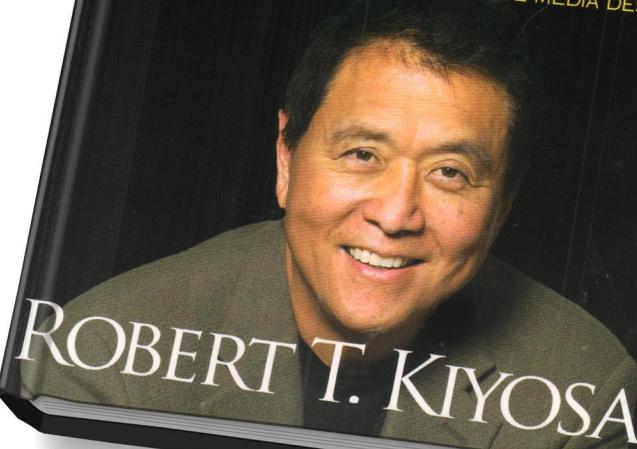




PAI RICO PAI POBRE

Os SEGREDOS SOBRE DINHEIRO QUE OS RICOS ENSINAM
AOS SEUS FILHOS — E QUE A CLASSE MÉDIA DESCONHECE!



ROBERT T. KIYOSAKI

ROBERT T. KIYOSAKI

Autor e conferencista motivacional, Robert Kiyosaki é mundialmente conhecido como defensor da educação financeira.

É o fundador da Rich Dad Company, co-criador do jogo educativo CASHFLOW®, e autor de diversos livros bestsellers, dentre os quais se destaca este *Pai Rico, Pai Pobre*, o livro de finanças pessoais mais vendido em todo o mundo. Entre os restantes livros que escreveu, todos eles de grande êxito, estão *Conspiracy of The Rich: The 8 New Rules of Money*, *Unfair Advantage* e *Why We Want You To Be Rich—Two Men—One Message*, escrito em co-autoria com Donald Trump, e que subiu diretamente ao primeiro lugar do top do *New York Times*.

Kiyosaki já participou em alguns dos mais importantes programas da televisão americana, como *Larry King Live*, *Oprah* ou *The Doctors*.



Veja o vídeo de apresentação deste livro.

www.vogais.pt

v o g a i s
com todas as letras

20120 editora

Robert T. Kiyosaki

com Sharon L. Lechter

**PAI
RICO,
PAI
POBRE**



com todas as letras

Edição original

Título: *Rich Dad, Poor Dad*

Autores: Robert T. Kiyosaki e Sharon L. Lechter

Publicado em 1997, 1998 por TechPress, Inc., EUA.

© 2011 CASHFLOW Technologies, Inc., EUA. Todos os direitos reservados.

Direitos reservados para a língua portuguesa

por Elsevier Editora, Rio de Janeiro, Brasil.

Edição em Portugal

Título: *Pai Rico, Pai Pobre*

Tradução: Maria José Cyhlar Monteiro

Capa: Ideias com Peso

Fotografia do autor: Seymour & Brody Studio

Revisão: Alice Araújo

Paginação: Paulo Sousa

Por acordo com Rich Dad Operating Company, LLC, EUA.

Por acordo com Elsevier Editora.

ISBN: 978-989-668-312-2

Depósito legal: 383 444/14

1.ª edição (Dinalivro): abril de 2003

4.ª impressão (1.ª na Vogais): novembro de 2014

7.ª impressão: setembro de 2016

Impresso pela Agir em Camarate

20 000 exemplares

© 2014 Vogais, uma chancela da 20|20 Editora.

Todos os direitos reservados.

Proibida a reprodução total ou parcial desta obra
sem prévia autorização da editora.



V O G A I S

com todas as letras

Rua Alfredo da Silva, 14 • 2610-016 Amadora • Portugal

Tel. +351 218936000 • GPS 38.742, -9.2304

contacto@vogais.pt • www.vogais.pt • vogais

Garantia incondicional de satisfação e qualidade: se não ficar satisfeito
com a qualidade deste livro, poderá devolvê-lo diretamente à Vogais,
juntando a fatura, e será reembolsado sem mais perguntas.

Esta garantia é adicional aos seus direitos de consumidor e em nada os limita.

ÍNDICE

Introdução	Há uma necessidade	11
LIÇÕES		
Capítulo Um	Pai rico, pai pobre	27
Capítulo Dois	Lição 1 — Os ricos não trabalham pelo dinheiro .	35
Capítulo Três	Lição 2 — Para que serve a alfabetização financeira?	76
Capítulo Quatro	Lição 3 — Cuide dos seus negócios	107
Capítulo Cinco	Lição 4 — A história dos impostos e o poder da sociedade anónima	117
Capítulo Seis	Lição 5 — Os ricos inventam dinheiro	131
Capítulo Sete	Lição 6 — Trabalhe para aprender, não trabalhe pelo dinheiro	157
INÍCIO		
Capítulo Oito	Como superar os obstáculos	175
Capítulo Nove	Em ação	196
Capítulo Dez	Ainda quer mais?	224
Conclusão	Como pagar a faculdade dos filhos com apenas \$7000	231
Aja!	235	
Leituras Recomendadas	237	

INTRODUÇÃO

Há uma necessidade

A escola prepara as crianças para o mundo real? «Estuda com afinco, tira boas notas e encontrarás um bom emprego com um salário alto», costumavam dizer os meus pais. O seu objetivo de vida era proporcionar uma formação superior, a mim e à minha irmã mais velha, para que no futuro tivéssemos maiores oportunidades de sucesso. Quando finalmente me formei, em 1976, com distinção — pois fui um dos melhores no curso de Contabilidade da Florida State University —, os meus pais finalmente atingiram o seu objetivo. De acordo com o «plano diretor», fui contratada por um dos «oito grandes» escritórios de contabilidade e imaginava ter à minha frente uma longa carreira e uma reforma enquanto ainda fosse jovem.

O meu marido, Michael, seguiu um percurso semelhante. Ambos viemos de famílias trabalhadoras, de recursos modestos, mas com uma forte ética em relação ao trabalho. O Michael também se formou com distinção, por duas vezes: primeiro em Engenharia e depois em Direito. Rapidamente foi contratado por um prestigiado escritório de advocacia em Washington, D. C., especializado em patentes. O seu futuro parecia brilhante, com uma trajetória profissional bem definida e uma reforma precoce garantida.

Embora as nossas carreiras tenham sido bem-sucedidas, não foram exatamente o que esperávamos. Ambos mudámos de emprego várias vezes, pelas razões certas. Contudo, não há planos de reforma garantidos: os nossos PPR só aumentam em função das nossas contribuições individuais.

Michael e eu somos muito felizes no nosso casamento e temos três filhos maravilhosos. Enquanto escrevo este livro, dois deles já estão na faculdade e o terceiro está a começar o segundo ciclo. Gastámos uma fortuna para assegurar que os nossos filhos estavam a receber a melhor formação possível.

Um dia, em 1996, um deles chegou a casa decepcionado com a escola. Estava aborrecido e cansado de estudar.

— Por que motivo tenho de perder tempo a estudar coisas que nunca vou usar na vida real? — protestou.

Sem pensar, respondi:

— Porque se não tiveres boas notas não entras na faculdade.

— Mesmo que não entre na faculdade — replicou —, vou ficar rico.

— Se não te formares não vais conseguir um bom emprego — respondi, com uma ponta de pânico e preocupação maternal.

— E, se não tiveres um bom emprego, como poderás ficar rico?

O meu filho fez um sorriso forçado e balançou a cabeça. Já tínhamos tido esta conversa várias vezes. Ele baixou a cabeça e desviou o olhar. As minhas palavras cheias de sabedoria materna caíam novamente em ouvidos moucos. Embora esperto e determinado, ele sempre se mostrou um rapaz bem-educado e respeitador.

— Mãe! — começou. Era a minha vez de ouvir um sermão.

— Vê bem! Olha o que está a acontecer. As pessoas mais ricas não ficaram ricas por causa dos estudos. Vê o Michael Jordan e a Madonna. Até o Bill Gates deixou Harvard para fundar a Microsoft, ainda há pouco mais de 30 anos. Há um jogador de

basebol que ganha mais de \$4 000 000 por ano, embora digam que é «mentalmente desafinado».¹

Seguiu-se um prolongado silêncio. Percebi que estava a dar ao meu filho os mesmos conselhos que os meus pais me tinham dado. O mundo mudou, mas os conselhos continuam os mesmos. Boa formação e notas altas já não são suficientes para garantir o sucesso e ninguém parece ter-se dado conta disso, a não ser os nossos filhos.

— Mãe — continuou ele —, não quero trabalhar tanto como tu e o pai. Vocês ganham muito dinheiro, moramos numa casa grande e temos muitos brinquedos. Se seguir o teu conselho vou acabar como vocês, a trabalhar demais só para pagar mais impostos e endividar-me. Já não há segurança no emprego; já sei tudo a respeito de *downsizing* e de *rightsizing*.² Também sei que quem se forma na universidade não está a ganhar tanto como antigamente. Sei que não posso depender da Segurança Social ou dos fundos de pensão da empresa para me reformar. Preciso de novas respostas.

Ele estava certo. Precisava de novas respostas e eu também. O conselho dos meus pais pode ter funcionado para as pessoas que nasceram antes de 1945, mas pode ser um desastre para os que nasceram num mundo que está em rápida transformação. Não basta dizer aos meus filhos «Vão para a escola, tirem boas notas e procurem um emprego tranquilo e seguro.»

Eu sabia que tinha de procurar novas formas de orientar a educação deles.

Como mãe e contabilista, preocupava-me a falta de instrução financeira nas escolas que os nossos filhos frequentam. Muitos dos

¹ Terminologia politicamente correta para aquilo a que se costumava chamar «débil mental». [N. da T.]

² Estratégia administrativa que procura encontrar formas de ajustar os níveis de pessoal nas empresas, para responder à queda das receitas. O *rightsizing* defende que se deve manter a quantidade de empregados necessários às atividades da empresa e que não seja feita, meramente, uma «limpeza». [N. da T.]

jovens de hoje têm cartão de débito e conta bancária antes de concluir o secundário e, todavia, nunca tiveram aulas sobre dinheiro e a maneira de investi-lo, já para não falar da compreensão do impacto dos juros nas suas contas. São financeiramente analfabetos e, sem o conhecimento de como o dinheiro funciona, não estão preparados para enfrentar o mundo que os espera, um mundo que dá mais ênfase à despesa do que à poupança.

Quando o meu filho mais velho ficou totalmente endividado com o cartão de crédito, no primeiro ano da faculdade, eu ajudei-o a rasgar os cartões e comecei a procurar um programa que me dissesse como educar os meus filhos em questões financeiras.

No ano passado, o meu marido ligou do escritório:

— Encontrei alguém que pode ajudar-te. Chama-se Robert Kiyosaki, é empresário, investidor e vai patenteiar um produto educacional. Acho que é aquilo de que andavas à procura.

Exatamente o que eu andava à procura

O meu marido, Mike, ficou tão impressionado com CASHFLOW, o novo produto educacional que Robert Kiyosaki estava a desenvolver, que conseguiu que participássemos num teste do protótipo. Por ser um produto educacional, perguntei à minha filha de 19 anos, caloura na universidade local, se gostaria de participar no teste e ela concordou.

Cerca de 15 pessoas, divididas em três grupos, participaram. Mike tinha razão. Era esse o produto educacional de que eu estava à procura. Parecia um Monopólio, contudo havia duas pistas: uma interna e outra externa. O objetivo do jogo era sair da pista interna, a que Robert chamava «Corrida dos Ratos»,³ e alcançar a pista externa, ou

³ Rat race (literalmente «corrida dos ratos») é uma expressão usada correntemente na língua inglesa para se referir de modo pejorativo à incessante busca do sucesso no mundo dos negócios. [N. da T.]

a «Pista de Alta Velocidade».⁴ Como dizia Robert, a Pista de Alta Velocidade simula o jogo dos ricos na vida real.

Então Robert descreveu-nos a Corrida dos Ratos: «Se observarem a vida das pessoas de instrução média, trabalhadoras, verão uma trajetória semelhante. A criança nasce e vai para a escola. Os pais orgulham-se porque o filho se destaca, tem boas notas e consegue entrar na universidade. O filho forma-se, talvez faça uma pós-graduação, e então faz exatamente o que estava determinado: procura um emprego ou segue uma carreira segura e tranquila. Encontra esse emprego, quem sabe de médico ou de advogado, ou entra para as forças armadas ou para o serviço público. Geralmente o filho começa a ganhar dinheiro, surgem os cartões de crédito e começam as compras, se é que já não tinham começado.

Com dinheiro para gastar, o filho vai aos mesmos lugares aonde vão os jovens, conhece alguém, namora e, às vezes, até casa. A vida é maravilhosa porque atualmente marido e mulher trabalham. Dois salários são uma bênção. Eles sentem-se bem-sucedidos, o seu futuro é brilhante e decidem comprar uma casa, um carro, uma televisão, tirar férias e ter filhos. O desejo concretiza-se. A necessidade de dinheiro é imensa. O feliz casal concluiu que as suas carreiras são da maior importância e ambos começam a trabalhar cada vez mais para conseguirem promoções e aumentos. O rendimento aumenta e chega outro filho... e a necessidade de uma casa maior. Trabalham ainda mais arduamente, tornam-se melhores funcionários. Voltam a estudar para obterem especialização e ganharem mais dinheiro. Talvez arranjam mais um emprego. O seu rendimento cresce, mas os descontos para o IRS, o IMI da casa maior, as contribuições para a Segurança Social e outros impostos também aumentam. Eles olham para todos aqueles descontos

⁴ *Fast track* (literalmente «pista de alta velocidade») é uma expressão usada na língua inglesa para denotar um estilo de vida cheio de emoções. [N. da T.]

e perguntam-se para onde irá aquele dinheiro. Aplicam nalguns fundos de capitalização e pagam as contas do supermercado com o cartão de crédito. As crianças já têm cinco ou seis anos e é necessário poupar, não só para o aumento das mensalidades escolares como também para a velhice.

O feliz casal, nascido há 35 anos, está agora preso na armadilha da Corrida dos Ratos até ao resto dos seus dias. Eles trabalham para os donos da empresa, para o governo, quando pagam os impostos, e para o banco, quando pagam os cartões de crédito e a prestação da casa.

Aconselham os filhos a estudar com afinco, a obter boas notas e a conseguir um emprego e uma carreira seguros. Os miúdos não aprendem nada sobre dinheiro, a não ser com aqueles que se aproveitam da sua ingenuidade e trabalham arduamente a vida inteira. O processo repete-se com a geração seguinte de trabalhadores. *Esta é a Corrida dos Ratos.*

A única maneira de sair da Corrida dos Ratos é provar a sua proficiência tanto na contabilidade quanto no investimento, que são dois dos assuntos mais difíceis de dominar. Como auditora independente formada, que já trabalhou para um dos oito grandes escritórios de contabilidade, fiquei surpreendida ao ver que Robert tornara a aprendizagem desses dois temas divertida e empolgante. O processo estava tão bem dissimulado que, enquanto trabalhávamos para sair da Corrida dos Ratos, não nos apercebíamos de que estávamos a aprender. O teste do produto transformou-se numa tarde divertida, em que falei com a minha filha de coisas que nunca tínhamos discutido antes. Como contabilista, era fácil jogar a algo que precisava de uma declaração de IRS e de um balanço, de modo que tive tempo para ajudar a minha filha e os demais jogadores do meu grupo a entenderem conceitos que desconheciam. Naquele dia fui a primeira pessoa, e a única de todo o grupo do

teste, a sair da Corrida dos Ratos. Saí em 50 minutos, embora o jogo continuasse por cerca de três horas.

Na minha mesa estavam um gerente de uma agência bancária, o dono de uma empresa e um programador informático. O que me perturbou muito foi o pouco que essas pessoas sabiam sobre contabilidade e investimento, assuntos importantes para as suas vidas. Fiquei a imaginar de que forma eles geriam as questões financeiras na vida real... Podia aceitar que a minha filha de 19 anos não soubesse nada, mas eles eram adultos com pelo menos o dobro da sua idade.

Depois de terminar a Corrida dos Ratos, fiquei a acompanhar durante duas horas a minha filha e aqueles adultos instruídos e abastados, que rolavam os dados e movimentavam os seus marcadores. Embora estivesse contente por vê-los aprender tanto, fiquei incomodada ao perceber como os adultos tinham pouco conhecimento dos princípios básicos da contabilidade e do investimento. Eles não conseguiam ver com clareza a relação entre as suas declarações de IRS e os seus balanços. À medida que compravam e vendiam ativos, tinham dificuldade em perceber o impacto que cada transação poderia ter sobre o fluxo de rendimento mensal. Pensei em quantos milhões de pessoas, no mundo real, lutam com problemas financeiros só porque nunca estudaram este tema.

«Graças a Deus, estas pessoas estavam a divertir-se e distraíam-se, na ânsia de ganhar o jogo», disse para mim mesma. Quando Robert deu por finalizado o teste, concedeu-nos 15 minutos para discutir e criticar o CASHFLOW entre nós mesmos.

O empresário do meu grupo não estava feliz. Não tinha gostado do jogo:

— Não preciso de saber isso — disse. — Tenho contabilistas, gerentes de banco e advogados que me tratam destes assuntos.

Robert respondeu-lhe:

— Já reparou que há uma série de contabilistas que não ficam ricos? E gerentes de banco, e advogados, e corretores de valores, e corretores imobiliários? Eles sabem muitas coisas, e em geral são inteligentes, mas a maioria não é rica. Como as nossas escolas não ensinam o que os ricos conhecem, seguimos os conselhos dessas pessoas. Mas, um dia, imagine que está a conduzir e fica preso num engarrafamento. Enquanto tenta chegar ao escritório, olha para o lado e vê o seu contabilista preso no mesmo engarrafamento. Olha para o outro lado e vê o seu gerente bancário. Isso deveria dizer-lhe alguma coisa.

O programador informático também não ficou muito impressionado com o jogo:

— Posso comprar um software que me ensine tudo isto.

O gerente, contudo, estava empolgado:

— Estudei isto na escola, ou seja, a parte da contabilidade, mas nunca soube aplicá-la à vida real. Agora sim. Preciso de sair da Corrida dos Ratos.

Mas foi o comentário da minha filha o que mais me impressionou:

— Diverti-me a aprender — disse. — Aprendi uma série de coisas sobre como o dinheiro funciona e como investi-lo. — E acrescentou: — Agora posso escolher uma profissão que me interesse e não apenas para ter um emprego seguro, mordomias ou um salário. Se eu aprender o que este jogo ensina, ficarei livre para fazer e estudar o que o meu coração pede... e não porque as empresas estão à procura de determinadas capacidades profissionais. Se aprender isto não vou ter de me preocupar com a segurança no emprego e a Segurança Social, como a maioria da minha turma.

Não consegui ficar para conversar com Robert, depois de o jogo acabar, mas concordei em voltar a encontrar-me com ele para falar mais do projeto. Sabia que ele queria usar o jogo para ajudar os

outros a ficarem mais espertos do ponto de vista financeiro e estava ansiosa para ouvir mais a respeito dos seus projetos.

Eu e o meu marido marcámos um jantar com Robert e a sua esposa para dali a alguns dias. Embora fosse o nosso primeiro encontro social, parecia que nos conhecíamos há anos. Descobrimos que tínhamos muito em comum. Falámos de tudo, desde desporto e teatro, a restaurantes e questões socioeconómicas. Falámos do mundo em transformação. Ficámos à conversa durante bastante tempo sobre como a maioria dos americanos tem poucas ou nenhuma poupanças para a reforma, bem como sobre a quase falência da Segurança Social e do Medicare.⁵ Os meus filhos teriam de financiar a reforma dos 75 milhões de *baby boomers*⁶? Ficámos a pensar se as pessoas estarão cientes de como é arriscado depender de planos de reforma.

A principal preocupação de Robert era o hiato crescente entre os que têm e os que não têm, nos EUA e nos outros países. Empresário autodidata que viajava à volta do mundo para fazer investimentos, Robert tinha conseguido aposentar-se aos 47 anos. Saiu do conforto da reforma porque tinha a mesma preocupação que eu em relação aos meus filhos. Ele sabe que o mundo mudou, mas que a educação não mudou com ele. Na opinião de Robert, as crianças passam anos num sistema de ensino ultrapassado, a estudar disciplinas que jamais usarão, preparando-se para um mundo que já não existe. «Hoje, o conselho mais perigoso que se pode dar a um jovem é “Vai para a escola, tira boas notas e procura um emprego seguro”», costuma ele dizer. «Este velho conselho é um mau conselho. Se pudessem ver o que está a acontecer na Ásia, na Europa e na América do Sul estariam tão preocupados como eu. É um

⁵ Medicare é um programa de saúde do governo dos EUA direcionado para os idosos. [N. da T.]

⁶ Referência às pessoas nascidas num período de explosão populacional e, mais especificamente, às pessoas que nasceram na década de 1950. [N. da T.]

mau conselho», acredita ele, «porque se quisermos que os nossos filhos tenham um futuro financeiro seguro, eles não podem jogar com as velhas regras. É muito arriscado.»

Perguntei-lhe o que eram, para ele, as «velhas regras».

— As pessoas como eu jogam com regras diferentes das suas — disse. — O que acontece quando uma grande empresa anuncia um *downsizing*?

— As pessoas são despedidas — respondi. — As famílias sofrem e o desemprego aumenta.

— Sim, mas o que acontece com a empresa, em especial com uma empresa de capital aberto que tem ações na bolsa?

— Em geral, o preço das ações aumenta quando se anuncia o *downsizing* — respondi. — O mercado gosta quando uma empresa reduz os seus custos salariais, seja através da automatização, seja apenas racionalizando o uso da mão de obra.

— Muito bem — respondeu ele. — E quando o preço das ações aumenta, as pessoas como eu, os acionistas, ficam mais ricas. Isso é o que quero dizer sobre regras diferentes. Os empregados perdem, enquanto os proprietários e os investidores ganham.

Robert estava a descrever não apenas a diferença entre empregado e empregador como também entre controlar o seu próprio destino e entregar esse controlo a alguém.

— Mas, para a maioria das pessoas é difícil entender por que razão isso acontece — contrapus. — Elas acham que isso não é justo...!

— Por isso é uma tolice dizer a uma criança «Deves ter uma boa instrução» — disse ele. — É uma parvoíce imaginar que a formação oferecida pelo sistema de ensino vai preparar os nossos filhos para o mundo que eles encontrarão depois de formados. As crianças precisam de mais educação. E de uma instrução diferente. Elas precisam de conhecer as regras, regras diferentes.

Robert continuou:

— Há as regras seguidas pelos ricos e há as seguidas pelos outros 95% da população — disse. — E os 95% aprendem essas regras em casa e na escola. É por isso que hoje é tão arriscado dizer a uma criança «Estuda bastante e arranja um emprego.» Hoje, uma criança precisa de uma formação mais sofisticada e o sistema atual não está a responder a essa necessidade. Não estou preocupado com quantos computadores há na sala de aula ou com quanto gastam as escolas. Como pode o sistema educativo ensinar o que não conhece? E como podem os pais ensinar aos seus filhos o que a escola não ensina? Como se pode ensinar contabilidade a uma criança? Ela não achará aborrecido? E como podem os pais ensinar a investir se eles próprios são avessos ao risco? Em vez de ensinar os meus filhos a procurar a segurança, decidi que o melhor seria ensiná-los a ficarem espertos.

— E como ensinaria a uma criança tudo isto de que estamos a falar? — perguntei a Robert. — Como podemos facilitar a tarefa dos pais, especialmente quando eles próprios não sabem do que se trata?

— Escrevi um livro sobre o assunto — foi a sua resposta.

— E onde está?

— No meu computador. Está lá há anos, em ficheiros. De vez em quando acrescento qualquer coisa, mas nunca consegui organizar todo o material. Comecei a escrevê-lo depois de o meu outro livro se tornar num bestseller, mas nunca acabei o livro novo. Só tenho pedaços.

E estava em pedaços mesmo. Depois de ler os capítulos, achei que o livro tinha muito valor e que devia ser publicado, sobretudo nestes tempos de mudanças e transformação. Por isso, concordei em ser coautora do livro de Robert.

Perguntei-lhe de quanta informação financeira ele achava que uma criança precisaria. Ele respondeu que dependeria da criança.

Ele sabia que desde pequeno queria ser rico e teve a felicidade de encontrar uma figura paterna que era rica e que quis orientá-lo. — A educação é a base do sucesso — disse Robert. Da mesma forma que as funcionalidades académicas são importantes, as capacidades financeiras e de comunicação também o são.

O que se segue é a história dos dois pais de Robert, um rico e o outro pobre, que descreve todas as capacidades que ele desenvolveu ao longo de uma vida. O contraste entre os dois pais oferece-nos uma perspetiva importante. Apoiei, editei e compilei este livro. Para os contabilistas que o lerem, peço que suspendam os seus conhecimentos académicos e abram as suas mentes às teorias apresentadas por Robert. Embora muitas delas contestem os princípios contabilísticos geralmente aceites, elas oferecem uma valiosa percepção da forma como os verdadeiros investidores analisam as suas decisões de investimento.

Quando nós, como pais, aconselhamos os nossos filhos a «ir para a escola, estudar muito e encontrar um bom emprego», fazemos isso muitas vezes no seguimento de um hábito cultural. Sempre foi correto fazê-lo. No início, quando encontrei Robert, as suas ideias espantaram-me. Tendo sido criado por dois pais, ele foi ensinado a procurar dois objetivos diferentes. O seu pai instruído aconselhava-o a trabalhar para uma grande empresa. O seu pai rico aconselhava-o a ser dono de uma grande empresa. Ambas as trajetórias de vida exigiam instrução, mas os objetos de estudo eram completamente diferentes. O seu pai instruído incentivava-o a ser uma pessoa instruída. O seu pai rico incentivava-o a contratar pessoas instruídas.

Ter dois pais causou muitos problemas. O pai verdadeiro de Robert era supervisor de educação no estado do Havai. Quando Robert tinha 16 anos, a ameaça «Se não conseguires boas notas não vais ter um bom emprego» não produzia grande efeito. Ele já sabia que a sua meta era ser dono de empresas, não trabalhar para

elas. De facto, se um dos seus orientadores no secundário não tivesse sido sábio e persistente, ele poderia não ter continuado os estudos. Ele admite isso. Estava ansioso para começar a acumular o seu património, mas finalmente concordou que uma formação superior também lhe seria útil.

Na verdade, as ideias deste livro podem parecer um pouco exageradas e radicais para a maioria dos pais. Alguns até estão a ter dificuldades para manter os seus filhos na escola. Mas, à luz dos nossos tempos em transformação, como pais precisamos de estar abertos a ideias novas e ousadas. Incentivar os filhos a serem empregados é aconselhar os nossos filhos a pagar mais do que a justa parcela em impostos ao longo da vida, com pouca ou nenhuma esperança de conseguirem uma reforma. De facto, a maioria das famílias trabalha de janeiro a meados de maio para o governo, apenas para pagar os seus impostos. São necessárias novas ideias e este livro apresenta-as.

Robert afirma que os ricos educam os seus filhos de forma diferente. Ensoram os filhos em casa, à volta da mesa do jantar. Essas ideias podem não ser aquelas que você escolheria para abordar com os seus filhos, mas obrigada por olhar para elas. Eu aconselho-o a continuar à procura. Na minha opinião, como mãe e auditora independente, o conceito de simplesmente ter boas notas e arranjar um bom emprego é uma ideia antiquada. Precisamos de novas ideias e de uma educação diferente. Falar com os seus filhos sobre lutar para serem bons funcionários e criarem a sua própria empresa de investimentos talvez não seja uma ideia assim tão má.

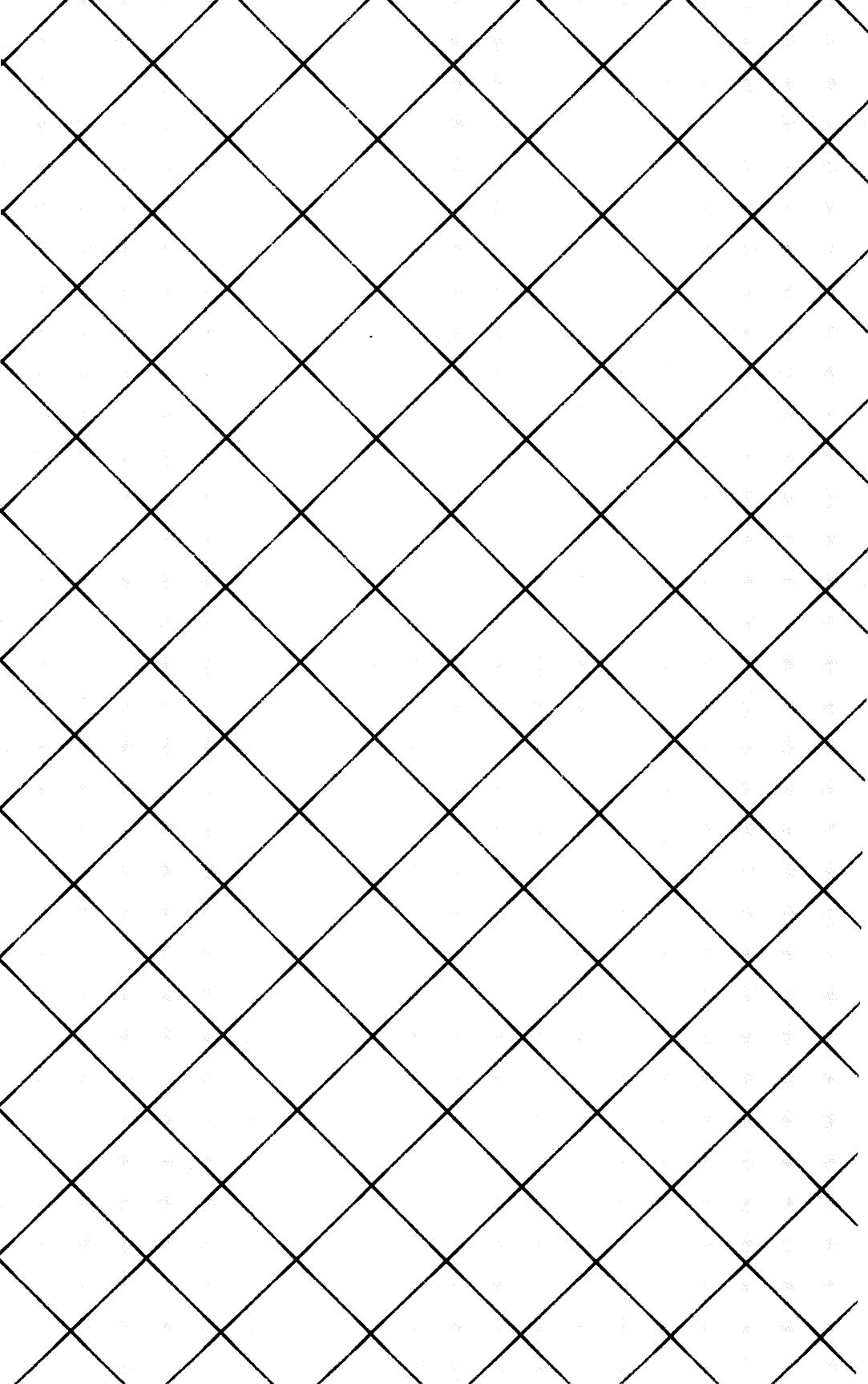
Espero, como mãe, que este livro ajude outros pais. Robert espera poder mostrar que qualquer um pode alcançar a prosperidade, se decidir fazê-lo. Se for um jardineiro, um porteiro ou até um desempregado, então tem a capacidade de se instruir e de ensinar os que ama a cuidarem de si próprios financeiramente. Lembre-se

de que a **inteligência financeira** é o processo mental pelo qual resolvemos os nossos problemas financeiros.

