavelmente iriam ficar com “olho gordo”, especulando sobre seus ganhos e até com inveja de seu sucesso profissional, sendo mesmo provável que saíssem de lá com um pneu furado pelo “mau olhado”, razão pela qual preferiram manter por uns tempos o carrinho velho e evitar comentários negativos.

Conversando com eles a respeito, disse-lhes que para mim parecia evidente que seus irmãos tinham problemas, os quais eles não deviam deixar que interferissem em sua autenticidade e em seu modo de agir, e, portanto, nada de ficar escondendo a melhora em suas condições financeiras e, quanto a seu carro novo, deveriam mostrá-lo com naturalidade a sua família, sem ostentação, numa boa, e se possível incentivassem seus irmãos a conseguirem aquilo que a princípio também havia lhe parecido utópico, argumentando que se você conseguiu eles também poderão chegar lá, com dedicação e esforço. Faça o que puder para deixá-los confortáveis, embora você não tenha essa obrigação, pois eles mesmos é que teriam que buscar

estarem confortáveis, sem traumas e inveja com as coisas que vocês estão conquistando. Está faltando a eles terem Modelos Mentais de Admiração para se situarem adequadamente nesse contexto.

Numa outra ocasião, fui procurado por uma de minhas alunas, a qual me disse estar no começo de uma gravidez, mas que não havia ainda comunicado a sua família, porque “minha irmã há tempos vem tentando engravidar, sem conseguir, e fico constrangida de comunicar minha gravidez a ela, que tanto deseja ser mãe. Acho que vou esperar mais um pouco, até estar no terceiro ou quarto mês, aí eu conto a novidade e justifico minha demora em participar o evento pelo fato de estar esperando o resultado de vários exames que fiz.” Eu disse a ela que o normal é que as pessoas, no caso sua irmã e outros familiares, ficassem felizes ao verem sua felicidade por estar esperando um bebê, sem constrangimentos de quaisquer espécies. A maternidade, mais que tudo, é sempre digna de admiração. Sugeri que ela reavaliasse a situação e se possível não deixasse para depois, comunicasse já sua alegria a sua família, especialmente a sua irmã, a quem deveria incentivar na busca da realização de seu sonho.

O quarto Modelo Mental é o da **NEGOCIAÇÃO**, no qual veremos que as pessoas ricas e prósperas gostam muito de negociar e de pechinchar, desde que sejam justas essas possibilidades. Há, no entanto, um clichê segundo o qual os ricos são aproveitadores e se puderem tentam tirar dos outros tudo o que lhes for conveniente. Felizmente esse clichê está totalmente equivocado, pois geralmente o comportamento das pessoas ricas é bem diferente, muito embora haja, no entanto, algumas daquelas pessoas que têm muito dinheiro, mas uma mentalidade pobre, que podem sim tentar se aproveitar da inexperiência e da ingenuidade de alguns de seus prováveis clientes.

Na verdade, um modelo mental desse tipo é próprio de gente de má índole, de gente ruim e desonesta, adepta incondicional da Lei de Gerson, segundo a qual o importante é levar vantagem em tudo, doa a quem doer. Conversando com um amigo que mora no mesmo condomínio em que eu também resido, durante uma caminhada de uma hora que fizemos, ele dizia que sempre tem alguém querendo

vender alguma coisa e sempre existe uma outra pessoa querendo comprar aquela mesma coisa, e que, portanto, se quem quer comprar tiver o dinheiro disponível, pode esperar com calma a melhor oportunidade e certamente fará um bom negócio, que, para ser realmente bom, deve ser bom para todas as partes envolvidas na negociação.

Existe uma espécie de regra, criada por Carlos Wizard, um multimilionário fundador da rede de ensino de inglês Wizard, regra esta que ele aplica em seus negócios, e que preconiza que “Toda pessoa que fizer uma negociação comigo, tem que sair feliz, da mesma forma que eu saio feliz, porque não é bom se a pessoa sair com a impressão de que perdeu, pois isso pode acabar inibindo a geração de outras negociações”. Acha ele que temos que pensar no longo prazo, que serão várias vendas que iremos fazer, para várias pessoas, e que em todas as situações as partes têm que sair felizes com o desfecho, quem comprou achando que fez um bom negócio e quem vendeu achando o mesmo. E aí você percebe que cada tipo de modelo mental vai se conectando a outro.

Então, no mesmo momento em que eu lhe digo que o meu curso é o melhor para você e você resolve fazer sua inscrição, pagando apenas 197 reais, por exemplo, no Curso Blindagem Financeira, eu fico feliz por ter recebido esse valor, e você também, ao ver que meu curso é bem abrangente, tem muitos aspectos bem interessantes e é realmente o melhor. Nessa situação hipotética, estaríamos, você e eu, sob a influência do Modelo Mental do Merecimento, porque ambos estaremos merecendo, pelos méritos que adquirimos.

Pessoas com mentalidade pobre normalmente não têm nada para vender, mas o fato de poderem comprar alguma coisa já os faz se considerarem vitoriosos, sendo necessário, é claro, que a prestação caiba em seus bolsos, mesmo que, para honrarem o compromisso, tenham que ir amortizando o financiamento do seu carro com juros tão elevados que levem-no a pagar no mínimo dois carros para o banco financiador, o que lhes é indiferente, pois o que lhes importa é que conseguirão a aquisição de bens a que de outra forma dificilmente teriam acesso.



Esse pessoal das classes mais pobres gosta muito de ter cartões de crédito, para poderem fazer uma ostentação inocente e parecerem “bem” a seus amigos e às garotas sugestionáveis do pedaço, e gostam também de eletrônicos que, segundo eles próprios, lhes conferem ares de uma importância jamais tida. Meu pai conheceu e se tornou amigo de um servente de pedreiro, que pedia que o chamassem pelo apelido Negão, o qual tinha 54 anos de idade e morava com sua companheira de 27 na periferia da cidade. Esse Negão era uma pessoa diferente do comum dos integrantes da classe menos favorecida, pois gostava de conversar sobre temas não habituais à sua classe, como astronomia, química, religião, conhecimentos gerais etc., temas, entre vários outros, dos quais demonstrava ter uma boa noção, adquirida de forma autodidata, com livros que encontrava em cestos de lixo ou que lhe presenteavam, além de documentários e outros programas educativos que gostava de assistir na TV.

Tinha ele um acervo imenso de casos e causos protagonizados ou ocorridos com seus colegas de trabalho na construção civil, ou com moradores do seu bairro, onde era um líder natural, que tinha como uma de suas características o fato de imitar comicamente o jeito de falar e de se comportar de vários de seus colegas de jornada. Um de seus casos, dizia de um elemento de seu rol de conhecidos, jovem ainda, interessado especialmente em bem impressionar as garotas namoradeiras da sua área, o qual andava batalhando para conseguir ter um notebook, de que desconhecia totalmente o modo de funcionamento, mas que, segundo ele próprio, lhe conferiria um status semelhante ao do “rei da cocada branca”, o qual, associado a seus óculos tipo Marlon Brando e a seu aparelho celular de antepenúltima geração, seriam capazes de lhe dar ares de uma importância passível mesmo de impressionar as menininhas do pedaço, a despeito de seu ganho mensal, que deveria se situar pouco acima de um salário mínimo, mas suficiente, na visão deles, até para juntar seus trapos aos de alguma “mina” disponível.

Como se vê, os valores variam de significado e de importância de acordo com vários fatores, como classe social, nível financeiro, padrão educacional etc.

Na compra de quase tudo você pode, e até deve negociar e pechinchar, pois essas possibilidades estão tão arraigadas à nossa cultura, que quem vende automaticamente acrescenta ao preço de sua mercadoria o valor do provável desconto que lhe será pedido por um eventual comprador, o qual, ciente dessa tática, certamente fará uso desse seu “direito”. É claro que ninguém pensará em pechinchar quando a compra for de valores irrisórios, como na compra de alguns pães franceses para o lanche da tarde.

Há, no entanto, estabelecimentos em que nossas compras geralmente atingem valores significativos, mas em que ninguém pechincha, todos pagam o preço estipulado, sem pleitear qualquer tipo de abatimento. Estou me referindo aos supermercados, onde nunca presenciei alguém pechinchando, um ramo de negócio super atrativo, que comercializa prioritariamente bens de consumo obrigatório e é quase que totalmente imune a crises.

Os judeus são internacionalmente reconhecidos como mestres na arte de negociar e, em consequência, quase todos, no mundo inteiro, são financeiramente bem situados, ricos mesmo. No Brasil os judeus concentram-se em Higienópolis, um bairro de São Paulo caríssimo para se morar, sendo que geralmente se dedicam a trabalhar no comércio, onde fazem fortuna. Seu modelo mental é excelente, dirigido exatamente para a riqueza e a prosperidade, modelo que deveríamos copiar, pois se eles têm os excelentes resultados que conhecemos, na área de finanças, talvez possamos consegui-los também.

O quinto modelo mental é o da DOAÇÃO, modelo muito poderoso, no qual vemos que as pessoas realmente ricas fazem muitas doações em dinheiro, porque embora seja importante nossa ajuda por outras formas às instituições beneficentes, seja atuando numa quermesse, ou comprando e vendendo rifas, servindo refeições comunitárias etc., nada supera a doação em dinheiro, pois com ele se pode comprar comida, cobertores, agasalhos, móveis, colchões, pagar

contas atrasadas e muito mais. Assim, comece a colocar em sua mente a necessidade de se doar dinheiro para entidades assistenciais sérias e bem dirigidas. Faça isto, pois esse pessoal precisa prosseguir em seu trabalho humanitário, desinteressado e voluntário que depende totalmente de doações que lhes facultem os meios para continuarem semeando o bem. Insira em sua vida o Modelo Mental da Doação.

Algo que se deve observar, quando se doa roupas, agasalhos, cobertores, calçados e outros itens dessas linhas, é que há de se ter consciência de que somente se deve incluir como doação peças que estejam em boas condições para uso imediato, excluindo os itens que estejam muito velhos, rasgados, sujos, manchados, ou que estejam precisando de muitos consertos, enfim, considere não levar à doação aquilo que você julgue inadequado. Se quiser colaborar e não dispuser de algo em sua casa ou coletado junto a amigos, vá a uma dessas lojas de grandes redes, que vendem a preços bem acessíveis, e compre um ou dois moletons novos, por exemplo, limpinhos, cheirosinhos, e, aí sim, leve-os à doação.

Certa vez, em que eu participava de um evento presencial, com atividades aos fins de semana, era inverno e as temperaturas haviam despencado, fato que motivou um de nossos monitores a propor que cada um dos participantes presentes trouxesse, no próximo encontro, um cobertor usado que tivesse em casa para doação a uma instituição de caridade que estava pedindo nossa ajuda. Mas, antes que o pessoal se manifestasse sobre o assunto, levantou-se um dos participantes, chamado Natalie Coutinho, ao qual até hoje tenho grande admiração, pediu a palavra e ponderou que estávamos em 150 pessoas naquele recinto e poderíamos, cada um, ao invés de trazer um cobertor usado, comprar um outro novinho numa dessas lojas do ramo. A sugestão foi muito bem recebida, com aplausos de todos, de imediato alguém entrou em contato online com uma dessas lojas especializadas, viu-se que os preços eram bem acessíveis, e na semana seguinte a entidade recebeu os 150 cobertores de que necessitava, todos novinhos e cheirosinhos.

Temos então que as pessoas ricas costumam doar bastante, em dinheiro, e as pobres não doam porque não têm recursos para isto, e a classe média geralmente também não doa, mas não porque não lhe sobre algum trocado, mas sim porque prefere comprar alguma coisa para seu próprio uso ou consumo. Este é o padrão atual, mas é importante que tenhamos em mente que, pertencendo a qualquer uma das classes sociais, não devemos doar bens que nós mesmos não usaríamos.

É importante sabermos também que os maiores beneficiados pela doação que fizermos seremos nós mesmos, pois que não há sensação mais gratificante, mais reconfortante, como a que sentimos quando ajudamos a quem precisa, seja diretamente, através de um prato de comida, ou um agasalho, ou a compra de um medicamento, seja através das entidades assistenciais, que fazem esse trabalho por nós e precisam de ajuda para poderem se manter atuantes.

Sem qualquer intenção de criticar o comportamento de quem quer que seja, pois cada pessoa é livre para agir como melhor de parecer, mas mais a título de exemplificação, vemos pessoas que se dizem religiosas e que quando participam dos cultos, missas e outros tipos de rituais em suas igrejas ou templos, conseguem doar apenas cinco ou dez reais para a arrecadação que essas casas promovem, parecendo que têm uma cascavel em cada bolso. No entanto, ao término do culto ou da missa, param ali naquela banca que vende salgados e, de repente, acontece o milagre do desaparecimento das cascavéis, e eles facilmente gastam 50 reais ou mais, num comportamento bem mais comum que o que se imagina.

Um dos maiores doadores da atualidade é Bill Gates, multibilionário norte americano, criador da Microsoft, que já doou mais de 35 bilhões de dólares à filantropia, sendo que costuma financiar projetos científicos que visem áreas da saúde, como a criação de vacinas e medicamentos, bem como vários outros tipos de iniciativas que visem o bem e o progresso da humanidade. Alguém poderá dizer que Bill Gates faz essas doações porque é uma pessoa super rica e tem muito dinheiro para patrocinar esses projetos, ao que eu responderia

que ele talvez seja rico exatamente porque doa bastante e a vida lhe retribua dessa forma.

Vamos entrar agora no sexto modelo mental, que é COMO AS PESSOAS RICAS TRATAM SEU DINHEIRO, sabendo já que elas costumam conversar sempre abertamente quando o tema aborda a área financeira, seja com seus pares, seja com outros investidores, com bancos e corretoras de valores, usando termos como “Patrimônio Líquido”, “Ativos Remunerados”, “Renda Passiva” e muitos mais. Geralmente uma conversa com pessoas desse naipe costuma ser muito prazerosa e constitui um caminho para se aprender a como fazer mais dinheiro, ou como descobrir uma via para aumentar em 30 por cento os ganhos, conforme dito por pessoas que demonstravam estarem felizes com a estratégia.

Quando se trata de pessoas da classe com menor poder aquisitivo, costuma acontecer algo que, embora não seja regra geral, é frequente entre seus integrantes, que é a insistência em dizerem que estão muito interessados em seus direitos, julgando-se credoras dos mais variados deles, até do direito de ter direito de reivindicar algum direito, o que nos parece justo, sem problemas. Não se esqueçam, porém, de que junto com a observância de seus direitos, há que se cuidar para não se esquecer de seus deveres, de suas obrigações. Buscar por nossos direitos é importante, é justo, mas não nos esqueçamos de que é imprescindível que simultaneamente honremos nossos deveres. A maioria não faz assim? Lembremo-nos, porém, de que no momento mais importante da humanidade a maioria preferiu Barrabás, conforme nos foi transmitido por Emmanuel, através Chico Xavier.