Enfrentamos, hoje, mudanças globais e tecnológicas iguais, ou até maiores, do que as que ocorreram no passado. Ninguém tem uma bola de cristal, mas uma coisa é certa: à nossa frente avistam-se mudanças que estão para lá da nossa realidade. Quem sabe o que o futuro nos trará? Mas, aconteça o que acontecer, temos duas escolhas fundamentais: a segurança ou a inteligência, preparando-nos, instruindo-nos e despertando o nosso génio financeiro e o dos nossos jovens.

— SHARON L. LECHTER

LIÇÕES



CAPÍTULO UM

PAI RICO, PAI POBRE

por Robert Kiyosaki

Tive dois pais, um rico e outro pobre. Um era muito instruído e inteligente; tinha um doutoramento e fizera um curso universitário, com duração de quatro anos, em menos de dois. Foi para a Universidade de Stanford, para a Universidade de Chicago e para a North Western University, sempre com bolsas de estudos. O outro pai nunca concluiu o ensino secundário.

Ambos foram homens bem-sucedidos nas suas carreiras e trabalharam arduamente durante toda a vida. Ambos obtinham rendimentos consideráveis. Contudo, um sempre enfrentou dificuldades financeiras. O outro tornou-se o homem mais rico do Havai. Um morreu e deixou milhões de dólares à sua família, para instituições de caridade e para a sua igreja. O outro deixou contas por pagar.

Ambos eram homens fortes, carismáticos e influentes. Ambos me ofereceram conselhos, mas não aconselharam as mesmas coisas. Ambos acreditavam firmemente na instrução, mas não sugeriram os mesmos estudos.

Se eu tivesse tido um único pai, teria tido de aceitar ou rejeitar os seus conselhos. Tendo dois, pude escolher entre pontos de vista contrastantes: a visão de um homem rico e a de um homem pobre.

Em vez de aceitar ou rejeitar simplesmente um desses pontos de vista, dei por mim a pensar mais, comparando-os e escolhendo por mim mesmo.

O problema é que o homem rico ainda não era rico e o homem pobre ainda não era pobre. Estavam ambos no início das suas carreiras e lutavam por dinheiro e pela família. Mas tinham ideias muito diferentes sobre o dinheiro.

Por exemplo, um dos pais dizia: «O amor ao dinheiro é a raiz de todo o mal.» Já o outro: «A falta de dinheiro é a raiz de todo o mal.»

Quando era criança, a influência de dois pais, ambos homens fortes, era uma situação complicada. Eu queria ser um bom filho e ouvia, mas eles não falavam a mesma língua. O contraste entre as suas ideias, especialmente no que se referia ao dinheiro, era tão extremo que eu ficava curioso e intrigado. E comecei a pensar profundamente sobre o que cada um deles dizia. Gastava muito do meu tempo a refletir e a fazer perguntas como «Porque diz ele isso?», a respeito das afirmações dos dois pais. Teria sido muito mais simples dizer «Sim, ele tem razão. Concordo com isso», ou até rejeitar esse ponto de vista dizendo «Ele não sabe do que está a falar». Porém, por ter dois pais que eu amava, fui forçado a pensar e a escolher um dos caminhos por mim mesmo. Esse processo de escolher por mim próprio mostrou-se muito valioso a longo prazo, não se tratando apenas da aceitação ou da rejeição de um único ponto de vista.

Uma das razões pelas quais os ricos ficam mais ricos, os pobres mais pobres e a classe média luta com as dívidas prende-se com o facto de o assunto «dinheiro» não ser ensinado nem em casa, nem na escola. Muitos de nós aprendemos sobre o dinheiro com os nossos pais. O que pode dizer um pai pobre ao seu filho a respeito do dinheiro? Ele dirá: «Continua na escola e estuda muito.» O filho pode formar-se com ótimas notas, mas terá uma orientação financeira e uma mentalidade de pessoa pobre. E isso foi aprendido pelo filho desde tenra idade.

O dinheiro não é ensinado nas escolas. As escolas concentram-se nas capacidades académicas e profissionais mas não nas

competências financeiras. Isso explica por que motivo médicos, gerentes de banco e contabilistas inteligentes, que tiveram ótimas notas enquanto estudantes, terão problemas financeiros durante toda a sua vida. A nossa impressionante dívida nacional deve-se, em boa medida, a políticos e funcionários públicos muito instruídos, que tomam decisões financeiras com pouca ou nenhuma experiência na área do dinheiro.

Muitas vezes imagino o que acontecerá quando houver milhões de pessoas a precisar de assistência financeira e médica. Eles tornar-se-ão dependentes do apoio financeiro das suas famílias ou do governo. O que acontecerá quando os planos de saúde e a Segurança Social ficarem sem dinheiro? Como sobreviverá uma nação, se a formação sobre o dinheiro continuar a ser uma tarefa dos pais, cuja maioria será ou já é pobre?

Como tive dois pais a influenciar-me, aprendi com ambos. Tive de refletir sobre os conselhos de cada um e, ao fazê-lo, percebi o poder e o impacto dos nossos pensamentos sobre a nossa própria vida. Por exemplo, um pai costumava dizer: «Não posso comprar isso.» O outro proibia o uso dessas palavras. Insistia em que eu dissesse: «O que posso fazer para comprar isso?» Num caso temos uma afirmação, no outro uma pergunta. Um deixa-o sem alternativa, o outro obriga-o a refletir. O meu pai rico explicava que, ao dizermos automaticamente «Não posso comprar isso», o cérebro para de trabalhar. Já ao perguntarmos «O que posso fazer para comprar isso?», mantemos o cérebro a funcionar. Ele não estava a sugerir que eu comprasse tudo o que queria, mas sim que incentivasse e exercitasse ao máximo a minha mente, o computador mais poderoso do mundo. «O meu cérebro fica mais forte a cada dia que passa porque eu exercei-o. Quanto mais forte fica, mais dinheiro ganho.» Ele acreditava que repetir mecanicamente «Não posso comprar isso» era um sinal de preguiça mental.

Embora ambos os pais trabalhassem com afinco, observei que um deles tinha o hábito de pôr o cérebro a dormir quando o assunto era dinheiro e o outro costumava exercitá-lo. Por isso, ao longo do tempo, um deles ia ficando mais forte financeiramente, enquanto o outro enfraquecia. Isto não é muito diferente do que acontece quando uma pessoa faz exercícios físicos regulares, enquanto a outra permanece sentada no sofá a ver televisão. O exercício físico adequado aumenta as suas hipóteses de ter uma boa saúde, e um exercício mental apropriado aumenta as suas possibilidades de ficar rico. A preguiça reduz tanto a saúde quanto a riqueza.

Os meus dois pais tinham atitudes mentais diferentes. Umcreditava que os ricos deviam pagar mais impostos para apoiarem os menos afortunados. O outro dizia: «Os impostos punem os que produzem e recompensam os que não o fazem.»

Um dos pais recomendava: «Estuda arduamente para poderes trabalhar numa boa empresa.» O outro dizia: «Estuda arduamente para poderes comprar uma boa empresa.»

Um deles dizia: «Não sou rico porque tenho filhos.» O outro: «Tenho de ser rico por vossa causa, meus filhos.»

Um incentivava as conversas sobre dinheiro e negócios à hora do jantar. O outro proibia que se falasse do assunto durante as refeições.

Um dizia: «Em questões de dinheiro sé cuidadoso, não arrisques.» O outro: «Aprende a gerir o risco.»

Um recomendava: «A nossa casa é o nosso maior investimento e o nosso maior património.» O outro: «A minha casa é uma dívida e se a tua casa for o teu maior investimento, então terás problemas.»

Ambos os pais pagavam as suas contas a horas, mas um pagava-as em primeiro lugar, enquanto o outro deixava-as para a última hora.

Um deles acreditava que a empresa ou o governo deveria cuidar de nós e das nossas necessidades. Estava sempre preocupado com

aumentos salariais, planos de reforma, benefícios médicos, licenças de saúde, férias e outras regalias. Ele ficava impressionado com dois dos seus tios, que foram para o exército e que se reformaram vantajosamente após 20 anos de serviço. Ele adorava a ideia de assistência médica e de serviços de reembolso de alimentos que os militares ofereciam aos seus aposentados. Ele também se empolgava com as cátedras vitalícias no sistema universitário. A ideia de estabilidade no emprego e de benefícios laborais parecia-lhe, às vezes, mais importante do que o próprio emprego. Dizia frequentemente: «Trabalhei muito para o governo, mereço essas mordomias.»

O outro pai acreditava na total autossuficiência financeira. Manifestava-se contra a mentalidade dos «direitos» e dizia que isso estava a criar pessoas fracas e financeiramente necessitadas. Ele enfatizava a competência financeira.

Um dos pais lutava para poupar alguns, ainda que poucos, dólares. O outro investia.

Um pai ensinou-me a escrever um currículo impressionante, para que eu pudesse encontrar um bom emprego. O outro ensinou-me a fazer sólidos planos financeiros e de negócios, de modo a que eu pudesse criar empregos.

Ter dois pais fortes permitiu-me observar o impacto que têm, sobre a nossa vida, diferentes formas de pensar. Observei que as pessoas moldam as suas vidas através dos seus pensamentos.

Por exemplo, o meu pai pobre dizia-me sempre: «Nunca vou ficar rico.» E isso acabou por acontecer. O meu pai rico, por seu lado, referia-se sempre a si próprio como sendo rico. Ele dizia coisas como: «Sou um homem rico e as pessoas ricas não fazem isto.» Mesmo que estivesse totalmente acanhado, após um contratempo financeiro, continuava a considerar-se um homem rico. Ele justificava-se afirmando: «Há uma diferença entre ser pobre e estar enfraquecido. Estar enfraquecido é algo temporário; ser pobre

é eterno.» O meu pai pobre dizia: «O dinheiro não me interessa», ou «O dinheiro não é importante». O meu pai rico dizia sempre: «Dinheiro é poder.» A força dos nossos pensamentos nunca poderá ser medida ou avaliada, mas desde jovem tornou-se óbvia para mim a tomada de consciência dos meus pensamentos e da forma como me expressava. Observei que o meu pai pobre não era pobre por causa do dinheiro que ganhava, que era bastante, mas devido aos seus pensamentos e atitudes. Quando era criança, tendo dois pais, tornei-me consciente de que deveria ser cuidadoso com os pensamentos que decidisse assumir como meus. Quem deveria ouvir? O meu pai rico ou o meu pai pobre?

Embora ambos tivessem um enorme respeito pela educação e pela aprendizagem, discordavam quanto ao que era importante aprender. Um queria que eu estudasse arduamente, que me formasse e conseguisse um bom emprego para trabalhar pelo dinheiro. Queria que eu estudasse para me tornar um profissional, um advogado ou um contabilista, ou que fosse para uma faculdade de gestão para conseguir ter um mestrado. O outro incentivava-me a estudar para ficar rico, para entender como funciona o dinheiro e para aprender a fazê-lo trabalhar para mim. «Não trabalho por dinheiro», costumava repetir uma e outra vez. «O dinheiro é que trabalha para mim.»

Com nove anos resolvi ouvir e aprender com o meu pai rico tudo sobre o dinheiro. Optei por não dar ouvidos ao meu pai pobre, mesmo que fosse ele quem possuía todos os títulos universitários.

Uma lição de Robert Frost

Robert Frost é o meu poeta favorito. Embora goste de muitos dos seus poemas, o meu preferido é «The Road Not Taken» («O caminho não escolhido»). Quase todos os dias recorro às suas lições:

The Road Not Taken

*Two roads diverged in a yellow wood,
And sorry I could not travel both
And be one traveler, long I stood
And looked down one as far as I could
To where it bent in the undergrowth;*

*Then took the other, as just as fair,
And having perhaps the better claim,
Because it was grassy and wanted wear
Though as for that the passing there
Had worn them really about the same,*

*And both that morning equally lay
In leaves no step had trodden black.
Oh, I kept the first for another day!
Yet knowing how way leads on to way,
I doubted if I should ever come back.*

*I shall be telling this with a sigh
Somewhere ages and ages hence:
Two roads diverged in a wood, and I —
I took the one less traveled by,
And that has made all the difference.⁷*

ROBERT FROST, 1916

⁷ O caminho não escolhido

«Dois caminhos divergiam num bosque de outono,/ E lamentando não poder seguir em ambos/ E sendo o único viajante, fiquei muito tempo parado/ E olhei para um deles tão distante quanto pude/ Até onde se perdia no bosque;/ Então segui o outro, como sendo igualmente merecedor,/ E sendo talvez o mais atraente,/ Porque estava coberto de relva e queria ser usado/ Embora aqueles que passaram primeiro/ Os tenham gasto quase de igual forma,/ E ambos estavam essa manhã/ Cobertos com folhas que passo nenhum pisou./ Oh, guardei o primeiro para outro dia!/ Mesmo sabendo como um caminho leva a caminhar,/ Duvidei se algum dia iria regressar./ Direi isto entre suspiros/ Num qualquer lugar, daqui a um tempo imenso:/ Dois caminhos divergiam num bosque e eu —/ Eu escolhi o menos percorrido,/ E isso fez toda a diferença.» [N. da T.]

E isso fez toda a diferença. Com o passar dos anos pensei muitas vezes no poema de Robert Frost. Ao escolher não dar atenção aos conselhos e atitudes do meu pai muito instruído quanto ao dinheiro, tomei uma decisão dolorosa mas que determinou o resto da minha vida.

Com a decisão de quanto e a quem dar ouvidos, teve início a minha educação sobre dinheiro. O meu pai rico deu-me lições ao longo de um período de mais de 30 anos, até que fiz 39 anos. As suas lições pararam quando ele percebeu que eu conhecia e entendia plenamente o que ele tentava martelar-me na cabeça, às vezes bastante dura.

O dinheiro é uma forma de poder. Mais poderosa ainda, entretanto, é a instrução financeira. O dinheiro vai e vem, mas se se tiver sido educado quanto ao funcionamento do dinheiro, adquirimos poder sobre ele e começamos a construir riqueza. O motivo pelo qual o simples pensamento positivo não funciona é porque a maioria das pessoas foi à escola e nunca aprendeu como funciona o dinheiro, e assim passam as suas vidas a trabalhar por ele.

Como comecei a aprender isto com apenas nove anos, as lições que o meu pai rico me ensinou foram simples. E após tudo ter sido dito e feito restam apenas seis lições, repetidas ao longo de 30 anos. Este livro trata dessas seis lições, expostas de maneira simplificada, como o meu pai rico me ensinou. Estas lições não pretendem ser respostas mas antes marcos, que o ajudarão, a si e aos seus filhos, a enriquecer, mesmo num mundo de crescente mudança e incerteza.

*** Lição 1:** Os ricos não trabalham pelo dinheiro

*** Lição 2:** Para que serve a alfabetização financeira?

*** Lição 3:** Cuide dos seus negócios

*** Lição 4:** A história dos impostos e o poder da sociedade anónima

*** Lição 5:** Os ricos inventam dinheiro

*** Lição 6:** Trabalhe para aprender, não trabalhe pelo dinheiro

CAPÍTULO DOIS

LIÇÃO 1 — OS RICOS NÃO TRABALHAM PELO DINHEIRO

— **P**ai, como é que se fica rico?
— O meu pai pousou o jornal.
— Porque queres ficar rico, filho?

— Porque a mãe do Jimmy chegou hoje num *Cadillac* novo e eles iam passar o fim de semana na praia. Ele convidou três amigos, mas o Mike e eu não fomos convidados. Eles disseram que não nos convidavam porque éramos miúdos pobres.

— Disseram isso mesmo? — perguntou o meu pai, incrédulo.
— Sim — respondi, magoado.

O meu pai balançou a cabeça em silêncio, ajeitou os óculos e voltou à leitura do jornal. Fiquei à espera da resposta.

Estávamos em 1956. Eu tinha nove anos. Por algum golpe de sorte, frequentava a mesma escola pública onde estudavam os filhos dos ricos. A cidade vivia fundamentalmente em função das fábricas do açúcar. Os gerentes fabris e outras pessoas influentes da cidade, como médicos, proprietários de estabelecimentos comerciais e gerentes de bancos matriculavam os seus filhos nessa escola. Terminado o primeiro ciclo, por norma iam para colégios particulares. Eu fazia parte desta escola porque a minha família morava num certo lado da rua. Se morasse do outro teria ido para uma escola diferente e os meus colegas seriam de famílias mais parecidas com a minha. Concluído o primeiro ciclo, eu e estas

crianças faríamos o secundário também em escolas públicas. Não havia colégios particulares para eles nem para mim. O meu pai finalmente largou o jornal. Senti que tinha estado a pensar.

— Filho — começou lentamente —, se quiseres ficar rico tens de aprender a ganhar dinheiro.

— E como ganho dinheiro? — perguntei.

— Usa a cabeça, filho — respondeu sorrindo. O que na verdade queria dizer era «Isto é tudo o que te vou dizer», ou «Não sei a resposta, por isso não me chateies».

Forma-se uma parceria

Na manhã seguinte contei ao meu melhor amigo, Mike, o que o meu pai tinha dito. Tenho a impressão de que Mike e eu éramos os únicos miúdos pobres da escola. Mike também estava nesta escola por acaso. Alguém tinha traçado aleatoriamente a linha divisória das áreas escolares e nós acabámos na escola dos miúdos ricos. Não éramos verdadeiramente pobres, mas sentíamos como se o fôssemos porque eles tinham luvas de basebol novas, bicicletas novas, tudo novo. A minha mãe e o meu pai davam-nos o básico: comida, teto e roupa. Mas apenas isso. O meu pai costumava dizer: «Se quiseres alguma coisa, trabalha para obtê-la.» Nós queríamos muitas coisas, mas não havia muito trabalho disponível para crianças de nove anos.

— E, então, como ganhamos dinheiro? — perguntou Mike.

— Não sei — respondi. — Mas queres ser meu sócio?

Ele concordou e, naquele sábado de manhã, Mike tornou-se no meu primeiro sócio de negócios. Passámos toda a manhã a imaginar formas de ganhar dinheiro. De vez em quando falávamos dos sortudos que estavam a divertir-se na casa de praia do Jimmy. Sentíamo-nos uma certa mágoa, mas era uma mágoa boa, pois inspirou-nos a pensar em como ganhar dinheiro. Finalmente, nessa tarde, um

lampejo surgiu nas nossas mentes. Era uma ideia que Mike havia tirado de um livro de ciências que lera. Empolgados, demos um aperto de mãos: a sociedade agora tinha um objetivo.

Durante as semanas seguintes, Mike e eu percorremos a vizinhança pedindo aos vizinhos que nos guardassem os tubos vazios das pastas de dentes. Intrigados, muitos adultos concordavam, sorrindo. Alguns perguntavam o que estávamos a fazer com aquilo. Respondíamos: «Não podemos contar, o segredo é a alma do negócio.»

À medida que as semanas passavam, a minha mãe ficava mais nervosa. Tínhamos escolhido um lugar perto da máquina de lavar roupa para guardar a nossa matéria-prima. Numa caixa de papelão, que antes albergara frascos de molho de tomate, acumulava-se agora a nossa pilha de tubos de pastas de dentes.

Finalmente, a minha mãe chateou-se. Não aguentava ver aquela confusão de pastas de dentes espremidas.

— O que andam a fazer, meninos? — perguntou. — E não me venham novamente com a desculpa de que é um segredo de negócios. Arrumem esta trapalhada ou vai tudo para o lixo!...

Argumentámos e explicámos que em breve teríamos o suficiente para começar a produção. Dissemos que estávamos à espera de que alguns vizinhos acabassem de usar as suas pastas, para que pudéssemos recolher os tubos. Ela deu-nos uma semana para resolvermos tudo.

Antecipámos a data do início da produção. A pressão aumentava. A minha primeira sociedade já estava a ser ameaçada por uma notificação de despejo do nosso armazém, feita pela minha própria mãe. Mike encarregou-se de apressar o consumo das pastas, informando que os dentistas recomendavam que se escovasse os dentes mais frequentemente. Comecei, pois, a instalar a linha de produção.

Um dia, o meu pai chegou a casa com um amigo, para mostrar como os miúdos «operavam a linha de produção a todo o vapor»,

perto da garagem. Por todo o lado havia uma fina poeira branca. Numa mesa comprida alinhavam-se embalagens de leite trazidas da escola e, no forno japonês da família, as brasas de carvão brilhavam, produzindo o máximo calor. O meu pai caminhava com cuidado. O carro fora estacionado próximo do portão da rua, porque a linha de produção estava à frente da porta da garagem. Quando ele e o seu amigo se aproximaram, viram uma vasilha de aço em cima das brasas e, dentro dela, os tubos de pasta de dentes derretiam. Naquela época não havia tubos de pasta de dentes de plástico, eram de chumbo. Por isso, depois de queimar a pintura exterior, os tubos dentro da vasilha derretiam até ficarem líquidos. Com uma pega de panelas da minha mãe, despejávamos o chumbo derretido, através de um pequeno furo, nas embalagens de leite, que estavam recheadas com gesso.

O pó branco do gesso que ainda não fora misturado com a água estava por todo o lado. Com a pressa tínhamos derrubado o saco de gesso e parecia que toda a área fora atingida por um nevão. As embalagens de leite vazias serviam para fazer moldes de gesso. O meu pai e o seu amigo observavam-nos enquanto vertíamos o chumbo derretido num pequeno buraco, no topo de um cubo de gesso.

— Cuidado — avisou o meu pai.

Fiz que sim com a cabeça, sem olhar para cima.

Quando terminei de colocar o chumbo derretido larguei a vasilha e sorri para o meu pai.

— O que estão a fazer? — perguntou com um sorriso cauteloso.

— Estamos a fazer o que me mandou: estamos a ficar ricos — respondi.

— Somos sócios — explicou Mike, sorrindo e balançando a cabeça.

— E o que têm nesses moldes de gesso? — perguntou o meu pai.

— Veja — disse. — Esta vai ser uma boa fornada.

Com um pequeno martelo, bati no selo que dividia o cubo em dois. Com cuidado, puxei a parte de cima do molde de gesso e uma moedinha de chumbo caiu.

— Caramba! — exclamou o meu pai. — Estão a cunhar moedas de chumbo...!

— É verdade — anuiu Mike. — Estamos a fazer o que o senhor disse. Estamos a fazer⁸ dinheiro.

O amigo do meu pai virou-se para suster uma gargalhada. O meu pai sorriu e balançou a cabeça. À sua frente estavam, além do fogo e da caixa com tubos de pasta de dentes vazios, dois rapazes cobertos por uma poeira branca e com sorrisos de orelha a orelha. O meu pai pediu que largássemos tudo e nos sentássemos com ele nos degraus da frente da casa. Sorrindo, explicou-nos carinhosamente o que significava a palavra «falsificação». Os nossos sonhos estavam desfeitos.

— Quer dizer que isto é ilegal? — perguntou Mike, com um soluço na voz.

— Deixe-os — disse o amigo do meu pai. — Eles podem estar a desenvolver um talento natural.

O meu pai olhou para ele, furioso.

— Sim, é ilegal — repetiu o meu pai calmamente. — Mas demonstraram muita criatividade e criatividade. Estou orgulhoso de vocês!

Desolados, Mike e eu ficámos sentados uns 20 minutos antes de começarmos a arrumar toda aquela tralha. O nosso negócio fora encerrado no próprio dia da inauguração. Varrendo a poeira, olhei para Mike e disse-lhe:

— Acho que o Jimmy e os amigos dele tinham razão. Somos pobres.

Quando disse isso, o meu pai já estava de saída.

⁸ Em inglês usa-se a mesma expressão para dizer «fazer» e «ganhar» dinheiro, *make money*. [N. da T.]

— Meninos — disse-nos —, vocês só serão pobres se desistirem. O mais importante é que fizeram alguma coisa. Muitas pessoas falam e sonham em ficar ricas, mas vocês fizeram alguma coisa. Estou muito orgulhoso. Continuem; não desistam.

Mike e eu ficámos quietos e calados. Eram palavras simpáticas, mas nós ainda não sabíamos o que fazer.

— Então, o pai não é rico porquê? — perguntei.

— Porque resolvi ser professor. Os professores não estão muito preocupados em ficar ricos. Nós gostamos de ensinar. Gostaria de ajudar-vos, mas na verdade não sei como ganhar dinheiro.

Mike e eu voltámos à arrumação. E o meu pai acrescentou:

— Se querem aprender a enriquecer não me perguntem, falem antes com o teu pai, Mike.

— O meu pai? — perguntou Mike, surpreendido.

— Sim, o teu pai — repetiu ele com um sorriso. — O teu pai e eu temos conta no mesmo banco e o gerente está encantado com ele. Disse-me várias vezes que o teu pai é brilhante quando se trata de ganhar dinheiro.

— O meu pai? — repetiu Mike, incrédulo. — Então porque não temos uma casa bonita e um carrão como os miúdos ricos da escola?

— Um carrão e uma casa bonita não querem necessariamente dizer que se é rico ou se tem muito dinheiro — respondeu. — O pai do Jimmy trabalha na fábrica. Ele não é muito diferente de mim: trabalha para uma empresa e eu trabalho para o governo. A empresa compra-lhe o carro. Se a fábrica tiver problemas financeiros, o pai do Jimmy pode acabar sem nada. Com o teu pai é diferente, Mike. Ele parece estar a construir um império e desconfio de que em alguns anos será um homem muito rico.

Ao ouvir aquilo, Mike e eu empolgámo-nos novamente. Mais animados, limpámos a confusão provocada pelo nosso defunto negócio. Enquanto limpávamos, fazímos planos sobre quando e onde

falar com o pai do Mike. O problema é que ele trabalhava muito e às vezes chegava a casa bastante tarde. Ele era dono de armazéns, de uma empresa de construção, de uma cadeia de lojas e de três restaurantes. Eram os restaurantes que o faziam voltar para casa tarde.

Acabada a limpeza, Mike despediu-se. Ele falaria com o pai à noite e perguntar-lhe-ia se queria ensinar-nos a ficar ricos. Mike prometeu ligar-me assim que tivesse uma resposta, mesmo que fosse tarde.

Às 20h30 tocou o telefone.

— OK, no próximo sábado — disse. — E desliguei. O pai do Mike concordara em conversar connosco.

Às 7h30 de sábado apanhei o autocarro para o lado pobre da cidade.

Começam as lições

— Vou pagar-vos 10 céntimos à hora.

Mesmo pelos padrões de remuneração vigentes em 1956, era pouco.

O Michael e eu fomos ter com o seu pai às 8h00 da manhã. Ele estava ocupado e já trabalhava há mais de uma hora. O seu supervisor de construções tinha acabado de partir na carrinha quando entrei naquele lar simples, pequeno e arrumado. Mike esperava-me à porta.

— O meu pai está ao telefone. Ele pediu para esperarmos na varanda, lá atrás — disse-me ao abrir a porta.

O antigo soalho de madeira chiou quando passei pela soleira da velha casa. Do lado de fora havia um capacho simples, que escondia os muitos anos de uso e os incontáveis passos que suportara. Apesar de limpo, precisava de ser substituído.

Quando entrei na sala estreita senti-me claustrofóbico. Estava mobilada com móveis que hoje seriam objeto de colecionadores.

Duas mulheres estavam sentadas no sofá, eram um pouco mais velhas do que a minha mãe. Em frente das mulheres estava um homem com roupa de trabalhador. Vestia calças e camisa caqui, bem passadas mas não engomadas, e calçava botas de trabalho bem engraxadas. Devia ser uns 10 anos mais velho do que o meu pai; diria que tinha uns 45 anos. Eles sorriram quando Mike e eu passámos em direção à cozinha, de onde se saía para um pátio ao fundo. Timidamente, devolvi o sorriso.

— Quem são eles? — perguntei.

— Ah, trabalham para o meu pai. O mais velho dirige os armazéns e as mulheres são gerentes dos restaurantes. E já viste o supervisor das construções, que está a trabalhar num projeto rodoviário, a 80 quilómetros daqui. O outro supervisor, que cuida da construção das casas, saiu antes de chegares.

— Isto é sempre assim? — perguntei.

— Nem sempre, mas muitas vezes — respondeu o Mike sorrindo, enquanto puxava uma cadeira para se sentar ao meu lado.

— Perguntei ao meu pai se vai ensinar-nos a ganhar dinheiro — disse Mike.

— E o que te respondeu? — perguntei com cautelosa curiosidade.

— Bem, primeiro olhou-me com uma expressão engraçada, depois disse que ia fazer-nos uma proposta.

— Oh!... — respondi, balançando a cadeira para trás em direção à parede; a cadeira em que me sentava sustentava-se nas pernas de trás.

Mike fazia o mesmo.

— Sabes o que ele vai propor? — perguntei.

— Não, mas já vamos descobrir.

De repente, o pai do Mike franqueou a porta e saiu para o alpendre. Mike e eu saltámos das cadeiras, ficando de pé, não por respeito mas pelo susto que apanhámos.

— Prontos, rapazes? — perguntou o pai do Mike, puxando uma cadeira para se sentar ao pé de nós.

Acenámos que sim com a cabeça e aproximámos as cadeiras. Ele era um homem grande, com cerca de 1,80 metro e 100 quilos. O meu pai era mais alto, pesava mais ou menos o mesmo e era cinco anos mais velho do que o pai do Mike. Eles eram de certo modo parecidos, embora com origens étnicas diferentes. Talvez tivessem energias semelhantes.

— O Mike disse que querem aprender a ganhar dinheiro. É isso, Robert?

Rapidamente assenti com a cabeça, não sem uma pequena sensação de intimidação. Senti muito poder por detrás das suas palavras e do seu sorriso.

— Muito bem, eis a minha oferta. Vou ensinar-vos, mas não como numa sala de aula. Vão trabalhar para mim e eu ensino-vos. Não trabalham para mim e eu não vos ensino. Posso ensinar mais rapidamente enquanto trabalham. Assim não perco tempo se apenas ficarem sentados a escutar, como fazem na escola. Esta é minha oferta. É pegar ou largar.

— Posso fazer uma pergunta... antes? — arrisquei.

— Não. É pegar ou largar. Tenho demasiado trabalho para perder tempo. De qualquer modo, se não puderem decidir de imediato nunca vão aprender a ganhar dinheiro. As oportunidades vão e vêm. Ser capaz de tomar decisões rápidas é muito importante. Vocês têm a oportunidade que pediram. E as aulas começam dentro de 10 segundos — respondeu o pai do Mike, com um sorriso incentivador.

— OK — respondi.

— Eu aceito — respondeu Mike.

— Bom — prosseguiu o pai do Mike —, a senhora Martin vai chegar daqui a 10 minutos. Depois de conversar com ela, vão com

ela até à minha loja e já podem começar. Vou pagar-vos 10 cêntimos por hora e tereis de trabalhar três horas todos os sábados.

— Mas hoje tenho jogo de basebol — contrapus.

O pai do Mike baixou a voz e falou com seriedade:

— É pegar ou largar.

— OK... — aceitei, decidindo trabalhar em vez de jogar basebol.

30 céntimos depois

Às 9h00 de uma bela manhã de sábado, Mike e eu estávamos a trabalhar para a senhora Martin. Ela era uma mulher bondosa e paciente. Dizia que eu e o Mike lhe lembrávamos os seus dois filhos, que já estavam crescidos e moravam com ela. Apesar de bondosa, acreditava no trabalho árduo e fazia-nos trabalhar. Era uma chefe rigorosa. Passávamos três horas a retirar as latas das prateleiras e a limpar-lhes o pó, para depois as voltarmos a colocar no lugar. Era uma tarefa incrivelmente monótona.

O pai do Mike, a quem eu chamo o meu pai rico, era dono de nove dessas lojas com amplos estacionamentos. Eram as primeiras versões das lojas de conveniência. Nesses pequenos armazéns de bairro, as pessoas compravam produtos como leite, pão, manteiga e cigarros. O problema é que no Havai, e isto aconteceu antes do ar condicionado, não se podia fechar a porta das lojas por causa do calor. Nestas havia duas portas amplas que davam para a rua e para o estacionamento. De cada vez que um carro passava ou estacionava levantava poeira, que se acumulava nas prateleiras.

Portanto, tínhamos um emprego que duraria enquanto não houvesse ar condicionado.

Durante três semanas, Mike e eu comparecemos aos sábados na loja da senhora Martin e trabalhávamos durante três horas. Ao meio-dia terminava o nosso trabalho e ela dava-nos três moedinhas

de 10 cêntimos. Mas nem aos nove anos, em meados da década de 1950, 30 cêntimos eram algo muito empolgante. Nessa época, uma revista de banda desenhada custava 10 cêntimos, de modo que em geral eu gastava o meu dinheiro em revistas e voltava para casa.

Na quarta-feira da quarta semana eu já estava com vontade de desistir. Tinha concordado em trabalhar só porque queria aprender a ganhar dinheiro com o pai do Mike, mas agora era um escravo por 10 cêntimos à hora. E, ainda por cima, não tinha voltado a ver o pai do Mike desde aquele sábado.

— Desisto — disse ao Mike à hora do almoço. A refeição da escola era horrível. A escola era monótona e agora já nem podia esperar pelos sábados. Mas o que estava a perturbar-me eram os 30 cêntimos.

Desta vez Mike sorriu.

— Estás a rir de quê? — perguntei-lhe, zangado e frustrado.

— O meu pai disse que isto ia acontecer. Ele pediu para o procurares quando estivesses prestes a desistir.

— O quê? — disse, indignado. — Ele está à espera que eu fique farto?

— Mais ou menos... — disse Mike. — A forma de ensinar do meu pai é um pouco diferente da do teu. O teu pai e a tua mãe falam muito. O meu pai é tranquilo e bastante calado. Espera até sábado. Vou dizer-lhe que queres desistir.

— Estás a dizer que fui aldrabado?

— Não, não é isso. No sábado o meu pai explica tudo.

Na fila, no sábado

Estava preparado para enfrentá-lo. Até o meu verdadeiro pai estava furioso com ele. O meu verdadeiro pai, aquele a quem chamo pai pobre, pensou que o meu pai rico estava a infringir a lei sobre

trabalho de menores e que, por isso, deveria ser investigado. O meu instruído pai pobre afirmou que eu deveria exigir o que merecia. Pelo menos 25 céntimos à hora. Disse ainda que se não conseguisse o aumento deveria demitir-me imediatamente.

— De qualquer maneira, não precisas dessa treta de emprego — disse o meu pai pobre, indignado.

Às 8h00 da manhã de sábado já eu entrava pela velha porta da casa do Mike.

— Senta-te e espera na fila — mandou o pai do Mike quando entrei. Então virou-se e foi para o pequeno escritório que ficava junto de um quarto.

Olhei em volta e não vi Mike em lado nenhum. Achando tudo aquilo um pouco esquisito, sentei-me perto das duas mulheres, as mesmas que estavam lá três semanas antes. Elas sorriram e arranjaram-me lugar no sofá.

Passaram 45 minutos e eu estava mesmo irritado. As duas mulheres já tinham falado com ele e saído há meia hora. Um senhor mais velho ficou lá 20 minutos e foi embora.

A casa estava vazia e eu sentado numa sala antiquada, escura, numa bela manhã do Havai, à espera para falar com um aarente explorador de menores. Podia ouvi-lo a movimentar-se no escritório, a falar ao telefone, ignorando-me. Queria sair dali, mas por alguma razão fiquei.

Finalmente, 15 minutos depois, exatamente às 9h00, o pai rico apareceu sem dizer palavra e fez sinal com a mão para eu entrar no modesto escritório.

— Parece que estás a querer um aumento ou a desistir — disse o pai rico, rodando a cadeira giratória.

— Bem, o senhor não está a cumprir a sua parte do acordo — disse quase em prantos. Para um miúdo de nove anos era muito apavorante confrontar um adulto. — O senhor disse que se eu

trabalhasse para si ia ensinar-me. Eu trabalhei. No duro. Deixei os meus jogos de basebol para ir trabalhar e o senhor não cumpriu a sua palavra. Não me ensinou nada. O senhor é desonesto, como toda a gente diz. O senhor é ganancioso. O senhor só quer o dinheiro todo e não se preocupa com os seus empregados. O senhor deixou-me à espera e não me respeita. Eu sou apenas um miúdo mas mereço ser tratado de outra forma.

Da sua cadeira giratória, com as mãos no queixo, o pai rico fava-me. Parecia que estava a estudar-me.

— Nada mau — disse, por fim. — Em menos de um mês já te pareces com a maioria dos meus empregados.

— O quê? — exclamei. Como não entendia o que ele estava a dizer continuei a protestar. — Pensei que o senhor ia cumprir a sua parte do acordo e ensinar-me. Em vez disso quer torturar-me? Isso é cruel. Muito cruel.

— Estou a ensinar-te — disse calmamente o pai rico.

— O que foi que me ensinou? Nada! — disse, furioso. — Nem falou comigo depois de eu aceitar trabalhar a feijões. Dez céntimos à hora!... Eu devia denunciá-lo. Existem leis sobre o trabalho infantil, sabe disso. O meu pai trabalha para o governo.

— Uau! — exclamou o pai rico. — Agora é que te pareces com a maioria das pessoas que trabalharam para mim. Pessoas que eu mandei embora ou que se demitiram.

— O que tem para me dizer? — questionei, sentindo-me muito corajoso, ainda que não passando de um miúdo. — O senhor mentiu-me. Trabalhei e o senhor não cumpriu a sua palavra. Não me ensinou nada.

— E como sabes que não te ensinei nada? — perguntou calmamente o pai rico.

— Bem, nunca falou comigo. Trabalhei três semanas e o senhor não me ensinou nada — disse, com cara de zangado.

— Ensinar quer dizer falar ou dar uma aula? — perguntou o pai rico.

— Sim, claro — respondi.

— É assim que a escola ensina — disse ele, sorrindo. — Mas não é assim que a vida ensina e eu diria que ela é o melhor dos mestres. Na maioria das vezes a vida não fala connosco. É mais como se nos desse um empurrão. Cada empurrão é a vida a dizer «Acorda! Quero que aprendas alguma coisa».

«O que está ele a dizer?», pensei com os meus botões. «A vida a empurrar-me era a vida a falar comigo?» Agora tinha a certeza de que deveria deixar o emprego. Eu estava a falar com alguém que não regulava bem da cabeça.

— Se aprenderes as lições da vida vais dar-te bem. Se não, a vida vai continuar a dar-te empurrões. Alguns apenas deixam a vida continuar a empurrá-los. Outros ficam zangados e empurram de volta. Eles fazem-no ao patrão ou no emprego, ao marido ou à mulher. E não sabem que é a vida que está a empurrá-los.

Eu não fazia a menor ideia do que ele estava a dizer.

— A vida bate-nos a todos. Alguns desistem, outros lutam. Alguns aprendem a lição e seguem em frente. Eles recebem satisfeitos os empurrões da vida. Para estes, isto quer dizer que precisam, e querem, aprender alguma coisa. Eles aprendem e continuam em frente. A maioria desiste e uns poucos, como tu, lutam.

O pai rico levantou-se e fechou a velha janela de madeira, que precisava de conserto. E continuou:

— Se aprenderes esta lição, tornar-te-ás num jovem sábio, rico e feliz. Se não aprenderes, passarás a vida a culpar um emprego, um baixo salário ou o teu chefe pelos teus problemas. Passarás a vida à espera de um golpe de sorte que resolva os teus problemas de dinheiro. O pai rico olhou para mim, certificando-se de que ainda estava a ouvi-lo. Os seus olhos encontraram os meus, estabelecendo-se

uma comunicação entre os nossos olhares. Finalmente afastei-me, ao perceber que tinha assimilado esta última mensagem. Sabia que ele tinha razão. Eu estava a culpá-lo e tinha pedido para aprender. Eu estava a lutar. O pai rico continuou:

— Se fores o tipo de pessoa que não tem garra, desistirás sempre que a vida te bater. Se fores uma pessoa assim, passarás a tua vida em busca de segurança, fazendo as coisas certas, à espera de algo que nunca vai acontecer. E, então, morrerás como um velho rabugento. Terás muitos amigos que gostam de ti, porque és uma pessoa trabalhadora. Passarás a vida na rotina, fazendo as coisas certas. Mas a verdade é que a vida leva à submissão. No fundo, no fundo, tens pavor de arriscar. Querias, na verdade, vencer, mas o medo de perder é maior do que o entusiasmo da vitória. No íntimo, só *tu* saberás que não foste atrás disso. Escolheste a segurança. Os nossos olhos voltaram a encontrar-se. Durante 10 segundos ficámos frente a frente e só depois de a mensagem ter sido recebida é que os nossos olhos se afastaram.

— O senhor estava a «empurrar-me»? — perguntei.

— Algumas pessoas achariam que sim — sorriu o pai rico. — Eu diria que apenas te mostrei o gostinho da vida.

— Que gostinho? — perguntei curioso e pronto para aprender.

— Vocês os dois, miúdos, foram as primeiras pessoas na vida que me pediram para as ensinar a ganhar dinheiro. Tenho mais de 150 empregados e nenhum deles me perguntou o que sei sobre o dinheiro. Eles pedem-me um emprego e um salário, mas nunca que lhes ensine acerca do dinheiro. De modo que a maioria deles passará os melhores anos das suas vidas a trabalhar pelo dinheiro, sem entenderem realmente para o que estão a trabalhar.

Eu ouvia atentamente.

— Assim, quando Mike me disse que querias aprender a ganhar dinheiro, resolvi planear um curso que se aproximasse da vida real.

Eu poderia falar durante horas, mas não ouvirias nada. Portanto, resolvi deixar que a vida te batesse um pouco, para que pudesses escutar-me. É por isso que só pago 10 cêntimos.

— E qual é a lição que aprendi por trabalhar a 10 cêntimos à hora? — perguntei. — Que o senhor explora os seus empregados?

O pai rico inclinou-se para trás e soltou uma gargalhada. Finalmente, quando parou de rir, disse:

— É melhor que mudes o teu ponto de vista. Para de me culpar, pensando que eu sou o problema. Se pensas que eu sou o problema, então terás de me modificar. Se perceberes que tu és o problema, então poderás modificar-te a ti mesmo, aprender alguma coisa e tornar-te mais sábio. A maioria das pessoas quer que todos mudem, menos elas próprias. Mas eu digo-te: é mais fácil mudarmo-nos a nós próprios do que a todos os outros.

— Não estou a perceber — disse.

— Não me culpes pelos teus problemas — disse o pai rico, dando sinais de impaciência.

— Mas o senhor só me paga 10 cêntimos!...

— E então, o que aprendes com isso? — perguntou, sorrindo.

— Que o senhor é mesquinho — respondi com um risinho.

— Estás a ver, achas que eu sou o problema — retorqui o pai rico.

— Mas o senhor é.

— Bem, continua assim e não aprenderás nada. Se pensas que sou o problema, então quais são as tuas escolhas?

— Bem, se não me pagar mais, ou não me respeitar mais e me ensinar, eu desisto de tudo.

— Muito bem — disse o pai rico. — E isso é exatamente o que faz a maioria das pessoas. Demitem-se e começam a procurar outro emprego, uma oportunidade melhor e um salário mais alto, pensando que um novo emprego ou um melhor salário resolverão o problema. Não é o que acontece na maioria dos casos.

— Então, como resolver o problema? — perguntei. — Pegar nesses miseráveis 10 centavos por hora e sorrir?

O pai rico sorriu:

— Isso é o que fazem as outras pessoas. Aceitam o pagamento sabendo que eles e as suas famílias enfrentarão muitas dificuldades financeiras. Mas é tudo o que fazem, esperando um aumento de salário na ilusão de que mais dinheiro resolverá o problema. A maioria conforma-se e alguns até procuram um segundo emprego, trabalham ainda mais, mas continuam a aceitar uma contrapartida ínfima.

Fiquei a olhar para o chão, começando a entender a lição que o pai rico estava a apresentar. Podia sentir que tinha um gosto de vida. Finalmente, olhei para cima e repeti a pergunta:

— Então, como é que se resolve o problema?

— Com isto — disse ele dando-me uma palmadita na cabeça.

— Com essa coisa que está entre as tuas orelhas.

Foi nesse momento que o pai rico me mostrou o ponto de vista central, que o separava dos seus empregados e do meu pai pobre, e que mais tarde o levou a tornar-se num dos homens mais ricos do Havai, enquanto o meu pai, muito instruído mas pobre, lutava com problemas financeiros ao longo de toda a sua vida. Era um ponto de vista singular, que faz toda a diferença durante uma vida inteira. O pai rico repetia de vez em quando esse ponto de vista a que eu chamo a Lição 1:

«Os pobres e a classe média trabalham pelo dinheiro. Os ricos fazem o dinheiro trabalhar para eles.»

Naquela bela manhã de sábado, eu estava a aprender um ponto de vista diferente daquele que o meu pai pobre me ensinara. Aos nove anos eu percebia que ambos os pais queriam que eu aprendesse. Ambos me incentivavam a estudar... mas não as mesmas coisas.

O meu pai muito instruído recomendava que fizesse o mesmo que ele: «Filho, quero que estudes muito, que tenhas boas notas, para que possas conseguir um bom emprego, seguro, numa grande empresa, que te traga grandes benefícios». O meu pai rico queria que eu aprendesse como funciona o dinheiro, para que eu pudesse colocá-lo a trabalhar para mim. Eu aprenderia essas lições ao longo da vida, sob a sua orientação, e não na sala de aula.

O meu pai rico continuou a primeira lição:

— Fico contente por ver que te enfureceste por trabalhares por 10 cêntimos à hora. Se não te tivesses zangado, e tivesses aceitado isso satisfeito, teria de te dizer que não poderia ensinar-te nada. Repara: aprender de verdade exige energia, paixão e um desejo ardente. A raiva é uma grande parte desta fórmula, pois a paixão é uma combinação de raiva e amor. No caso do dinheiro, a maioria das pessoas prefere não arriscar e sentir-se segura. Ou seja, não são conduzidas pela paixão, são conduzidas pelo medo.

— É por isso que elas aceitam um emprego com salário baixo?
— perguntei.

— Sim — respondeu o pai rico. — Algumas pessoas dizem que eu exploro os empregados porque não pago tanto quanto a fábrica do açúcar ou o governo. Eu digo que as pessoas se exploram a si mesmas. O medo é delas, não meu.

— Mas o senhor não acha que deveria pagar-lhes mais? — indaguei.

— Não tenho de fazê-lo. E, além disso, mais dinheiro não vai resolver o problema. Vê o teu pai. Ele ganha bastante dinheiro e ainda assim não dá conta das despesas. A maioria das pessoas, se receber mais dinheiro, apenas passará a endividar-se ainda mais.

— Daí os 10 cêntimos — disse eu, rindo. — É parte da lição.

— Certo — sorriu o pai rico. — O teu pai estudou muito, de modo que conseguiu um salário alto. Mas ele ainda tem problemas

financeiros porque nunca aprendeu sobre o dinheiro, na escola. E, ainda por cima, acredita em trabalhar pelo dinheiro.

— E o senhor não acredita? — perguntei.

— Não, na verdade não — respondeu o pai rico. — Se quiseres aprender a trabalhar pelo dinheiro, então fica na escola. É um bom lugar para aprenderes isso. Mas se queres aprender como fazer o dinheiro trabalhar para ti, então vou ensinar-te a fazê-lo. Mas só se quiseres aprender.

— E não quererão todos aprender isso? — indaguei.

— Não — respondeu o pai rico. — Na verdade, é mais fácil aprender a trabalhar pelo dinheiro, em especial se o medo é a principal emoção quando se trata de abordar o dinheiro.

— Não percebi — contrapus, franzindo as sobrancelhas.

— Não te preocipes com isso, por enquanto. Lembra-te apenas que é o medo que faz a maioria das pessoas trabalhar num emprego. O medo de não pagar as contas. O medo de ser mandado embora. O medo de não ter dinheiro suficiente. O medo de começar de novo. Esse é o preço de aprender uma profissão ou competência para então trabalhar pelo dinheiro. A maioria das pessoas torna-se escrava do dinheiro... e fica zangada com o patrão.

— Aprender a pôr o dinheiro a trabalhar para nós é um tipo de estudo totalmente diferente? — perguntei.

— Sem dúvida, sem dúvida — respondeu o pai rico.

Ficámos sentados em silêncio, a contemplar a bela manhã. Os meus amigos deviam estar a começar o seu jogo de basebol infantil. E, por alguma razão, agora eu estava feliz por ter decidido trabalhar por 10 céntimos à hora. Sentia que estava prestes a aprender alguma coisa que os meus colegas não aprenderiam na escola.

— Pronto para aprender? — perguntou o pai rico.

— Sem dúvida — respondi, entusiasmado.

— Estou a cumprir a minha promessa. Estive a ensinar-te de longe — disse o pai rico. — Aos nove anos tiveste um gostinho do que é trabalhar pelo dinheiro. Multiplica o teu mês passado por 15 anos e terás uma ideia do que muitas pessoas passam a vida a fazer.

— Não entendo — disse.

— Como te sentiste à espera na fila para falar comigo? Uma vez para ser contratado e outra para pedir um aumento?

— Pessimamente — confessei.

— Quando se opta por trabalhar pelo dinheiro, essa é a vida que levam muitas pessoas — disse o pai rico. — E como te sentiste quando a senhora Martin pôs na tua mão 30 cêntimos por três horas de trabalho?

— Achei que não era suficiente. Parecia que não valia nada e fiquei desapontado — respondi.

— É assim que a maioria dos empregados se sente quando recebe os seus cheques. Especialmente com todos os descontos, impostos e outros itens. Pelo menos tu recebeste a 100%.

— O senhor está a dizer que a maioria dos empregados não recebe a totalidade? — perguntei, espantado.

— Claro que não! — disse o pai rico. — Antes, o governo tira sempre a sua parte.

— E como é que ele faz isso? — perguntei.

— Impostos — explicou o pai rico. — Paga-se impostos quando se recebe. Paga-se impostos quando se gasta. Paga-se impostos quando se poupa. Paga-se impostos quando se morre.

— Porque é que as pessoas deixam que o governo faça isso?

— Os ricos não deixam — disse o pai rico com um sorriso. — Os pobres e a classe média deixam. Aposto que ganho mais do que o teu pai e, contudo, ele paga mais impostos.

— E como pode ser isso? — perguntei. Aos nove anos aquilo não me fazia sentido. — As pessoas permitem-no?

O pai rico ficou sentado em silêncio. Acho que ele queria que eu ouvisse, em vez de dizer tolices.

Finalmente, acalmei-me. Não tinha gostado do que ouvira. Sabia que o meu pai vivia a protestar com os impostos que pagava, mas na verdade não tomava uma atitude quanto a isso. Estaria a vida a bater nele? O pai rico balançava-se na sua cadeira tranquilamente, enquanto olhava para mim.

— Pronto para aprender? — perguntou. Acenei que sim com a cabeça, lentamente.

— Como já disse, há muito para aprender. E aprender como se faz o dinheiro trabalhar para nós é estudo para uma vida inteira. A maioria das pessoas fica quatro anos numa faculdade e então termina os estudos. Eu sei que o meu estudo sobre o dinheiro vai continuar por toda a minha vida, porque quanto mais sei mais descubro que ainda tenho muito para aprender. As pessoas em geral nunca estudam o assunto. Trabalha-se, recebe-se o salário, verifica-se o extrato bancário e é tudo. E ainda se espantam porque têm problemas de dinheiro. Nesse instante, pensam que mais dinheiro vai resolver a situação. Poucos percebem que lhes falta instrução financeira.

— Então o meu pai tem dificuldade com os impostos porque não percebe nada de dinheiro? — perguntei, confuso.

— Olha — disse o pai rico. — Os impostos são apenas uma pequena parte do aprendizado para fazer o dinheiro trabalhar para nós. Hoje, eu só queria descobrir se ainda tens a paixão para aprenderes sobre o dinheiro. A maioria das pessoas não tem. Elas querem ir para a escola, aprender uma profissão, divertir-se no trabalho e ganhar rios de dinheiro. Um dia acordam com sérios problemas financeiros e, por isso, não podem parar de trabalhar. Esse é o preço de apenas se saber como trabalhar pelo dinheiro, em vez de estudar para se saber como pôr o dinheiro a trabalhar para nós. Então, continuas a querer aprender? — perguntou o pai rico.

Acenei afirmativamente com a cabeça.

— Bom — disse o pai rico —, agora de volta ao trabalho. Desta vez não vou pagar nada.

— O quê!? — perguntei, escandalizado.

— Ouviste bem, nada. Trabalharás as mesmas três horas no sábado, mas desta vez não receberás os 10 céntimos à hora. Disseste que querias aprender a não trabalhar pelo dinheiro; sendo assim, não vou pagar nada.

Eu não podia acreditar no que estava a ouvir.

— Já conversei sobre isso com o Mike. Ele já está a trabalhar, a limpar o pó e a arrumar as latas. É melhor apressares-te e correres para lá também.

— Não é justo! — gritei. — O senhor tem de pagar alguma coisa.

— Disseste que querias aprender. Se não aprenderes isso agora, serás como aquelas duas mulheres e o homem que estavam sentados na minha sala: trabalham pelo dinheiro e esperam que eu não os mande embora. Ou como o teu pai, ganhando rios de dinheiro apenas para ficar endividado até ao pescoço e esperando que mais dinheiro resolva o problema. Se é isso que queres, então volta para aqueles 10 céntimos à hora. Ou podes ainda fazer aquilo que muitas pessoas acabam por fazer: reclamar que o salário não é suficiente, demitires-te e procurares outro emprego.

— O que é que eu faço? — perguntei.

O pai rico deu uma palmadinha na minha cabeça.

— Usa isto — respondeu. — Se a usares bem, logo me agradecerás por te ter dado uma oportunidade de ficas rico.

Fiquei parado, sem acreditar que estivesse a embarcar naquele comboio. Queria pedir um aumento e acabei por ser convencido a trabalhar de graça. O pai rico voltou a dar uma palmadinha na minha cabeça e disse:

— Usa isto. Agora põe-te a milhas e volta para o trabalho.

Lição 1 — Os ricos não trabalham pelo dinheiro

Não contei ao meu pai pobre que já não estava a ser pago. Ele não ia entender e eu não queria ter de tentar explicar uma coisa que eu próprio ainda não tinha percebido.

Durante três semanas, Mike e eu trabalhámos durante três horas, todos os sábados, sem receber um tostão. O trabalho não me preocupava e a rotina tornou-se mais fácil. O que me deixava dando era perder os jogos de basebol e não poder comprar as revistas.

Na terceira semana, por volta do meio-dia, apareceu o pai rico. Ouvimos a sua carrinha chegar ao estacionamento e a fazer barulho quando desligou o motor. Entrou na loja e cumprimentou a senhora Martin com um abraço. Depois de verificar como iam as coisas, abriu a arca dos gelados, pegou em dois, pagou e chamou-nos:

— Vamos dar uma voltinha, rapazes.

Atravessámos a rua e fomos para um amplo relvado onde alguns adultos estavam a jogar basebol. Sentámo-nos numa mesa de piquenique afastada e ele deu-nos os gelados.

— Como está a correr o trabalho, jovens?

— Bem — respondeu Mike.

Concordei com ele.

— Aprenderam alguma coisa? — perguntou o pai rico.

Mike e eu olhámos um para o outro, levantámos os ombros e abanámos a cabeça em uníssono.

Evitar uma das maiores armadilhas da vida

— Bem, rapazes, têm de começar a pensar. Vocês estão perante uma das maiores lições de vida. Se aprenderem a lição, terão uma vida de grande liberdade e segurança. Se não aprenderem acabarão como a senhora Martin e a maioria das pessoas que estão aqui no

parque. Elas trabalham muito, por um salário baixo, agarrando-se à ilusão da segurança no emprego, esperando pelas semanas de férias anuais e por uma reduzida reforma após 45 anos de trabalho. Se isso vos empolga, vou dar-vos um aumento para 25 cêntimos à hora.

— Mas estas pessoas são boas e trabalhadoras. Porque está a gozar com elas? — indaguei.

O pai rico abriu um sorriso.

— A senhora Martin é como uma mãe para mim. Nunca seria tão cruel. Pode parecer que sou desalmado, porque estou a tentar chamar a vossa atenção para um facto que a maioria das pessoas não consegue ter a felicidade de enxergar. Devido a uma visão muito estreita, as pessoas não percebem em que armadilha caíram.

Mike e eu ficámos sentados incapazes de captar totalmente a mensagem. Ele parecia cruel, contudo sentíamos que desejava desesperadamente que percebêssemos alguma coisa.

Sorrindo, o pai rico continuou:

— Não estão a gostar desses 25 cêntimos à hora? O vosso coração não bate um pouquinho mais rápido?

Fiz um «não» com a cabeça, mas na realidade o meu coração batia mais apressadamente. Para mim, 25 cêntimos à hora representava uma fortuna.

— OK, vou pagar \$1 por hora — prossegui o pai rico, com um sorriso malicioso.

Agora o meu coração acelerou mesmo. O meu cérebro gritava «Aceita, aceita!» Eu não podia acreditar no que estava a ouvir. Ainda assim, fiquei calado.

— Pronto, \$2 à hora. O meu pequeno cérebro e o meu pequeno coração de nove anos quase explodiram. Afinal, estávamos em 1956 e receber 2\$ por hora ter-me-ia tornado no rapaz mais rico do mundo. Não me podia imaginar a ganhar esse dinheiro todo.

Eu queria dizer «sim». Eu queria fechar o negócio. E podia ver a bicicleta nova, a luva de basebol nova e a adoração dos meus colegas quando lhes mostrasse algum dinheiro. E, ainda por cima, Jimmy e os seus amigos ricos nunca poderiam voltar a chamar-me pobre. Mas consegui manter-me em silêncio.

Quem sabe se não tinha torrado os miolos e queimado um fusível. Mas no fundo do coração eu queria loucamente esses \$2 à hora.

O gelado estava a derreter-se e escorregava pela minha mão. As formigas deliciavam-se com a pasta melada de baunilha e chocolate. O pai rico observava dois miúdos que o olhavam, embasbacados. Ele sabia que estava a testar-nos e sabia que parte das nossas emoções queria aceitar a oferta. Sabia que todo o ser humano tem uma parte fraca e necessitada das suas almas que pode ser comprada. E sabia que todo o ser humano também tinha uma parte da alma que era forte e que jamais se deixaria comprar. A questão era saber qual prevaleceria. Ele tinha testado milhares de almas ao longo da vida e avaliava-as sempre que entrevistava um candidato a um emprego.

— Está bem, \$5.

De repente fez-se um silêncio dentro de mim. Alguma coisa tinha mudado. A oferta era enorme e tornara-se ridícula. Nem muitos adultos ganhavam \$5 por hora, em 1956. A tentação esvaiu-se e a calma instalou-se. Lentamente, virei-me para a esquerda a fim de olhar para Mike. Ele devolveu o meu olhar. A parte da minha alma que era fraca e necessitada estava silenciosa. A parte que não se vendia estava à frente. Então, uma calma e uma certeza sobre o dinheiro invadiram o meu cérebro e a minha alma. Sabia que Mike também chegara a esse ponto.

— Muito bem — disse o pai rico, suavemente. — A maioria das pessoas tem um preço. E tem um preço por causa de duas emoções humanas, o medo e a ambição. Primeiro, o medo de não ter dinheiro leva-as a trabalhar arduamente e, quando recebem o pagamento,

a ambição ou o desejo leva-as a pensar nas coisas maravilhosas que podem ser compradas. Então define-se o modelo.

— Que modelo? — perguntei.

— Acordar, ir para o trabalho, pagar contas, acordar, ir para o trabalho, pagar contas... As suas vidas são então conduzidas sempre por duas emoções: medo e ambição. Ofereça-se-lhes mais dinheiro e elas continuarão o ciclo, aumentando também as despesas. É a isso que chamo «Corrida dos Ratos».

— E há outra maneira? — perguntou Mike.

— Sim — respondeu o pai rico. — Mas poucas pessoas a descobrem.

— E qual é essa maneira? — perguntou Mike.

— É o que espero que vocês descubram, enquanto trabalham e estudam comigo. É por isso que acabei com todas as formas de pagamento.

— Dá-nos alguma dica? — arriscou Mike. — É que estamos um pouco cansados de trabalhar muito, especialmente sem recebermos.

— Bem, o primeiro passo é dizer a verdade — disse o pai rico.

— Nós não mentimos — protestei.

— Não disse que estavam a mentir. Apenas disse para dizerem a verdade — redarguiu o pai rico.

— A verdade sobre o quê? — quis saber.

— Sobre como se estão a sentir — respondeu o pai rico. — Vocês não precisam de falar com mais ninguém. Só com vocês mesmos.

— O senhor está a dizer que as pessoas que estão no parque, as pessoas que trabalham para o senhor ou a senhora Martin, não fazem isso? — perguntei.

— Duvido muito... — respondeu o pai rico. — Elas têm medo de ficar sem dinheiro. Em vez de enfrentarem o medo, reagem em vez de pensarem. Elas reagem racionalmente em vez de usarem a cabeça — disse o pai rico, tocando nas nossas cabeças. — Então,

veem-se com alguns dólares na mão e novamente as emoções da alegria, do desejo e da ambição apoderam-se delas e reagem novamente em vez de pensarem.

— São as suas emoções que pensam por elas — sintetizou Mike.

— Exato — concordou o pai rico. — Em vez de serem verdadeiros sobre como se sentem, elas reagem aos seus sentimentos e não pensam. Sentem o medo, vão para o emprego à espera que o trabalho acalme esse medo, mas não é isso que acontece. Esse medo antigo assombra-as e elas voltam para o trabalho novamente, à espera que o dinheiro acalme o seu medo e, mais uma vez, nada. O medo leva-as a essa armadilha de trabalhar, ganhar dinheiro, trabalhar, ganhar dinheiro, esperando que o medo passe. Mas, dia após dia, elas acordam e o velho medo desperta com elas. Para milhões de pessoas, esse velho medo mantém-nas acordadas de noite, perturbando-as com ansiedade e preocupação. Por isso, levantam-se e vão para o trabalho, com a esperança de que o cheque ao fim do mês mate esse medo que lhes corrói a alma. O dinheiro conduz as suas vidas e elas recusam-se a aceitar essa verdade. O dinheiro controla as suas emoções e, consequentemente, as suas almas. O pai rico ficou sentado, quieto, deixando que assimilássemos as suas palavras. Mike e eu tínhamos escutado o que ele dissera, mas não entendíamos o que ele tinha dito. Eu só sabia que muitas vezes ficava a pensar porque corriam os adultos para o trabalho. Não parecia ser muito divertido e eles não aparentavam estar muito felizes, mas alguma coisa os impelia a correrem para ir trabalhar.

Percebendo que tínhamos absorvido o que era possível das suas palavras, o pai rico disse:

— E quero que vocês, jovens, evitem essa armadilha. É isso que vos quero ensinar. E não apenas a serem ricos, porque ser rico não resolve o problema.

— Não resolve? — perguntei, surpreendido.

— Não, não resolve. Deixem-me falar desta outra emoção que é o desejo. Alguns chamam-lhe «ganância», mas eu prefiro «desejo». É perfeitamente normal querer coisas melhores, mais bonitas, mais divertidas ou empolgantes. Portanto, as pessoas também trabalham por dinheiro por causa do desejo. Elas desejam o dinheiro pela alegria que, acreditam, o dinheiro pode comprar. Mas, muitas vezes, alegria que o dinheiro traz tem curta duração e é preciso mais dinheiro para adquirir mais alegria, mais satisfação, mais conforto, mais segurança. Assim, continuam a trabalhar, pensando que o dinheiro um dia acalmará as suas almas perturbadas pelo medo e pelo desejo. Mas o dinheiro não pode fazer isso.