Há pessoas que ficam felizes da vida por perderem seus empregos e, em razão disso, estarem recebendo 6 meses de auxílio desemprego, ou seja, ficando sem trabalhar por esse período, mas recebendo um auxílio do governo, sendo que se vangloriam e se acham muito espertos ao revelar terem conscientemente provocado suas demissões, apenas para usufruir do seu “direito” de ficar à toa, o que é lamentável sob todos os aspectos. Havia na minha clínica uma funcionária, faxineira, que era muito falante sobre detalhes de sua vida e a de seu marido,

o qual, segundo ela, fora demitido da empresa em que trabalhava, a qual tentou lhe pagar seis mil reais, aproximadamente, relativos a seus direitos, o que ele não aceitou, pois se julgava credor de algo em torno de dezesseis mil. Veio o impasse, a ação na justiça e ele acabou saindo com apenas três mil reais.

A classe média trata suas finanças com o modelo mental do prazer imediato, pretende sempre aumentar seu salário mensal, mas não apresenta justificativas concretas para sensibilizar a direção da empresa quanto a sua pretensão de poder comprar um relógio melhor, pagar uma prestação maior e assim trocar seu carro por um mais novo etc. Aqui é que entra o caso do merecimento, todos temos que fazer por merecer aquilo que pleiteamos, temos que observar nossos deveres para só então ficarmos aptos a usufruir de nossos direitos.

Coloquemos em nossas vidas o prazer de conversar sobre investimentos, sobre dinheiro, planejamento, estratégias, sobre salário, sobre renda passiva, sobre como fazer o dinheiro trabalhar para nós, com pessoas que possam acrescentar algo aos nossos conhecimentos, otimistas, dinâmicas e empreendedoras, que nos sirvam de exemplos em nossa caminhada.

Chegamos ao sétimo e penúltimo modelo mental, que trata da ADMINISTRAÇÃO DO SEU DINHEIRO, onde vemos que as pessoas ricas acompanham seus recursos diariamente, fazem checkpoints mensais, controlam a entrada e saída de dinheiro em suas contas, estão sempre perfeitamente cientes do andamento de suas finanças, providências que são fundamentais para o sucesso de seus empreendimentos. Por exemplo, hoje lá no meu consultório foi uma loucura, comecei a trabalhar como sempre às 9 horas da manhã, só consegui sair para almoçar às 14 hs, mas às 14,30 já tinha paciente para atender e assim foi direto até as 18:30, quando não havia mais ninguém esperando. Um de meus pacientes, que tinha horário marcado não pode vir, mas avisou de imprevisto ocorrido, e consegui encaixar três novos pacientes que não estavam agendados. Num ritmo desses é claro que não tive tempo para, em horário útil, acompanhar minhas finanças adequadamente, mas claro que, encerrado

o expediente, verifiquei o que precisava, como faço diariamente. É de suma importância que você tenha por hábito fazer esse tipo de acompanhamento, que você saiba sempre a quantas andam seus recursos, a cada dois ou três dias, se possível, ou pelo menos uma vez por semana, nunca menos que isto.

Entretanto, as pessoas das classes D e E, que são consideradas pobres, mas não miseráveis, de modo geral desconhecem o que seja administração financeira ou orçamento familiar, seus recursos são poucos e acham que abstrações como “orçamento familiar” não são para elas, isso é coisa de rico. Más não é bem assim, o orçamento familiar nos auxilia a controlar nossas despesas de forma coerente, matematicamente, e isso nos dá segurança para planejarmos nossos próximos passos e iniciativas na área financeira.

Na classe média encontramos o maior número de pessoas avessas a qualquer tipo de atividade que as tire da comodidade de assistir novelas, ou de irem a uma balada, ou de verem aquela série da *Netflix*, parece-lhes uma perda de tempo fazer um orçamento familiar, ou conversar com sua parceira ou parceiro sobre dinheiro, com seus pais, com quem quer que seja, e isto é muito errado, pois se você evita dialogar com os que lhe são próximos e com os quais pode falar abertamente, as coisas não irão fluir da forma correta e pode dar ruim. O bom é que toda a família se conscientize da importância de um diálogo, em nível elevado, sobre dinheiro, finanças e planejamento financeiro, sentem-se à mesa e falem com a maior franqueza possível, exponham suas ideias e cheguem a um consenso sobre o futuro, sobre um planejamento que lhes permitirá caminhar com mais desenvoltura no que se refere ao dinheiro de que dispõem, o que significará mais predicações para seu trânsito rumo a dias melhores, evitando inclusive erros acontecidos no passado.

OITAVO MODELO MENTAL – TRABALHO DURO, que não quer dizer trabalho árduo, difícil de se realizar, sacrificante, mas sim no sentido de trabalho eficiente, eficaz e bem feito, do jeito que as pessoas ricas gostam, porque elas aprendem a gostar de fazer o que fazem e esmeram-se para que saia da melhor maneira possível

e se você não resolver suas tarefas com competência, certamente ficará um peso muito grande para você carregar, podendo não ser considerado um bom profissional e provavelmente não irá encontrar um trabalho que o agrade e que corresponda a suas expectativas.

Os ricos buscam, durante todo o tempo, desenvolver amor por seu trabalho, dedicam-se mesmo e se superam, realizando suas obrigações com excelência, pelo que são bem remuneradas e podem gerar renda passiva, que é fazer com que o dinheiro entre em nossa conta bancária sem que precisemos estar trabalhando o tempo todo para isso. Por exemplo, uma coisa que estamos tentando fazer por aqui, visando obter uma boa renda passiva, é a montagem de uma mentoria para a qual já reunimos 100 aulas, uma super mentoria, moderna, dinâmica e arrojada, repleta de possibilidades que repassaremos a nossos alunos a um custo mensal com preços bem acessíveis, mas ainda não definidos, com as quais esperamos, no longo prazo, chegarmos a algo em torno de quatro mil alunos, o que dará um bom retorno financeiro, pois já temos a maior parte do material gravado e preparado.

Há quem diga que os professores ganham mal, mas se alguém fizer as contas que eu fiz recentemente em meu *Instagram*, verá que cada aula do meu curso “Blindagem Mental”, teve um custo aproximado de R\$ 1,60 por aula, e se dividirmos o valor total do curso pelo número de aulas, teremos algo em torno de R\$ 1,00. Só que esta mentoria não será presencial, todas as aulas já estarão previamente gravadas, não será preciso que sejam dadas ao vivo novamente, a não ser eventualmente, razão pela qual cada aula irá proporcionar uma renda passiva substancial e perene.

As pessoas ricas pensam em criar renda passiva para si e seus negócios e caso algum dos nossos leitores se interesse pelo assunto e queira conversar a respeito, mandem-nos mensagem no particular e nós manteremos contacto, para que vocês implementem essa alternativa em suas vidas o quanto antes, independentemente de suas idades. Quanto mais cedo você começar, mais cedo estará colhendo os frutos, só que não no curto e também não no longo prazo,



achamos que cinco anos é um bom referencial para que um projeto bem planejado de renda passiva passe a apresentar resultados, que melhorarão a cada ano.

Entretanto, as pessoas que têm uma baixa renda normalmente não pensam em fazer seu trabalho com dedicação máxima, com vistas a conseguir melhorar seus padrões de vida e dar mais conforto a suas famílias. Conformam-se em ganhar apenas o suficiente para sobreviver e pagar suas contas, desde que não trabalhem mais que o essencial para gerar aquele ganho. Não lhes passa pela cabeça que, por exemplo, se conseguirem um emprego numa boa empresa deverão se esforçar para melhorar suas condições, incrementar seu currículo, mostrar disposição e interesse pelo trabalho, fazer cursos, enfim, adquirir predicados e méritos que lhes proporcionem melhorar na carreira e na escala de salários da empresa.

Na classe média a mentalidade predominante é a de ganhar o suficiente para pagar suas despesas básicas e cobrir aqueles pequenos luxos de que já falamos, como uma viagensinha de férias pelo litoral com a família, de vez em quando um jantar familiar em um restaurante popular etc. Se faltarem alguns trocados passam o cartão de crédito, parcelam, fazem o que for preciso, só não podem é abrir mão da viagem de férias na praia.

Vocês perceberam, nestes 8 Modelos Mentais Para a Riqueza e a Prosperidade, que cada um deles parece ser consequência do anterior, há um encadeamento em nosso cérebro e há também certas oscilações providas de aspectos religiosos da sua vida, ou do modelo em que fomos criados. Cada um de nós deve identificar, nestes modelos mentais, as partes em que se enquadrem como precisando de ajustes e trabalhar para melhorar nesses aspectos e reduzir essas carências.

Eu sempre fui bom em fazer dinheiro, facilmente estabeleço estratégias para juntar os recursos de que necessito, só que, simultaneamente, sempre fui pródigo em gastar aquele mesmo dinheiro, vivia fazendo compras e queria as coisas para já, nada de deixar para depois. E acabava pagando caro por ter esse comportamento, pois ao mesmo tempo “morria” de vergonha de pechinchar, de pedir um

desconto, não conseguia nem mesmo obter aquele desconto que eu sabia que já estava embutido no preço.

Se alguém tem um problema semelhante a este, está na hora de cuidar dele ou de quaisquer outros distúrbios desse tipo, trabalhando fortemente, ou, como gosto de dizer, de forma intencional, eu vou ser intencional, se quero ter sucesso na vida tenho que ser uma pessoa de ação, dinâmica, não preciso ficar esperando as coisas acontecerem, devo fazê-las acontecer e, se necessário, até fazer chover, sendo intencional em minhas atitudes. Como já dizia Geraldo Vandré, em sua “Caminhando e Cantando”: “Vem, vamos embora, que esperar não é saber, quem sabe faz a hora, não espera acontecer.”

Se entre as pessoas do seu círculo de amizades, ou de seu círculo familiar, houver quem tenha um modelo mental não compatível com o seu nível, não tenha isso como motivo para desprezar a companhia dele, ao invés disso, tente ajudar essa pessoa a melhorar seu modelo mental, apresente-a a amigos que tenham uma boa mentalidade para dinheiro e, se possível, traga-a para conhecer nosso trabalho, nossas lives e mentorias e diga-lhe que embora nossa ênfase seja a parte financeira, o dinheiro, tratamos de muitos outros aspectos do cotidiano, outras áreas da nossa vida.

Então façam isto, comecem a trabalhar de forma intencional, para conseguirem bons resultados, resultados esses que, se eu consegui chegar a eles, todos também o conseguirão. Houve ocasiões em que trabalhei pessoas com a mentalidade totalmente confusa, as quais melhoraram bastante e deram a volta por cima, tendo conseguido até um relativo sucesso financeiro. Não se pode deixar abater por alguns obstáculos que apareçam em nosso caminho, temos que seguir em frente sempre.

Ser rico e ser feliz não se resume a se ter muito dinheiro e uma situação financeira confortável. É claro que isso é muito importante, mas nada supera estarmos com nossa consciência tranquila, sermos motivo de orgulho para nossos pais e exemplo para nossos filhos e netos.

## **CAPÍTULO 12**

# **QUAIS SEUS MODELOS DE DINHEIRO?**

Todos nós temos modelos para os mais variados itens de nosso cotidiano, sobre os quais aprendemos desde a mais tenra idade, geralmente orientados por nossos pais, encarregados naturais que são de conduzirem nossos primeiros passos. E entre esses diversos itens o dinheiro ocupa lugar de destaque, pois que está presente na maior parte de nossas atividades, o que lhe confere uma relevância enorme no contexto do nosso dia a dia.

Desde cedo aprendemos o significado das moedas e notas, as quais têm o poder de se transformar em quase tudo aquilo de que precisamos em nosso cotidiano, como roupas, calçados, comida, moradia e tudo o mais. Dessa forma criamos modelos mentais específicos para nosso uso, modelos esses que ficam como que rodando dentro de nosso cérebro, trazendo o resultado que temos hoje em nossa vida e que funcionam mais ou menos da seguinte forma: Imagine que nosso cérebro é um computador e que nossos modelos mentais são os softwares que estão em constante atividade, girando os programas já nele instalados, programas que têm que ser de nível adequado às necessidades e aspirações de cada pessoa, seja na área financeira, que é a mais usada, seja para outros setores do cotidiano delas.

Para podermos prosseguir com nosso raciocínio, será necessário que nos desfaçamos de algumas crenças que trazemos conosco há muito tempo, sobre as quais diariamente ouço e recebo mensagens em que nossos alunos e outras pessoas se queixam do sistema capitalista, que classificam como “Capitalismo Selvagem”, em que empresários “malvados” ficam com todo o dinheiro, cabendo ao povo contentar-se com as sobras. Queixam-se também do governo, dos políticos, da

alta dos preços, da inflação etc. No entanto, parece-nos estar havendo um pessimismo exagerado e generalizado entre as alegações desse tipo, pois entendemos que o sistema deve permitir que cada pessoa seja livre e siga sua vida conforme seus próprios parâmetros e convicções, pois sendo assim conseguiremos identificá-los através da meritocracia, ou seja, em conformidade com o empenho e dedicação de cada um, sem protecionismos de quaisquer espécies.

Pretendendo que entendamos o funcionamento dos modelos mentais para o dinheiro, que é o nosso foco neste momento, vamos supor que, por circunstâncias totalmente incomuns, as autoridades mundiais tivessem sido forçadas a recolher todo o dinheiro existente no planeta, todo mesmo, de todos os povos, de todos os países, de todos os continentes, dinheiro esse que, convertido em dólares, tivesse gerado uma gigantesca montanha de notas do dinheiro americano, da qual foram distribuídos 20 mil dólares, aproximadamente cem mil reais, para cada habitante adulto da Terra, ou seja, cada um de nós receberíamos o mesmo valor, desde o Presidente até o mais humilde dos nossos moradores, assim como o médico, a professora, o mendigo, o magnata etc. Todos receberiam os mesmos 20 mil dólares, com a recomendação de que, dali a um ano, prestassem conta da forma como haviam utilizado seus recursos, quando avaliar-se-ia o desempenho de cada pessoa e a qualidade dos seus modelos mentais voltados para as finanças.

Certamente, ao final do prazo, haveria quem tivesse usado mais da metade do valor na compra de um segundo carro, um bem passivo que gera vários gastos como manutenção, mecânica, lanternagem, licenciamento, seguro, combustível etc., sendo que provavelmente ao final de um ano essa família teria dois carros e zero saldo bancário do dinheiro recebido.

Outros farão festas, convidarão amigos e parentes, comprarão picanha, cerveja e carvão, tudo do bom e do melhor e antes do fim do prazo o dinheiro já terá acabado.

Um outro participante, porém, viu que muita gente estava fazendo churrasco e percebeu uma oportunidade de aumentar seu

capital vendendo picanha, cerveja, carvão e outros itens para essas pessoas. Usou metade do valor na compra desses produtos e a outra metade investiu no mercado de capitais. Decorrido um ano ele tinha conseguido aumentar seu capital e dispunha de 170 mil reais em sua conta bancária.

Penso que o bilionário americano Bill Gates, uma das pessoas mais ricas do mundo, certamente faria seus 20 mil dólares renderem no mínimo 100 por cento e, passado um ano, provavelmente teria pelo menos 40 mil dólares em conta.

Enfim, cada pessoa iria agir conforme seu próprio modelo mental, isto é, haveria quem estivesse no zero, por ter gastado tudo, sem conseguir guardar pelo menos um pouquinho, teria quem, além de estar negativo na conta bancária, teria adquirido uma bela dívida. Teríamos também pessoas de visão e empreendedoras, que transformariam seus 100 mil em um milhão de reais, gente que só não faz chover e que, “Faz coisas que até Deus duvida”, como já dizia Caymmi no clássico João Valentão. Ou seja, cada qual com seus modelos mentais financeiros, resultando em diferentes visões e performances. Faz parte de nossa vida, a diversidade é saudável.

Em uma live que fiz recentemente no *Instagram*, houve um momento em que disse que “Problemas de dinheiro não se resolvem com mais dinheiro, mas sim com a mudança de modelos mentais”, razão pela qual peço-lhe que o primeiro ponto de seus modelos mentais a ser quebrado seja esse em que você acha que “O governo não me ajuda, no Brasil pagamos muitos impostos, a carga tributária é excessiva, assim não dá.” Gente, é verdade que existem muitas dificuldades ao empreendedorismo, mas também não dá para generalizar e colocar a culpa sempre nos governos, pois, apesar de tudo, continuamos trabalhando, gerando emprego e renda, enriquecendo e promovendo riqueza.

Assim, eu costumo dizer às novas pessoas que chegam aos nossos cursos, da necessidade de assumirmos a responsabilidade pelo que nos acontece na vida, seja de bom ou de ruim, Como, em geral, fomos orientados de forma errada, no que se refere a finanças, tanto em

casa quanto na escola em que estudamos, cabe-nos o benefício dessa atenuante para justificar eventuais erros que tenhamos cometido.

Infelizmente a escola é, a meu ver, um modelo muito ruim quando o tema é o dinheiro e as finanças, pelo qual somos levados a acreditar que nosso objetivo é cursar uma faculdade e que, depois dela, iremos ganhar muito dinheiro, o que não é verdade. Conheço várias pessoas que tendo concluído a Faculdade, mestrado, doutorado, MBA, não conseguiram o sucesso que seria de se esperar. Donde se infere que apenas um Currículo não é o suficiente, e a escola, ensinando o contrário, acaba gerando muita frustração. Seria necessária uma reformulação total, com muita responsabilidade, para que não aconteça algo que julgo perigoso, pois existem vários “educadores financeiros” ou “influenciadores” na internet, pregando coisas absurdas como: “ninguém precisa de uma faculdade, pois são um lixo, se fosse hoje eu não cursaria nenhuma delas, já que não são garantia de bons resultados, principalmente financeiros”.

Mas, apesar de tudo, o estudo superior nos dá uma base cultural que é importante em nossa vida, razão pela qual não devemos dar ouvidos a quem nos aconselhe, por exemplo, a usar o dinheiro que nos custaria frequentar um curso superior, na montagem de um comércio virtual, onde iríamos vender e acontecer e enricarmos rapidamente. Parece fácil, mas vemos nas redes sociais apenas poucos exemplos de casos de sucesso, mas ninguém menciona os inúmeros que fracassaram, os que faliram ou que não deram certo. Particularmente eu acredito na escola, considero que ela seja imprescindível, desde os cursos para crianças que mal aprenderam a andar, até os cursos superiores e os de pós-graduação, mestrados, doutorados etc.

No entanto, cabe-nos reconhecer que grande parte dos professores não conseguem ter uma vida financeira condizente com sua importância no contexto educacional do país, trabalham muito e ganham pouco, sendo que geralmente têm que dar aulas em dois ou três períodos para terem rendimentos condizentes com suas necessidades, pois em geral são muito mal remunerados, seus salários sempre estão aquém do desejável e o pior, não sabem se relacionar

com o dinheiro e se endividam. Para completar, infelizmente a maioria da classe dos professores não tem uma mentalidade sensível para o assunto dinheiro, estando mais do que na hora de acabar com esse refrão de que a culpa é do governo e de que apenas por cursar uma faculdade qualquer um estará apto ao sucesso financeiro. Claro que a faculdade é importante, mas há que se ter cuidado com os modelos mentais que circulam por lá.

Outra coisa, agora com relação ao nosso trabalho, como dentista que sou, atendo em meu consultório de Barueri geralmente em quatro dias da semana e, em Campinas, em mais um dia. Num desses últimos expedientes tive a visita de um paciente que fazia mais de 9 meses que não aparecia no consultório e, ao chamá-lo para o atendimento, notei que estava bem diferente, tinha engordado alguns quilos, estava reclamando do stress, da correria... Após os cumprimentos de praxe ele já foi me falando: “Doutor, você não vai acreditar, comecei a trabalhar, por isso não pude mais vir aqui. Mas, olha só, logo de início vários dos outros funcionários já veteranos na empresa, me informaram que o trabalho ali era uma loucura, que mal tinham tempo para almoçar. Daí passei a trabalhar realmente num ritmo acelerado, fazendo muitas horas extras, comendo mal.”

E ele me contou a história toda, cujo resumo era: aos 19 anos ele foi colocado dentro de um sistema existente na empresa e aí chegaram aqueles caras mais velhos, de 30, 40 e 50 anos, que já trabalhavam ali há muito tempo, todos calejados e estressados. Em 9 meses a mentalidade daquele jovem passou a ser quase que a mesma dos agora seus colegas de trabalho, com aqueles modelos mentais com que há que se tomar muito cuidado, pois que são os verdadeiros responsáveis pelo tipo de vida que têm hoje.

Uma outra força influenciadora e grandemente responsável por sua mentalidade financeira atual é aquele aparelho retangular que você tem na sala de sua casa, conhecido como “Fábrica de fazer loucos”, a popular televisão, a qual, de verdade, é um grande perigo para todos os telespectadores das programações alienantes que transmitem. Há algum tempo eu fazia parte dessa população alienada, passava

grande parte de meu tempo assistindo telenovelas e outros programas alienantes. O último capítulo da novela tinha mais audiência que a final da Copa do Mundo de Futebol, todo mundo ligado, respiração quase suspensa para ver o mocinho beijar a mocinha e o vilão ter seu merecido castigo. Em 2003 assisti minha última telenovela, quando notei que o protagonista nunca era uma pessoa rica e bem-sucedida, pelo contrário, o personagem principal era sempre aquele boa praça da classe média, morador da periferia, que, coitadinho, trabalhava numa grande empresa cujo dono era também o vilão, um ricoço poderoso e mau caráter que morava em uma mansão num bairro nobre e dirigia um carrão blindado e importado.

E o que acontece? Vamos assistindo isso e formando uma mentalidade tipo “As pessoas ricas são más, as pobres são boas.” E é assim, em todas as novelas. Nos telejornais há uma predileção por notícias ruins, sejam de que assuntos forem, principalmente da área policial ou política e, assim, você vai vendo que a mídia, de forma geral, faz muito mal para a gente e eu, há já alguns anos resolvi não mais assistir a TV aberta, nada de novelas, noticiários e coisas desse tipo. Antes eu achava que precisava estar a par do que acontecia no mundo, que tinha que estar muito bem-informado e diariamente, pela manhã, antes de começar a trabalhar eu tinha o ritual de acessar todos esses sites de notícias e, quando ia para o atendimento a meus pacientes, já estava estressado com tanta notícia ruim, tanta desgraça, tanta tragédia que, como dizia um amigo, “dava medo de ver”.

Gente, hoje mesmo, no interior do estado de São Paulo, aconteceu um grave acidente envolvendo um caminhão e um ônibus lotado de passageiros, onde morreram 40 pessoas, uma fatalidade. Eu não estava sabendo disso e não precisava mesmo saber, mas aí chegou um paciente e já me perguntou “Doutor, o senhor viu que acidente terrível?”, ao que imediatamente lhe pedi que se sentasse na cadeira e abrisse a boca, pois eu não queria saber dos detalhes do acidente. Mas o meu notebook, ali do lado, estava ligado e coincidentemente estava mostrando pormenores da ocorrência, em que realmente 40 pessoas perderam a vida, com os bombeiros trabalhando no resgate



de sobreviventes, em cenas deprimentes. Fiquei aborrecido, com o astral lá embaixo, sabendo que dentro de poucos dias ninguém mais iria se lembrar do assunto. Fatos como este não irão interferir positiva ou negativamente no meu dia a dia, nem no da maioria das pessoas, pois é a vida acontecendo, poderíamos ter passado sem nem sabermos do fato, já que nada mudaria em nosso cotidiano.

A vocês que estão lendo este livro, sugiro que criem uma mentalidade propícia a evitar essa programação porcaria que nos é transmitida, vamos selecionar tais conteúdos, pois não precisamos saber dos passos daquele político, ou do Prefeito, ou do Governador, de nada. Precisamos é de gerenciar nossa vida, cuidar de nossa família e de nosso trabalho, independentemente do Presidente, do Senador, ou de quem quer que seja.

Para melhor entendimento peço-lhes que façam o que chamo de Placar dos Telejornais, que consiste em fazer, numa folha de papel em branco, duas colunas, uma delas para registrar notícias boas e a outra para as ruins. Na sequência assista ao primeiro telejornal do dia e vá anotando, na sua folha de papel, um X na coluna das notícias boas, ou um outro X na coluna das notícias ruins. Ao final do noticiário faça um levantamento e conte quantas notícias boas e ruins você marcou e se você ficou feliz ou aborrecido com o resultado. Você vai notar que geralmente tais programas começam com as piores notícias e grandes tragédias. Mas, antes do final, costumam trazer uma noticiazinha mais suave, uma espécie de “engana telespectador”, como “Cientistas descobrem uma nova espécie de borboleta nas montanhas do Himalaia”.

Assim, caso você esteja interessado em ter uma mentalidade forte e adequada às exigências da vida moderna, deixe de assistir àquele monte de porcarias com que procuram nos alienar totalmente. Há dias em que na caixinha de perguntas e respostas que mantenho no *Instagram*, alguém pergunta algo como “O que você achou na notícia tal?”, ao que respondo “Não achei nada, irmão, felizmente não sei de nada a respeito, não vi nem ouvi nada, nem vou querer saber, pois não fará diferença em minha vida.” Importa que sejamos boas pessoas

em nosso trabalho, que sejamos bons profissionais, dediquemo-nos a isto, à nossa família e pronto, é o suficiente.

Porém, há pessoas que me questionam: “Eduardo, mas então não podemos nem dar uma relaxada, falar umas besteiras, jogar conversa fora?” É claro que sim, não só podemos como devemos bater aquele papo gostoso com os amigos, conversar sobre amenidades e falar algumas besteiras, apenas não devemos ficar exageradamente ligados nas coisas que acontecem por aí, no Brasil e no mundo. Certo? Se lhe for de todo impossível ficar sem pelo menos umas noticiuzinhas, bastará que assistamos a apenas um telejornal pela manhã, de alguma emissora confiável, pois será mais que suficiente para suprir nossas necessidades. Depois, ponhamos um sorriso no rosto e sigamos em frente.

E, aproveitando a motivação, vamos tratar agora de duas formas de enriquecimento, muito poderosas, entre as várias que existem, para as quais peço a sua atenção redobrada. A primeira delas é o empreendedorismo, vocês se dispuserem a empreender, montar seus próprios negócios, trabalhar bastante, com determinação e responsabilidade, o que certamente lhes proporcionará o sucesso como consequência natural de seu empenho e idealismo. Para viabilizar seus projetos vocês poderão contar com o apoio do Sebrae, órgão do Governo Federal que se propõe a ajudar na criação de pequenas e médias empresas, o qual dispõe de farto material de apoio às diversas etapas de concretização de suas ideias, totalmente sem custos.

A segunda forma para o enriquecimento é nos tornarmos investidores do Mercado de Capitais, através da Bovespa – Bolsa de Valores do Estado de São Paulo, ou de uma corretora de títulos e valores mobiliários, empreendimentos que têm potencial para multiplicar nosso patrimônio, para os quais devemos observar princípios como os desta frase: “O que nos vai deixar ricos de verdade é o nosso trabalho, nossa capacidade de fazer dinheiro, com empenho e dedicação constantes.”

Imagine que alguém tenha um salário mensal de cinco mil reais e consiga investir 10 por cento, ou seja, 500 reais, todos os meses, na

Bovespa, em renda variável, que é a que se refere à compra e venda de ações. Quando essa pessoa, após alguns anos de dedicação e esforço, estiver ganhando um salário mensal de 20 mil reais, estará capacitado a investir no mínimo quatro mil reais por mês, sendo dois mil da reaplicação de rendimentos dos investimentos feitos até ali e dois mil correspondentes aos 10 por cento de seu salário atual. Ou seja, sua capacidade de investir será cada vez maior, desde que mantenha a reaplicação dos rendimentos e a destinação mensal programada.

Veja agora um exemplo de como chegar a uma confortável situação financeira e consequente ótimo padrão de vida para você e sua família, investindo um pouquinho a cada mês. Suponhamos que o João tem um salário mensal de R\$ 1.634,00, valor a que se chega após saber pela Internet que é de R\$ 2.340,00 o salário médio do trabalhador brasileiro, mas que 50% desses trabalhadores ganham em média R\$ 928,00 ao mês. Se somarmos 2.340,00 com 928,00 teremos 3.268,00 que, dividido por 2, resulta nos 1.634,00 que é o salário mensal do João.

Sendo uma pessoa dinâmica e empreendedora, João desde que começou a trabalhar se propôs a investir 10% de seus ganhos, ou seja, 163,00 reais mensais no mercado de capitais. Tenho certeza de que qualquer de nós também conseguiria investir esse valor, mensalmente. Pois é, o João aplicou em renda variável, o que lhe rendeu 10% ao ano, ou seja, menos que 1% ao mês.