— Mesmo às pessoas ricas? — perguntou Mike.

— Incluindo os ricos — respondeu o pai rico. — De facto, a razão pela qual muitas pessoas são ricas não é pelo desejo, mas pelo medo. Elas pensam que o dinheiro pode acabar com o seu medo de ficarem sem dinheiro, de serem pobres. Acumulam fortunas e acabam por descobrir que esse medo fica ainda pior. Agora elas receiam perdê-lo. Tenho amigos que continuam a trabalhar mesmo quando já têm muito. Conheço pessoas que têm milhões e estão mais apavoradas do que quando eram pobres. Estão aterrorizadas com a possibilidade de perderem todo o seu dinheiro. Os medos que as levaram a tornarem-se ricas ficam maiores. Essa parte fraca e necessitada das suas almas, na verdade grita ainda mais alto. Não querem perder as suas mansões, os seus carros, a vida de luxo que o dinheiro pode comprar. Preocupam-se com o que os seus amigos dirão se perderem todo o seu dinheiro. Muitos estão emocionalmente desesperados e neuróticos, embora pareçam ricos e tenham grandes fortunas.

— Então a pessoa pobre é mais feliz? — perguntei.

— Não, não acho — replicou o pai rico. — Evitar o dinheiro é tão neurótico quanto ser apegado ao dinheiro.

Como se isso tivesse sido uma deixa, um mendigo passou perto da nossa mesa, parou junto ao cesto do lixo e começou a vasculhar. Nós observámo-lo com grande interesse, quando antes talvez o tivéssemos ignorado. O pai rico tirou da carteira uma nota de \$1 e fez um gesto para o velho. Este, ao ver o dinheiro, aproximou-se imediatamente, pegou na nota, agradeceu profundamente e saiu encantado com a sua sorte.

— Ele não é muito diferente da maioria dos meus empregados — disse o pai rico. — Já encontrei tanta gente que diz «Ah, não estou interessado no dinheiro», mas que, contudo, trabalha oito horas por dia nos seus empregos. Isso é uma negação da verdade. Se não estão interessados no dinheiro, então porque trabalham? Esse tipo de pensamento é possivelmente mais neurótico do que o de uma pessoa que acumula dinheiro.

Enquanto eu estava ali sentado, a ouvir o meu pai rico, a minha mente recordava as inúmeras vezes em que o meu próprio pai dizia «Não estou interessado no dinheiro». Ele repetia isso frequentemente. Também se justificava, dizendo sempre: «Trabalho porque gosto do que faço.»

— Então, o que temos de fazer? — perguntei. — Não trabalhar pelo dinheiro até perder todos os vestígios de medo e ganância?

— Não, isso seria uma perda de tempo — respondeu o pai rico.
— As emoções são o que nos torna humanos. Elas fazem-nos reais. A palavra «emoção» representa energia em movimento. Sejam sinceros a respeito das vossas emoções e usem as vossas mentes e emoções a vosso favor, não contra vocês.

— Caramba...! — exclamou Mike.

— Não se preocupem com o que acabei de dizer. Daqui a alguns anos entenderão melhor. Observem as vossas emoções, não reajam a elas. A maioria das pessoas não percebe que está a pensar com as

suas emoções. As vossas emoções são as vossas emoções, mas precisam de aprender a pensar por vocês próprios.

— Pode dar-nos um exemplo? — pedi.

— Claro — prontificou-se de imediato o pai rico. — Quando uma pessoa diz «Tenho de arranjar um emprego», o mais provável é que esteja a pensar com uma emoção. O medo de não ter dinheiro é que gera esse pensamento.

— Mas as pessoas precisam de dinheiro, se têm contas para pagar — afirmei.

— Sem dúvida — concordou o pai rico, sorrindo. — O que estou a dizer é que na maioria das vezes são as emoções que comandam o pensamento.

— Não estou a perceber patavina — disse Mike.

— Por exemplo — continuou —, se existe o medo de não ter dinheiro suficiente, em vez de irem à procura de um emprego, para ganharem mais algum, algum, as pessoas deveriam perguntar-se: «Um emprego seria, a longo prazo, a melhor solução para este medo?» Na minha opinião, a resposta é «não». Especialmente se tivermos em conta a duração da vida de uma pessoa. Um emprego é, na verdade, uma solução a curto prazo para um problema a longo prazo.

— Mas o meu pai diz sempre «vai para a escola e tira notas boas, para que possas arranjar um emprego bom e seguro» — disse eu, um pouco confuso.

— Sim, entendo o que ele diz — afirmou o pai rico, sorrindo. — A maioria das pessoas aconselha isso e considera ser uma boa ideia. Mas, em geral, é o medo que leva as pessoas a darem esse conselho.

— Quer dizer que o meu pai diz isso porque tem medo?

— Sim — respondeu o pai rico. — O teu pai está apavorado com a possibilidade de não seres capaz de ganhar dinheiro e de te enquadrares na sociedade. Não me entendas mal: ele ama-te e quer o melhor para ti. E eu acho que o seu receio é justificado. Instrução

e emprego são coisas importantes. Mas elas não resolvem a questão do medo. Vê bem: é esse mesmo medo que o faz levantar todas as manhãs para ganhar alguns dólares e que o leva a preocupar-se tanto que vás para a escola.

— E o senhor aconselha o quê? — perguntei.

— Quero ensinar-vos o domínio sobre o poder do dinheiro. A não terem medo dele. E isso não é ensinado na escola. Se não aprenderem isso, tornar-se-ão escravos do dinheiro.

Começava, finalmente, a fazer sentido. Ele queria abrir os nossos horizontes. Mostrar-nos o que a senhora Martin não via, o que os seus empregados não viam, ou, por falar nisso, o que o meu pai não via. Naquele dia a minha visão ampliou-se e comecei a vislumbrar a armadilha que aguardava tanta gente.

— Reparem! Em última análise, somos todos empregados. Apenas trabalhamos em níveis diferentes — disse o pai rico. — Eu só quero que vocês tenham a possibilidade de escapar da armadilha, criada por essas duas emoções, o medo e o desejo. Usem-nas a vosso favor, não contra vocês. Isso é o que quero ensinar-vos. Não estou interessado em ensinar apenas a ganhar rios de dinheiro. Isso não vai tratar do medo e do desejo. Se, primeiramente, vocês não cuidarem do medo e do desejo, e ficarem ricos, serão apenas escravos bem pagos.

— E como se pode escapar da armadilha? — perguntei.

— A causa principal da pobreza ou das dificuldades financeiras está no medo e na ignorância, não na economia, no governo ou nos ricos. É o medo que instalamos em nós mesmos e a ignorância que mantêm as pessoas presas na armadilha. Então vocês, rapazes, vão para a escola e formem-se. Eu ensinar-vos-ei a não caírem na armadilha.

As peças do quebra-cabeças começavam a encaixar-se. O meu pai instruído tinha ótima formação e uma ótima carreira. Mas a

escola nunca lhe tinha dito como lidar com o dinheiro ou com os seus medos. Tornava-se assim claro que eu poderia aprender coisas diferentes e importantes com ambos os pais.

— O senhor está a falar do medo de não ter dinheiro. Mas como é que o desejo por dinheiro afeta o nosso pensamento? — perguntou Mike.

— O que sentiram quando vos provoquei com um aumento do pagamento? Notaram que o desejo crescia?

Abanámos a cabeça afirmativamente.

— Como não cederam às vossas emoções, foram capazes de adiar as vossas reações e de pensar. Isso é o mais importante. Vamos sempre sentir emoções de medo e de ambição. Daqui para a frente, o mais importante é que usem essas emoções a vosso favor e a longo prazo, sem deixar que elas conduzam e controlem os vossos pensamentos. A maioria das pessoas usa o medo e a ambição contra si mesmas. Esse é o começo da ignorância. Grande parte das pessoas passa a vida atrás de pagamentos, aumentos salariais e segurança no emprego, por causa dessas emoções de desejo e medo, sem se questionarem realmente para onde as vão levar esses pensamentos conduzidos pela emoção. É como a história do burro que puxa a carroça, enquanto o dono abana uma cenoura à frente do seu focinho. O dono do burro pode ir aonde deseja, mas o burro está a correr atrás de uma ilusão. Amanhã só haverá outra cenoura para o burro.

— O senhor quer dizer que no momento em que eu imaginei a nova luva de basebol, os doces e os brinquedos, isso era como uma cenoura para o burro? — perguntou Mike.

— Isso mesmo. E quando cresceres os brinquedos serão mais caros. Um carro novo, um barco e uma casa grande, para impressionar os teus amigos — disse o pai rico com um sorriso. — O medo empurra-nos para fora da porta e o desejo atrai-nos, fazendo com que vocês avancem de encontro ao rochedo. Esta é a armadilha.

— E qual é a solução? — indagou Mike.

— O que aumenta o medo e o desejo é a ignorância. É por isso que, muitas vezes, as pessoas ricas e com muito dinheiro têm mais medo à medida que ficam mais ricas. O dinheiro é a cenoura, a ilusão. Se o burro conseguisse entender todo o contexto, poderia pensar duas vezes antes de correr atrás dela.

O pai rico explicou que a vida humana é uma luta entre a ignorância e o esclarecimento. Explicou que, ao deixarmos de procurar informação e conhecimento sobre nós mesmos, instala-se a ignorância. A luta é uma decisão tomada momento após momento, de aprender a abrir ou a fechar a própria mente.

— A escola é muito, muito importante. Vocês vão à escola para aprenderem uma competência ou uma profissão e poderem tornar-se membros úteis da sociedade. Cada cultura necessita de professores, médicos, artistas, cozinheiros, homens de negócios, polícias, bombeiros, soldados. A escola treina-nos para que a nossa cultura possa florescer — disse o pai rico. — Infelizmente, para muita gente, a escola é o fim e não o início.

Fez-se um longo silêncio. O pai rico sorria. Não entendi tudo o que ele disse naquele dia, mas, como acontece com a maioria dos grandes mestres, cujas palavras continuam a repercutir-se por muitos anos, muitas vezes até depois de partirem, as suas palavras estão comigo até hoje.

— Hoje mostrei-me um pouco cruel — disse o pai rico. — Cruel porque queria que vocês nunca se esquecessem desta conversa. Quero que pensem sempre na senhora Martin. Quero que pensem sempre no burro. Lembrem-se disso, porque as duas emoções, medo e desejo, podem levar-vos à maior armadilha da vida, se não tiverem consciência de que elas estão a controlar o vosso pensamento. Passar a vida com medo, sem explorarem os vossos sonhos, isso é cruel. Trabalhar arduamente por dinheiro, pensando que ele comprará

aquilo que vos trará felicidade, isso também é cruel. Acordar a meio da noite, apavorado com as contas para pagar, é uma forma de vida horrível. Viver uma vida determinada pelo montante do ordenado não é realmente viver. Pensar que um emprego far-vos-á sentirem-se seguros é mentir a vós mesmos. É cruel e é a armadilha que quero que evitem, se possível. Vi como o dinheiro conduz a vida das pessoas. Não deixem que isso aconteça convosco. Por favor, não deixem o dinheiro dominar as vossas vidas.

Uma bola de basebol rolou até à nossa mesa. O pai rico pegou nela e lançou-a de volta.

— É a ignorância sobre o dinheiro que causa tanta ambição e tanto medo — disse ele. — Vou dar alguns exemplos. Um médico, querendo mais dinheiro para sustentar melhor a sua família, aumenta o preço das suas consultas. Isso prejudica essencialmente os mais pobres, e eles acabam por ter uma saúde mais fraca do que a dos ricos.

E continuou:

— Como os médicos aumentam o preço das consultas, os advogados também aumentam a sua remuneração. Como a remuneração dos advogados aumentou, os professores querem um aumento, o que provoca um crescimento dos impostos e assim por diante. Em breve, a disparidade entre ricos e pobres será tão grande que surgirá o caos e outra civilização entrará em colapso. As grandes civilizações entraram em colapso porque a distância entre os que têm e os que não têm era excessivamente grande. Os EUA estão a seguir o mesmo caminho, provando mais uma vez que a História repete-se, porque não aprendemos com ela. Só decoramos mecanicamente datas e nomes e não a lição.

— E os preços não aumentam? — perguntei.

— Não numa sociedade instruída, com um bom governo. Os preços, na verdade, deveriam baixar. Mas isso, às vezes, é só teoria.

Os preços sobem devido ao medo e à ambição gerados pela ignorância. Se as escolas ensinassem às pessoas tudo sobre o dinheiro, haveria mais dinheiro e preços mais baixos, mas as escolas estão preocupadas em ensinar as pessoas a trabalharem pelo dinheiro e não a controlarem o poder do dinheiro.

— Mas não existem faculdades de gestão? — perguntou Mike.
— O senhor não está a incentivar que eu vá fazer o meu mestrado numa faculdade de gestão?

— Sim — disse o pai rico. — Mas na maioria das vezes as faculdades de gestão formam empregados que são profissionais sofisticados. Que os céus não permitam que um contabilista domine uma empresa! Tudo o que eles fazem é olhar para os números, demitir gente e aniquilar o negócio. Sei disso porque contrato contabilistas. Eles só pensam em cortar nos custos e aumentar os preços, o que causa ainda mais problemas. A contabilidade é importante. Gostava que mais gente a conhecesse, mas, ao mesmo tempo, ela não mostra tudo — acrescentou o pai rico, furioso.

— Há uma solução? — perguntou Mike.

— Sim — respondeu o pai rico. — Aprende a usar as tuas emoções para pensar e não penses com as tuas emoções. Quando vocês, rapazes, dominaram as vossas emoções, concordando em trabalhar para mim de graça, eu sabia que havia esperança. No momento em que resistiram às vossas emoções quando vos ofereci mais dinheiro, vocês estavam novamente a aprender a pensar, em vez de se renderem às emoções. Este é o primeiro passo.

— Porque é tão importante esse primeiro passo? — perguntei.

— Isso terão de descobrir vocês. Quero que aprendam. Vou levar-vos pelo caminho dos espinhos, um lugar que quase todos evitam. Vou levar-vos a esse lugar aonde a maioria das pessoas tem medo de ir. Se forem comigo, desistirão da ideia de trabalhar por dinheiro e aprenderão a fazer o dinheiro trabalhar para vocês.

— E o que receberemos se formos consigo? O que acontecerá se concordarmos em aprender consigo? O que obteremos? — perguntei.

— O mesmo que o Irmão Coelho conseguiu — respondeu o pai rico. — Libertar-se da Boneca de Piche.⁹

— Há um caminho de espinhos? — perguntei.

— Sim — assentiu o pai rico. — O caminho de espinhos é o nosso medo e a nossa ambição. A saída está em pôr de lado o medo e confrontar a nossa ambição, as nossas fraquezas, a nossa carência. E a solução também está na mente, na escolha dos nossos pensamentos.

— Escolher os nossos pensamentos? — perguntou Mike, intrigado.

— Sim. Escolher o que pensamos em vez de reagirmos às nossas emoções, em vez de nos levantarmos da cama e irmos para o trabalho para resolvermos os problemas, porque estamos assombrados pelo medo de não termos dinheiro para pagar as contas. O pensamento deveria levar-nos a perguntar: «Trabalhar com mais afinco seria a melhor solução para este problema?» A maioria das pessoas está tão apavorada por não encarar a verdade — o medo está a controlá-las — que não consegue pensar e, por isso, corre para sair de casa. Neste caso, a Boneca de Piche está a controlar. É o que quero dizer quando falo em escolher os pensamentos.

— E como fazemos isso? — perguntou Mike.

— É o que vou ensinar-vos. Vou ensinar-vos a escolherem os vossos pensamentos, em vez de reagirem apavorados, tomando o pequeno-almoço às pressas, saindo disparados porta fora. Lembram-se do que disse antes: um emprego é apenas uma solução a

⁹ Referências a personagens de uma conhecida história infantil passada no Sul dos EUA, *Uncle Remus* (1881), de Joel C. Harris. Baseando-se nessa história, a Disney criou em 1946 o filme *A Canção do Sul*. A Boneca de Piche (Piche é uma substância também conhecida como resina) é usada pela Raposa como isco, para apanhar e ver-se livre do seu inimigo, o Coelho. [N. da T.]

curto prazo para um problema a longo prazo. A maioria das pessoas só tem um problema em mente, e é de curto prazo. São as contas ao fim do mês, a Boneca de Piche. O dinheiro passa a dominar as suas vidas. Ou, melhor dizendo: o medo e a ignorância em relação ao dinheiro. Da mesma forma que faziam os seus pais, elas acordam todas as manhãs e vão trabalhar por dinheiro. Não têm tempo para se perguntarem se há outra maneira. As suas emoções estão a controlar o seu pensamento, não a razão.

— O senhor consegue distinguir o «pensar com as emoções» do «pensar com a cabeça»? — perguntou Mike.

— Sim, eu ouço isso muitas vezes — respondeu o pai rico. — Ouço coisas como «Bem, todos temos de trabalhar», ou «Os ricos são desonestos», ou «Vou procurar outro emprego porque mereço um aumento. Eles não vão enganar-me», ou «Gosto deste emprego porque é seguro». Isso em vez de perguntas como «O que estou a perder aqui?», o que interromperia o pensamento emocional e daria tempo para pensar com clareza.

Confesso que estava a aprender uma grande lição: saber quando alguém estava a falar a partir das suas emoções ou de um pensamento claro. Foi uma lição muito útil em toda a minha vida. Sobretudo porque era eu quem falava a partir de uma reação e não de um pensamento claro.

Enquanto caminhávamos de volta à loja, o pai rico explicou que os ricos realmente «faziam dinheiro». Eles não trabalhavam por ele. E continuou a explicar que quando Mike e eu estávamos a cunhar moedinhos de chumbo de cinco centímetros, pensando que estávamos a fazer dinheiro, estávamos a pensar quase como os ricos. O problema é que estávamos a cometer uma ilegalidade. Seria legal se fossem o governo e os bancos a fazê-lo, mas não quando éramos nós. Ele explicou que havia formas legais de fazer dinheiro e formas ilegais. O pai rico continuou a explicar que os ricos sabiam que o dinheiro

era uma ilusão, como a cenoura para o burro. E que, em virtude do medo e da ambição, milhões de pessoas aceitam a ilusão de que o dinheiro é real. O dinheiro é uma ficção. É unicamente a ilusão de confiança e a ignorância das massas que permitem que o castelo de cartas fique em pé.

— De facto — disse ele —, de certa forma, a cenoura do burro é mais valiosa do que o dinheiro.

Ele referiu o padrão-ouro que vigorava nos EUA e que, na verdade, cada nota de dólar era um certificado de prata. O que o preocupava era que um dia o país pudesse abandonar o padrão-ouro e os dólares deixassem de ser certificado de prata.

— Seria uma grande confusão. Os pobres, a classe média e os ignorantes teriam as suas vidas arruinadas porque continuariam a acreditar que o dinheiro é real e que a empresa para a qual trabalham, ou o governo, cuidaria deles.

Naquele dia não entendemos o que ele estava a dizer, mas com o passar dos anos passou a fazer cada vez mais sentido.

Ver o que os outros não veem

Ao entrar na sua carrinha, no estacionamento da pequena loja de conveniência, ele disse:

— Continuem a trabalhar, rapazes. Mas, quanto mais cedo se esquecerem de que precisam de um salário, mais fácil se tornará a vossa vida adulta. Continuem a usar o cérebro, trabalhem de graça e a vossa mente mostrar-vos-á formas de ganhar muito mais dinheiro do que eu poderia pagar-vos. Vocês verão o que outras pessoas não percebem: oportunidades que estão à frente do nariz. A maioria não vê essas oportunidades porque estão à procura de dinheiro e segurança, e é isso o que recebem. No momento em que vislumbrarem uma oportunidade, reconhecê-la-ão pelo resto das vossas vidas.

Quando conseguirem isso, vou ensinar-vos outra coisa. Aprendam essa lição e evitarão uma das maiores armadilhas da vida. Vocês não tocarão, nunca, jamais, nessa Boneca de Piche.¹⁰

Mike e eu arrumámos as nossas coisas e despedimo-nos da senhora Martin. Voltámos ao parque, ao mesmo banco da zona de piqueniques, e estivemos várias horas a pensar e a conversar.

Passámos a semana seguinte na escola, a pensar e a conversar. Durante outras duas semanas pensámos, conversámos e trabalhámos de graça.

No fim do segundo sábado eu estava, outra vez, a despedir-me da senhora Martin e a atirar um olhar sonhador para a estante das revistas de banda desenhada. O pior de não ganhar nem mesmo 30 céntimos aos sábados era não ter dinheiro para comprar as revistas. De repente, enquanto a senhora Martin se despedia do Mike e de mim, vi que ela estava a fazer algo que eu nunca a vira fazer antes. Ou, melhor: vira mas nunca prestara atenção.

A senhora Martin estava a arrancar a metade superior da capa de uma dessas revistas. Ela guardava essa metade e atirava, para uma caixa de cartão, o resto da revista. Quando perguntei o que estava a fazer com as revistas, ela explicou: «Estou a deitá-las fora. Devolvo a parte de cima da capa ao distribuidor das revistas, que me dá um crédito quando traz as novas. Ele chega daqui a uma hora.»

Mike e eu esperámos. Quando ele chegou perguntámos-lhe se podíamos ficar com as revistas velhas. Ele respondeu: «Podem ficar se não as revenderem.» A nossa parceria ressuscitou. A mãe do Mike tinha um quarto vazio na cave. Nós limpámo-lo e começámos a empilhar ali centenas de revistas. Ao fim de pouco tempo, a nossa biblioteca estava aberta ao público. Contratámos a irmã mais nova do Mike, que adorava estudar, para ser a bibliotecária.

¹⁰ A Boneca de Piche da história é totalmente pegajosa, daí a dificuldade em nos livrarmos dela e dos problemas que ela provoca. [N. da T.]

Ela cobrava a cada criança um bilhete de 10 cêntimos e a biblioteca ficava aberta todos os dias das 14h30 às 16h30. Os clientes, as crianças da vizinhança, podiam ler as revistas que quisessem nessas duas horas. Era uma pechincha, pois cada uma custava 10 cêntimos e podiam ler-se cinco ou seis em duas horas.

A irmã do Mike controlava as saídas para se assegurar de que ninguém levava revistas. Ela também controlava os livros, registrava quantas crianças compareciam diariamente, quem eram e os comentários que faziam. Recebia \$1 por semana e deixávamos que lesse de graça todas as revistas que desejasse, o que ela raramente fazia porque estava sempre a estudar.

Mike e eu mantivemos o acordo de trabalharmos aos sábados na loja e arrecadávamos as revistas antigas. Mantivemos o nosso acordo com o distribuidor, pois não revendíamos nenhuma. Quando ficavam muito rasgadas, queimávamo-las. Tentámos abrir uma filial, mas nunca encontrámos alguém tão dedicado e confiável como a irmã do Mike para cuidar dela.

Já nessa altura, descobrimos como era difícil conseguir bons funcionários.

Três meses depois da inauguração da biblioteca, houve uma discussão na sala. Alguns miúdos de outro bairro invadiram-na e começaram a armar confusão. O pai do Mike sugeriu que fechássemos o negócio, pelo que a nossa biblioteca deixou de existir e parámos de trabalhar aos sábados na loja de conveniência. De qualquer forma, o pai rico estava entusiasmado e queria ensinar-nos mais. Ele estava feliz porque tivemos muito êxito na primeira lição. Aprendemos a fazer o dinheiro trabalhar para nós. Como não tínhamos sido remunerados pelo trabalho na loja, forçámos a nossa imaginação identificando uma oportunidade para ganhar dinheiro. Ao começarmos o nosso próprio negócio, a biblioteca de revistas de banda desenhada, estávamos a controlar as

nossas próprias finanças e não a depender de um empregador. A melhor parte é que o nosso negócio rendia-nos dinheiro, mesmo que não estivéssemos fisicamente presentes. O nosso dinheiro trabalhava para nós.

Em vez de nos pagar em dinheiro, o pai rico tinha-nos dado muito mais.

CAPÍTULO TRÊS

LIÇÃO 2 — PARA QUE SERVE A ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA?

Em 1990, o meu melhor amigo, Mike, assumiu o império do seu pai e estava a fazer, de facto, um trabalho melhor do que o dele. Encontrávamo-nos uma ou duas vezes por ano, no campo de golfe. Ele e a sua mulher são muito mais ricos do que se possa imaginar. O império do pai rico está em boas mãos e Mike está agora a preparar o filho para ocupar o seu lugar, tal como o seu pai nos preparou.

Em 1994 reformei-me, aos 47 anos, tinha a minha mulher, Kim, 37. A reforma não significa deixar de trabalhar. Para a minha mulher e para mim significa que, se não houver mudanças cataclísmicas inesperadas, podemos trabalhar, ou não, e a nossa riqueza continuará a aumentar automaticamente, ficando bem à frente da inflação. Acho que isso representa liberdade. Os ativos são suficientemente grandes para crescerem por si próprios. É como plantar uma árvore: rega-se durante anos e, um dia, ela já não precisa disso; as suas raízes são suficientemente profundas. Então, a árvore proporciona-nos sombra para nosso deleite.

Mike optou por dirigir o império e eu por reformar-me.

Sempre que dou uma palestra, as pessoas perguntam o que lhes aconselho ou o que deveriam fazer: «Como começar?», «Há algum bom livro que possa recomendar?», «O que devo fazer para preparar os meus filhos?», «Qual é o segredo do sucesso?», «Como é o

segredo do sucesso?», «Como posso ganhar milhões?». Nessas ocasiões lembro-me sempre de um artigo que, certa vez, me deram e que li. Dizia mais ou menos o seguinte:

OS HOMENS DE NEGÓCIOS MAIS RICOS

Em 1923 um grupo dos nossos maiores líderes e homens de negócios mais ricos participou num encontro no Hotel Edgewater Beach, em Chicago. Entre eles estavam Charles Schwab, presidente da maior siderurgia independente, Samuel Insull, presidente da maior empresa de energia elétrica, Howard Hopson, presidente da maior empresa fornecedora de gás, Ivar Kreuger, presidente da International Watch Co., uma das maiores empresas da época, Leon Frazier, presidente do Banco Internacional de Compensações Financeiras, Richard Whitney, presidente da Bolsa de Valores de Nova Iorque, Arthur Cotton e Jesse Livermore, dois dos maiores especuladores de ações, e Albert Fali, um membro do gabinete do presidente Harding. Vinte e cinco anos depois, nove deles (os enunciados anteriormente) terminaram como se segue: Schwab morreu sem um centímo, depois de viver durante cinco anos de empréstimos. Insull morreu falido, num país estrangeiro. Kreuger e Cotton também morreram falidos. Hopson ficou louco. Whitney e Albert Fali tinham acabado de sair da cadeia. Frazier e Livermore suicidaram-se.

Duvido que alguém possa dizer o que aconteceu realmente com aqueles homens. Se olhar para a data da reunião, 1923, vê que foi antes do *crash* da bolsa, em 1929, e da Grande Depressão, o que, desconfio, deve ter provocado um grande impacto nesses homens e nas suas vidas. O interessante é isto: hoje vivemos em tempos de mudanças maiores e mais aceleradas do que os vivenciados por aqueles homens. Imagino que nos próximos 25 anos deverão registar-se picos e quedas comparáveis às que eles enfrentaram.

Estou muito apreensivo com o facto de demasiada gente se preocupar excessivamente com dinheiro e não com a sua maior riqueza, a educação. Se as pessoas estiverem preparadas para ser flexíveis, se mantiverem as suas mentes abertas e aprenderem, tornar-se-ão cada vez mais ricas ao longo dessas mudanças. Se pensarem que o dinheiro resolverá os seus problemas, receio que viverão dias difíceis. A inteligência resolve problemas e gera dinheiro. O dinheiro sem a inteligência financeira é dinheiro que desaparece depressa.

A maioria das pessoas não percebe que, na vida, o que importa não é quanto dinheiro se ganha, mas quanto se preserva. Todos ouvimos histórias de vencedores de prémios na lotaria que eram pobres, enriqueceram subitamente e voltaram a ser pobres. Ganham milhões e depressa regressam ao ponto de partida. Ou histórias de atletas profissionais que, aos 24 anos, ganham milhões de dólares por ano e que, aos 34, estão a dormir debaixo da ponte. Hoje de manhã, enquanto estou a escrever isto, o jornal conta a história de um jovem jogador de basquetebol que há um ano era milionário. Hoje ele diz que os seus amigos, o seu advogado e o seu contabilista levaram-lhe todo o dinheiro e está a trabalhar a lavar carros pelo salário mínimo.

Ele tem apenas 29 anos. Foi despedido de lavar carros porque se recusou a tirar o seu anel de campeão enquanto trabalhava e, por isso, a sua história chegou ao jornal. Estava a lutar pela sua reintegração, alegando dificuldades para sobreviver e discriminação, já que o anel era tudo o que lhe restava. Afirmava que se isso lhe fosse tirado ele colapsaria. Sei que muitas pessoas tornaram-se, em 1997, milionários instantâneos. É o regresso dos loucos anos de 1920. E, embora fique feliz ao ver que as pessoas se tornam cada vez mais ricas, só posso advertir que, a longo prazo, não importa tanto quanto se ganhou mas quanto se conservou e por quantas gerações isso é mantido.

Partindo deste princípio, quando as pessoas perguntam «Como é que começou?», ou «Diga-me como ficar rico rapidamente», elas ficam muito desapontadas com a minha resposta. Eu apenas lhes digo o que o meu pai rico me respondeu quando eu era criança: «Se quiseres ficar rico, precisas de ter alfabetização financeira.»

A ideia era martelada na minha cabeça sempre que nos encontrávamos. Como já disse, o meu pai instruído destacava a importância da leitura, enquanto o meu pai rico enfatizava a necessidade de dominar os conhecimentos das finanças.

Se quer construir um Empire State Building, a primeira coisa a fazer é cavar profundamente o terreno e construir sólidos alicerces. Se vai construir uma casa num subúrbio¹¹, tudo o que tem de fazer é assentá-la numa laje de cimento com 15 cm. A maioria das pessoas, na ânsia de enriquecer, tenta construir um Empire State Building sobre uma laje de 15 cm.

O nosso sistema escolar, por ter sido criado numa época agrária, ainda acredita em casas sem alicerces. O chão de terra batida ainda está na moda. Assim, os miúdos saem da escola sem qualquer fundamento financeiro. Um dia, com insónias e endividados num subúrbio, vivendo o sonho americano, decidem que a resposta para os seus problemas financeiros está em descobrir uma forma de enriquecer rapidamente.

Começam a construção do arranha-céus. Sobe rapidamente e, num instante, em vez de um Empire State Building, temos a Torre Inclinada dos Subúrbios. E estão de volta às noites insônes.

No meu caso e no do Mike, enquanto adultos, as nossas escolhas foram possíveis porque fomos ensinados a construir sólidos alicerces quando éramos apenas crianças.

¹¹ Nos EUA os subúrbios são as zonas residenciais das classes mais abastadas.
[N. da T.]

Agora vejamos: a contabilidade é possivelmente um dos assuntos mais áridos do mundo. E pode também ser o mais confuso. Mas, se quiser ser rico, pode ser o assunto mais importante. A questão é: como agarrar num tema entediante e confuso e ensiná-lo às crianças? A resposta está em simplificar. Comece por ensinar através de imagens. O meu pai rico construiu sólidos alicerces financeiros para Mike e para mim. Já que éramos apenas crianças, criou uma forma muito simples de ensinar. Durante anos ele apenas fazia desenhos e usava palavras. Mike e eu entendíamos os desenhos simples, o jargão e o movimento do dinheiro, e, então, anos mais tarde, começou a incluir números. Hoje, Mike domina uma análise contabilística muito mais complexa e sofisticada porque precisa disso. Ele tem de controlar um império de \$1 000 000 000. Eu não sou tão sofisticado porque o meu império é menor; contudo, ambos partimos do mesmo alicerce simplificado. Nas páginas que se seguem apresentarei os mesmos esquemas simples que o pai do Mike criou. Embora simples, esses desenhos ajudaram a orientar dois rapazes na construção de uma grande riqueza alicerçada em fundamentos sólidos e profundos.