Só que, após 10 anos investindo os mesmos 163 reais mensais, e reinvestindo os rendimentos auferidos, o João já tinha R\$ 32.600,00. Em 20 anos teria R\$ 170.000,00, em 30 anos disporia de R\$ 338.000,00 e em 40 anos R\$ 913.000,00, quase um milhão de reais, aos 60 anos de idade pois ele tinha apenas 20 anos quando deu início a esse projeto. Este valor de 913 mil reais ele resolveu aplicar em Fundos Imobiliários, que rendem meio por cento ao mês, ou seja, lhe proporcionam uma renda mensal de R\$ 4.565,00, que é uma razoável aposentadoria, conseguida com apenas 163 reais por mês. Nenhuma previdência privada ou do INSS lhe dará um retorno desse nível, com aquele valor investido.

Vamos melhorar nossos cálculos, supondo que o João tinha um amigo, de nome Pedro, o qual dedicou-se um pouco mais que o João e conseguiu uma rentabilidade de 15% ao ano, que é 5% a mais que a conseguida pelo seu amigo. O Pedro investiu mensalmente os mesmos 163,00 reais e ao final de 40 anos possuía R\$ 3.600.000,00, três milhões e seiscentos mil reais e uma renda mensal de R\$ 18.000,00.

Vejamos o exemplo da Maria, amiga do João e do Pedro, que tinha um salário de 3.000 reais, mas como ela já conhecia nossos cursos e estratégias de investimentos, conseguiu aplicar 600 reais por mês, a uma taxa de 10% ao ano. Em 10 anos ela tinha R\$ 120.000,00, em 40 anos disporá de R\$ 3.360.000,00 e uma renda mensal de R\$ 16.800,00. Imagine se ela tivesse conseguido uma taxa de 15% ao ano, em 40 anos teria R\$ 13.600.000,00 e uma renda mensal de R\$ 68.000,00, o que é uma senhora aposentadoria, não é?

Gente, esse é o poder dos juros compostos, ou seja, juros sobre juros, se você reinvestir todos os seus rendimentos mensais seu capital vira uma bola de neve que cresce sem parar. Há um investidor brasileiro, que trabalhava como engraxate de sapatos quando ainda na pré-adolescência, que hoje é multimilionário, o maior investidor pessoa física da Bovespa, que utilizou corretamente o poderio dos juros compostos. reaplicando seus rendimentos de ações na compra de mais ações, multiplicando assim o seu capital financeiro.

Gostaria de que vocês, ao verem esses exemplos, ficassem com sangue nos olhos, com aquela disposição para fazer igual ou melhor. Comecem hoje, não deixem para amanhã, a hora é agora. Há uma frase de que gosto muito que diz bem a respeito disso que estamos tratando: “Não é o que você faz de vez em quando que irá lhe trazer resultados consistentes para sua vida, mas sim tudo o que você faz de forma constante e avolumada”. Acredite no milagre, invista mesmo que só um pouquinho todos os meses e você verá como são fantásticos os resultados dos juros compostos em sua vida.

Imaginem agora o seguinte: se você tiver como conseguir ter R\$ 10.000,00 – dez mil reais, e puder aplicar esse valor a uma taxa de 12% ao ano, ou 1% ao mês, no primeiro mês você terá R\$ 10.100,00,

no segundo R\$ 10.201,00, e assim por diante. Em 20 anos terá acumulado a soma de R\$ 108 035,00 e em 35 anos R\$ 653.000,00, com uma rentabilidade de R\$ 4.500,00 por mês. Mas digamos que não pretenda esperar 35 anos para passar a desfrutar desses rendimentos e então você resolva investir mensalmente mais 200 reais, além dos 10 mil reais já disponíveis. Em 35 anos você terá por volta de dois milhões de reais e uma renda mensal de R\$ 13.600,00. Mas digamos que você se entusiasme com o volume que seu patrimônio está atingindo e resolva antecipar para 10 anos o prazo de seus investimentos, o mesmo prazo que eu estipulo para as minhas aplicações, e aumente consideravelmente seus aportes mensais. Você estará com sua vida financeira resolvida, fazendo seu dinheiro trabalhar para você, em no máximo 10 anos, com o que se chama de renda passiva, associada aos juros compostos.

Nestas circunstâncias você sentirá estar desenvolvendo sua mentalidade financeira, bem como sua inteligência financeira e todas as outras áreas de sua vida, que irão fluir muito melhor. Assim, foque no que é realmente importante para você, deixe desse monte de informações supérfluas da mídia, da escola, da igreja e, preste atenção, sabe por qual razão a maioria das pessoas não usa estas estratégias? Porque elas se distraem com coisas de menor importância, viajando pelas mídias sociais, discutindo política, comentando a morte de algum famoso...

Coloque seu foco em você e em seus projetos, onde você pretende estar daqui a alguns anos, o que gostaria de estar fazendo dentro de 5 anos e como é que vai chegar lá.

Há pessoas que têm uma compulsão por comprar, estão sempre procurando adquirir alguma coisa, mesmo reconhecendo não estarem em condições de comprar, mesmo sabendo que não precisam daquilo que estão pretendendo levar para casa. Frequentemente uma dessas pessoas nos pede ajuda: “Como é que eu faço para não ter vontade de comprar?” Parece simples, mas às vezes a compulsão é tão grande que, mesmo tendo plena consciência de que não pode, não deve, não convém, acabam comprando. Eu já passei por uma

fase parecida com essa, mas felizmente durou pouco e consegui me blindar. Hoje se recebo em meu e-mail alguma oferta de produtos, imediatamente faço meu descadastramento, para não receber mais qualquer mensagem daquela empresa. Procedo assim com todas as que me mandam propagandas, para evitar receber aquele monte de mensagens.

Mas tenho algumas lojas de que gosto e sigo, tipo as de roupas masculinas e de carros. O resto delete e cancelo. Convém tomar-mos cuidado em ocasiões como a Black Friday, para não acontecer de pagarmos a metade do dobro do preço, achando que estamos fazendo um bom negócio, para depois constataremos que entramos numa roubada. Mas, é claro que se você precisar trocar sua TV e se programar para fazê-lo na promoção, pesquise os preços antecipadamente e certamente achará um bom negócio na Black Friday.

Vamos tratar agora de uma ferramenta multiuso, que pode nos ajudar em muitas ocasiões, que se chama POST-IT, mas à qual chamaremos de postite, que é aquele pequeno adesivo amarelo que encontramos à venda em livrarias e no setor de papelaria dos supermercados, apresentado em bloquinhos quadrados de mais ou menos 9 centímetros de lado, usado quase que exclusivamente para deixar recados de qualquer tipo ou lembretes de compromissos assumidos e a cumprir. Esta ferramenta simples e fácil de usar vai fazer a diferença na sua vida, para tudo o que você quiser. Por exemplo, meu filho João, quando ia completar 12 anos, já na pré-adolescência, um belo dia ao chegar em casa fui dar um abraço nele, como costume fazer sempre, mas senti um cheirinho diferente e chamei-o de lado e lhe disse que como ele estava quase adolescente, deveria passar a usar desodorante nas axilas diariamente. Mas continuei sentindo com frequência aquele “perfuminho” desagradável, pois ele se esquecia de usar o produto, faltava-lhe o hábito. Foi aí que resolvi ajudá-lo, peguei um bloquinho de postite e escrevi em várias folhinhas o recado “PASSAR DESODORANTE” e as fixei em diversos locais do quarto e banheiro dele, no espelho, na porta do quarto, na escrivaninha, no

guarda-roupas, na cadeira etc. E deu certo, ele não esqueceu mais, criou o hábito e passou a estar sempre cheirosinho.

Recentemente minha secretária entrou em minha sala e me disse “Doutor, peça para a fulana lhe mostrar o cartão de crédito dela”. Assim que deu certo pedi para a fulana, que é uma outra boa funcionária nossa, que me mostrasse seu cartão, no qual ela havia colado um postite em que estava escrito “Casamento”, com uma data. Ela então me explicou que estava com seu casamento marcado para aquela data, mas como era uma dessas pessoas que têm compulsão por comprar, toda vez que ela pegava seu cartão para comprar algo o postite a lembrava de que tinha outras prioridades, o que a ajudava a se controlar para sair do hipnotismo que toma conta da gente quando entramos em uma loja repleta de atrações.

O postite funciona também quando você pretende perder uns quilinhos e de repente tem aquela vontade quase incontrolável de abrir a geladeira. Se isso acontece com você, pegue vários postites e escreva neles “TEM CERTEZA?”, e fixe-os nos locais que lhe sejam mais tentadores, a começar pela porta da geladeira, para que funcionem como um freio àquele ímpeto gastronômico que todos temos e que acontecem até de madrugada. Se você for visitar a geladeira, ou qualquer outro local em que guarde aquelas delícias, às duas horas da madrugada, vai se deparar com o postite olhando para você com uma cara de censura a lhe perguntar “Tem certeza?” e aí você decide o que fazer.

Parece brincadeira, não é? Mas não é, o postite, ou qualquer outro tipo de lembrete que você queira usar, trabalha nosso subconsciente, pois estamos acostumados a, digamos assim, ligar nosso piloto automático e fazermos muitas coisas quase que inconscientemente, ou deixarmos de fazer outras também automaticamente, e esta é uma ajuda prática e eficiente, de baixo custo, acessível a todos. Há, porém, que se tomar cuidado para não transformar nossa casa num festival de postites esparramados por tudo, não generalizemos, para não virarmos “o louco, ou a louca, do postite”





## **CAPÍTULO 13**

# **CINCO PRINCÍPIOS DO ENRIQUECIMENTO**

Neste capítulo, Cinco Princípios do Enriquecimento, que são também Cinco Princípios da Inteligência Financeira, vou trazer subsídios destinados a transformar você em uma pessoa financeiramente rica, desde que aplique integralmente estes conceitos em sua vida, a partir de agora, porque, fazendo isto poderá contar com 100 por cento de certeza de que alcançará seus objetivos financeiros. Certo?

Em empreendedorismo existe uma máxima que diz que “O sucesso tem uma estrutura”, dito que já foi comprovado até por trabalhos de Dale Carnegie e Napoleon Hill, ícones da literatura especializada, que entrevistaram várias das pessoas mais ricas dos Estados Unidos e perceberam a existência de uma estrutura do sucesso, uma forma peculiar de pensar e de se comportar na busca por aquele objetivo.

Simultânea e paradoxalmente, notaram eles que o fracasso também tem uma estrutura, ou seja, uma forma de se pensar e de se agir que invariavelmente conduz a pessoa ao insucesso. Concluíram os entrevistadores que o fracasso geralmente não ocorre em razão de um fato isolado, e sim por uma série de equívocos na tomada de decisões. Por exemplo, há pessoas que investem boa parte de seus recursos em uma modalidade de aplicação conhecida como Day Trade, o que, no meu entender, é uma tremenda “furada”, pois, como especialista em investimentos, sei que o Day Trade é como que um Canto de Sereia, onde 98 por cento dos usuários não ganham o suficiente para justificar o empreendimento. Os restantes dois por cento, que acabam ganhando alguma coisa, são profissionais que ficam 24 horas por dia ligados ao sistema. Os que perdem, que são a maioria, acabam se revelando aventureiros transitando por areia

movediça, a cometerem uma série de erros que seriam bisonhos, se não fossem grotescos.

Em nossas vidas é sempre assim, se algo deu muito certo para nós, se alcançamos sucesso, tenhamos certeza de que não foi por apenas um evento pontual, pois terá sido esse acontecimento pontual que nos direcionou ao caminho certo, após passarmos por várias outras situações conflitantes.

O fracasso também é assim, não se fracassa por apenas uma vacilada, um erro, mas sim em decorrência de vários erros. Ninguém fracassa repentinamente, da noite para o dia, tanto quanto ninguém tem sucesso assim, do nada.

E no que é que eu acredito? Nestes cinco princípios de sucesso, que vou compartilhar com você, princípios que são o resultado de muito trabalho, estudos e pesquisas em material especializado. Trata-se de uma estrutura poderosa, destinada a pavimentar o caminho para seu sucesso financeiro, e, como tudo aqui neste livro, você verá que acabará estendendo resultados positivos até para as outras áreas de sua vida, pois estes princípios abrangem vários aspectos do seu cotidiano.

O primeiro princípio é o seguinte: “O hábito de administrar o dinheiro é mais importante que a quantidade de dinheiro que você tem para administrar”, ao que você poderá argumentar “como é que vou administrar meu dinheiro se o que tenho é muito pouco, meu salário é bem pequeno e não sobra nada que seja passível de ser gerido.” Veja bem, se você não administrar seu dinheiro, não conseguirá melhorar seu desenvolvimento como pessoa e continuará sendo um “cabeça ruim”, vivendo para pagar dívidas, nunca terá recursos para investir no mercado de capitais ou para participar de cursos ou treinamentos profissionais que visem melhor qualificá-lo em sua profissão. Então, independentemente de quanto dinheiro você tenha hoje, investido ou não, independentemente de qualquer outro senão, comece hoje a administrar seus recursos, por menores que sejam.

Ninguém começa administrando 50 ou 100 mil reais, é normal que se comece pequeno e se vá crescendo aos poucos. O Tesouro

Direto, modalidade de investimento que admite começar com algo em torno de 50 reais, encontramos também Fundos imobiliários a partir de 11 Reais a cota, e ações de ótimas empresas também por valores nesta faixa. Então você pode perceber que é totalmente possível começar a investir com pequenos valores, tanto na renda fixa quanto na renda variável. Mas, veja bem, é superimportante que se faça um planejamento visando a que mensalmente você invista o que lhe for possível, mas que nunca deixe de fazer esse aporte mensal e, havendo condições, aumente seu valor e reaplique os rendimentos.

É importante estarmos cientes de que, se não desenvolvermos essa habilidade enquanto ainda formos financeiramente pequenos, não conseguiremos chegar a ser grandes, ou seja, nunca poderemos administrar um volume maior de recursos, mesmo que, por um engano do destino, recebamos uma vultosa e inesperada premiação na loteria.

O mesmo raciocínio vale para investimentos, pois é até possível se ficar rico investindo 100 ou 200 reais por mês, só que irá demorar de 40 a 50 anos, ou mais. Entretanto, o ideal é que não se espere por meio século e que também não se aguarde ter 1.000 reais para começar. Comece com o que for possível, mas comece. Invista no mercado de capitais, com qualquer valor, pois isto desenvolve o hábito de investir e cria uma mentalidade voltada para esta focagem, o que é fundamental.