Regra número um: tem de conhecer a diferença entre um ativo e um passivo e comprar ativos. Se desejar ser rico, isso é tudo o que precisa de conhecer. E a regra número um é a única regra. Isto pode parecer absurdamente simples, porque não se tem ideia da sua profundidade. A maioria das pessoas tem dificuldades financeiras porque não conhece a diferença entre um ativo e um passivo.

— As pessoas ricas adquirem ativos. Os pobres e a classe média adquirem obrigações, pensando que são ativos.

Quando o pai rico nos explicou isto, pensámos que ele estava a brincar. Aí estávamos nós, quase adolescentes, à espera do segredo do enriquecimento e essa era a resposta. Era tão simples que precisámos de parar durante um bom bocado para pensar no assunto.

— O que é um ativo? — perguntou Mike.

— Não te preocipes agora com isso — disse o pai rico. — Deixa a ideia amadurecer. Se puderem entender a simplicidade, a vossa vida terá um rumo e será fácil do ponto de vista financeiro. É simples, e é por isso que não se presta atenção.

— Quer dizer que tudo o que precisamos de conhecer é o que é um ativo, comprá-lo e então ficaremos ricos? — perguntei.

O pai rico abanou a cabeça afirmativamente.

— É tão simples como isso.

— Se é tão simples, porque não ficam todos ricos? — perguntei.

O pai rico sorriu:

— Porque as pessoas não sabem distinguir um ativo de um passivo.

Lembro-me de ter perguntado «Como é que os adultos podem ser tão ignorantes? Se é tão simples, e tão importante, porque não procuram todos descobrir a diferença?»

O pai rico precisou apenas de alguns minutos para explicar o que eram ativos e passivos.

Já em adulto, tive dificuldade em explicar isso a outros adultos. Porquê? Porque os adultos são mais espertos. Na maioria dos casos, a simplicidade da ideia escapa aos adultos porque eles foram educados de maneira diferente. Eles aprenderam com outros profissionais instruídos, como banqueiros, contabilistas, agentes imobiliários, corretores financeiros e assim por diante. A dificuldade está em levar os adultos a desaprender, ou em torná-los outra vez crianças. Um adulto inteligente frequentemente sente-se diminuído ao prestar atenção a definições simplistas.

O pai rico acreditava no princípio KISS — «KEEP IT SIMPLE, STUPID» (Simplifique, estúpido) —, pelo que simplificou as coisas para os dois miúdos e deu-lhes uma sólida base financeira.

O que provoca a confusão? Ou, de que forma algo tão simples pode parecer tão complicado? Porque alguém compraria um ativo que na verdade era uma obrigação? A resposta está nos conhecimentos básicos.

Pensamos em «alfabetização» e não em «alfabetização financeira». O que define se algo é um ativo, ou um passivo, não são as palavras. De facto, se quiser ficar realmente confuso procure as palavras «ativo» e «passivo» no dicionário. Sei que um contabilista pode achar boa a definição, mas para a pessoa dita normal, não faz sentido. Mas nós, adultos, muitas vezes somos demasiadamente orgulhosos para admitir que algo não faz sentido.

Quando éramos crianças, o pai rico dizia: «O que define um ativo não são as palavras, mas os números. E se não puderdes ler os números não consegues distinguir um ativo de um buraco no chão. Na contabilidade, não importam os números mas o que os números representam. É como as palavras: não interessam as palavras, mas as histórias que elas nos contam.»

Muitas pessoas leem mas não entendem muita coisa. É a chamada compreensão da leitura. E todos temos competências diferentes no que se refere à compreensão da leitura. Por exemplo, recentemente comprei um novo aparelho de vídeo e com ele vinha o manual que explicava como fazer gravações.

Tudo o que eu queria era gravar o meu programa preferido numa sexta-feira à noite, mas quase enlouqueci ao tentar ler o manual. Nada no meu mundo é tão complexo quanto programar a gravação do leitor de vídeo. Eu li as palavras, mas não entendi nada. Eu obtenho nota máxima no reconhecimento das palavras, mas apenas consigo 0 na compreensão. E o mesmo acontece com a maioria das pessoas, quando se trata de demonstrações financeiras.

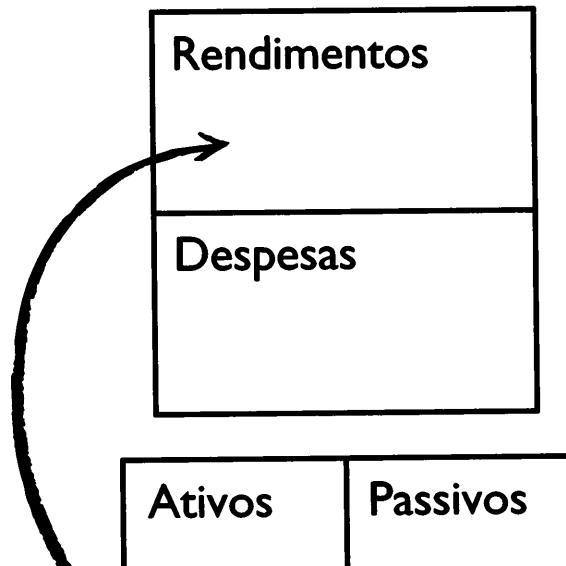
«Se quiseres ficar rico tens de ler e entender os números.» Ouvi o meu pai rico repetir esta frase mil vezes. E também aprendi que «os ricos adquirem ativos, enquanto os pobres e a classe média compram obrigações».

Aqui está a maneira de distinguir ativos e passivos. A maioria dos contabilistas profissionais das finanças não concorda com as

definições, mas estes desenhos simples foram o início de uma base financeira sólida para dois jovens.

Para ensinar pré-adolescentes, o meu pai rico simplificou tudo, durante anos, usando tantos esquemas quantos possível, o menor número de palavras e nenhum número.

*Este é o padrão
do fluxo de caixa
de um ativo.*



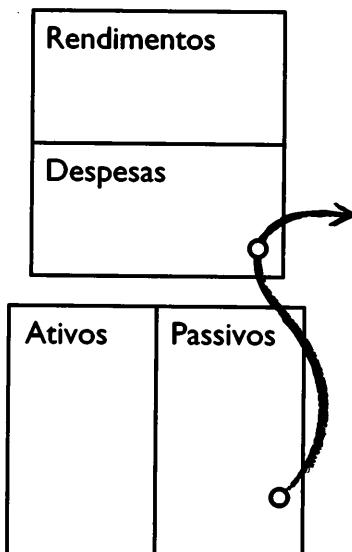
O esquema superior é uma Demonstração de Rendimento, muitas vezes chamada Demonstração de Lucros e Perdas. Avalia o rendimento e as despesas, o dinheiro que entra e o que sai. O esquema inferior é um Balanço. Chama-se assim porque representa o equilíbrio entre ativos e passivos. Muitos novatos em finanças não conhecem a relação entre a Demonstração de Rendimento e o Balanço, mas o entendimento desta relação é vital.

A principal causa da dificuldade financeira é o desconhecimento da diferença entre um ativo e um passivo. E a confusão decorre da definição das duas palavras. Se quiser uma lição de confusão procure no dicionário as palavras «ativo» e «passivo».

Isto pode fazer sentido para contabilistas formados, mas para as pessoas comuns parece que está escrito em chinês. Leem-se as palavras da definição, mas o verdadeiro entendimento é difícil.

O meu pai rico dizia-nos que «os ativos põem dinheiro no vosso bolso.» Simpático, simples e útil.

Este é o padrão do fluxo de caixa de um passivo.



Agora que ativos e passivos foram definidos em esquemas, pode tornar-se mais fácil o entendimento das palavras.

Um ativo é algo que põe dinheiro no meu bolso.

Um passivo é algo que tira dinheiro do meu bolso.

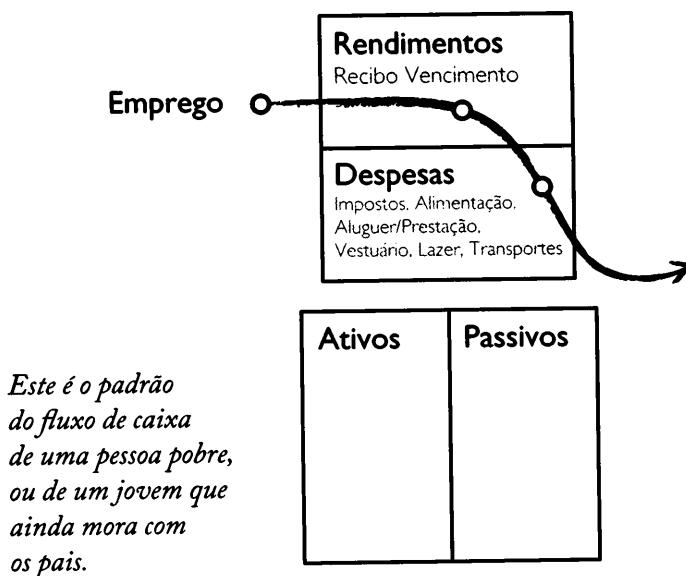
Isso é o que realmente precisamos de saber. Se quiser ser rico, passe simplesmente a sua vida a comprar ativos. Se quiser ser pobre, ou pertencer à classe média, passe a vida a comprar passivos. É o desconhecimento dessa diferença que provoca a maior parte das dificuldades financeiras na vida real.

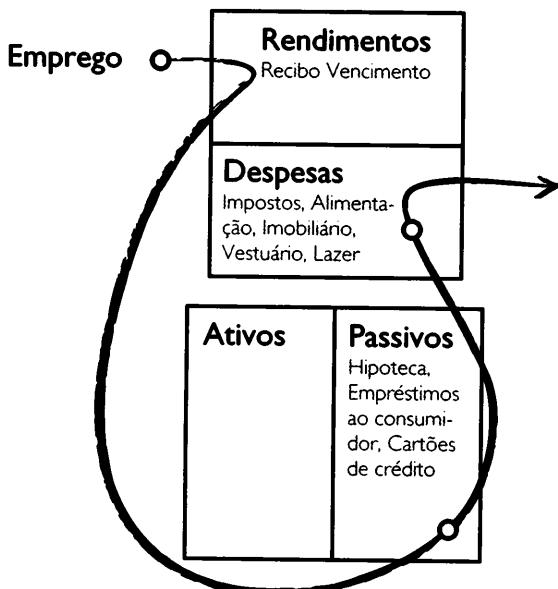
Analfabetismo, tanto de palavras quanto de números, é a base das dificuldades financeiras. Se as pessoas têm problemas com as finanças, existem dados que elas não podem ler, sejam palavras ou

números. Alguma coisa não está a ser compreendida. Os ricos são ricos porque possuem um nível de alfabetização superior ao das pessoas com dificuldades financeiras. Se quiser ficar rico e conservar a sua fortuna, é importante ser alfabetizado do ponto de vista financeiro, tanto em palavras quanto em números.

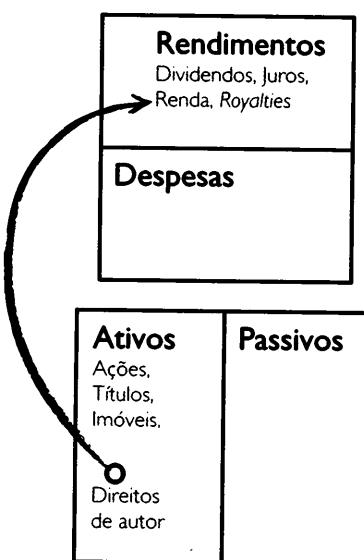
As setas nos esquemas representam o movimento do dinheiro ou o «fluxo de caixa». Os números dizem pouco. As palavras também não dizem muito, o que conta é a história. Nas demonstrações financeiras, a leitura dos números é a busca do enredo, através da história. A história de para onde o dinheiro está a ir. Em 80% das famílias, a história financeira é um percurso de trabalho árduo na tentativa de progredir. Não porque não ganhem dinheiro, mas porque passam as suas vidas a comprar passivos em vez de ativos.

Vejamos os vários exemplos que se seguem.





Este é o fluxo de caixa de uma pessoa da classe média.



Este é o fluxo de caixa de uma pessoa rica.

Todos estes esquemas estão, obviamente, bastante simplificados. Têm despesas de subsistência, necessidades de alimentação, habitação e vestuário.

Os esquemas mostram o fluxo de caixa na vida de pessoas pobres, da classe média e ricas. É esse fluxo de caixa que conta a história. É a história de como a pessoa lida com o dinheiro e o que faz depois de ter o dinheiro nas mãos.

Comecei a apresentar a história dos homens mais ricos dos EUA porque quis ilustrar a falha no pensamento de tantas pessoas. A falha é considerar que o dinheiro resolverá todos os problemas. É por isso que me arrepió quando ouço as pessoas a perguntar como poderão ficar ricas rapidamente. Ou por onde começar. Muitas vezes ouço dizerem: «Estou endividado, por isso preciso de ganhar mais dinheiro.»

Porém, mais dinheiro nem sempre resolve o problema; de facto, pode até aumentá-lo. O dinheiro muitas vezes põe a nu as nossas trágicas falhas humanas — é como um holofote virado sobre o que não sabemos. É por isso que, com muita frequência, uma pessoa que tem um ganho súbito de dinheiro — uma herança, um aumento salarial ou um prémio na lotaria — volta rapidamente ao mesmo ponto, ou fica até pior, ao caos financeiro em que se encontrava antes de receber essa verba. O dinheiro só acentua o padrão de fluxo de caixa que existe na sua mente. Se o seu padrão for gastar tudo o que ganha, o mais provável é que um aumento do dinheiro disponível apenas resulte num aumento da despesa. Como se diz popularmente, «Um louco e o seu dinheiro fazem uma grande festa».

Repeti inúmeras vezes que vamos à escola para adquirir competências académicas e profissionais, ambas muito importantes. Na década de 1960, quando frequentava o secundário, se alguém fosse bem-sucedido academicamente, quase imediatamente se imaginava que esse estudante brilhante viria a ser médico. Muitas vezes nem se perguntava se o jovem desejava sê-lo. Era um pressuposto, pois era uma profissão que prometia grandes recompensas financeiras.

Hoje, os médicos enfrentam dificuldades financeiras que não desejaria aos meus piores inimigos: seguradoras a controlar os negócios, cuidados de saúde controlados, intervenção governamental e processos por negligência médica, para mencionar algumas. E as crianças querem é ser craques de futebol, jogadores de golfe como o Tiger Woods, génios dos computadores, estrelas de cinema, estrelas de *rock*, top models ou corretores de Wall Street. Isso acontece porque é aí que estão a fama, o dinheiro e o prestígio. Eis a razão pela qual é difícil motivar os miúdos na escola. Eles sabem que o sucesso profissional já não depende apenas do êxito académico, como noutras tempos.

Como os estudantes deixam a escola sem competências financeiras, milhões de pessoas instruídas obtêm sucesso nas suas profissões mas depois deparam-se com dificuldades financeiras. Trabalham muito, mas não progridem. O que falta na sua educação não é saber como ganhar dinheiro, mas como gastá-lo e o que fazer com ele depois de o ter conquistado. É aquilo a que se chama «aptidão financeira» — o que faz com o dinheiro depois de o ter ganho, como evitar que as pessoas lhe tirem o dinheiro, durante quanto tempo o mantém e quanto esse dinheiro trabalha para si. A maioria das pessoas não descobre o motivo das suas dificuldades financeiras porque não entende os fluxos de caixa. Uma pessoa pode ser muito instruída, bem-sucedida profissionalmente e ser analfabeta do ponto de vista financeiro. Essas pessoas muitas vezes trabalham mais do que seria necessário, porque aprenderam a trabalhar arduamente mas não aprenderam como fazer o dinheiro trabalhar para elas.

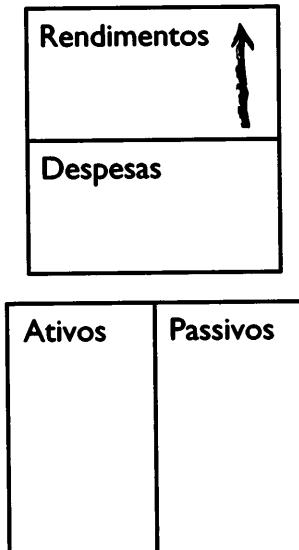
A história de como a conquista de um sonho financeiro se transforma num pesadelo financeiro

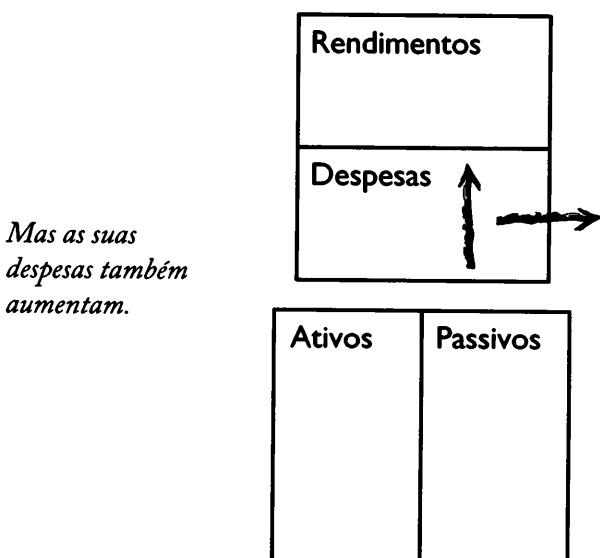
A visão cinematográfica de pessoas trabalhadoras tem um padrão definido.

Recém-casados, jovens altamente instruídos, felizes, mudam-se para um dos seus pequenos apartamentos alugados. Imediatamente percebem que estão a poupar dinheiro, porque dois podem viver com a mesma despesa de um.

O problema é que o apartamento é apertado. Decidem então poupar para comprarem a casa dos seus sonhos e ter filhos. Eles têm dois rendimentos e estão cada vez mais focados e concentrados nas suas carreiras profissionais. O seu rendimento aumenta.

*O seu rendimento
começa a aumentar,
e a aumentar...*

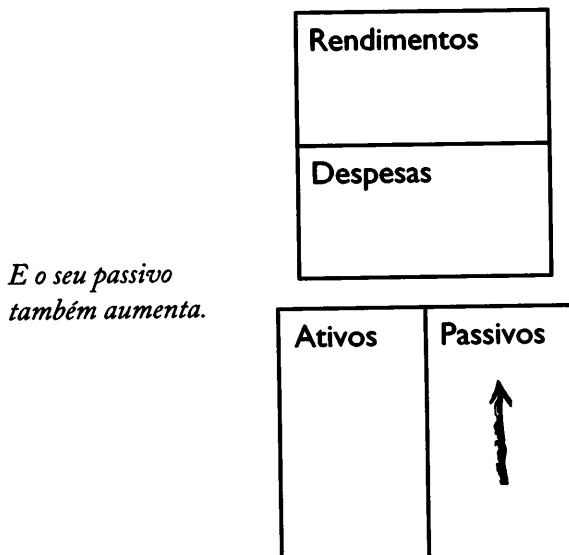




A despesa n.º 1, para a maioria, são os impostos. Muitas pessoas pensam que se trata do IRS, mas para grande parte dos americanos o que pesa mais é a Segurança Social. Para o empregado parece que a contribuição para a Segurança Social, combinada com a do Medicare, é cerca de 7,5%, mas na verdade é de 15%, porque o empregador deve dar uma contrapartida no mesmo montante. Basicamente, esse é um dinheiro que o empregador não lhe pagar.

Além disso, ainda se paga IRS sobre a quantia deduzida dos salários para a Segurança Social, que nunca recebeu porque foi transferida na fonte para a Segurança Social.

E o passivo aumenta.



E o seu passivo também aumenta.

Conseguimos ver isto de uma forma mais clara, se voltarmos ao caso do jovem casal. Em consequência do aumento do seu rendimento, eles resolvem comprar a casa dos seus sonhos. Uma vez adquirida começam a pagar um novo imposto, o IMI. Então compram um carro novo, novos móveis e novos eletrodomésticos para compor o novo lar. Só que de repente acordam e a coluna do passivo está atulhada de dívidas hipotecárias e do cartão de crédito.

Agora estão aprisionados na Corrida dos Ratos. Chega o primeiro filho, por isso trabalham ainda mais. Mais dinheiro e mais impostos, a chamada escalada da alíquota. Um cartão de crédito chega pelo correio. E eles usam-no — mais uma despesa. Uma empresa de créditos telefona e diz que o seu maior «ativo», a sua casa, teve o seu valor aumentado. A empresa oferece um empréstimo de «consolidação», porque o seu crédito é ótimo; diz-lhes que o mais inteligente a fazer é apagar os altos juros ao consumo liquidando o débito do cartão de crédito. E, além do mais, os juros pagos sobre a hipoteca da casa podem ser deduzidos no IRS. Eles aceitam e põem a zero os débitos dos seus cartões de crédito, onerados pelos elevados juros ao consumo.

E suspiram, aliviados. A dívida com o cartão de crédito está encerrada. Agora as suas dívidas de consumo estão adicionadas à hipoteca da sua própria casa. As prestações mensais são reduzidas porque ampliaram o financiamento para 30 anos. É uma atitude muito inteligente.

O vizinho convida-os para irem às compras — afinal, está a começar a liquidação do Memorial Day¹² —, uma oportunidade de poupar algum dinheiro. Eles dizem: «Não vamos comprar, vamos só ver.» Mas, não vá aparecer uma boa oportunidade, mais vale levar aquele novo cartão de crédito na carteira.

Encontro este jovem casal muitas vezes. Os seus nomes mudam, mas o dilema financeiro é o mesmo. Eles vêm às minhas palestras para ouvir o que tenho a dizer. E perguntam-me: «Pode ensinar-nos como ganhar mais dinheiro?» Os seus hábitos de compra levam-nos a procurar mais rendimento.

Eles nem sabem que o problema está na forma que escolheram para gastar o dinheiro que têm. É provocado pelo seu analfabetismo financeiro e por não entenderem a diferença entre um ativo e um passivo.

Raramente os problemas de dinheiro das pessoas são resolvidos com mais dinheiro. A inteligência resolve os problemas. Um amigo meu costuma repetir uma frase às pessoas endividadas: «Se descobrir que se enterrou num buraco... pare de cavar.»

Quando criança, o meu pai dizia frequentemente que os japoneses conheciam três poderes: «O poder da espada, o poder da joia e o poder do espelho.»

A espada simboliza o poder das armas. Os EUA têm gasto centenas de milhões de dólares em armamento, por isso são a suprema presença militar no mundo.

A joia representa o poder do dinheiro. Há uma certa verdade no adágio: «Lembre-se da regra de ouro. Quem tem o ouro faz as regras.»

¹² Importante feriado americano, em que se homenageia os mortos nas guerras. É comemorado na última segunda-feira de maio. [N. da T.]

O espelho significa o poder do autoconhecimento. Esse autoconhecimento, de acordo com a lenda japonesa, era o mais apreciado dos três.

Os pobres e a classe média permitem frequentemente que o poder do dinheiro os controle. Ao acordarem e trabalharem mais arduamente, deixando de perguntar-se a si mesmos se o que fazem tem sentido, eles dão um tiro no próprio pé quando saem de casa todos os dias. Por não entenderem isso, a maioria das pessoas permite que o formidável poder do dinheiro exerça controlo sobre elas. Contudo, o poder do dinheiro é usado contra elas.

Se usassem o poder do espelho, teriam perguntado: «Isto faz sentido?» Com muita frequência, em vez de confiarem na sua sabedoria íntima, a maioria das pessoas acompanha a multidão. Fazem apenas o que toda a gente faz. Conformam-se em vez de questionarem. Muitas vezes repetem, sem pensar no que lhes foi dito, ideias como «Diversifique», ou «A sua casa é um ativo», «A sua casa é o maior investimento», «Você terá uma redução de impostos endividando-se mais», «Consiga um emprego seguro», «Não assuma riscos».

Diz-se que, para muitas pessoas, o medo de falar em público é maior do que o da morte. De acordo com psiquiatras, o medo de falar em público é provocado pelo medo do ostracismo, de aparecer publicamente, o medo das críticas, do ridículo, de se tornar num pária, de ser diferente — o que impede que muitas pessoas procurem novas formas de resolver os problemas.

É por isso que o meu pai instruído dizia que os japoneses davam grande valor ao poder do espelho, porque somente quando nós, como seres humanos, nos olhamos ao espelho é que encontramos a verdade. E a principal razão pela qual as pessoas dizem «Procure segurança» é o medo. Isso é válido em tudo: desporto, relacionamentos, carreira ou dinheiro.

É esse mesmo medo, o medo do ostracismo, que leva as pessoas a conformarem-se e a não questionarem opiniões aceites ou tendências generalizadas. «A sua casa é um ativo.» «Faça um empréstimo consolidando as suas dívidas e livre-se delas.» «Trabalhe com mais afinco.» «É uma promoção.» «Um dia chego a vice-presidente.» «Poupe.» «Quando tiver um aumento vou comprar uma casa maior.» «Os fundos mútuos são seguros.» Faltam bonecas *Tickle Me Elmo*, mas ainda tenho uma reservada para um cliente que não apareceu.

Muitos dos grandes problemas financeiros são causados pelo desejo de acompanhar a maioria e não querer ficar atrás do vizinho. Ocasionalmente, todos nós precisamos de nos olhar ao espelho e seguir a nossa sabedoria interior e não os nossos medos.

Quando Mike e eu tínhamos 16 anos começámos a ter problemas na escola. Não éramos maus rapazes, apenas passámos a distanciar-nos da maioria. Trabalhávamos para o pai do Mike depois das aulas e aos fins de semana. Muitas vezes, Mike e eu passávamos horas, depois do trabalho, sentados junto do seu pai, enquanto este reunia com diretores de bancos, advogados, contabilistas, corretores, investidores, gerentes e empregados. Ele era um homem que deixara a escola aos 13 anos e agora geria, instruía, comandava e questionava pessoas com alto nível de escolaridade. Elas acorriam ao seu chamado e preocupavam-se quando ele não as aprovava.

Era um homem que não tinha acompanhado a multidão, um homem que pensava por si próprio e detestava frases como «Temos de fazer assim, porque todos fazem assim». Ele também odiava ouvir dizer «Não é possível». Se alguém quisesse levá-lo a fazer alguma coisa, bastava dizer «Acho que o senhor não consegue».

Mike e eu aprendemos mais a assistir a essas reuniões do que em anos de escola, incluindo a faculdade. O pai do Mike não tinha uma instrução formal, mas dispunha de conhecimentos financeiros e, em

consequência, era bem-sucedido. Ele costumava repetir: «Uma pessoa inteligente contrata pessoas mais inteligentes do que ela própria.» Portanto, Mike e eu tínhamos o privilégio de passar horas a ouvir e, assim, aprendemos com pessoas inteligentes.

Mas, por causa disso, Mike e eu não podíamos acomodar-nos ao dogma-padrão que os nossos professores pregavam, e isso criava-nos problemas. Sempre que um professor dizia «Se não tiverem boas notas, não se sairão bem no mundo real», nós franzíamos as sobrancelhas. Quando nos diziam para seguirmos as normas e não nos desviarmos das regras, víamos por que razão esse processo de ensino desencorajava a criatividade. Começámos a entender porque nos dizia o pai rico que as escolas se destinavam a formar bons empregados em vez de bons patrões.

Ocasionalmente, perguntávamos aos nossos professores como se aplicava na prática o que estávamos a estudar, ou porque não estudávamos o dinheiro e como ele funcionava. Esta última pergunta era muitas vezes respondida com a afirmação de que o dinheiro não era importante e se tivéssemos uma educação excelente o dinheiro viria por si só.

Quanto mais sabíamos sobre o poder do dinheiro, mais nos distanciávamos dos nossos professores e colegas.

O meu pai instruído nunca me pressionava em relação às notas. Muitas vezes me perguntei porquê. Ele, porém, começou a discutir sobre dinheiro. Com 16 anos, já tinha provavelmente uma base de conhecimentos sobre dinheiro melhor do que a minha mãe e o meu pai. Eu sabia preencher livros de contabilidade, ouvia especialistas em tributação, advogados especializados em questões empresariais, gerentes de bancos, corretores imobiliários e investidores. O meu pai falava com professores.

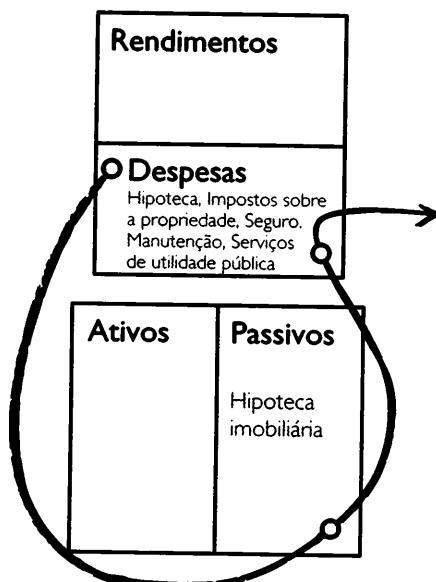
Certo dia, o meu pai disse que a nossa casa era o seu maior investimento. Contudo, uma discussão um tanto desagradável teve

início quando lhe mostrei porque não achava que uma casa fosse um bom investimento.

O esquema a seguir ilustra a diferença entre a percepção do meu pai rico e a do meu pai pobre no que se referia a casas.



Tracei o próximo esquema para mostrar ao meu pai a direção dos fluxos de caixa. Mostrei-lhe as despesas que acompanhavam a propriedade de uma casa. Uma casa maior representa despesas maiores e o fluxo de caixa sai pela coluna das despesas.



Atualmente, ainda ouço contestações à ideia de que uma casa não é um ativo. E sei que, para a maioria das pessoas, ela é não só o seu maior investimento como também o seu sonho. E sermos donos da nossa moradia é melhor do que nada. Eu prefiro oferecer uma maneira alternativa de encarar esse dogma popular. Se a minha mulher e eu fôssemos comprar uma casa maior, mais vistosa, encará-la-íamos não como um ativo mas como um passivo, já que iria tirar dinheiro dos nossos bolsos.

Aqui vai o argumento que desenvolvo. Na verdade, não espero que a maioria das pessoas concorde com ele, uma vez que um lar agradável é um fator emocional. E, no que se refere a dinheiro, grandes emoções tendem a reduzir a inteligência financeira.

1. Em relação a casas, destaco que, em geral, as pessoas passam a vida a pagar por um bem que nunca será delas. Por outras palavras, compra-se uma casa nova a cada tantos anos, incorrendo, de cada vez, num novo empréstimo de 30 anos sobre a casa anterior.
2. Apesar de poderem deduzir os juros da hipoteca para fins de IRS, as pessoas pagam todas as outras despesas com o dinheiro que sobra depois de pago o imposto, mesmo após liquidarem a hipoteca.
3. Impostos sobre a propriedade. Os pais da minha mulher ficaram chocados quando os impostos sobre a propriedade relativos à sua residência aumentaram para \$1000 mensais. Isso ocorreu depois da sua reforma, de modo que o aumento pressionou o seu orçamento e eles viram-se obrigados a mudar de casa.
4. O valor dos imóveis nem sempre aumenta. Em 1997, tinha amigos que deviam \$1 000 000 por imóveis que só conseguiriam vender por \$700 000.
5. As maiores perdas são as das oportunidades que não foram aproveitadas. Se todo o seu dinheiro está comprometido com o imóvel onde mora, pode ser obrigado a trabalhar mais porque todo o seu

dinheiro continua a sair na coluna das despesas (o padrão clássico do fluxo de caixa da classe média) em vez de aumentar a coluna dos ativos. Se um jovem casal destinasse uma soma maior à aquisição de ativos, mais tarde teria maiores facilidades — estaria especialmente preparado para fazer face às despesas com os estudos superiores dos seus filhos. Os seus ativos teriam aumentado e estariam disponíveis para cobrir despesas. Muito frequentemente, um imóvel residencial só serve como meio de incorrer em empréstimos hipotecários para pagar despesas crescentes.

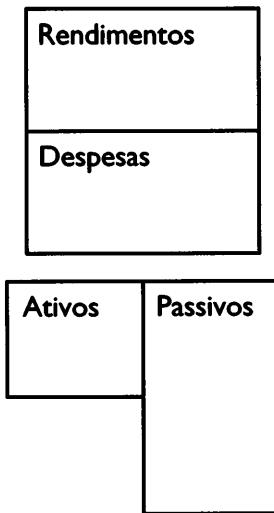
Em suma, o resultado final de optar por ter um imóvel demasiadamente caro, em vez de começar a formar uma carteira de ativos mais cedo, prejudica o indivíduo de três formas:

1. *Perde tempo*, porque outros ativos poderiam ter registado aumentos no seu valor.
2. *Perde capital adicional*, que poderia ter sido investido em vez de se ter pagado as altas despesas de manutenção relacionadas diretamente com o imóvel residencial.
3. *Perde na instrução*. Com muita frequência, os casais consideram o seu imóvel residencial, as poupanças e os PPR como sendo o total da sua coluna de ativos. Como não têm dinheiro para investir, simplesmente não o fazem. Isso custa-lhes a experiência do investimento. Quase nunca conseguem tornar-se no que o mundo dos investimentos denomina um «investidor sofisticado». E os melhores investimentos são em geral oferecidos aos «investidores sofisticados», que, por sua vez, os vendem às pessoas que procuram a segurança.

A demonstração financeira do meu pai instruído é a melhor demonstração da vida de alguém que está na Corrida dos Ratos. As suas despesas acompanharam sempre o seu rendimento, de

modo que nunca investiu em ativos. Em consequência, os seus passivos, como a hipoteca e o cartão de crédito, eram maiores do que os ativos. O esquema a seguir diz mais do que mil palavras.

*Demonstração
financeira do
pai pobre.*



A demonstração financeira pessoal do pai rico, por outro lado, reflete os resultados de uma vida dedicada ao investimento e à minimização do passivo.

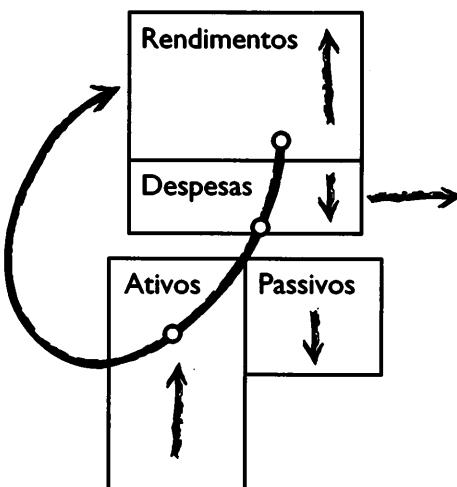
*Demonstração
financeira do
pai rico.*



Uma revisão da demonstração financeira do meu pai rico mostra porque ficam os ricos... mais ricos. A coluna dos ativos gera rendimento mais do que suficiente para cobrir as despesas, com o saldo reinvestido na coluna dos ativos. Esta continua a crescer e, portanto, o rendimento gerado continua a crescer com eles.

O resultado é que os ricos ficam mais ricos!

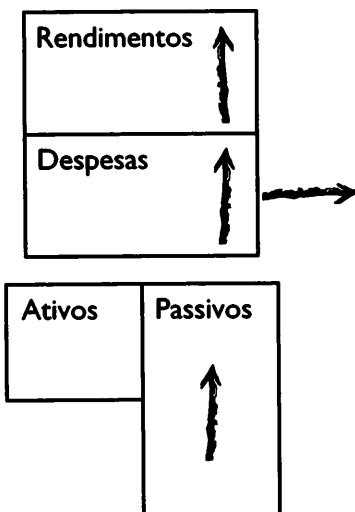
*Porque os ricos
ficam mais ricos.*



A classe média encontra um estado de constantes dificuldades financeiras.

O seu rendimento principal é gerado por salários e quando os salários aumentam os impostos também aumentam. As suas despesas tendem a crescer ao mesmo ritmo dos seus salários, daí a expressão «Corrida dos Ratos». Eles consideram a sua casa como o seu principal ativo, em vez de investirem em ativos que geram rendimento.

Porque a classe média tem dificuldades financeiras.



O padrão de se considerar o imóvel residencial como um investimento e a filosofia de que um aumento de salário significa que pode comprar uma casa maior, ou gastar mais, é a base do atual endividamento da sociedade. Este processo de despesa crescente faz com que as famílias se endividem mais e tenham mais incerteza financeira, mesmo quando progridem no emprego e recebem aumentos salariais regulares. Esta é uma vida muito arriscada, decorrente de uma precária instrução financeira.

A maciça perda de empregos da década de 1990, o *downsizing* das empresas, trouxe à luz a instabilidade financeira da classe média. De repente, os planos de pensões das empresas estavam a ser substituídos por planos 401k.¹³ A Segurança Social está obviamente com problemas e não pode ser considerada uma alternativa para a reforma. O pânico instalou-se na classe média. O bom, nestes dias, é que muitas dessas pessoas reconheceram os problemas e começaram a aplicar em fundos mútuos. Este aumento nos investimentos

¹³ Planos de contribuição definida, em que o valor da reforma resulta do montante acumulado ao longo dos anos, que são o oposto dos antigos planos de reforma, em que o benefício estava definido. [N. da T.]

é responsável em boa medida pela acentuada alta do mercado de ações. Hoje, mais e mais fundos mútuos estão a ser criados em resposta à procura da classe média.

Os fundos mútuos são populares porque representam segurança. Os investidores comuns dos fundos de pensão estão demasiadamente ocupados a trabalhar para pagarem impostos e hipotecas, e têm dificuldade em poupar de modo a poderem pôr os seus filhos na faculdade e liquidarem as dívidas do cartão de crédito. Não têm tempo para aprender a investir, de modo que confiam na experiência do gestor do fundo mútuo. Como o fundo também inclui muitos tipos diferentes de investimento, tem-se uma sensação de segurança porque é «diversificado».

Este grupo da classe média instruída aceita o dogma da «diversificação» defendido por corretores de fundos mútuos e consultores financeiros. Procure a segurança. Evite o risco.

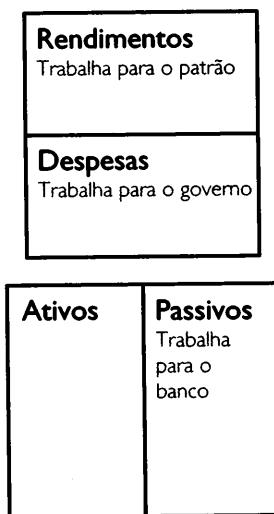
A verdadeira tragédia, contudo, é a falta de instrução financeira precoce, responsável pelo risco enfrentado pela pessoa comum da classe média. Têm de procurar a segurança porque uma situação financeira é, na melhor das hipóteses, precária. Os seus balanços não fecham, estão atulhados de passivos, sem verdadeiros ativos para gerar rendimentos. Em geral, a sua única fonte de rendimento é o salário e, por isso, o seu modo de vida depende totalmente do empregador.

Sendo assim, quando os verdadeiros «negócios da sua vida» aparecem, essas mesmas pessoas não podem aproveitar a oportunidade. Têm de procurar a segurança, porque estão a trabalhar muito, pagam impostos elevados e estão atulhados em dívidas.

Como disse no início desta secção, a regra mais importante é conhecer a diferença entre um ativo e um passivo. Uma vez entendida a diferença, concentre os seus esforços na compra exclusiva de ativos que geram rendimentos. Essa é a melhor maneira de dar o primeiro

passo para se tornar rico. Continue a fazer isso e a sua coluna dos ativos crescerá. Concentre-se em reduzir passivos e despesas. Isso aumentará o dinheiro disponível para continuar a fazer crescer a coluna dos ativos. Rapidamente, a base de ativos será tão profunda que poderá permitir-se olhar para investimentos mais especulativos, que podem ter retornos que variam entre 100% e o infinito. Investimentos em que \$5000 podem transformar-se rapidamente num milhão ou mais. Investimentos que a classe média considera «demasiado arriscados». O investimento não é arriscado. É a simples falta de inteligência financeira, a começar pela alfabetização financeira, que leva o indivíduo a ser «muito arriscado».

Se fizer o que todos fazem, então estará na seguinte situação:



Como empregado que tem casa própria, os seus esforços no trabalho, em geral, resultam no seguinte:

1. **SE TRABALHA PARA ALGUÉM.** Os esforços e o sucesso da maioria das pessoas assalariadas ajudarão a garantir o sucesso, o enriquecimento e a reforma do dono da empresa e dos seus acionistas.

2. **SE TRABALHA PARA O GOVERNO**, este fica com uma parte do seu ordenado, antes mesmo que você veja o dinheiro. Ao trabalhar mais, aumenta o montante de impostos que o governo arrecada — a maioria das pessoas trabalha de janeiro a maio apenas para pagar os impostos.
3. **SE TRABALHA PARA O BANCO**. Depois dos impostos, a sua maior despesa é, em geral, a prestação do empréstimo da casa e a conta do cartão de crédito.

O problema decorrente de trabalhar mais é que cada uma dessas três parcelas leva consigo uma parte maior do seu esforço. Por isso, precisa de aprender a fazer com que os seus maiores esforços o beneficiem diretamente a si e à sua família.

Uma vez que decidiu cuidar dos seus próprios problemas, como determinar os objetivos? É necessário dedicar-se à sua profissão e usar os salários recebidos para financiar a aquisição de ativos.

À medida que os ativos crescem, como medir a extensão do seu sucesso? Quando é que se percebe que se está rico, que tem fortuna? Da mesma maneira que tenho as minhas definições de ativos e passivos, também tenho a minha própria definição para riqueza. Ela foi-me emprestada por alguém chamado Buckminster Fuller. Alguns consideram-no um charlatão e outros um génio vivo. Há anos ele criou um burburinho entre os arquitetos ao solicitar a patente para algo chamado «domo geodésico». Mas, ao fazer isso, ele também disse algo sobre a riqueza. Parecia à primeira vista muito confuso, mas depois de relê-lo algumas vezes começou a fazer sentido: a riqueza é a capacidade de uma pessoa sobreviver tantos dias a mais... ou, se parar de trabalhar hoje, por quanto tempo poderei sobreviver?

Ao contrário do património líquido, a diferença entre ativos e passivos — que frequentemente está repleta com o lixo caro e as

opiniões de pessoas sobre o valor das coisas — cria a possibilidade de desenvolver uma avaliação verdadeiramente correta. Poderia assim medir e saber realmente em que pé estou, no que respeita ao meu objetivo de tornar-me financeiramente independente.

Embora, frequentemente, o património líquido inclua ativos que não geram dinheiro, como objetos comprados e agora abandonados num canto da garagem, a riqueza mede quanto dinheiro o seu dinheiro está a criar e, portanto, a sua sobrevivência financeira.

A riqueza é a medida do fluxo de caixa gerado pela coluna dos ativos em comparação com a das despesas.

Vejamos um exemplo. Digamos que o fluxo de caixa da minha coluna de ativos gera \$1000 por mês e que eu tenho despesas mensais de dois mil. Qual é a minha riqueza?

Voltemos à definição de Buckminster Fuller. Usando essa definição, quantos dias daqui para a frente posso sobreviver? Consideremos um mês de 30 dias. Por essa definição, tenho um fluxo de caixa suficiente para meio mês.

Quando eu tiver alcançado um fluxo de caixa gerado pelos meus ativos de \$2000, então serei abastado.

Ainda não estou rico, mas sou abastado. Agora tenho um rendimento gerado por ativos, a cada mês, que cobre totalmente as minhas despesas mensais. Se desejo aumentar essas despesas, primeiro preciso de aumentar o fluxo de caixa gerado pelos meus ativos, para manter esse nível de vida. Repare que nesse ponto já não dependo do meu salário. Eu concentro-me com sucesso em construir uma coluna de ativos que me tornou financeiramente independente. Se largar o meu emprego hoje, poderei cobrir as minhas despesas mensais com o fluxo de caixa gerado pelos meus ativos. O meu próximo objetivo poderia ser empregar o excedente do meu fluxo de caixa, reinvestindo-o em mais ativos. Quanto mais dinheiro for destinado à coluna dos ativos, mais esta crescerá. Quanto mais os

meus ativos crescerem, mais aumentará o meu fluxo de caixa. E enquanto eu mantiver as minhas despesas menores do que o fluxo de caixa gerado por esses ativos, tornar-me-ei mais rico, com mais e mais fontes de rendimento, além do meu trabalho físico.

Enquanto este processo de reinvestimento continuar, estarei no caminho do enriquecimento. A verdadeira definição de riqueza depende de quem a define e você nunca poderá ser rico demais.

Lembre-se desta observação simples:

OS RICOS COMPRAM ATIVOS.

OS POBRES SÓ TÊM DESPESAS.

A CLASSE MÉDIA COMPRA PASSIVOS PENSANDO QUE SÃO ATIVOS.

E como cuido dos meus negócios? Qual é a resposta? Ouça o fundador da McDonald's.

CAPÍTULO QUATRO

LIÇÃO 3 — CUIDE DOS SEUS NEGÓCIOS

Em 1974, Ray Kroc, fundador da McDonald's, foi convidado para dar uma palestra à turma de mestrado da Universidade do Texas, em Austin. Um querido amigo meu, Keith Cunningham, era aí aluno. Depois de uma apresentação forte e inspiradora, os estudantes perguntaram a Ray se gostaria de juntar-se a eles num bar que frequentavam para beberem uma cerveja. Ray aceitou gentilmente.

— Qual é o meu negócio? — perguntou Ray, quando todos já estavam com um copo de cerveja na mão.

«Todos riram», conta Keith. «A maioria da turma pensou que Ray estivesse a brincar.» Mas ninguém respondeu e Ray repetiu a pergunta:

— Qual é o tipo de negócio que pensam que eu tenho?

Os estudantes soltaram nova gargalhada e, finalmente, uma alma corajosa gritou:

— Ray, não há quem não saiba que está no ramo dos hambúrgueres!...

Ray deu uma gargalhada.

— Sabia que iam responder isso.

Então fez uma pausa e disse rapidamente:

— Senhoras e senhores, eu não estou no ramo dos hambúrgueres, o meu negócio são imóveis.

Keith conta que Ray passou algum tempo a explicar o seu ponto de vista. No seu plano de negócios, Ray sabia que o ponto fundamental era a venda de *franchisings* dos hambúrgueres, mas nunca perdeu de vista a localização de cada um. Ele sabia que a localização dos imóveis era o mais importante fator de sucesso de cada loja. Basicamente, a pessoa que comprava o *franchising* estava também a pagar, comprando, o terreno onde se situava o *franchising* da organização de Ray Kroc. A McDonald's é hoje a maior proprietária individual de terrenos no mundo, superando até a Igreja Católica. Atualmente, a McDonald's é proprietária de alguns dos cruzamentos e esquinas mais valiosos não só nos EUA, como noutras partes do mundo.

Keith diz que essa foi uma das mais importantes lições que recebeu na sua vida. Atualmente, é proprietário de postos de lavagem de carros, mas o seu negócio são os terrenos que suportam esses empreendimentos.

O capítulo anterior terminou com esquemas que ilustravam que a maioria das pessoas trabalha para toda a gente menos para elas próprias. Trabalham, em primeiro lugar, para os donos das empresas, depois para o governo, ao pagarem impostos, e finalmente para o banco onde contraíram o empréstimo da sua casa.

Quando eu era miúdo, não havia McDonald's por perto. Contudo, o meu pai rico ensinou-me, e ao Mike, a mesma lição que Ray Kroc transmitiu na Universidade do Texas. É a terceira lição dos ricos.

O segredo é: «Cuide do seu negócio.» As dificuldades financeiras são muitas vezes o resultado direto de se trabalhar toda a vida para outras pessoas. Muita gente chegará sem nada ao fim da sua vida de trabalho.

Novamente, uma imagem vale por mil palavras. Aqui está o esquema da declaração de rendimento e do balanço que descrevem o conselho de Ray Kroc.



O nosso sistema de ensino atual concentra-se em preparar os jovens para o emprego através do desenvolvimento de competências académicas. As suas vidas girarão em torno dos seus salários ou, como foi mostrado anteriormente, da coluna dos rendimentos. Depois de desenvolvidas as capacidades académicas, os estudantes vão para níveis mais elevados de ensino a fim de desenvolverem as suas capacidades profissionais. Eles estudam para se tornarem engenheiros, cientistas, cozinheiros, polícias, artistas, escritores, etc. As suas habilidades profissionais permitir-lhes-ão entrar no mundo laboral e trabalharem por dinheiro.

Há uma grande diferença entre a sua profissão e o seu negócio. Muitas vezes pergunto às pessoas: «Qual é o seu negócio?», e elas respondem: «Sou banqueiro.»¹⁴ Então pergunto-lhes se são donos do banco. Em geral respondem: «Não, eu trabalho no banco.»

Nesse caso, está a confundir-se profissão com negócio. A sua profissão pode ser banqueiro, mas ainda não é dono do negócio.

¹⁴ Em inglês usa-se a mesma palavra, *banker*, para referir o banqueiro e o gerente do banco. [N. da T.]

Ray Kroc conhecia claramente a diferença entre a sua profissão e o seu negócio. A certa altura ele vendia misturadores de batidos e pouco depois vendia *franchisings* de hamburguerias. Mas enquanto a sua profissão era vender *franchisings*, o seu negócio consistia em acumular imóveis que geravam rendimento.

Um dos problemas do ensino é que, frequentemente, nos transformamos naquilo que estudamos. Se estudamos, por exemplo, culinária, tornamo-nos *chefs*. Se estudamos direito tornamo-nos advogados, e se estudamos mecânica de automóveis tornamo-nos mecânicos. O facto de nos tornarmos aquilo para o que estudamos leva a que muitas pessoas se esqueçam de tomar conta do seu negócio. Elas passam a vida a cuidar dos negócios dos outros, enriquecendo-os a eles.

Para ter segurança financeira, é preciso cuidar do negócio. O seu negócio gira em torno da sua coluna de ativos, em oposição à coluna de rendimentos. Como foi dito anteriormente, a regra número um é conhecer a diferença entre um ativo e um passivo e comprar ativos. Os ricos concentram-se na sua coluna de ativos, enquanto os demais se preocupam com a sua declaração de rendimentos.

É por isso que ouvimos com tanta frequência «Preciso de um aumento», «Se pelo menos conseguisse uma promoção...», «Vou voltar a estudar para poder procurar um emprego melhor», «Vou fazer horas extraordinárias», «Quem sabe se consigo um segundo emprego?», «Vou demitir-me daqui a duas semanas, porque encontrei um emprego com melhor salário». Nalguns círculos, estas são ideias sensatas. Contudo, se prestar atenção a Ray Kroc, verá que ainda não está a cuidar do seu negócio. Essas ideias ainda se dirigem para a coluna do rendimento e só ajudarão a pessoa a ter mais segurança financeira — se o dinheiro adicional for utilizado na aquisição de ativos que gerem rendimentos.

Os pobres e a classe média são conservadores, do ponto de vista financeiro — o que quer dizer «não posso arriscar» —, porque

não têm uma estrutura financeira. Agarram-se unicamente aos seus empregos. Fazem o que é seguro.

Quando o corte de pessoal se tornou a coisa certa a ser feita, milhões de trabalhadores descobriram que aquilo a que chamavam o seu maior ativo, a residência, estava a comê-los vivos. O seu ativo, chamado casa, ainda lhes custava dinheiro todos os meses. O seu carro, outro «ativo», devorava-os. Os tacos de golfe guardados na garagem, e que tinham custado \$1000, já não valiam isso. Sem segurança no emprego, não tinham mais nada a que recorrer. O que eles pensavam que eram ativos não os podia ajudar a sobreviver numa época de crise financeira.

Imagino que todos nós já tenhamos preenchido um impresso a solicitar um financiamento bancário para comprar um imóvel ou um automóvel. É muito interessante olhar para o item «património líquido». É interessante porque é exatamente isso que os bancos e as práticas contabilísticas aceitam como sendo os ativos de um indivíduo.

Um dia, a minha situação financeira não parecia muito boa para obter um crédito, de modo que incluí os meus tacos de golfe, a minha coleção de arte, livros, aparelhagem de som, televisão, fatos *Armani*, relógios de pulso, sapatos e outros objetos pessoais, a fim de aumentar o montante da coluna dos ativos. O empréstimo, entretanto, foi recusado porque eu tinha muito dinheiro investido em imóveis. Os responsáveis pela concessão de empréstimos não viram com bons olhos o facto de eu obter grande parte do meu rendimento com apartamentos alugados. Eles queriam saber porque é que eu não tinha um emprego normal, com um salário. Eles não questionaram os *Armani*, os tacos de golfe ou a coleção de arte. A vida, às vezes, é dura para quem não se encaixa no «perfil-padrão».

Tenho arrepios sempre que ouço alguém dizer-me que o seu património líquido é de \$1 000 000 ou de \$100 000, ou qualquer

outro valor. Um dos motivos por que o património líquido não é um indicador fiável é exatamente porque, no momento em que começar a vender os seus ativos, os ganhos são tributados.

Muitas pessoas enfrentam dificuldades financeiras quando o seu rendimento é reduzido. Elas contraem empréstimos, vendem os seus ativos. Primeiro, os ativos, em geral, só podem ser vendidos por uma fração do valor declarado no seu balanço pessoal. Ou, se houver um ganho na venda desses ativos, esse ganho será tributado. Por isso, repito, o governo retira uma parte dos ganhos, reduzindo assim o montante disponível para auxiliá-lo a liquidar as suas dívidas. Eis porque costumo dizer que o património líquido de alguém frequentemente «vale menos» do que se pensa.

Comece a cuidar dos seus negócios. Mantenha o seu emprego mas comece a comprar ativos reais, não passivos ou objetos pessoais que não têm verdadeiro valor, uma vez que os leva para dentro de casa. Um carro novo perde cerca de 25% do preço que pagou assim que sai do stand. Não é um ativo verdadeiro, mesmo que o seu banco permita que o inclua entre os seus ativos. O meu novo taco de titânio, que custou \$400, passou a valer \$150 no momento em que pisei o campo de golfe.

Para os adultos, a lição é manter as despesas reduzidas, baixar os passivos e formar diligentemente uma sólida base de ativos. Para os jovens, que ainda não saíram de casa, é importante que os pais lhes ensinem a diferença entre ativos e passivos. Faça com que os seus filhos comecem a construir uma base de ativos firme antes de saírem de casa, antes de casarem, antes de comprarem casa, antes de terem filhos e antes de enfrentarem uma situação financeira difícil, agarrando-se a um emprego e comprando tudo a crédito. Vejo muitos jovens casarem e ficarem aprisionados a um estilo de vida que não lhes permite sair do *terreno lamacento* das dívidas, durante a maior parte dos anos de trabalho.

Normalmente, quando o último filho sai de casa, os pais constatam que não se prepararam adequadamente para a reforma e começam a tentar pôr algum dinheiro de parte. Então, os seus próprios pais adoecem e surgem novas dificuldades.

Qual o tipo de ativo que lhe sugiro que adquira, ou aos seus filhos? No meu mundo, os ativos reais agrupam-se em várias categorias diferentes:

1. Negócios que não exigem a minha presença. Sou o dono deles, mas eles são geridos por outras pessoas. Se eu tiver de trabalhar neles não é um negócio, passa a ser uma profissão.

2. Ações.

3. Títulos.

4. Fundos mútuos.

5. Imóveis que geram rendimento.

6. Promissórias

7. Direitos de propriedade intelectual como música, livros, patentes.

8. Tudo o que tenha valor, crie rendimento, valorize e tenha um mercado.

Quando era criança, o meu pai instruído incentivava-me a procurar um emprego seguro. O meu pai rico, por outro lado, incentivava-me a começar a adquirir ativos que me agradassem. «Se não gostares deles, não cuidarás deles.» Comecei a adquirir imóveis porque adoro prédios e terrenos. Gosto de comprá-los. Poderia procurá-los durante todo o dia. Quando surgem problemas não são tão graves que mudem o meu interesse pelos imóveis. Pessoas que detestam imóveis não deveriam comprá-los.

Adoro ações de pequenas empresas, especialmente aquelas que estão a iniciar a sua atividade. Isto deve-se ao facto de eu ser um empreendedor, não um homem de grande empresa. Quando era jovem trabalhei em grandes organizações, como a Standard Oil da

Califórnia, a Marinha dos Estados Unidos e a Xerox. Gostei muito do tempo que lá passei e tenho boas recordações, mas eu sabia lá no fundo que não era um homem de organização. Gosto de iniciar as empresas, não de geri-las. Então compro, em geral, ações de pequenas empresas, e às vezes até inicio a empresa e depois levo-a ao mercado. Pode fazer-se fortunas com a emissão de novas ações e eu gosto desse jogo. Muitas pessoas têm medo de pequenas empresas e consideram-nas arriscadas, e de facto são. Mas o risco fica reduzido se gostar daquilo em que está a investir, se entender e conhecer o jogo. Com pequenas empresas, a minha estratégia é de investimento, desfazer-me das ações no prazo de um ano. Por outro lado, a minha estratégia para os imóveis é começar com pouco, depois trocá-los por imóveis maiores e, portanto, adiar o pagamento dos impostos sobre os ganhos. Isto permite que o seu valor aumente consideravelmente. Costumo ficar com os imóveis menos do que sete anos.

Durante anos, mesmo quando estava na Marinha ou na Xerox, fiz o que aconselhava o meu pai rico. Mantive o meu emprego, mas ainda assim cuidava dos negócios. Estava atento à minha coluna de ativos — negociava com imóveis e ações. O pai rico sempre destacava a importância da alfabetização financeira. Quanto melhor eu entendesse a contabilidade e a gestão do dinheiro, melhor poderia analisar investimentos e, por fim, construir a minha própria empresa.

Eu não incentivo ninguém a iniciar uma nova empresa a menos que realmente o deseje. Sabendo o que sei sobre a direção de uma empresa, não recomendaria esse cargo. Em certos casos, quando a pessoa não consegue arranjar um emprego, iniciar uma empresa pode ser uma solução. As possibilidades, no entanto, são adversas: nove em cada 10 empresas vão abaixo em cinco anos. Das que sobrevivem aos primeiros cinco anos, nove em cada 10 também se afundam. Se realmente tem o desejo de ter a sua empresa, vá em

frente. Mas, se não for esse o caso, fique no seu emprego e cuide dos seus negócios.

Quando digo «cuide dos seus negócios» refiro-me à formação e à manutenção de uma sólida coluna de ativos. Se entrar um dólar na sua coluna de ativos, nunca o deixe sair de lá. Pense assim: no momento em que um dólar entra na coluna dos ativos, ele passa a ser seu empregado. O melhor do dinheiro é que ele trabalha 24 horas por dia e pode fazê-lo durante gerações. Mantenha o seu emprego, seja um ótimo empregado mas construa essa coluna de ativos.

À medida que o seu fluxo de caixa cresce, pode comprar alguns artigos de luxo. Uma distinção importante é que os ricos compram os artigos de luxo em último lugar, enquanto os pobres e a classe média tendem a fazê-lo antes. Nos EUA, os pobres e a classe média frequentemente compram itens de luxo, como casas grandes, diamantes, peles, joias ou barcos porque desejam parecer ricos. Parecem ricos, mas na verdade estão a afundar-se em dívidas. As pessoas que já têm dinheiro, os ricos a longo prazo, constroem primeiro a sua coluna de ativos. Então, com o rendimento gerado pela coluna de ativos, compram os artigos de luxo. Os pobres e a classe média compram artigos de luxo com o seu próprio suor, sangue e lágrimas e com a herança dos seus filhos.

Um luxo verdadeiro é uma recompensa por ter investido e desenvolvido uma coluna de ativos. Por exemplo, quando a minha mulher e eu auferimos um rendimento maior com os nossos apartamentos, ela comprou o seu *Mercedes*. Não fez um trabalho adicional, nem arriscou a sua parte, porque os imóveis compraram o carro. Contudo, ela teve de esperar quatro anos, enquanto a carteira de imóveis crescia, e finalmente começou a gerar suficiente rendimento suplementar para pagar o carro. Mas o luxo, o *Mercedes*, foi uma verdadeira recompensa: ela provou que sabia como aumentar a sua coluna de ativos. Esse carro significa muito mais para ela do

que apenas outro carro bonito. Significa que utilizou a sua inteligência financeira para adquiri-lo.

O que muita gente faz é comprar compulsivamente um carro, ou outro bem de luxo, a crédito. Podem sentir-se entediadas e desejam apenas um brinquedo novo. Comprar um luxo a crédito leva alguém, mais cedo ou mais tarde, a ressentir-se desse luxo, porque o endividamento torna-se num ónus financeiro. Depois de ter dedicado o seu tempo e investido nos seus negócios, está pronto para acrescentar o toque mágico — o maior segredo dos ricos. O segredo põe os ricos muito à frente da multidão. É a recompensa no fim da estrada, por ter dedicado diligentemente o seu tempo a cuidar dos seus negócios.

CAPÍTULO CINCO

LIÇÃO 4 — A HISTÓRIA DOS IMPOSTOS E O PODER DA SOCIEDADE ANÓNIMA

Lembro-me de ter ouvido na escola a história de Robin dos Bosques. Para o meu professor era uma história maravilhosa de um herói romântico, do tipo Kevin Costner, que roubava os ricos para dar aos pobres. O meu pai rico não via Robin dos Bosques como um herói, chamava-lhe bandido.

Robin dos Bosques pode ter desaparecido há muito tempo, mas os seus seguidores perduraram. Quantas vezes ouço as pessoas dizerem «Porque não pagam os ricos por isso?», ou «Os ricos deveriam pagar mais impostos para se apoiar a pobreza».

Essa ideia de Robin dos Bosques, ou de tirar aos ricos para dar aos pobres, é que provoca os maiores sofrimentos para os pobres e para a classe média. A razão pela qual a classe média paga impostos tão pesados está no ideal de Robin dos Bosques. Na verdade, os ricos não são tributados. É a classe média que paga pelos pobres, especialmente a classe média-alta instruída.

Mais uma vez, para entendermos bem como tudo acontece, precisamos de adotar uma perspetiva histórica. Temos de conhecer a história dos impostos. O meu pai muito instruído era especialista em história da educação; já o meu pai rico tornou-se num especialista na história dos impostos.

O pai rico explicou ao Mike e a mim que originalmente, em Inglaterra e nos EUA, não havia impostos. De vez em quando eram

lançados impostos eventuais para financiar as guerras. O rei ou o presidente anuncjava o acontecido e convocava todos para dividir a despesa. Os impostos foram lançados na Grã-Bretanha para financiar as lutas contra Napoleão, de 1799 a 1816, e nos EUA para atender à guerra civil, entre 1861 e 1865.

Em 1874, a Inglaterra instituiu um imposto de rendimento permanente para os seus cidadãos. Em 1913, o imposto de rendimento tornou-se permanente nos EUA com a adoção da 16.^a emenda à Constituição. Durante algum tempo, os americanos eram contra os impostos. Foi o excessivo imposto sobre o chá que levou ao famoso Tea Party, no porto de Boston, um incidente que ajudou a desencadear a guerra revolucionária. Foram necessários cerca de 50 anos, tanto em Inglaterra como nos EUA, para se consolidar a ideia de um imposto rotineiro sobre o rendimento.