Imagine que hoje você tem zero recursos investidos, não tem ações, não tem Tesouro Direto, nada, a não ser uns 200 reais que guarda para alguma emergência, o que é louvável. Mas, ao invés de manter parados esses 200 reais, coloque-os para trabalhar para você, em uma modalidade que lhe permita usar o dinheiro, se necessário. Assim, se você estiver disposto a mudar seu perfil, amanhã pela manhã, ou o quanto antes, vá a uma corretora de valores, fale de seu objetivo e pronto, passe a ser um investidor. Mas, você poderá dizer, foram apenas 200 reais. Não importa, o que interessa é que você terá saído do zero e agora é um investidor e isso muda até sua identidade como pessoa. No próximo mês você deverá se esforçar ao máximo para investir mais 200 reais, acrescidos dos rendimentos daqueles

primeiros 200, e já terá 400 e poucos reais. No outro mês você terá 600 e poucos reais em sua conta investimento e aí será só alegria.

Então, se você ainda não está organizando seus recursos, planejando seus investimentos ou já investindo nem que sejam 100 reais por mês, vamos tratar de se levantar desse sofá e mãos à obra, vamos juntos virar a mesa.

É importante, e por isso insisto, não espere ter muito dinheiro para começar a investir, não aguarde vir um aumento de salário ou zerar suas dívidas para passar a administrar seu dinheiro. Comece agora.

Há pessoas que têm uma dificuldade maior para começar a fazer o processo de administração do dinheiro, pelo fato de estarem muito endividadas e isso geralmente é dolorido, dói muito ver o quanto temos ainda a pagar, pois parece que vão demorar dois ou três anos, uma eternidade. Mas, há que sermos realistas e traçarmos estratégias para começarmos a enfrentar a situação o quanto antes. Utilize tudo o que já leu neste livro, comece a aplicar tudo isto no seu dia a dia.

Por estes dias presenciei uma situação em que uma pessoa, que tinha uma dívida de 98 mil reais conseguiu fechar um acordo com o banco credor e acabou pagando só 4.700 reais, ou seja, um abatimento de mais de 95 por cento. Já fazia mais de um ano que esse débito estava rolando, incidindo juros, multa e correção monetária. Mesmo assim algo que poderia parecer de muito difícil solução, foi resolvido com iniciativa e... ousadia.

Beleza? Este foi o primeiro princípio, O hábito de administrar seu dinheiro é mais importante que a quantidade de dinheiro que você tem para administrar. O segundo princípio é uma regra, “Ou você controla seu dinheiro, ou seu dinheiro controla você.” Simples assim.

A esse respeito quero lhes dizer que a maioria das pessoas é controlada pelo dinheiro, inclusive gente que tem muito dinheiro. Há aqueles que não arranjam tempo para cuidar da saúde, não têm tempo para lazer, não tiram férias, não passeiam, só trabalham, trabalham. São pessoas que se apegam de tal maneira ao dinheiro que não param nunca de trabalhar e têm como única e exclusiva preocupação o deus dinheiro, de tal forma que acabam sendo controladas

por ele, principalmente as que não têm muito dinheiro, pois não é a pessoa que decide se irá viajar ou ficar em casa, se vai para cá ou para lá, pois o dinheiro é que determina, em razão da influência que exerce, o que fazer e o que não fazer. O mesmo acontece com nossas emoções, as quais temos que controlar e jamais sermos controlados por elas. Vemos uma quantidade enorme de pessoas governadas por suas emoções, nervosas, irritadiças, que explodem ao menor pretexto, brigam por qualquer motivo, ficam bravas, ficam felizes, ficam tristes, ficam alegres, tudo em decorrência das emoções, que são alçadas à direção de tudo em muitas vidas.

Sei que para muita gente não é fácil assumir o controle, e não é mesmo. Convenhamos, porém, que não é impossível.

O mais importante é que fique claro que você é que tem que controlar seu dinheiro, e nunca o contrário. Grande parte das pessoas diz que nunca sobra dinheiro para investir, o que já caracteriza que o dinheiro assumiu o controle. Ou seja, o dinheiro é que está determinando para onde ele deve ir, sendo que o correto é que nós detenhamos essa prerrogativa e estejamos no comando sempre.

Vamos então ao Terceiro Princípio, que é “50, 30, 20”, o qual já abordamos anteriormente, em outras circunstâncias, que consiste em usar 50 por cento de seus rendimentos para custear suas necessidades básicas, 30 por cento para manter seu estilo de vida e 20 por cento para seus investimentos, para seu futuro. E você tem que fazer esta destinação antes de começar a gastar o dinheiro. Assim que ele caia na sua conta bancária, já retire os 20 por cento e aplique imediatamente em sua carteira de ações e fundos imobiliários ou outra aplicação pela qual tenha optado. Pronto, você já destinou uma parte para o seu futuro, já deu uma destinação correta para ela.

Esta é uma das razões pelas quais não gosto de usar planilhas para controlar meus gastos e até evito comentar a respeito, porque na planilha vemos o que já gastamos, mas acho mais importante nós planejarmos antes de gastar. Não gosto mesmo da planilha diária, acho-a um inconveniente que até atrapalha, mas parece-me válida quando a utilizamos a cada 3 ou 4 meses, para avaliarmos a quantas

anda o nosso orçamento e efetuarmos correções onde forem necessárias. Usada assim, a cada 3 ou 4 meses, teremos esse intervalo de tempo entre uma e outra avaliação e viveremos felizes, sem essa de usar planilha diariamente, a menos que sejamos apaixonados pelas planilhas. Se assim for, fiquem à vontade, não é a minha praia. Mas, como você já sabe antecipadamente para onde irá seu dinheiro, não vai precisar de planilhas. No meu caso, por exemplo, eu já sei, mesmo antes de começar o mês, quais minhas despesas básicas, e já faço as destinações conforme o esquema 50, 30, 20, lembrando que, caso haja sobra do mês anterior, devemos escolher o que fazer com ela, podendo, neste caso, se necessário, direcioná-la à compra de algo de que se esteja necessitando.

Então, definitivamente você tem que começar a controlar seu dinheiro e esse é o princípio 3, o qual, tanto quanto o 1 e o 2, são indicados para os mais variados aspectos de nossas vidas, e não somente para as questões financeiras. Use-os, portanto, sempre que você quiser ter bons resultados. Combinado?

Olhem só, as pessoas ricas pensam sempre no longo prazo, procuram ter uma visão à distância, financeiramente falando. Sabem por qual razão? É que o curto prazo, sob o aspecto financeiro, é um desastre, pois tudo o que é gostoso, tudo o que é bom, está no curto prazo. Comer uma coxinha e tomar uma Coca-Cola supergelada, se eu pudesse esse seria meu almoço diário, não tem nada melhor. Claro que existe o hambúrguer, a pizza e várias outras coisas gostosas na vida, só que devemos estar cientes de que se ficarmos comendo assim todos os dias, ou seja, no curto prazo, estaremos ferrados, com certeza iremos ter problemas de saúde, e não apenas a questão de engordar, é que existe por aí um mau elemento chamado colesterol que tem a desagradável mania de entupir veias, provocar infarto e até de causar uma despedida precoce e definitiva de tudo o que nos é tão caro, como coxinha e Coca Cola.

Tem gente que bebe, fuma, come errado, dorme errado, é obesa, faz tudo errado e vive até os 99 anos de idade. São exceções é claro, raridades, assim como há atletas que, sem mais nem menos, do nada,

têm um infarto fulminante em plenos 30 anos. Também são exceções. Mas, convenhamos, o que vale é a maioria, não as exceções, e nós fazemos parte da maioria, que é a que escreve o livro, as exceções não.

Cabe aqui uma ressalva: não podemos nos esquecer de que nem sempre a maioria está com a razão, pois em um dos momentos mais cruciais da humanidade ela preferiu Barrabás.

Então procuremos pensar sempre no longo prazo, porque seu comportamento no trabalho e em várias outras situações vai ser diferente. Por exemplo, eu vejo isto acontecer dentro da minha clínica, por onde já passaram excelentes profissionais, que continuam passando. Ainda hoje temos ótimos dentistas trabalhando conosco, mas o comportamento deles no trabalho não é igual ao meu, e não estou dizendo isto por me julgar melhor que eles. A diferença fundamental é que eu sou o dono da clínica e eles não, o que os leva a ter sempre uma visão de curto prazo, com a qual atendem a clientela, pensando apenas no curto prazo, pois a maioria considera, acertadamente, que está ali de passagem, adquirindo experiência para o quanto antes montar sua própria clínica.

Eu mesmo, no início de minha carreira, fiz a mesma coisa, e não demorou muito para que, junto com a Carol, minha esposa, conseguíssemos criar nossa própria clínica odontológica. Quando você chega a esse patamar, deixa de ter uma visão imediatista, de curto prazo, e passa automaticamente a enfatizar o longo prazo, pois seus interesses já têm outras prioridades. Assim, a partir de agora, toda vez que você for atender um cliente, ou conversar com alguém no seu trabalho ou for chamado a participar de uma reunião de negócios, saiba que poderá ter de tomar decisões e raciocinar em termos de longo prazo, pois esta é a forma que faz com que a nossa vida seja melhor e tenha menos problemas.

Recentemente alguém, anonimamente, nos questionou dizendo: Eduardo, parece que você não tem problemas na vida, está sempre bem. Em resposta eu poderia dizer que “todos vêm os drinques que eu tomo, mas não vêm os tombos que eu levo”, como jocosamente se falava antigamente, o que não corresponderia à realidade, pois

felizmente não sou chegado a drinques e consequentemente não ando caindo tombos por aí. Isso não quer dizer que eu não tenha vários BOs em minha vida, tenho-os sim, mas penso que carrego menos problemas que a maioria das pessoas. E sabe por qual razão? Porque eu procuro nunca pisar na bola, busco ter uma visão de longo prazo em meus procedimentos, em todas as áreas, seja no tocante a minha saúde, ao meu trabalho, ao meu dinheiro, em meus relacionamentos familiares e sociais etc.

Dessa forma fica mais fácil para mim acordar cedo para ir à academia fazer meus exercícios, facilita que eu tenha sempre disposição para ir trabalhar em minha clínica, ou para gravar um vídeo, preparar uma aula.

Este livro ainda não foi lido por ninguém, afinal ainda estou escrevendo, mas eu raciocino como se já tivesse sido lido por 100 mil pessoas, minha dedicação, meu planejamento, meus projetos a respeito abrangem sempre o longo prazo e trabalhamos para que atinjamos este número, com coerência e responsabilidade em nossos procedimentos.

Imagine se eu me recusasse a agir dessa forma e enquanto não tivéssemos um número bem grande de leitores ficasse aguardando “um milagre de colheita sem plantar coisa alguma”, parafraseando Maria Dolores, no poema Mãos Marcadas, do livro de igual título, edição IDE, psicografia de Francisco Cândido Xavier.

Se eu não aplicar a mentalidade do longo prazo ao meu cotidiano, eu não vou conseguir ser um bom profissional, um bom pai, marido, cidadão. Vou negligenciar minha saúde física, meus relacionamentos etc. etc. Por exemplo, há alguns dias, ao entardecer, já quase noite, em minha casa resolvemos pedir uma pizza, eu estava com bastante fome e como vinha convalescendo da COVID-19, o que, segundo dizem, tem como sequela a redução acentuada do apetite, informação que estranhei, pois comigo foi diferente, meu apetite ficou muito mais aguçado. Eu ficava pensando num maravilhoso churrasco, pizzas, hamburguês e por aí. Houve ocasião em que até tive vontade de comer miojo. Mas, naquele início de noite pedimos pizza, comi



dois pedaços, como faço normalmente, só que eu estava com muito apetite e decidi degustar mais uma fatia. Mas, como eu já me havia servido de dois generosos pedaços, e percebi que aquele pedaço a mais no longo prazo me faria mal, Então entrei em estado de presença e valorosamente não comi o outro pedaço da pizza, contentei-me com um cafezinho. Vitória do longo prazo e do estado de presença.

Há não muito tempo eu comia 4 ou 5 pedaços de uma pizza, tranquilamente, e tomava metade de uma Coca Cola de dois litros, às vezes pegava uma daquelas pizzas da Sadia, congelada, esquentava no micro, dobrava como se fosse um lanche e comia. E como comia, pois tinha uma crença segundo a qual, como eu havia trabalhado duro o dia todo, merecia, ao chegar em casa, comer até me faltar, como se fosse um prêmio de reconhecimento por meus esforços no trabalho. Demorei bastante para virar essa chave, mas virei, junto com esta mentalidade de longo prazo e também porque comecei a apresentar problemas de saúde, tipo colesterol alto, e como já passei por cirurgia cardíaca, quando era bem mais jovem, faço acompanhamento periódico, ocasiões em que minha cardiologista fica preocupada e me recomenda com insistência “Eduardo, você tem colesterol alto, precisa fazer exercícios, não pode comer tanto dessa forma.” Foi numa dessas ocasiões que a chave virou, pensando no longo prazo e na questão da sobrevivência, entre outros itens.

Princípio Número 4 – Se você tem o poder de escolher é tudo uma questão de prioridade.

Eu recebo mensagens de gente normal do mundo lá fora, pelo *Instagram*, e de vocês, aqui meus leitores e alunos dos cursos, geralmente apresentando situações como “Eduardo, eu não consigo parar de gastar dinheiro, se vou ao shopping não sei sair da compulsão de adquirir coisas, não dá para me segurar, embora saiba perfeitamente que uma pessoa adulta, que é o meu caso, não pode ter esse tipo de comportamento.”

Olha só, nós sempre temos a possibilidade de escolha e, no seu caso, você está optando pelo caminho mais fácil, o do prazer imediato, o de comprar, porque, convenhamos, é mesmo muito bom

sair comprando coisas nas lojas, mesmo que supérfluas, pois que são, naquele momento, nosso sonho de consumo, nosso objeto de desejo.

Tenho um parente, primo em segundo grau, que gostava de sair com a esposa e um casal de filhos ainda crianças, para passear a pé pelo centro de São Paulo, ali pela região do Viaduto do Chá e do Teatro Municipal. Tão logo estacionavam seu veículo iniciavam uma maratona de entrar em lojas, tomar sorvete e principalmente de comprar o que estivesse sendo vendido pelos ambulantes, os populares camelôs, desde que fossem coisas de alguma utilidade e de custo bem reduzido, as pechinchas. Quando, após algum tempo davam por terminado o passeio, e caminhavam em direção ao estacionamento, levavam uma sacola repleta de bugigangas e tranqueiras que, em casa, eram distribuídas entre vizinhos e outros parentes, constituindo motivo de festa, com um gasto insignificante. Claro que era pura diversão, nada de compulsão compradora.