O que esses dados históricos não revelam é que, em ambos os casos, os impostos foram inicialmente lançados sobre os ricos. Era isso o que o pai rico queria que Mike e eu entendêssemos. Ele explicou que a ideia de impostos tornou-se popular e foi aceite pela maioria, divulgando-se aos pobres e à classe média que os impostos estavam a ser criados para punir os ricos. Foi assim que as massas votaram a favor da lei e ela se tornou constitucionalmente legal. Embora fosse pensada para punir os ricos, na realidade acabou por castigar aquelas pessoas que votaram a seu favor, isto é, os pobres e a classe média.

«Quando o governo sentiu o gosto do dinheiro, o seu apetite aumentou», explicou o pai rico. «O teu pai e eu somos exatamente o oposto: ele é um burocrata do governo, eu sou um capitalista. Quanto mais ele gasta, e quanto mais gente ele contrata, maior será a sua organização. No governo, quanto maior for a organização mais ele será respeitado. Por outro lado, dentro da minha organização, quanto menos gente eu contratar, e quanto menos

gastar, mais respeito obterei dos meus investidores. É por isso que não gosto das pessoas do governo. Elas têm objetivos diferentes dos da maioria dos homens de negócios. À medida que o governo cresce, mais e mais dólares, saídos dos impostos, serão necessários para sustentá-lo.»

O meu pai instruído acreditava sinceramente que o governo deveria ajudar as pessoas. Gostava de John F. Kennedy e, especialmente, da ideia do Corpo da Paz. Gostava tanto dessa ideia que ele e a minha mãe trabalharam para o Corpo da Paz, treinando voluntários para a Malásia, Tailândia e Filipinas. Ele lutava sempre por doações adicionais e aumentos no orçamento, de modo a que pudesse contratar mais gente, tanto no seu cargo no Departamento de Educação como no Corpo da Paz. Essa era a sua função.

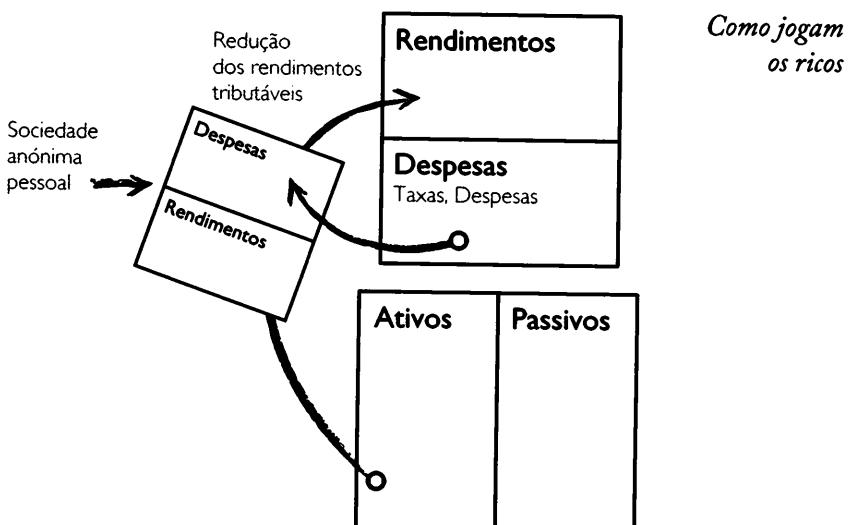
Desde os meus 10 anos, ouvia o meu pai rico dizer que os funcionários do governo eram um bando de ladrões preguiçosos, e o meu pai pobre dizia que os ricos eram bandidos gananciosos que deveriam ser obrigados a pagar mais impostos. Ambos os lados tinham argumentos válidos. Era difícil trabalhar para um dos maiores capitalistas da cidade e depois chegar a casa, onde o meu pai era um destacado líder governamental. Não era fácil saber em quem acreditar.

Contudo, quando se estuda a história dos impostos aparece uma perspetiva interessante. Como já disse, a aprovação dos impostos só foi possível porque as massas acreditavam na teoria de Robin dos Bosques da economia, que era tirar dos ricos para distribuir aos demais. O problema é que o apetite do governo por dinheiro era tão grande que os impostos tiveram de ser lançados sobre a classe média e daí foram «descendo».

Os ricos, por outro lado, viram aí uma oportunidade. Eles não jogam segundo as mesmas regras. Como disse anteriormente, os ricos já conheciam as sociedades anónimas, que se tornaram populares na época das navegações. Os ricos criaram a sociedade

anónima como veículo para limitar o risco dos ativos em cada viagem. Os ricos investiam o seu dinheiro numa sociedade anónima para financiar a viagem. A sociedade, então, contratava uma tripulação para ir ao Novo Mundo em busca de tesouros. Se a embarcação se perdesse a tripulação perdia a vida, mas a perda para os ricos limitava-se apenas ao dinheiro investido em cada viagem.

O esquema que se segue mostra como a estrutura da sociedade anónima fica fora da sua declaração pessoal de rendimentos e do seu balanço.



É o reconhecimento do poder da estrutura legal da sociedade anónima que dá aos ricos uma grande vantagem sobre os pobres e a classe média. Tendo dois pais a ensinar-me, um socialista e o outro capitalista, rapidamente percebi que a filosofia dos capitalistas fazia-me mais sentido financeiro. Tinha a impressão de que os socialistas, em última análise, puniam-se a si próprios devido à sua falta de instrução financeira. Não importa o que inventasse o grupo do «tirar aos ricos», estes encontravam sempre uma maneira de passá-lo para trás. E desta forma os impostos acabaram por

sobrecarregar a classe média. Os ricos «passaram a perna» aos intelectuais apenas porque compreendiam o poder do dinheiro, um tema não abordado na escola.

De que forma os ricos «passaram a perna» aos intelectuais? Quando o imposto «tirar aos ricos» foi implementado, o dinheiro começou a fluir para os cofres do governo. Inicialmente as pessoas ficaram felizes porque o dinheiro foi transferido para os funcionários do governo e para os ricos; foi para os funcionários na forma de empregos e de reformas; foi para os ricos quando as empresas receberam contratos do governo. O governo tornou-se numa grande fonte de dinheiro, mas o problema era a gestão fiscal desses recursos. Na verdade, o dinheiro não voltava a circular. Por outras palavras, a política do governo, se você fosse um burocrata estatal, era evitar ter excesso de dinheiro. Se não conseguisse gastar a verba recebida arriscava-se a perdê-la no próximo orçamento. Certamente, não teria reconhecimento se fosse eficiente. Os homens de negócios, por outro lado, são recompensados pelo dinheiro que sobra e são reconhecidos pela sua eficiência.

A medida que este ciclo de despesas públicas crescentes continuava, a procura por dinheiro aumentava e a ideia do «tirar aos ricos» ajustava-se agora para incluir níveis de rendimentos mais baixos, que chegavam aos que tinham votado a favor dos impostos, os pobres e a classe média.

Os verdadeiros capitalistas aplicavam os seus conhecimentos financeiros para encontrarem uma maneira de escapar. E voltaram-se para a proteção de uma sociedade anónima. Uma sociedade anónima protege os ricos. Mas o que muita gente desconhece é que uma sociedade anónima não é algo concreto, no sentido literal do termo, é apenas uma pasta de arquivo, com alguns documentos legais, que descansa no escritório de um advogado e está registada numa entidade pública. Não é um edifício com o nome de uma empresa.

Não é uma fábrica ou um grupo de pessoas. Uma sociedade anónima é um documento legal que cria um corpo jurídico sem alma — a fortuna dos ricos estava novamente protegida...! Mais uma vez, as sociedades anónimas tornaram-se populares — depois de as leis do imposto de rendimento permanente serem aprovadas —, porque o imposto de rendimento aplicado às sociedades anónimas era menor do que o vigente sobre as pessoas físicas. Além disso, como foi mostrado anteriormente, certas despesas poderiam ser descontadas do rendimento tributável da sociedade anónima.

Esta guerra entre os que têm e os que não têm mantém-se há centenas de anos, assim como a do grupo do «tirar aos ricos» contra os ricos. A batalha é travada sempre que são discutidas leis, e continuará a sê-lo. O problema é que as pessoas que perdem não têm informação. Se elas compreendessem como jogam os ricos, também poderiam jogar. E, aí, estariam a caminho da sua independência financeira. É por isso que me faz confusão ouvir um pai aconselhar o filho a estudar para poder conseguir um emprego seguro. Um empregado com um emprego bom e seguro não tem escapatória.

O americano comum trabalha, hoje em dia, entre cinco e seis meses para o governo, antes de ter conseguido o suficiente para pagar os seus impostos. Na minha opinião, isso é demasiado tempo. Quanto mais arduamente se trabalha, tanto mais é pago ao governo. É por isso que acredito que a ideia de «tirar aos ricos» acaba por ser um tiro pela culatra para aqueles que votaram nela.

Sempre que as pessoas tentam punir os ricos, estes não só não obedecem como ainda reagem. Eles têm o dinheiro, o poder e a intenção de mudar as coisas. Não ficam sentados nem pagam voluntariamente mais impostos: pelo contrário, procuram maneiras de minimizar a sua carga tributária. Contratam advogados e contabilistas competentes e convencem os políticos a mudar as leis ou a criar artifícios legais. Eles têm todos os recursos para fazer mudanças.

O Código Tributário dos Estados Unidos também oferece outras formas de elidir os impostos. Muitos desses instrumentos estão à disposição de qualquer um, mas são em geral os ricos que tiram proveito porque cuidam dos seus negócios. Por exemplo, «1031» é um jargão para a secção 1031 do Código da Receita Federal, que permite a um vendedor adiar o pagamento dos impostos sobre o capital resultante da venda de um imóvel, se este for trocado por um imóvel mais caro. Se continuar a aumentar o seu património mediante a troca de imóveis, os seus ganhos não serão tributados enquanto não liquidar a transação. As pessoas que não beneficiam com a poupança de impostos, permitida legalmente, estão a perder uma grande oportunidade de aumentarem a sua coluna de ativos.

Os pobres e a classe média não têm os mesmos recursos. Eles ficam sentados à espera que o governo espete nos seus braços *as agulhas para a doação de sangue*. Fico muito chocado com o número de pessoas que, atualmente, pagam impostos ou aplicam menos deduções, só porque têm medo do governo. E sei como um agente tributário do governo pode ser pavoroso e intimidativo. Tenho amigos cujos negócios foram fechados e destruídos e só depois descobriram que se tratava de um erro do governo. Eu percebi isso. Mas o preço de trabalhar de janeiro a meados de maio é muito alto para essa intimidação. O meu pai pobre nunca se revoltou. Nem o meu pai rico. Este limitou-se a ser mais esperto e usou as sociedades anónimas — o maior segredo dos ricos.

Por certo, lembrar-se-á da primeira lição que aprendi com o meu pai rico. Eu era um miúdo de nove anos, que teve de ficar sentado à espera que ele resolvesse falar comigo. Sentei-me muitas vezes no seu escritório à espera que ele «me atendesse». E ele ignorava-me propositadamente. Queria que eu reconhecesse o seu poder e desejasse ter, um dia, esse mesmo poder. Durante todos os anos em que estudei e trabalhei com ele, sempre me lembrou

que o conhecimento é poder. E com o dinheiro vem mais poder, o que exige o conhecimento certo para mantê-lo e fazê-lo multiplicar-se. Sem esse conhecimento, o mundo vai arrastá-lo. O pai rico recordava-nos sempre, a mim e ao Mike, que o maior tirano não era o patrão ou o supervisor, mas o homem dos impostos. Se deixarmos, o cobrador de impostos tirar-nos-á sempre mais.

A primeira lição sobre fazer o dinheiro trabalhar para mim, em vez de ser eu a trabalhar pelo dinheiro, tem na verdade tudo a ver com poder. **Se trabalhamos pelo dinheiro, estamos a ceder o poder ao nosso empregador. Se o nosso dinheiro trabalha para nós, somos nós que mantemos e controlamos o poder.**

No momento em que adquirimos esse conhecimento do poder do dinheiro a trabalhar para nós, o pai rico quis que nos tornássemos financeiramente espertos e não deixássemos os tiranos intimidarem-nos. É preciso conhecer as leis, a forma como funciona o sistema. Se for ignorante, é fácil ser intimidado. Se souber do que está a falar, tem uma hipótese de vencer. É por isso que ele pagava tanto a advogados e contabilistas especializados em tributação. Era menos dispendioso pagar-lhes do que ao governo. A melhor lição que me deu, e que apliquei durante a maior parte da minha vida, é: «Sê esperto e não serás oprimido.» Ele conhecia a lei porque era um cidadão respeitador. «Se souberes que tens razão não terás receio de te defender.» Mesmo se for contra Robin dos Bosques e o seu bando.

O meu pai instruído sempre me incentivou a procurar um bom emprego numa grande empresa. Ele falava sobre as vantagens de «subir na hierarquia empresarial» e não entendia que, se dependesse apenas do salário de um patrão, eu seria uma vaca dócil pronta a ser ordenhada.

Quando contei ao meu pai rico o conselho do pai pobre ele riu-se. «Porque não ser dono da hierarquia?», foi tudo o que disse.

Eu era um miúdo e não entendia o que o meu pai rico queria dizer com tornar-me dono da minha empresa. Era uma coisa que parecia impossível e assustadora. Embora a ideia me empolgasse, a minha juventude não me permitia vislumbrar a possibilidade de adultos trabalharem, alguma vez, para uma empresa da qual eu seria o dono.

O importante é que, se não fosse o meu pai rico, teria provavelmente seguido o conselho do meu pai instruído. Foi a recordação ocasional do meu pai rico que manteve viva a ideia de vir a ter a minha própria empresa e que me fez seguir um caminho diferente. Quando já tinha 15 ou 16 anos, sabia que não podia continuar a trajetória que o meu pai instruído recomendava. Não tinha ideia de como fazer, mas estava disposto a não seguir na direção em que a maioria dos meus colegas se encaminhava. Essa decisão mudou a minha vida.

Só, mais ou menos, aos vinte e poucos anos é que o conselho do meu pai rico começou a fazer sentido. Tinha saído da Marinha e estava a trabalhar na Xerox. Ganhava muito bem, mas cada vez que olhava para o cheque ao fim do mês sentia-me desapontado. Os descontos eram muito grandes e quanto mais trabalhava maiores eram. À medida que me tornava cada mais bem-sucedido, os meus chefes falavam em promoções e aumentos. Era lisonjeador, mas podia ouvir o pai rico a sussurrar ao meu ouvido: «Para quem estás a trabalhar? Quem estás a enriquecer?»

Em 1974, ainda estava na Xerox, criei a minha primeira sociedade anónima e comecei a «cuidar do meu negócio». Já tinha alguns ativos na minha respetiva coluna, mas agora estava determinado a enveredar por um mercado maior. Esses cheques cheios de deduções justificavam todos os conselhos que o pai rico me dera ao longo dos anos. Via o futuro que me aguardava se seguisse o conselho do meu pai instruído. Muitos patrões temem

aconselhar os seus empregados a cuidarem dos seus próprios negócios e estou certo de que isso pode fazer sentido para certas pessoas. Mas, no meu caso, a atenção dada aos meus negócios, ao aumento de ativos, transformou-me num empregado melhor. Agora eu tinha um objetivo. Chegava cedo e trabalhava diligentemente, juntando todo o dinheiro possível para poder começar a adquirir imóveis. O Havai estava a começar a crescer e havia fortunas a serem feitas. Quanto mais eu percebia os estágios iniciais da expansão, mais máquinas *Xerox* vendia. Quantas mais vendia mais dinheiro ganhava e, naturalmente, mais deduções apareciam no meu cheque mensal. Era inspirador. Estava tão ansioso para fugir da armadilha que acabava por trabalhar mais, e não menos. Por volta de 1978, costumava ocupar um dos primeiros cinco lugares entre os vendedores, às vezes o primeiro. Estava ansioso para sair da Corrida dos Ratos.

Em menos de três anos faturava mais na minha pequena empresa, uma companhia imobiliária, do que na *Xerox*. E o dinheiro que entrava na minha coluna de ativos, com a imobiliária, era dinheiro que trabalhava para mim. Já não era eu a bater às portas para vender fotocopiadoras. O conselho do meu pai rico fazia mais sentido, logo o fluxo de caixa das minhas propriedades permitiu que, com a minha empresa, comprasse o primeiro *Porsche*. Os meus colegas vendedores na *Xerox* pensavam que eu estava a gastar as minhas comissões. Não estava. Gastava era as minhas comissões em ativos.

O meu dinheiro estava a trabalhar arduamente para eu ganhar mais dinheiro. Cada dólar da minha coluna de ativos era um grande empregado que se esforçava para fazer mais empregados e para o chefe comprar um novo *Porsche*, a ser deduzido no rendimento tributável. Comecei a trabalhar mais para a *Xerox*. O plano estava a funcionar e o meu *Porsche* era a prova disso. Ao aplicar as lições do meu pai rico, eu, tão jovem, podia sair da proverbial Corrida

dos Ratos de ser empregado. E isso foi possível graças aos sólidos conhecimentos financeiros adquiridos com estas lições. Sem esses conhecimentos, a que chamo QI financeiro, o meu caminho para a independência financeira teria sido muito mais difícil. Agora partilho com outros, através de seminários, tudo o que aprendi. Sempre que faço palestras lembro aos ouvintes que o QI financeiro é formado por quatro grandes áreas:

CONTABILIDADE: é aquilo a que chamo alfabetização financeira. Uma competência vital, se quiser construir um império. Quanto mais dinheiro estiver sob a sua responsabilidade, mais rigor é exigido ou a casa desmorona. E exercita o lado esquerdo do cérebro, o que gera os detalhes. A alfabetização financeira é a capacidade de ler e entender demonstrações financeiras. Isso permite identificar os pontos fortes e fracos de qualquer negócio.

INVESTIMENTO: é aquilo a que chamo *ciência do dinheiro que faz dinheiro*. Isso envolve estratégias e fórmulas. É o lado direito do cérebro, ou o lado criativo.

ENTENDIMENTO DOS MERCADOS: a ciência da oferta e da procura. Há necessidade de conhecer os aspectos «técnicos» do mercado, o que está relacionado com a emoção. O boneco Tickle Me Elmo, no Natal de 1996, é um caso de mercado técnico, ou conduzido pelas emoções. O outro fator de mercado é o dos «fundamentos» ou o do sentido económico de um investimento. Um investimento faz sentido, ou não, de acordo com as condições correntes do mercado.

Muitas pessoas pensam que os conceitos de investimento e a compreensão do mercado são muito complexos para as crianças. Não conseguem ver que elas conhecem esses assuntos de forma intuitiva. Para aqueles que não estão familiarizados com o boneco

Elmo, ele era a personagem da «Rua Sésamo» que povoava o sonho das crianças antes do Natal. A maioria queria um e colocava-o em primeiro lugar na lista de presentes. Muitos pais perguntavam-se se a empresa estava a reter intencionalmente o produto fora do mercado, enquanto o continuava a anunciar nas vésperas do Natal. Desencadeou-se o pânico em função da grande procura e da escassa oferta. Sem encontrar bonecos à venda nas lojas, especuladores viram uma oportunidade de fazer pequenas fortunas à custa de pais desesperados. Os infelizes pais que não encontraram o boneco foram forçados a comprar outros brinquedos. A incrível popularidade do boneco não me fazia nenhum sentido, mas serve como um excelente exemplo económico de oferta e procura. O mesmo podemos dizer dos mercados de ações, títulos, imóveis e cromos de basebol.

LEI: por exemplo, utilizando uma sociedade anónima com os artifícios técnicos contabilísticos, o investimento e os mercados podem permitir um crescimento explosivo. Uma pessoa com conhecimento das vantagens tributárias e a proteção oferecida por uma sociedade anónima pode enriquecer muito mais rapidamente do que alguém que é simples empregado ou único proprietário de uma empresa. É como a diferença entre andar e voar. A diferença é muito profunda, quando se trata de riqueza a longo prazo.

Vantagens tributárias: uma sociedade anónima pode fazer muitas coisas que a pessoa física não consegue, como pagar despesas antes dos impostos. Isto é uma especialização muito empolgante, mas não necessária, a menos que tenha grandes ativos ou uma empresa.

Os empregados ganham e o imposto é descontado na fonte — assim eles têm de tentar sobreviver com o que sobra. Uma sociedade anónima fatura, gasta tudo o que pode e paga

impostos sobre o remanescente. É uma das principais brechas tributárias de que se valem os ricos. É fácil constituí-las e não são dispendiosas, se os seus próprios investimentos gerarem um bom fluxo de caixa. Por exemplo, se é dono da sua sociedade anónima, as suas férias podem ser reuniões do Conselho de Administração no Havai. Prestações do carro, seguros e consertos são despesas da sociedade. A mensalidade do ginásio é uma despesa da sociedade. A maioria das refeições em restaurantes pode ser considerada despesa e assim por diante, mas faça-o legalmente antes de pagar os impostos.

Proteção contra processos judiciais: vivemos numa sociedade litigiosa. Todos querem uma parte do seu dinheiro. Os ricos escondem boa parte da sua fortuna através de sociedades anónimas e fundos fiduciários, para protegerem os seus ativos dos credores. Quando alguém processa uma pessoa rica, depara-se frequentemente com camadas de proteção legal e descobre, finalmente, que a pessoa rica não possui, de facto, bem algum. Os ricos controlam tudo mas nada possuem. Os pobres e a classe média tentam ser donos de tudo e perdem para o governo ou para outros cidadãos que gostam de processar os ricos. Eles aprenderam com a história de Robin dos Bosques: tire aos ricos e dê aos pobres.

Não é o objetivo deste livro entrar nos pormenores da propriedade de uma sociedade anónima. Mas se possui algum tipo de ativo legítimo, eu sugeriria que pensasse, o mais rapidamente possível, em saber mais a respeito dos benefícios e da proteção oferecidos por uma sociedade anónima. Há muitos livros sobre o assunto que até lhe mostrarão os passos necessários para formar uma sociedade anónima. Um livro em especial, *Think and Grow Rich*, oferece conhecimentos importantes sobre o assunto.

O QI financeiro é na verdade a sinergia de várias capacidades e talentos. Mas eu diria que é uma combinação das quatro competências técnicas mencionadas anteriormente, o que constitui a inteligência financeira básica. Se aspira a uma grande fortuna, é a combinação dessas capacidades que ampliará a sua inteligência financeira.

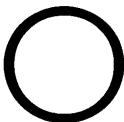
EM RESUMO

OS RICOS COM SOCIEDADES ANÓNIMAS	AS PESSOAS QUE TRABALHAM PARA EMPRESAS
1. Ganham	1. Ganham
2. Gastam	2. Pagam impostos
3. Pagam impostos	3. Gastam

Como parte da sua estratégia financeira geral, recomendamos veementemente que agrupe os seus ativos sob o manto de uma sociedade anónima.

CAPÍTULO SEIS

LIÇÃO 5 — OS RICOS INVENTAM DINHEIRO

ntem à noite interrompi a escrita para ver um programa de televisão sobre a história de um jovem chamado Alexander Graham Bell. Ele acabara de patentear o telefone e estava a ter dificuldades crescentes em função da grande procura pela sua nova invenção. Como precisava de ampliar as suas atividades, procurou o gigante da época, a Western Union, para perguntar se tinha interesse na compra da sua patente e da sua pequena empresa. Ele pedia \$100 000 por todo o pacote. O presidente da Western Union riu-se e recusou a oferta, afirmando que o preço era ridículo. O resto é história. Surgiu uma indústria multimilionária e nasceu a AT&T.

Quando terminou a história de Alexander Graham Bell seguiu-se o telejornal da noite. Entre as notícias estava o *downsizing* de outra empresa local. Os trabalhadores estavam furiosos e reclamavam que os donos da empresa estavam a ser injustos. Um gerente despedido, com cerca de 45 anos, estava na fábrica com a sua mulher e duas crianças, pedindo aos guardas que o deixassem entrar para falar com os proprietários, a fim de solicitar que reconsiderassem a sua demissão. Ele acabara de comprar uma casa e estava com medo de perdê-la. A câmara focava as suas queixas para que todos pudessem ver. Escusado será dizer que isso captou a minha atenção.

Dou aulas profissionalmente desde 1984 e tem sido uma experiência muito gratificante. Mas também uma atividade perturbadora, pois tenho ensinado milhares de pessoas e vejo algo em comum em todas elas, incluindo em mim: todos temos um grande potencial e fomos abençoados com dons. Contudo, a única coisa que nos detém é alguma insegurança. Não é tanto a falta de informação, mas a falta de autoconfiança, que afeta uns mais do que outros.

Quando saímos da escola, a maioria de nós sabe que o que conta não é tanto o título que obtivemos ou as notas que conseguimos. No mundo real, fora da universidade, é necessário algo mais do que simplesmente notas.

Já ouviu falar de «garra, ousadia, audácia, coragem, cara feia, esperteza, tenacidade ou brilho?» Estes fatores, qualquer que seja o nome que se lhes atribui, são mais decisivos, em última instância, para o nosso futuro do que as notas obtidas ao longo dos estudos.

Dentro de cada um de nós há alguma dessas características. Existe também o reverso das mesmas: pessoas que, se necessário, se ajoelhariam, suplicantes. Depois de passar um ano no Vietname, como piloto da Marinha, passei a conhecer intimamente esses dois aspectos. Nenhum deles é melhor do que o outro.

Contudo, como professor, reconheço que são o medo excessivo e a falta de autoconfiança os grandes empecilhos à manifestação do génio pessoal. Partia-se-me o coração ver estudantes que sabiam as respostas e que, no entanto, não tinham a coragem de agir em consequência. Muitas vezes, no mundo real, não são os talentosos que seguem em frente, mas os ousados.

Na minha experiência pessoal, o génio financeiro exige tanto conhecimento técnico quanto ousadia. Se o medo for muito forte, o génio extingue-se. Nas aulas, incentivo os estudantes a aprendem a assumir riscos, a serem ousados, a deixarem o seu génio converter o seu medo em poder e brilhantismo, o que funciona com

alguns e apavora outros. Acabei por perceber que a maioria das pessoas, quando se trata de dinheiro, prefere a segurança. Tive de responder a perguntas como: «Porquê arriscar? Porquê dar-me ao trabalho de desenvolver o meu QI financeiro? Porquê alfabetizar-me financeiramente?»

E a resposta é sempre: «Para ter mais opções.»

Há grandes mudanças à nossa frente. Comecei com a história do jovem inventor, Alexander Graham Bell, mas nos próximos anos haverá mais pessoas como ele. Haverá centenas de pessoas como Bill Gates e empresas extremamente bem-sucedidas, como a Microsoft, a serem criadas todos os anos, em todo o mundo. E também haverá muito mais falências, demissões e *downsizing*.

Então, para quê preocupar-se em desenvolver o QI financeiro? Ninguém pode responder a isso a não ser você. Contudo, posso dizer porque o faço. Faço-o porque esta é a época mais empolgante para se viver. Prefiro saudar a mudança do que temê-la. Prefiro entusiasmar-me com a possibilidade de ganhar milhões do que preocupar-me com não conseguir um aumento de salário. O período que atravessamos é arrebatador e não tem precedentes na história mundial. As gerações futuras olharão para esta época e verão quanta vibração deve ter havido. Terá sido a morte do velho e o nascimento do novo. Terá sido agitada e empolgante.

Então, porquê preocupar-se em desenvolver o QI financeiro? Porque se o fizer poderá prosperar muito. Se não o fizer, este será um período pavoroso. Será uma época em que pessoas seguem ousadamente em frente, enquanto outras se agarram a modos de vida decadentes.

Há 300 anos a terra era riqueza. Quem a possuísse era rico. Então apareceram as fábricas e a produção, e os EUA ascenderam ao domínio. Os industriais eram os donos da riqueza. Hoje é a informação. E a pessoa que tiver a informação na hora certa terá a

riqueza. O problema é que a informação voa à volta do mundo à velocidade da luz. A nova riqueza não fica restrita a limites e fronteiras, como ocorria com as fábricas. As mudanças serão mais aceleradas e dramáticas. Haverá um aumento impressionante de novos multimilionários e haverá também os que ficam para trás.

Atualmente vejo tantas pessoas com dificuldades, a trabalharem mais arduamente só porque se agarram às velhas ideias. Querem que tudo seja como antes, resistem à mudança. Conheço pessoas que estão a perder os seus empregos e as suas casas e que culpam a tecnologia, a economia ou o chefe. Infelizmente, não percebem que elas próprias podem ser o problema. Velhas ideias são o seu maior passivo. É um passivo porque não conseguem perceber que aquela ideia ou maneira de fazer alguma coisa, que era um ativo ontem, já não existe.

Uma tarde estava a ensinar a investir utilizando um jogo de tabuleiro, o CASHFLOW, que inventei como ferramenta de ensino. Um amigo tinha trazido uma conhecida sua para assistir à aula. Essa conhecida tinha-se divorciado recentemente, sendo muito prejudicada pelo acordo feito, e agora estava à procura de respostas. O seu amigo pensou que a aula poderia ajudar.

O jogo foi criado para auxiliar as pessoas a entenderem como funciona o dinheiro. Ao jogar aprendem a interação entre declaração de rendimentos e balanço. Elas aprendem como «flui o dinheiro»¹⁵ entre os dois e como a trajetória para a riqueza depende de aumentar o montante gerado mensalmente pela coluna de ativos, até ao ponto em que este supere as nossas despesas mensais. Uma vez atingido esse ponto, pode abandonar a «Corrida dos Ratos» e entrar na «Pista da Alta Velocidade».

¹⁵ O autor faz aqui um trocadilho intraduzível, entre o nome do jogo, CASHFLOW (fluxo de caixa), e *cash flows*, que pode ser traduzido como «o dinheiro flui». [N. da T.]

Como já disse, algumas pessoas odeiam o jogo, outras adoram e algumas não o entendem. Essa mulher perdeu uma valiosa oportunidade de aprender. Logo no começo do jogo tirou um cartão em que aparecia uma lancha. No início ficou feliz: «Oh! Ganhei um barco.» Então, quando o amigo tentou explicar-lhe como funcionavam as contas da sua declaração de rendimentos e do seu balanço, ela ficou frustrada porque nunca gostara de matemática. O resto dos jogadores da sua mesa ficou à espera, enquanto o amigo lhe explicava a relação entre declaração de rendimentos, balanço e fluxo de caixa mensal. De repente, ela percebeu como os números se encaixavam e que o barco estava a comê-la viva. No decorrer do jogo, também foi atingida pelo *downsizing* e teve um filho. Para ela foi um jogo terrível.

Depois da aula, o seu amigo veio ter comigo e disse que ela estava perturbada. Viera para a aula a pensar que ia aprender a investir e não gostara «do tempo gasto com um jogo tonto».

O seu amigo tentou levá-la a pensar se o jogo não se teria «refletido» nela de alguma forma. Com essa sugestão, a mulher pediu a devolução do dinheiro. Disse que a mera ideia de que o jogo pudesse ter algo a ver com ela era ridícula. O seu dinheiro foi rapidamente devolvido e ela foi embora.

Desde 1984 que ganho milhões a fazer o que o sistema de ensino não faz. Na escola, a maioria dos professores faz exposições. Eu detestava exposições, quando era estudante; aborrecia-me logo e a minha mente começava a divagar. Nesse ano, comecei a ensinar através de jogos e simulações. Sempre incentivei os estudantes adultos a pensarem nos jogos como uma reflexão sobre o que já sabem e o que ainda precisam de aprender. É um sistema de feedback instantâneo. Em vez de termos um professor a fazer uma exposição para os alunos, o jogo devolve-lhes uma exposição personalizada, feita sob medida.