Diferente do caso de que estamos tratando, em que há essa incontrollável necessidade de comprar, onde precisamos buscar limitar as possibilidades, por exemplo, “esquecendo” em casa nosso famigerado cartão de crédito, responsável maior pelos ímpetos consumistas que nos acometem. Idem para o talão de cheques, que hoje felizmente está quase que fora de moda, facilitador do cheque pré-datado, modalidade de crédito informal, simples e rápido que também está com os dias contados.

Nem pensar em levar dinheiro no bolso, a não ser alguns trocados para um lanche ou algo do tipo. Sabem, eu já passei por situações semelhantes, em que gastava muito e sem qualquer controle, embora insistisse em que tudo estava sob controle, que eu estava administrando meus gastos. Um dia reconheci que andava exagerando e gastando descontroladamente, mas não ia precisar aposentar meu cartão de crédito, podia continuar mantendo-o em minha carteira, pois afinal eu era um ser humano adulto e responsável, inteiramente apto a tomar conta do meu dinheiro. E continuava gastando demais, até que me dei por vencido e entreguei à minha esposa meu cartão de crédito, pedindo-lhe que o escondesse de mim e que não me

devolvesse em hipótese alguma, pois tinha absoluta convicção de que se eu fosse a qualquer shopping com meu cartão de crédito, não iria resistir à tentação... Para mim sempre foi muito fácil passar o cartão, e, por outro lado, sempre me foi dolorido tirar dinheiro da carteira, razão pela qual estou preferindo agora levar dinheiro nela, porque consigo me segurar muito mais. Para tirar 200 reais da minha carteira, em dinheiro vivo, só em última instância e com muita reza brava. Já com o cartão de crédito nunca doeu nadinha, aliás acontecia o contrário, sentia satisfação.

Só consegui realmente dominar a situação quando, como narrei a pouco, percebi que estava agindo como uma criança mimada, uma criança que aos 30 anos de idade não era suficientemente responsável para portar um simples cartão de crédito e pedi à Carol que o escondesse de mim. É claro que hoje, passados alguns anos, já recuperei minha dignidade e voltei a ter aquele acessório e o uso com parcimônia e responsabilidade, felizmente. Então, nós sempre poderemos fazer uma escolha, temos a capacidade de discernir entre o que devemos e o que não devemos fazer e por essa razão não quero ouvir qualquer um de vocês choramingar que não consegue segurar, consegue sim, de um jeito ou de outro consegue, nem que tenha que ficar uma boa temporada sem ir a um shopping, castigo que para muita gente poderá ser muito difícil, como foi para mim.

Eu nasci em uma agradável cidadezinha do interior paulista, Lins, a qual, dizem as más línguas, é tão pequena que tem no nome a sigla de “Lugar Incerto e Não Sabido”. Lá cresci e permaneci até os 21 anos, quando me formei como Odontólogo e vim morar em Alphaville, aqui na entrada da cidade de São Paulo, local moderno, vibrante, com shoppings, cinemas, McDonalds e muitos outros atrativos de que não dispunha na minha terrinha. Eu adorava ir ao shopping e quase que diariamente podia ser visto por lá, ora para comer um “negocinho”, ora para comprar uma bermuda ou rodando pela área de serviços, fazendo cópia de chave, mandando costurar a barra de uma roupa, imprimindo cartão de visita, lavando roupa etc. Então, como disse, íamos, Carol e eu, quase que todos os dias àquele lugar de sonhos e,

é claro, gastávamos muito, muito mesmo. E foi assim por muitos anos até que eu passei por minha mudança, e a mudança foi tão grande que quando chegou a epidemia da COVID-19 tivemos que ficar por uns 9 meses sem qualquer contato com shopping, nós não sentimos falta alguma. Assim se passaram os 9 meses de reclusão, sem shopping, sem cinema, e o que para mim parecia impossível antes, agora conseguimos, sem traumas: dar a volta por cima.

Princípio 5 – Os ricos consideram cada real como uma semente a ser plantada.

Gostaria de lhes falar sobre o livro da Starbucks, que já comecei a ler. O autor é um dos donos da empresa, à qual foi admitido como sócio quando já lá trabalhava há algum tempo, no ano de 1980 ou 1990, se não me engano. Parece que ele é o CEO da Companhia já há vários anos e a Starbucks tem a sua cara, bem como a cara do fundador. Estava eu no início de leitura do livro, onde se comentava sobre este Princípio 5, dizendo que o Primo Rico, Thiago Nigro, costuma referir-se bastante a esse conceito que é, na verdade, um princípio universal. Napoleon Hill, o mais experiente desse pessoal ligado a investimentos, já falava sobre ele. No início deste capítulo falamos sobre o sucesso ter uma estrutura, e apareceram na narrativa Napoleon Hill, Thiago Nigro, Starbucks, todos referindo-se ao mesmo princípio “Os ricos consideram cada real como uma semente a ser plantada”. Por traz desta frase há muita coisa para se refletir e filosofar.

Em live que realizou no ano passado, o Primo Rico, Thiago Nigro, se propôs a fazer uma experiência, tendo pedido a cada participante que levasse uma maçã à aula do dia seguinte. Pedido feito, pedido atendido, todo mundo com sua maçã e o Primo Rico falou: todos nós sabemos de quantas maçãs dispomos aqui, basta contá-las, mas não conseguimos saber quantas outras maçãs serão produzidas pelas sementes destas que aqui estão. Veja, você corta suas maçãs, encontra várias sementes, as quais você planta, muitas acabam germinando e gerando diversas outras macieiras, que produzirão um sem-número de maçãs. Este é um princípio da riqueza, princípio do sucesso no

mundo, em qualquer área, nos negócios, nos investimentos, nos relacionamentos sociais, profissionais e sentimentais, no trabalho, em tudo.

Cada real é uma semente a ser plantada, para aprendermos a valorizar nosso dinheiro e o que já comentamos nos outros princípios: comece, mesmo que pequeno, não deixe para depois. Este é um princípio para se levar pela vida inteira.

No que se refere a investimentos, vejo muita gente dizer que se tem que ter muito dinheiro para se investir em fundos imobiliários, pois o retorno mensal é insignificante. No entanto, vamos analisar, dificilmente poderíamos comprar uma loja de um shopping center, já que têm um custo muito elevado. Mas, através dos fundos imobiliários podemos comprar um pedacinho daquele shopping, não apenas daquela loja, mas de todas as suas lojas, pois ao investir em fundos imobiliários adquirimos cotas que representam um pedacinho do empreendimento, e como o valor de cada cota é bastante acessível não se precisará de muito capital para se tornar proprietário de uma pequena parte de cada uma das unidades e passar a ter o direito de receber periodicamente parte dos rendimentos (aluguéis) que o shopping arrecada.

Ou seja, você passa a ser dono de grandes conjuntos imobiliários sem ter que se envolver com inquilinos, reformas, manutenção, contratos de locação, vacância etc. isto é, sem essas preocupações que teria se, por exemplo, comprasse um imóvel e passasse a administrá-lo pessoalmente. E mais, investindo em fundos imobiliários, você pode e deve diversificar suas aplicações, pois existem os mais variados tipos de fundos, como os de galpões comerciais, de condomínios residenciais, de papel (fundos que trabalham com valores recebíveis geralmente das lojas de varejo, que vendem a prazo), fundos de outros fundos, fundos do agro, etc.

Quanto aos rendimentos que esses fundos proporcionam, embora individualmente não muito significativos, compensam sobremaneira pela quantidade de cotas que se consegue acumular e pelos benefícios

e tranquilidade de ser dono parcial de bens que, de outra maneira, nos seriam inviáveis.

Quando comecei a investir nessa modalidade, achava que os rendimentos eram mesmo muito fraquinhos, mas com o tempo, aplicando um pouco a cada mês e reinvestindo a renda mensal por eles produzida, constatei que são investimentos que compensam plenamente, ao nos proporcionarem uma renda passiva razoável, proporcional ao valor que investirmos. Além disso é muito agradável ver cair na nossa conta, mensalmente, os rendimentos produzidos. Quem quiser pode comprar 1.000 reais de um bom Fundo (informe-se a respeito) e mensalmente ir fazendo novas compras, acumulando cotas e reinvestindo os rendimentos que produzirem. Se puder diversifique.

Então, vamos pegar estes princípios e vamos levá-los por nossa vida inteira e ir acompanhando os resultados, contando também com a mágica dos juros compostos.

Para finalizar quero lhes dizer que não estou recomendando que vocês se transformem em novos Tios Patinhas, aquelas pessoas chatas, *morrugas*, mãos de vaca, que certamente têm escorpiões nos bolsos, pois a vida assim seria muito desagradável. Temos que aprender a curtir a vida, sermos felizes, com responsabilidade e juízo em todos os nossos procedimentos, especialmente no que se refere a investimentos.

Nós estamos aqui para evoluir, com seriedade perante os fatos que vivenciarmos, mas com alegria, bom humor, saúde e paz.

## **CAPÍTULO 14**

# **COMO FAZER DO DINHEIRO SEU NOVO NORMAL**

Neste capítulo vou lhes passar oito passos importantíssimos que vocês devem aplicar em suas vidas, para que uma vida com mais dinheiro seja normal para você.

Você sabia que, em termos de vida saudável, temos oito importantes variáveis da palavra saúde, dentre as quais cinco se referem a aspectos que convém fazemos um acompanhamento diário? Estas cinco variáveis são saúde física, saúde financeira, no trabalho, nos relacionamentos e naquela que se refere a nossa conexão com algo maior, nossa espiritualidade. Esses são os cinco pontos primordiais a que devemos estar atentos, para que nossa existência transcorra a contento, pois se alguma dessas áreas não estiver bem, certamente nós, no todo, também não estaremos bem, ficaremos carentes de algo e nem nos apercebemos de que.

Acredito, por tudo o que já vivenciei, por todas as pessoas que já treinei, e que já há alguns anos vêm passando por mim, que em 100 por cento das vezes a saúde financeira funciona como uma alavanca geral, ou seja, quando você melhora seu aspecto ligado ao dinheiro, melhora também o de todas as demais áreas. Por isto é que aqui neste livro enfatizamos a questão financeira e não somos adeptos de crenças do tipo “O dinheiro não traz a felicidade”, porque se por si só o dinheiro não tem o condão de nos trazer a felicidade, tem pelo menos o mérito de nos proporcionar condições para lidar com outros desafios de nosso cotidiano, ou seja, o dinheiro pode não trazer a felicidade, mas ajuda bastante a encontrar o caminho que leva até onde ela está escondida.

Há alguns dias recebi em minha caixa de perguntas no *Instagram* a seguinte questão: “Eduardo, para que ter tanto dinheiro, se a gente precisa de tão pouco para ser feliz?”. A pessoa que me endereçou este questionamento tem toda a razão, pois realmente precisamos de pouca coisa para sermos felizes, mas a falta do dinheiro vai causar uma grande infelicidade. Suponhamos que alguém de nossa família, alguém muito especial, como, aliás, são todos de nossa família, seja nosso filho, nossa mãe, nossa esposa, sofre um acidente doméstico, como a queda de uma escada, tendo havido evidente quebra do osso do braço, com necessidade de urgente atendimento médico, sendo que, como não se tem plano de saúde, o caso é encaminhado ao serviço público que, com raras exceções, costuma ser vagaroso e burocrático na tomada de providências, carece de profissionais, tem falta de medicamentos etc. E a sua acidentada querida, com o braço quebrado e sentindo muita dor, sentada na sala de espera, aguarda o cumprimento dos trâmites.

Ah., se tivéssemos dinheiro, mesmo aquele dinheiro que tem a fama de não trazer a felicidade, levaríamos a paciente para um atendimento particular, em que haveria todos os recursos necessários e o atendimento estaria à altura do mínimo daquilo que se espera, enquanto cidadão. Para ocasiões deste tipo, que já vimos ocorrer na realidade, e inúmeras outras do mesmo nível, precisamos do dinheiro, pois ele pode significar a diferença entre a alegria e a tristeza, entre a felicidade e a desdita e até entre a vida e a morte, em casos extremos. Se o momento é de crise tudo o de que precisamos é de socorro humanizado e eficiente que, às vezes, só o dinheiro pode proporcionar.

O título deste capítulo, “Como fazer do dinheiro seu novo normal”, deriva do fato de estarmos vivenciando o tempo do Novo Normal, expressão que todos já incorporamos ao nosso vocabulário, pois, para tempos novos, termos novos. Minha mãe diz que ao tempo dela surgiu a Bossa Nova, expressão que se identificou muito com nossa música popular, mas que tinha uma abrangência muito maior, semelhante ao Novo Normal atual. Para nós, aqui deste livro, nosso tema é o dinheiro, certo? E o nosso novo normal, nosso objetivo neste



momento, é conseguirmos fazer com que nosso dinheiro aumente cada vez mais, como provavelmente acontece com vocês que estão em outro nível de entendimento, totalmente acima e distinto da grande manada que está lá fora.

Parte substancial das pessoas que investem financeiramente nelas mesmas, através de cursos e livros, buscando seu desenvolvimento e progresso financeiro e profissional, não está disposta a colocar suas fichas no ativo mais poderoso e importante de que, junto com o dinheiro, podemos dispor, que é o tempo, tempo de se aprender, para evoluir. Bom é saber que o simples fato de você estar tomando conhecimento disto que estamos lhe transmitindo, usando seu tempo de forma a agregar conhecimentos ao seu patrimônio intelectual, atesta que você faz parte dos 5 por cento das pessoas que estão destinadas ao sucesso.

Bem, retomando nosso tema, o primeiro dos cinco passos para aplicar nas suas vidas e fazer do dinheiro seu novo normal, é você dominar sua realidade, principalmente no que se refere a dinheiro. A sua realidade financeira resume-se a uma pequena e importante pergunta: Onde é que eu estou, onde estou situado, financeiramente falando? Existe, no mundo das finanças, um gráfico, constituído por uma espécie de pirâmide com cinco níveis, ou cinco graduações, em que todo mundo gostaria de se situar no topo, um local pequeno a que poucos conseguem chegar e lá se manter.

O primeiro dos cinco níveis é a base da pirâmide, em que estariam as pessoas que se encontram endividadadas mesmo, com várias contas vencidas, nomes sujos no Serasa, cobradores batendo às suas portas, cartões de crédito estourados, na pior, no fundo do poço. Não se enquadra aqui o financiamento da casa própria, que geralmente é de longo prazo e tem regras próprias. O próximo nível é o de quem se encontra na “corrida dos ratos”, expressão que se refere às pessoas cuja rotina consiste em acordar cedo, ir para o trabalho, ganhar seus salários, pagar suas contas, dormir, acordar cedo, ir ao trabalho, ganhar seus salários, pagar suas contas, dormir, que vivem num círculo vicioso em que, não conseguem fazer sobrar qualquer

trocado ao final do mês, e muitos estão tendo que escolher quais contas pagar hoje e quais ficarão para o próximo mês.

Corrida dos ratos é o nome pela qual é conhecida uma espécie de brincadeira em que se coloca, em um dispositivo parecido com uma roda gigante em miniatura, um animalzinho conhecido por “porquinho da Índia”, ou hamster, parecido com o nosso preá, na qual o bichinho entra e a faz girar indefinidamente, como numa esteira de academia, em que se corre, corre, sem sair do lugar.

No nível seguinte estão quem já tem uma reserva financeira de emergência, que consiste em se ter disponível, para uso em situações de crise, uma importância que corresponda a 12 meses de nossas despesas básicas, que são nossos gastos obrigatórios, como aluguel, escola, água, luz, supermercado, plano de saúde etc. Suponhamos que essas despesas tenham um custo mensal de 5 mil reais, valor que multiplicado por 12 meses perfaz 60 mil reais, importância que deve constituir a reserva de emergência da família e deve estar sempre disponível para saque imediato, mas investido no mercado em modalidade com esse perfil. Embora aplicado, esse valor não deve ser visto como um investimento, mas sim como um “colchão financeiro”, a trazer proteção e segurança para fazer face a eventuais emergências. Se acontecer uma crise, como na epidemia da COVID-19, com muito desemprego, a reserva de emergência será de fundamental significado.

Bem, se você já não está superendividado, já saiu da corrida de ratos, já fez sua reserva de emergência, está credenciado a ocupar uma vaga da pirâmide, no nível da independência financeira, em que você começa a investir no mercado de capitais, onde há inúmeras possibilidades, em ações, fundos imobiliários, tesouro direto, renda fixa etc. Esses investimentos deverão lhe proporcionar um retorno financeiro, com o qual você poderá pagar suas contas mensais, sem precisar mexer na reserva de emergência. Dessa forma, se você já tem sua reserva e dispõe de um valor razoável investido, certamente poderá comprar roupas, programar lazer com a família, frequentar uma academia, viajar nas férias etc., o que significará que chegou

à sua independência financeira. Foi fácil chegar lá? Não, não foi e nem será, para quem quer que seja, mas é perfeitamente possível, se você se organizar e tiver uma mentalidade focada no objetivo. É um trabalho de persistência e determinação, requisitos com os quais o bicho fica menos feio do que o pintam. Depois de algum tempo, a mágica dos juros compostos aparece em todo o seu esplendor e você poderá chegar a ter uma renda passiva suficiente para viver desses rendimentos, atingindo a desejada liberdade financeira.

Eu costumo dizer que, em verdade, a liberdade financeira total não existe, pois você sempre vai ter que prestar atenção ao seu dinheiro e acompanhar seus investimentos. Mas, se você já dispuser de rendimentos provenientes de uma fonte confiável, seja de renda variável, de fundos imobiliários, de renda fixa, de aplicações no mercado exterior, você fará essa administração com segurança e com a satisfação de quem chegou ao objetivo, o topo da pirâmide. Se fosse fácil o topo estaria repleto e vemos que não é isto que acontece, pois poucos são os que conseguem, fato que se deve também à circunstância de que a maioria não está ligada, não tem as motivações e os conhecimentos de quem, por exemplo, lê este livro. Resumindo, a maioria está muito abaixo do nível em que você se encontra.

Na semana passada fiz umas contas e constatei que é possível a qualquer pessoa se transformar em um milionário, juntando um milhão e 800 mil reais, investindo apenas 160 reais por mês. Claro que isso vai demorar uns 30 anos para acontecer e ninguém pretenderá esperar por todo esse tempo. Mas só fiz essa observação para entendermos que qualquer pessoa consegue ter uma renda passiva muito boa, claro que não como a do sr. Luiz Barsi Filho, o maior investidor pessoa física de nossa Bolsa de Valores, que foi engraxate quando adolescente e que graças a sua persistência em busca de um objetivo bem definido e a seus investimentos em ações de empresas boas pagadoras de proventos, tem, já há algum tempo, conforme declarou em recente programa de TV, ao vivo, uma renda de um milhão de reais... por dia. Por dia? É, por dia.

Imagine que nossa pirâmide tem uma estrutura como as divisões de nossos campeonatos de futebol, em que uma equipe, que for a campeã de sua divisão, adquire o direito de disputar o campeonato da divisão acima. Então, se você está hoje na corrida dos ratos, ou trabalhando apenas para pagar as contas, precisa cair na real e buscar melhorar sua performance, desenvolver habilidades, batalhar para subir de degrau, ascender à divisão principal, o que não vai acontecer por mágica, o sucesso não virá do nada. Você tem que fazer por merecer subir de divisão na pirâmide, por seu próprio mérito, por seu esforço e dedicação. Não haverá ajuda do juiz.

O segundo ponto de que vamos tratar é “Para que serve o dinheiro?”. Existem muitas pessoas que não conseguem um bom relacionamento com o dinheiro, principalmente por terem conceitos incorretos quanto a sua finalidade e desconhecerem para que ele serve. Olha só, basicamente ele é indicado para apenas 3 coisas: para nos dar segurança, para possibilitar a realização de nossos sonhos e para que possamos ajudar a quem estiver necessitando.

Com respeito à segurança, quando você chega a um certo nível da pirâmide, terá certeza de que, se precisar, poderá enfrentar emergências com tranquilidade, pois ninguém vai querer tirá-lo de sua casa por falta de pagamento de aluguéis, ou da taxa de condomínio, ou do financiamento do imóvel. Isto é segurança. No que se refere à realização de nossos sonhos, não pretenda começar a avaliar se o sonho é voltado ao bem, se é um sonho com características nobres, ou se não é tão nobre assim ou se, aliás, pode ser que seja até bem mundano. Pessoas há que sonham em conhecer o Vaticano e suas obras de arte, como a Capela Sistina, outras que anseiam por cair na gandaia no famoso carnaval de Cancún, no Caribe. Não importa, nada de ficar bisbilhotando o sonho dos outros, botando reparos neste ou naquele aspecto. Sonho é sonho e nada mais até que se consiga transformá-lo em realidade. Se o seu sonho for ter um carro conversível, ou de ajudar a uma instituição de caridade, ou de fazer o Caminho de Santiago de Compostela, na Espanha, tudo certo, mesmo que em Santiago de Compostela você tenha que ficar uns 30

dias para concluir o trajeto. Agora, tem gente que fica envergonhada ao falar de seus sonhos, por julgar que são muito consumistas, mas está tudo bem, pode ser consumista à vontade, afinal é o SEU sonho.

Com relação a “ajudar outras pessoas”, sabe-se que existe muita gente preocupada em ajudar a muita gente, mas que não consegue primeiramente ajudar a si própria. Imagine que você consiga doar 50 reais mensalmente para uma entidade filantrópica, o que será muito bom, mas quando você estiver ganhando mais procure melhorar o valor de sua contribuição, de forma que sempre transfira a quem necessita uma pequena parte do que lhe sobre, pois a construção de nossa riqueza deve obrigatoriamente passar pela ajuda a nossos semelhantes, ou seja, a balança de nossa vida deve estar sempre equilibrada, isto é, se muito recebermos da vida mais devemos retribuir a ela, na forma de ajuda desinteressada a quem necessitar. Isto é bíblico, está lá em várias passagens dos Evangelhos, como na parábola do Bom Samaritano, narrada por Jesus.

Este foi, então, o primeiro ponto para você dominar sua realidade financeira. O segundo, para você fazer do dinheiro seu novo normal, é “Defina seus objetivos e saiba para onde quer ir”, expressão que foi tema da minha primeira imersão presencial da carreira. O mundo lá fora está repleto de gente ansiosa por ser mais feliz e por ter mais dinheiro. Entretanto, não nos é possível medir, pesar, avaliar essas aspirações. Não dá para medir a felicidade e nem mensurar algo tão efêmero como “a vontade de ter mais dinheiro”. Porém, podemos colocar tudo isto em um processo de *smartização*, que é, em síntese, dar especificidade a alguma coisa. Por exemplo, quero comprar um carro. Tudo bem, mas se você detalhar melhor o tipo de veículo que pretende adquirir, ficará mais fácil encontrar o que procura. Assim complete seu anúncio, informando se quer um carro zero ou seminovo, de qual marca e modelo, com quais acessórios, de que cor, em que faixa de preço. Percebeu? Fica muito mais fácil, com informações claras e objetivas, localizar o veículo que está procurando.

Outra coisa, o objetivo tem que ser mensurável, avaliável, não pode ser algo vago como “preciso emagrecer”, e sim “quero perder

10 quilos, em 90 dias”, o que facilitará até para você mesmo acompanhar pela balança sua performance e vibrar quando atingir a meta. Não queira, entretanto, dar uma de super-herói, tipo “se ninguém conseguiu fazer isto até agora, eu serei o primeiro.” Não queira ser o primeiro a conseguir, você não precisa disto, não faz sentido na vida real, a não ser que seja, por exemplo, bater um recorde em modalidade esportiva ou assemelhado. Se não for esse o caso, não tenha a preocupação, pelo contrário, não estipule dois meses para sua meta de emagrecimento, marque para 3 ou 4 meses. É claro que esse objetivo deverá ser desafiador, porém exequível a qualquer ser humano.

Outro aspecto a ser considerado: sua meta tem que ter relevância, ou seja, ser importante para você e não para outras pessoas. Não se trata de egoísmo, mas, nesse contexto, cada um tem que ter sua meta individual. Por vezes tomamos conhecimento de que determinado jogador estabeleceu como objetivo estar na equipe que ganhará a Copa do Mundo de Futebol, ou, nas Olimpíadas, onde espera por pelo menos uma medalha de ouro. E às vezes esses vaticínios se concretizam mesmo, em razão do empenho daqueles atletas. Isso me faz recordar que à época em que eu me preparava para participar dos exames vestibulares, minha mãe me incentivava a cursar medicina e meu pai preferia que eu fizesse Direito. Mas eu fui para a odontologia, que era o que fazia mais sentido para mim, profissão com a qual estou feliz até hoje. Mas, ainda quanto às metas, por último sua meta tem que prever um tempo para ser alcançada, simplesmente.

O terceiro ponto para você fazer do dinheiro seu novo normal, é você com sua liberdade dispor-se a utilizar o sistema dos envelopes (hoje em dia fazemos tudo on-line, não utilizando mais envelopes físicos), um interessante e poderoso esquema, no qual, porém, você terá que determinar de quanto dinheiro precisa para alcançar sua segurança financeira. Está lembrado de nossa pirâmide, terceiro nível, segurança financeira? Quanto de dinheiro você precisa ter guardado? Qual o valor de sua reserva de emergência? Em outras palavras, quanto de dinheiro você precisa ter investido no mercado

de capitais, para lhe assegurar um retorno suficiente para pagar suas despesas básicas e bancar seu estilo de vida?

Para continuar morando no mesmo apartamento em que você reside hoje, por pelo menos mais 10 anos, tempo que supõe ser necessário para alcançar sua liberdade financeira, de quanto irá precisar mensalmente? Quanto você paga de financiamento, de aluguel, de taxa de condomínio, na compra de roupas, no lazer? Bem, para administrar todos esses quesitos você certamente irá precisar de ajuda e não conheço nada melhor que o método dos envelopes, que é eficiente e eficaz (parece redundância, mas não é). O eficiente sai do ponto A e chega ao ponto B, completa o trabalho às vezes com um pouco mais de demora porque é caprichoso e responsável. O eficaz faz tudo isso, só que em tempo muito menor, sem prejuízo da qualidade. Cabe a você escolher entre ambas as alternativas.

O método dos envelopes ajuda muito e merece uma pequena explanação: Imagine que você ganha 10 mil reais por mês, dos quais separa a metade, cinco mil reais, para pagar suas despesas básicas. Então, no dia em que você receber seu pagamento, você saca os 50 por cento e coloca num envelope (antigamente era feito assim) e vai quitando suas dívidas no decorrer do mês, conforme forem vencendo. Essa é uma alternativa. Hoje em dia a forma mais inteligente e viável de se fazer é pagar imediatamente todos os seus gastos obrigatórios. Na sequência você separa 30 por cento, três mil reais, e os coloca em outro envelope (use uma conta digital gratuita e sem tarifas como envelope), pois se destinam ao seu estilo de vida, que consiste em TV a cabo, internet, diarista, academia, curso de inglês dos filhos, o pet shop para seu cachorrinho. Os restantes 20 por cento, dois mil reais, irão para seus investimentos, o que deve ser feito de imediato, sem passar pelo envelope.

Simples assim, esta é a fórmula correta para quem quiser organizar a vida e se você não estiver com sua vida arrumada é bom começar logo. Sei de pessoas que, pretendendo aperfeiçoar o método dos envelopes, fazem assim: como geralmente gastam um mil reais por mês no supermercado, colocam 250 reais em 4 envelopes e utilizam

um dos envelopes a cada semana, ou usam o mesmo processo, mas com apenas dois envelopes, com 500 reais em cada um, sendo que neste caso a ida ao mercado se restringiria a duas ao mês. A pessoa tem que se organizar para que o gasto semanal não ultrapasse os duzentos e cinquenta reais. Você pode, se quiser, usar os envelopes para outros pagamentos, a seu critério. Por exemplo, se você é ligado no *happy hour*, sua sagrada ida semanal ao boteco com seus amigos, compromisso que não dispensa em hipótese alguma, separe 400 reais, ou seja 100 para cada semana do mês, e já os coloque em quatro envelopes. Pronto, pode dormir tranquilo. Não se esqueça da ida ao cinema com a esposa, para a qual separe 200 reais em mais um envelope. Pretende comprar uma camiseta para seu filho? Mais um envelopinho. Eu fiz isto por bastante tempo e foi a solução dos meus problemas financeiros, os envelopes tiveram grande importância na construção da minha educação financeira.

Todo cuidado para não estourar a programação, procure manter-se sempre dentro do previsto e, se necessário, faça ajustes, elimine itens desnecessários, inclua algum que for mais importante, mas mantenha seus gastos controlados e organizados. Muito cuidado com seu cartão de crédito, evite usá-lo para gastos fora dos 50, 30, 20, a menos que você faça uma substituição, ou seja, troque um gasto novo por um antigo que deixe de fazer. É isso, há que ser rigoroso nesses controles, para que não se tenha problemas. Em minha casa a TV a cabo está com os dias contados, pois quase não a assistimos, já que a preferência são *Netflix* e *Amazon*. Só não a cancelamos ainda porque a Clara, minha filha, gosta da série *Nick London*, que está nos finalmente. (No momento da revisão para lançamento do livro, esta mudança já aconteceu. Não temos mais TV a cabo).

Então, use a técnica dos envelopes, da forma que orientamos aqui e, caso constate a necessidade de se fazer um gasto imprevisto, analise a questão, seja rigoroso com você mesmo e só aceite um gasto novo se puder trocá-lo por algum outro que deixe de fazer, a menos, claro, que se trate de uma emergência. Se a pessoa aprende a usar essa técnica dos envelopes, a vida anda melhor de verdade.



Às vezes as pessoas não tropeçam em montanhas, tropeçam em pequenas pedrinhas, cometendo pequenas concessões que, somadas, fazem um estrago considerável. Juízo e caldo de galinha não fazem mal a ninguém.

Quarto Passo: defina suas “armas” para fazer dinheiro e construir a liberdade nas finanças, isto é, pense em estratégias para melhorar seu padrão salarial, ter uma promoção de cargo, qualquer coisa nesse sentido. Essa pergunta “O que é que eu vou fazer para ganhar mais” tem que estar constantemente em suas cogitações e a resposta é: gerar mais valor ao seu trabalho, pois quanto mais o fizer mais reconhecimento vai ter e conseqüentemente conseguirá melhorar seus ganhos. Por exemplo, o Rafael, um amigo, era gerente de um hotel onde trabalhava diariamente das 8 às 17 horas e após esse horário e até as 22 horas, ele se ocupava com o adestramento de cachorros, numa segunda atividade. Atualmente, já há uns 4 meses, ele deixou o emprego no hotel e está se dedicando somente ao trabalho com os cães, que passou a ser sua melhor fonte de renda. Ele agregou valor a essa alternativa, fazendo cursos, estudando, procurando se especializar, e o resultado veio na sequência. Já o Adriano é um advogado boa gente, ético, consciente e já experiente, embora ainda jovem. O que será que ele poderia fazer, como advogado, para aumentar seus rendimentos? A opção foi por prestar assessoria jurídica a clientes em geral e a outros advogados que, pelas mais variadas razões, necessitam dos préstimos de alguém do nível dele, em quem se pode confiar e que transmite segurança, pois é um estudioso constante do Direito. O Adriano pode ter aí sua fonte alternativa de renda, prestando essa consultoria no período noturno ou nos finais de semana ou ainda via internet, onde as possibilidades aumentam. Aí entra a necessidade de divulgação do serviço disponibilizado, pois, como já dizia aquele velho ditado, “a propaganda é a alma do negócio”.

Como eu sei cozinhar, poderia usar esse meu talento cozinhando e vendendo minha produção diretamente na rua, onde certamente conseguirei uma boa clientela e, em seguida, posso pensar em alugar um espaço fixo para trabalhar nos finais de semana, assim me contava

uma amiga, a Maristela. E acredite, prosseguia ela, há clientes para tudo, seja lá qual for seu produto, mesmo o mais bizarro e inusitado, sempre haverá interessados.

Pode ser que de repente você perceba que essa renda alternativa esteja se tornando sua principal fonte de recursos e está lhe sendo mais conveniente deixar a atividade anterior e ficar unicamente com o Plano B, situação que acontece com muita frequência, inclusive foi o que aconteceu comigo, hoje estou deixando a odontologia porque meus cursos e consultorias viraram a minha renda principal.

Sua terceira arma é a renda passiva, que é a que você obtém sem precisar trabalhar efetivamente, principalmente investindo no mercado de renda variável. Por exemplo, se você comprar 10 mil reais em ações de uma grande empresa, certamente você terá lucro, seja na forma de dividendos, seja com a valorização do próprio ativo, isto é, sem que você precise trabalhar para ter esses ganhos, bastando que você tenha e mantenha em seu poder ações de boas companhias que sejam também boas pagadoras de proventos. Então, você tem que trabalhar essas 3 armas, que são muito poderosas, e seguir com elas sempre.

O Passo Número 5 para que você faça do dinheiro seu novo normal é “Desenvolva autoconhecimento para dominar suas emoções”. Principalmente as emoções ligadas ao dinheiro, porque sabemos que toda emoção, mesmo a relacionada a nossa saúde física, tem reflexos na área financeira também. Mas, este é um ponto em que não vou me estender no momento, se quiser aprofundar nesta área, te convido a conhecer o meu curso Fórmula Financeira.

O sexto passo é você aplicar aos seus investimentos a técnica que eu apresento no “Raio X Financeiro” e que vou relembrar agora para vocês terem uma noção a respeito. Consiste em dar um equilíbrio racional a uma carteira de investimentos, no caso a minha carteira, da qual separei 25 por cento dos recursos e apliquei em renda fixa, outros 25 por cento destinei à compra diversificada de ações de 15 de boas empresas pagadoras de dividendos, cuidando para diversificar também quanto aos setores de atuação das Companhias, sendo que

para isso me baseei no seguinte critério: os melhores setores: energia elétrica, seguros, bancos, saneamento, mineradoras, siderúrgicas. Não são recomendáveis papéis de empresas de Turismo, Construtoras, Varejo, Companhias Aéreas.

Outros 25 por cento você deve direcionar a Fundos Imobiliários, modalidade em que se passa a ser dono de cotas de shoppings, de galpões comerciais, lajes corporativas, ou seja, você se torna dono parcial de imóveis sem que tenha que se preocupar com o trato com inquilinos, com manutenção, vacância, com reformas. Simplesmente você adquire cotas dos fundos e passa a receber, periódica e proporcionalmente à sua quantidade de cotas, os aluguéis gerados pelos empreendimentos. Estes tipos de fundos são chamados de Fundos de Tijolos, pois são constituídos de prédios construídos em alvenaria, ou seja, tijolos, cimento, cal etc. Há fundos de outros tipos, como alguns que são conhecidos por Fundos de Papel, que trabalham com recebíveis gerados por empresas geralmente varejistas, que vendem a prazo e têm valores a receber da clientela.

Os últimos 25 por cento sugiro sejam investidos também em ações, mas no mercado dos Estados Unidos, a nação mais poderosa do nosso planeta. Esse tipo de investimento é hoje bem comum e fácil de se fazer, através de corretoras. Há uma corretora mantida por brasileiros (*Avenue*), a mais usada por nossa gente, onde se fala o português, os papéis são em português e investindo nesse mercado certamente se contará com muita segurança e bons rendimentos.

Existem outras opções para se gerar renda passiva, que é a que se refere o PASSO 7: Construa renda passiva, pois ela vai gerar sua liberdade financeira. Quando você já estiver desfrutando de uma boa renda passiva, sem que precise trabalhar diariamente, terá alcançado seu objetivo, de verdade. Você pode comprar e vender imóveis, participar, como comprador, de leilões oficiais e adquirir imóveis e muitas outros bens que vão a leilão. Tem muita gente atuando nesse segmento, comprando, reformando e vendendo e já existem até cursos direcionados a ensinar como conseguir financiamento para construção e venda de imóveis residenciais.

Se você tiver jeito, vontade e talento, pode escrever *e-books* e colocar à venda na *Amazon*, ao lado do material de gente famosa como Napoleon Hill, por exemplo, onde o mundo inteiro poderá ver, analisar e comprar seu livro virtual. Pode também ministrar cursos online como eu faço. São muitas as alternativas, inclusive a de montar uma loja virtual, pois nunca o momento foi tão bom para isso quanto agora, pois todo mundo busca a internet, até quem não era chegado, como meu pai, que de alguns anos para cá aderiu ao notebook e ao celular, ao *WhatsApp*, às redes sociais etc. Até minha mãe usa celular hoje, se bem que um pouco precariamente.

O mundo todo está na internet, mais de 80 por cento das pessoas que acessam meus cursos o fazem pelo celular e não pelo computador. Entretanto, há que se tomar cuidado, pois existe muita propaganda enganosa garantindo que é muito fácil instalar e manter uma loja virtual, que você vai ganhar muita grana em pouco tempo. Não é assim tão fácil, mas certamente com um pouco mais de tempo e trabalho você já vai começar a colher os resultados.

O oitavo passo para você fazer do dinheiro seu novo normal é “Alimente seu corpo e sua mente, tenha o apoio de pessoas ou grupo de pessoas que andem em boa companhia “. Sabemos que vocês já estão fazendo isto direitinho, mas quero lhes dizer o que faço e como é a minha mentalidade, completamente diferente da maioria. Não estou dizendo isto para me enaltecer e sim para ensinar a vocês, mostrar-lhes como faço, o que compartilho e vou compartilhar com vocês. Importa entender que existem vários tipos de pessoas, como as que julgam que para elas não há salvação, não se interessam por cursos, treinamentos, nada.

Gente há que pensa que está comprando não um curso, mas sim uma poção milagrosa que irá transformar sua vida, num passe de magia. E não é por aí. Outros, pretendendo mudar suas vidas, compram um curso e começam a frequentar as aulas, achando que aquilo é só o começo e esperando que, assim, do nada, estes conhecimentos entrem em suas cabeças de forma poderosa e meio que mágica. Por exemplo, no meu curso *Fórmula Financeira*, eu falo

para vocês se desconectarem completamente de notícias ruins, por exemplo se o presidente tal falou uma besteira, se caiu um avião, vocês não precisam saber de um monte de tragédias que ocorrem quase que diariamente. Houve tempo em que eu achava que precisava sim saber de tudo e vivia conectado a esse tipo de noticiário, minha cabeça ficava aturdida e eu não conseguia focar no que realmente importava, até que comecei a me isolar dessa programação, o que para mim foi muito, mas muito bom mesmo. Há já uns dois anos que meu pai também deixou de assistir TV e outras mídias, e ele era ligado principalmente em noticiários e programas jornalísticos. Isso não foi por influência minha, outras foram as razões, mas ele me falou que isso lhe fez muito bem, parece que sua vida ficou mais gostosa sem aquela quase que obrigatoriedade televisiva. Ele se mantém atualizado, quanto ao que realmente lhe interessa, via celular ou notebook, sem nenhuma compulsão obsessiva. Fica aqui a sugestão.

De tudo o que eu faço procuro tirar algum valor e proveito meu tempo. Por exemplo, antes de ir para minhas ocupações profissionais diárias, vou à academia, faço exercícios, mas aproveito para, simultaneamente, com fones de ouvido, ficar ouvindo aulas de algum curso ou vídeo do *YouTube* que já deixo previamente separados. Assim ao mesmo tempo que “invisto” na saúde, também estou “investindo” na mentalidade. Assim sinto que minha cabeça vai ficando muito poderosa e então deixo de ver problemas nas coisas e busco soluções, procurando atribuir bons significados para tudo o que me acontece, porque estou o tempo todo trabalhando esta mentalidade.

Hoje, por exemplo, eu estava em meu consultório, onde o atendimento à clientela vai até as 17,30 horas. Acontece que há uma cliente que na semana passada insistiu com minha secretária para marcar uma consulta para após o horário. Tanto ela pediu que autorizei, em caráter excepcional, um atendimento às 18,30 para essa provável paciente, mesmo tendo eu anteriormente me comprometido com o Personal estar na academia de meu condomínio para utilização das 19 às 20,30 hs. Claro que eu iria me atrasar, não haveria como ser diferente, face ao imprevisto, mas tudo bem. Só que às 18,40 a

paciente não havia chegado ainda, a faxineira já estava limpando as salas, minhas duas secretárias estavam ali, aguardando comigo o atendimento. Às 18,50 liberei os funcionários, fechei a clínica e fomos todos para nossas casas, cheguei atrasado à academia e a vida prossegue. A cliente não deu notícias. Se fiquei aborrecido com isso? Não, imaginei que provavelmente a paciente tivera um contratempo que a impossibilitara de atender ao compromisso e que, constrangida, sequer cogitara nos telefonar.

Vindo de um curso hoje, conversei com uma das pessoas que começou na semana passada a fazer consultoria financeira comigo, que já fez um curso comigo há algum tempo e que está passando por vários desafios. Perguntei-lhe quantas vezes tinha assistido o curso online, e a resposta foi “Só assisti uma vez”. Orientei-a no sentido de assistir novamente e, com fones de ouvido, escutasse muitas vezes, tantas quantas fossem necessárias, em qualquer lugar, pois isto seria poderosíssimo, desde que ela atendesse nossa orientação, pois teria um banho de autoestima, de automotivação, de autodisciplina, que ficará rodando automaticamente em sua cabeça e a transformará em protagonista de sua vida. Mas, isso tem que rodar de forma automática e só acontecerá se ela realmente conseguir ouvir aqueles conteúdos muitas vezes mesmo.

Alimente seu ego diariamente com coisas possibilitadoras e, olha só, um pensamento de abundância: entenda que você está aqui hoje e depois talvez você esteja em outro livro, de outra origem, lendo outras pessoas. Particularmente nunca me apeguei a uma só pessoa, costumo ouvir várias, mas tenho minhas preferências. Há dois ou três de quem compro tudo o que lançarem.

Costumo dizer que nós somos a média das cinco pessoas com quem mais convivemos e eu convivo com gente “pica das galáxias”, só que elas nem sabem dessa convivência, porque o faço de forma virtual, assistindo seus cursos, vendo seus vídeos no *YouTube*, de graça e ao vivo, diariamente com eles, que me falam de coisas poderosíssimas, a ponto de me parecer que estou fazendo uma mentoria individual

com eles. Então, somos a média das cinco pessoas com quem mais convivemos, podem prestar atenção nisso e confirmar, é uma realidade.

Tire um tempo no seu dia para ver vídeos engraçados no *YouTube*, ou séries da *Netflix*, pois isso é muito legal e ter momentos de entretenimento deve fazer parte de nosso cotidiano. Se não dispuser dessas opções, use seu tempo para ouvir coisas que farão você crescer e evoluir. Há muito material na internet, basta que saibamos selecionar o que nos é conveniente. Alternativas as há em quantidade e variedade. Convém, entretanto, que saibamos separar o que nos convém daquilo que nos é lícito, sabendo que tudo nos é lícito, mas nem tudo nos convém. Melhor mesmo será se pudermos ter temas em que possamos juntar aqueles dois predicados, o que nos convém com o que nos é lícito.