O amigo da mulher que foi embora ligou-me mais tarde, a contar o que estava a acontecer. Ele disse que a amiga estava ótima e que se acalmara. Mais tranquila, começou a ver alguma relação entre o jogo e a sua vida.

Embora ela e o marido não tivessem um barco, tinham tudo o que se pode imaginar. Ela estava furiosa depois do divórcio porque ele a deixara por uma mulher mais nova e pelo facto de, em 20 anos de casamento, terem acumulado poucos ativos. Não havia quase nada para dividir. Os 20 anos de casamento haviam sido fantásticos, mas tudo o que tinham acumulado era um monte de bijutarias.

Ela percebeu, ao fazer as contas à declaração de rendimentos e ao balanço, que a sua raiva decorria do facto de não as entender. Tinha acreditado que as finanças eram responsabilidade do homem. Ela cuidava da casa e da vida social e ele tratava das finanças. Estava agora certa de que, nos últimos cinco anos de casamento, ele lhe ocultara dinheiro. E estava furiosa consigo mesma por não ter visto para onde ia o dinheiro e por não ter descoberto a existência da outra mulher.

Como no jogo do tabuleiro, o mundo está sempre a enviar-nos um feedback instantâneo. Poderíamos aprender muito se estivéssemos mais atentos. Um dia, não há muito tempo, queixei-me à minha mulher de que a lavandaria devia ter encolhido as minhas calças. Ela sorriu, gentilmente, e bateu na minha barriga, dando a entender que as calças não tinham encolhido, mas alguma coisa tinha-se expandido: eu!

O jogo CASHFLOW destina-se a proporcionar a cada jogador um feedback pessoal. O seu objetivo é apresentar opções. Se tirar um cartão que o endivide, a questão é: «O que posso fazer agora?». Quantas opções financeiras diferentes pode imaginar? Este é o objetivo do jogo: ensinar os jogadores a pensar e a criar várias e novas opções financeiras.

Já observei mais de 1000 pessoas a jogarem o CASHFLOW. Aquelas que saem da Corrida dos Ratos mais rapidamente são as que têm um bom conhecimento dos números e uma mente criativa do ponto de vista financeiro. Elas reconhecem as diferentes opções financeiras. As pessoas que demoram mais são as que não estão familiarizadas com os números e que, regra geral, não entendem o poder do investimento. As pessoas ricas, por norma, são criativas e assumem riscos calculados.

Há muita gente que ganha rios de dinheiro no jogo, mas não sabe o que fazer com ele. A maioria dessas pessoas também não é bem-sucedida nas finanças na vida real, parecendo que todos passam à sua frente. São muitos os que, apesar da quantidade de dinheiro que possuem, não progridem financeiramente.

Limitar as suas opções é o mesmo que agarrar-se a ideias antiquadas. Tenho um amigo, do meu tempo no secundário, que tem três empregos. Há 20 anos ele era o mais rico da turma. Quando a fábrica local de açúcar fechou, a empresa em que trabalhava foi atrás. Na sua cabeça, ele só tinha uma opção e era uma alternativa antiga: trabalhar arduamente. O problema é que não conseguia encontrar um emprego que reconhecesse a sua antiguidade na empresa falida. Em consequência, tem uma qualificação superior ao necessário no emprego atual e o seu salário é, portanto, inferior. Por isso, ele tem três empregos diferentes para conseguir sobreviver.

Observei pessoas que jogam o CASHFLOW e que se queixam de que as cartas não lhes oferecem as oportunidades «certas» e, por isso, ficam paradas. Conheço quem faça isso na vida real, ficando à espera pela oportunidade «certa».

Observei pessoas que tiram a carta certa mas que não têm dinheiro suficiente. Então queixam-se de que poderiam ter saído da Corrida dos Ratos se tivessem mais dinheiro e, por isso, ficam

paradas. Na vida real há quem faça o mesmo. Detetam todos os grandes negócios mas não têm dinheiro.

E já vi pessoas a tirar uma carta com uma grande oportunidade, a lê-la em voz alta e a não fazerem a mínima a ideia do que se trataba. Têm o dinheiro, a época é oportuna, têm a carta mas não veem a oportunidade que está à sua frente. Não conseguem ver como isso se encaixa no seu plano financeiro para sair da Corrida dos Ratos.

E há ainda os que parecem todos esses tipos combinados. A maioria tem uma oportunidade única bem à sua frente e não consegue vê-la. Um ano depois, descobrem que todos os outros ficaram ricos.

A inteligência financeira é ter mais opções. Se as oportunidades não aparecem à sua frente, que outra coisa pode fazer para melhorar a sua posição financeira? Se uma oportunidade lhe cai do céu, você não tem dinheiro e o banco não lhe dá atenção, o que mais poderia fazer para essa oportunidade trabalhar a seu favor? Se o seu palpite é errado e o que você esperava não acontece, como pode transformar um limão em milhões? Isso é inteligência financeira. Não é tanto o que acontece, mas quantas soluções financeiras diferentes consegue imaginar para transformar um limão em milhões. É a sua criatividade ao serviço da solução de problemas financeiros.

A maioria das pessoas só conhece uma solução: trabalhar arduamente, poupar e obter empréstimos.

Então, porque quer aumentar a sua inteligência financeira? Porque quer ser o tipo de pessoa que cria a sua própria sorte. Você transforma o que quer que aconteça em algo melhor. Poucas pessoas percebem que a sorte é criada. E o mesmo acontece com o dinheiro. E se quiser ter mais sorte e criar dinheiro em vez de trabalhar arduamente, então a sua inteligência financeira é importante. Mas, se é o tipo de pessoa que fica à espera que aconteça a coisa certa, pode esperar muito tempo. É como esperar que todos os semáforos estejam verdes, cinco quilómetros antes de começar a viagem.

Quando éramos miúdos, Mike e eu ouvíamos o meu pai rico dizer que «o dinheiro não é real». De vez em quando, o pai rico lembrava-nos como chegáramos perto do segredo do dinheiro naquele primeiro dia em que começámos a «fazer dinheiro com gesso». «Os pobres e a classe média trabalham pelo dinheiro», dizia. «Os ricos fazem dinheiro. Quanto mais real pensarem que o dinheiro é, mais arduamente trabalharão por ele. Se perceberem que o dinheiro não é real, enriquecerão mais rapidamente.» «Então o que é?» era a pergunta que o Mike e eu repetíamos frequentemente. «O que é a moeda, se não é real?» «O que nós concordarmos que seja», era tudo o que o pai rico respondia.

O nosso ativo mais poderoso é a nossa mente. Se for bem treinada, pode criar uma imensa riqueza no que parece ser um instante. Riqueza muito além dos sonhos de reis ou rainhas há 300 anos. Uma mente não treinada também pode criar pobreza extrema, que perdura por muito tempo quando é transmitida às famílias.

Na era da informação, o dinheiro cresce exponencialmente. Algumas pessoas estão a tornar-se fabulosamente ricas a partir do nada, apenas com ideias e acordos. Se perguntar a muitas pessoas que negociam com ações ou outros investimentos como meio de vida, elas dirão que veem isso acontecer regularmente. Milhões podem ser ganhos instantaneamente a partir do nada. E ao dizer nada querem dizer que não há dinheiro a ser trocado. Tudo é feito através de um acordo, uma indicação ou um gesto na sala de pregões, um sinal no ecrã de um corretor em Lisboa, originado por um corretor em Toronto e de volta a Lisboa; um telefonema para o meu corretor para comprar e outro, logo a seguir, para vender. O dinheiro não muda de mãos. Mas os acordos mudam.

Então, porquê desenvolver o génio financeiro? Só você pode responder a isso. Eu só posso dizer porque tenho estado a desenvolver essa área da minha inteligência. Faço-o porque quero ganhar

dinheiro rapidamente. Não porque precise, mas porque quero. É um processo de aprendizagem fantástico. Desenvolvo o meu QI financeiro porque quero participar no maior jogo do mundo. E à minha maneira, gostaria de ser parte desta evolução sem precedentes da Humanidade, a era em que os seres humanos não trabalham com os seus corpos, mas apenas com as mentes. Aliás, é nestas que reside a ação. É o que está a acontecer. É fantástico. É pavoroso. E é divertido. Por isso, invisto na minha inteligência financeira, desenvolvendo o ativo mais poderoso que tenho. Quero estarerto das pessoas que seguem, ousadamente, para a frente. Não quero estar entre os que ficam para trás.

Vou apresentar um exemplo simples de criação de dinheiro. No início da década de 1990, a economia de Phoenix estava numa situação deplorável. Ao assistir ao programa de televisão «Bom Dia América», deparei-me com um consultor financeiro que previa dias sombrios e de desgraça. O seu conselho era «poupe o seu dinheiro. Ponha \$100 de lado todos os meses», dizia, «e em 40 anos será um multimilionário».

Bem, fazer uma poupança mensal é uma orientação válida. É uma opção que a maioria das pessoas encorajaria. O problema é o seguinte: torna-nos cegos ao que está a acontecer à nossa volta. Perdem-se grandes oportunidades de maior ganho. O mundo passa ao lado daqueles que optam por esse caminho.

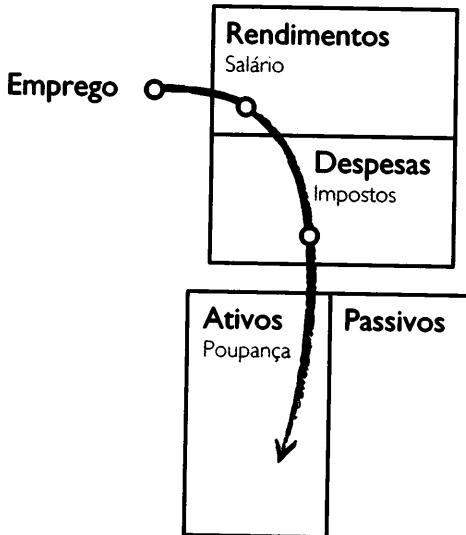
De facto, a economia estava em situação deplorável naquele momento. Para os investidores, essa é a condição perfeita do mercado. Parte do meu dinheiro estava aplicada em ações e apartamentos. Mas tinha pouco dinheiro em mãos. Quando todos estavam a desfazer-se de coisas, eu estava a comprar. Não estava a poupar, investia. A minha mulher e eu tínhamos mais de \$1 000 000 a trabalhar num mercado que crescia rapidamente. Era a melhor oportunidade para investir. A economia encontrava-se numa

situação negra, pelo que não podia deixar aqueles pequenos negócios passarem ao lado.

Casas que valiam \$100 000 estavam agora a ser oferecidas por \$75 000. Mas, em vez de comprar na imobiliária local, comecei a fazê-lo no escritório do advogado especializado em falências ou nos degraus do tribunal. Nesses lugares, uma casa de \$75 000 podia ser adquirida por \$20 000 ou ainda menos. Com os \$2000 que um amigo me emprestou por 90 dias, com encargos de \$200, dei ao advogado um cheque como entrada. Enquanto a aquisição estava a ser processada, coloquei um anúncio no jornal a oferecer uma casa que valia \$75 000 por \$60 000, sem entrada. Choveram telefonemas. Depois de verificado o cadastro dos possíveis compradores, e de a casa ser passada para o meu nome, os interessados puderamvê-la. Foi uma loucura. Nalguns minutos a casa estava vendida. Pedi ao comprador \$2500 como taxa de processamento, o que foi pago imediatamente, e depois a transação passou para as mãos da empresa financeira. Devolvi ao meu amigo os \$2000 com um adicional de \$200 e ele ficou feliz, o comprador da casa ficou feliz, o advogado ficou feliz e eu fiquei feliz. Vendi por \$60 000 uma casa que me custou \$20 000. Os \$40 000 foram criados com dinheiro que estava na minha coluna de ativos sob a forma de uma nota promissória do comprador. Tempo total de trabalho: cinco horas.

Agora que está alfabetizado financeiramente e lê os números, mostrarei por que razão isto é um exemplo de dinheiro a ser inventado.

Observe o esquema da página seguinte.



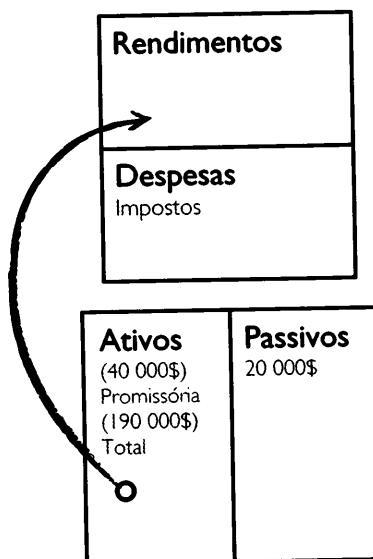
Quanto precisaria de ganhar se o governo ficasse com 50% em impostos?

Quanto tempo precisaria para poupar \$40 000?

Nessa fase, com o mercado em baixa, a minha mulher e eu fizemos seis dessas simples transações nas horas vagas.

Enquanto o grosso do nosso dinheiro estava aplicado em imóveis maiores e em ações, conseguimos criar mais de \$190 000 em ativos (promissórias a juros de 10%) a partir dessas seis transações de compra, criação e venda. Isso representa um rendimento anual de aproximadamente \$19 000, boa parte dos quais abrigados sob o manto da nossa sociedade anónima. Esses \$19 000 anuais destinar-se-ão sobretudo a pagar os carros da nossa empresa, gasolina, viagens, seguros, jantares com clientes e outros.

Quando o governo tributar esse rendimento, ele já foi gasto em despesas legalmente dedutíveis.



\$40 000 criados na coluna de ativos — dinheiro não sujeito a impostos. A juros de 10% você criou \$4000 ao ano em fluxo de caixa.

Isto é um exemplo simples de como o dinheiro é inventado, criado e protegido, usando-se inteligência financeira.

Pergunte-se quanto tempo levaria para poupar \$190 000. O banco pagaria um juro de 10% sobre esse dinheiro? E a promissória é a 30 anos. Espero que eles nunca me paguem os \$190 000! Eu teria de pagar impostos se me pagassem o principal e, além disso, \$19 000 pagos ao longo de 30 anos geram um rendimento de pouco mais de \$500 000.

Já vi pessoas perguntarem o que aconteceria se o comprador não pagasse. Também seria bom. O mercado imobiliário de Phoenix foi, entre 1994 e 1997, um dos mais ativos do país. Aquela casa de \$60 000 teria sido retomada e revendida por \$70 000, mais outros \$2500 a título de despesas de processamento. Seria ainda um bom negócio para o novo comprador... e o processo prosseguiria.

Se bem se lembra, a primeira vez que vendi essa casa, devolvi os \$2000. Tecnicamente não pus dinheiro na transação. O meu

retorno sobre o investimento (ROI)¹⁶ é infinito. Este é um exemplo de dinheiro a ser criado a partir do nada.

Na segunda transação, quando revendi, eu teria colocado \$2000 do meu bolso e renovado o empréstimo por 30 anos. Qual teria sido o ROI, se recebi dinheiro para fazer dinheiro? Não sei, mas sem dúvida é muito mais do que teria obtido a poupar \$100 todos os meses, o que na verdade acaba por ser equivalente a \$150 porque se trata de um rendimento, já descontado o imposto durante 40 anos a 5%, e que novamente sofrerá tributação de 5%. Não é algo muito inteligente. Pode ser seguro mas não é inteligente. Hoje, em 1997, as condições do mercado são exatamente o oposto do registado há cinco anos. O mercado de Phoenix é a inveja dos Estados Unidos. As casas que eram vendidas a \$60 000 valem agora \$110 000. Há ainda oportunidades, mas custariam um ativo valioso e o meu tempo para sair por aí atrás delas. São raras. Mas atualmente há milhares de compradores à procura desses negócios e apenas uns poucos fariam sentido financeiramente. O mercado mudou. É tempo de mudar e procurar outras oportunidades para a coluna de ativos.

«Você não pode fazer isso aqui.» «Isso é contra a lei.» «Você está a mentir.» Ouço este tipo de comentários com muito mais frequência do que ouço, por exemplo, «Pode mostrar como consegue fazer isso?» A matemática é simples. Você não precisa de álgebra ou de cálculos. A empresa financeira cuida do lado legal da transação e do controlo do pagamento. Não preciso de consernar tetos ou instalações hidráulicas porque os proprietários tratam disso. É a casa deles. De vez em quando alguém não paga. E isso é muito bom, porque há multas de mora ou eles mudam-se e a propriedade é vendida novamente. O sistema judicial tratará disso.

¹⁶ Mantivemos a sigla em inglês, ROI (Return On Investment), por ser frequentemente encontrada em publicações financeiras. [N. da T.]

Pode até não funcionar na sua região. As condições de mercado podem ser diferentes. Mas o exemplo ilustra como um processo financeiro simples gera centenas de milhares de dólares, com pouco dinheiro e baixo risco. É um exemplo de como o dinheiro pode ser apenas um contrato. Qualquer pessoa com instrução secundária pode fazer isso.

Contudo, muita gente não o faz. Muitos seguem o conselho-padrão: «Trabalhe arduamente e poupe dinheiro.»

Com cerca de 30 horas de trabalho foram criados aproximadamente \$190 000 na coluna de ativos, sem se pagar impostos. O que lhe parece ser mais complicado?

1. Trabalhar arduamente, pagar impostos com uma taxa de 50%, poupar o que sobra (as suas poupanças rendem 5%, que também são tributados)?

OU

2. Despender tempo para desenvolver a sua inteligência financeira e dominar o poder do seu cérebro e a coluna dos ativos?

A isso, junte o tempo, e este é um dos seus maiores ativos, que levará para poupar \$190 000, se escolher a opção 1.

Agora consegue entender porque abano a cabeça silenciosamente quando ouço pais a dizerem «O meu filho está a ir muito bem na escola e está a receber uma boa formação». Pode ser bom, mas será adequado?

Sei que essa estratégia de investimento é pequena. Foi usada apenas para mostrar como o pequeno pode transformar-se em grande. Relembro que, o meu sucesso reflete a importância de uma sólida base financeira, o que começa com uma boa instrução financeira. Já disse antes, mas vale a pena repetir: a inteligência financeira é constituída por estas quatro competências técnicas:

1. **ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA.** A capacidade de entender os números.
2. **ESTRATÉGIAS DE INVESTIMENTO.** A ciência do dinheiro a fazer dinheiro.
3. **O MERCADO.** Oferta e procura. Alexander Graham Bell deu ao mercado o que este desejava. Bill Gates fez o mesmo. Uma casa de \$75 000, apresentada por \$60 000 e que custou \$20 000, também foi o resultado de perceber uma oportunidade criada pelo mercado. Alguém estava a comprar e alguém estava a vender.
4. **A LEI.** O conhecimento da lei e dos regulamentos sobre contabilidade e empresas. Recomendo que se jogue dentro das regras.

São os fundamentos básicos, ou a combinação destas competências, necessários para se ser bem-sucedido na busca da riqueza, seja pela compra e venda de pequenos imóveis, grandes apartamentos, empresas, ações, títulos, fundos mútuos, metais preciosos, cromos de basebol ou coisas do género.

Por volta de 1996, o mercado imobiliário tinha recuperado e todos estavam a entrar. O mercado de ações estava em alta e todos estavam a entrar. A economia dos EUA reerguia-se. Comecei a vender em 1996 e viajei para o Peru, Noruega, Malásia e Filipinas. Os investimentos tinham mudado: nós estávamos fora do mercado imobiliário, pelo menos no que se referia a compras. Eu apenas observava o aumento dos valores da coluna de ativos e, provavelmente, começaria a vender mais para o fim do ano. Isto dependia da aprovação do Congresso a algumas alterações na legislação. Desconfio de que alguns desses pequenos negócios imobiliários começarão a ser vendidos e a promissória de \$40 000 será convertida em dinheiro. Preciso de consultar os meus con-

tabilistas, preparar-me para a liquidar e procurar formas de resguardar o dinheiro.

O que desejo ressaltar aqui é que os investimentos vêm e vão, os mercados sobem e descem, as economias melhoram e entram em crise. O mundo está sempre a conceder oportunidades únicas a cada dia da sua vida, mas, na maior parte das vezes, não conseguimos percebê-las. Mas elas estão lá. E quanto mais o mundo muda e mais a tecnologia progride, maiores oportunidades existirão para permitir que você e a sua família estejam seguros pelas próximas gerações.

Então, porquê desenvolver a sua inteligência financeira? Repito: só você pode responder a isso. Sei porque continuo a aprender e desenvolver — faço-o porque sei que estão a surgir mudanças. Prefiro saudar a mudança do que agarrar-me ao passado. Sei que haverá expansões do mercado e crises. Quero desenvolver continuamente a minha inteligência financeira porque, a cada mudança, algumas pessoas ficarão de joelhos, suplicando pelos seus empregos. Outras, entretanto, agarrarão os limões que a vida lhes der — e ela dá a todos, ocasionalmente — e transformá-los-ão em milhões. Isso é inteligência financeira.

Perguntam-me, muitas vezes, acerca dos limões que transformei em milhões. Hesito em usar mais exemplos de investimentos pessoais. Hesito porque tenho medo de que pareça vaidade ou autoelogio. Não é essa a minha intenção. Uso os exemplos apenas como ilustração numérica e cronológica de casos concretos e simples. Uso os meus exemplos porque quero que saibam que é fácil. Torna-se mais fácil quanto mais se familiarizarem com os quatro pilares da inteligência financeira.

Pessoalmente, uso dois veículos principais para obter crescimento financeiro: imóveis e ações de pequenas empresas. Os imóveis são a base. Todos os dias, os meus imóveis geram um fluxo de caixa e,

de tempos em tempos, o seu valor aumenta. As ações são usadas para obter um crescimento rápido.

Não recomendo nada do que faço. Os exemplos são apenas isso, exemplos. Se a oportunidade é muito complexa e não entendo o investimento, não faço. Matemática simples e bom senso são tudo do que se necessita para alcançar sucesso financeiro.

Há cinco razões para usar os exemplos:

1. Para inspirar as pessoas a aprenderem mais.
2. Para mostrar às pessoas que tudo é fácil se a base for sólida.
3. Para mostrar que qualquer pessoa pode obter uma grande fortuna.
4. Para mostrar que há milhões de maneiras de atingir os nossos objetivos.
5. Para mostrar que isto não é ciência espacial.

Em 1989, costumava ir correr numa bela região de Portland, no Oregon. Era um subúrbio com casas fantásticas que pareciam de bonecas. Eram pequenas e lindas. Eu quase esperava encontrar na calçada a Capuchinho Vermelho a caminho da casa da avó.

Por todo o lado havia cartazes a dizer VENDE-SE. O mercado da madeira estava em crise, o de ações acabara de entrar em colapso e a economia estava em baixa. Numa rua reparei num cartaz, que parecia estar ali colocado há mais tempo do que os outros, anunciando a venda de uma casa. Ao passar por lá um dia encontrei o dono do imóvel, que mostrava um ar preocupado.

— Quanto quer pela casa? — perguntei.

O dono virou-se e fez um sorriso desanimado.

— Faça uma oferta — disse. — Está à venda há um ano. Já ninguém aparece paravê-la.

— Vou dar uma olhadela — disse-lhe, e meia hora depois comprava a casa por menos \$20 000 do que ele pedira inicialmente.

Era uma bela casa com dois quartos e adornos de madeira em todas as janelas. Era azul com detalhes cinzentos e fora construída em 1930. No interior havia uma lareira de pedra — uma casa perfeita para alugar.

Dei uma entrada de \$5000 por uma casa de \$45 000, mas que realmente valia \$65 000, embora ninguém quisesse comprá-la. O proprietário desocupou-a numa semana, feliz por se ver livre dela, e logo surgiu o meu inquilino, um professor na escola local. Depois de pagar a hipoteca e despesas diversas, ficava com \$40 no final de cada mês. Nada de muito empolgante.

Um ano depois, o mercado imobiliário em baixa do Oregon começou a recuperar. Os investidores da Califórnia, cheios de dinheiro obtido no seu mercado imobiliário, ainda em expansão, estavam a deslocar-se para norte e compravam imóveis no Oregon e em Washington.

Vendi a casa por \$95 000 a um casal californiano, que achou que estava diante de uma pechincha. O meu ganho de cerca de \$40 000 foi utilizado numa aplicação amparada pela sessão 1031¹⁷ e comecei a procurar um lugar onde pôr o dinheiro. Num mês encontrei um prédio com 12 apartamentos perto da fábrica da Intel, em Beaverton, no Oregon. Os seus donos moravam na Alemanha e não faziam ideia de quanto valia o local. Só queriam desfazer-se do imóvel. Ofereci \$275 000 por um prédio que valia \$450 000. Concordaram com \$300 000. Comprei-o e fiquei com ele durante dois anos. Utilizando o mesmo processo de troca de imóveis com tributação diferida, vendemos o prédio por \$495 000 e comprámos um com 30 apartamentos, em Phoenix, no Arizona. Naquela altura mudámo-nos para Phoenix, para sair de uma crise, e teríamos de vendê-lo de qualquer maneira. O preço do prédio de

¹⁷ Dispositivo da legislação tributária americana, que trata do adiamento do pagamento de impostos. [N. da T.]

30 apartamentos era de \$875 000 com entrada de \$225 000. O fluxo de caixa proveniente do aluguer dos 30 apartamentos era de pouco mais de \$5000 por mês. O mercado de imóveis do Arizona começou a subir e, em 1996, um investidor do Colorado ofereceu \$1 200 000 pelo imóvel.

Pensámos em vendê-lo, mas decidimos esperar para ver se a legislação relativa a ganhos de capitais seria alterada pelo Congresso. Se mudasse, acrediito que o imóvel deveria aumentar outros 15% ou 20%. Além disso, os \$5000 mensais eram um bom fluxo de caixa.

Este exemplo mostra como é possível transformar uma pequena soma de dinheiro noutra muito maior. Repito: é uma questão de entender demonstrações financeiras, estratégias de investimento, sentir o mercado e conhecer as leis. Se as pessoas não têm conhecimento destes tópicos, então tenderão a seguir o dogma-padrão, que é procurar segurança, diversificar e só aplicar em investimentos seguros. O problema é que investimentos «seguros» muitas vezes são tão seguros que os seus ganhos são bem menores.

A maioria das corretoras não se envolverá em transações especulativas para se protegerem e aos seus clientes. E essa é uma política sábia.

Os negócios realmente «quentes» não são oferecidos aos novatos. Normalmente, os melhores negócios, que tornam os ricos ainda mais ricos, estão reservados para aqueles que entendem o jogo. É tecnicamente ilegal oferecer esses negócios especulativos a alguém que não é considerado «sofisticado» mas, naturalmente, acontece. Quanto mais «sofisticado» me torno, mais oportunidades aparecem no meu caminho.

Outra vantagem de desenvolver a sua inteligência financeira ao longo da vida é o facto de lhe serem apresentadas cada vez mais oportunidades. E quanto maior for a sua inteligência financeira, mais fácil será um bom negócio. Quanto mais aprendo — e há

muito para aprender — mais dinheiro há para ganhar, porque com o passar dos anos acumulo experiência e sabedoria. Tenho amigos que se remetem à segurança, trabalhando com afinco nas suas profissões, que não conseguem adquirir sabedoria financeira, pois leva tempo para ser desenvolvida.

De modo geral, a minha filosofia é plantar sementes na minha coluna de ativos. Essa é a fórmula. Começo com pouco e planto sementes. Algumas desenvolvem-se, outras não.

Na nossa empresa imobiliária há propriedades que valem muitos milhões. É o nosso próprio *trust* de investimento em imóveis. A maioria desses milhões partiu de investimentos mínimos, na ordem dos \$5000 ou \$10 000. Todas essas entradas foram beneficiadas por terem ocorrido em momentos de rápida ascensão do mercado, com ganhos isentos de imposto, compras e vendas feitas repentinamente ao longo de alguns anos.

Também temos uma carteira de ações, abrigada numa empresa a que a minha mulher e eu chamamos o nosso fundo mútuo pessoal. Temos amigos que fazem negócios especificamente com investidores como nós, de modo que todos os meses temos dinheiro extra para investir. Compramos ações de empresas de capital fechado, de alto risco, especulativas, que estão próximo de serem cotadas em bolsas dos EUA ou do Canadá. Um exemplo de como é possível obter ganhos rápidos são 100 mil ações compradas a 25 céntimos, pouco antes da abertura do capital da empresa. Seis meses depois, a empresa estava cotada em bolsa e as 100 mil ações valem agora \$2 cada uma. Se a empresa for bem gerida, o preço continuará a subir e as ações podem alcançar \$20 ou mais, cada uma. Houve ocasiões em que os nossos \$25 000 se transformaram num milhão em menos de um ano.

Se sabe o que está a fazer, então isso não é jogar. Só é jogo quando põe dinheiro num negócio e reza para que dê certo. O impor-

tante é usar conhecimento técnico, sabedoria e amor ao jogo, para minimizar os riscos. É óbvio que há sempre algum risco. É a inteligência financeira que aumenta as oportunidades. Assim, o que é muito arriscado para uma pessoa é menos arriscado para outra. Essa é a principal razão pela qual incentivo as pessoas a investir mais na sua instrução financeira do que em ações, imóveis ou outros mercados. Quanto mais esperto for, mais possibilidades terá de reduzir os riscos.

As ações em que invisto são extremamente arriscadas para a maioria das pessoas e não aconselho, de forma alguma, que outras pessoas o façam. Estou neste jogo desde 1979 e já paguei mais do que devia por elas. Mas se verificar porque são, tais investimentos, um alto risco para a maioria das pessoas, poderá organizar a sua vida de maneira diferente, para que pegar em \$25 000, e transformá-los em \$1 000 000 num ano, seja de baixo risco para si.

Como já disse anteriormente, nada do que escrevi é uma recomendação. São apenas exemplos do que é simples e possível. O que faço é coisa pequena no esquema global, contudo, para o indivíduo comum, um rendimento de \$100 000 por ano é agradável e não muito difícil de obter. Dependendo do mercado, e de quanto espero for, isso pode ser conseguido num prazo de cinco a 10 anos. Se mantiver as suas despesas correntes num nível modesto, \$100 000 como rendimento adicional é bom, não importa se trabalha ou não. Pode trabalhar se quiser, ou tirar folga e usar o sistema tributário a seu favor, não contra si.

A minha base pessoal são os imóveis. Adoro imóveis porque são estáveis e mudam devagar. Por isso, mantenho essa base sólida. O fluxo de caixa é constante e, se for gerido adequadamente, tem boas possibilidades de ver o seu valor aumentado. A beleza de uma sólida base em imóveis é que me permite arriscar um pouco mais com as ações especulativas que compro.

Se tenho grandes lucros no mercado de ações, pago o imposto sobre os ganhos de capital e reinvesto o que sobra em imóveis, garantindo assim o alicerce dos meus ativos.

Uma última consideração sobre imóveis. Tenho viajado por todo o mundo a ensinar a investir. Em todas as cidades ouço as pessoas dizerem que não há imóveis baratos. Não é essa a minha experiência. Mesmo em Nova Iorque ou em Tóquio, ou mesmo nos arredores das cidades, há pechinchas desprezadas pela maioria das pessoas. Em Singapura, que atualmente regista uma alta no preço dos imóveis, podem encontrar-se ainda pechinchas em locais não muito distantes. Logo, sempre que ouço alguém dizer «Você não pode fazer isso aqui», respondo que talvez a afirmação adequada seja «Não sei como fazer isso aqui... ainda».

As grandes oportunidades não são vistas com os olhos, mas com a mente. Há muitas pessoas que não ficam ricas porque não têm o treino financeiro para reconhecer oportunidades que estão mesmo à sua frente.

Muitas vezes perguntam-me: «Como começar?»

No último capítulo mostro 10 passos que segui na trajetória para a minha independência financeira. Mas lembro sempre que é preciso que seja divertido. É apenas um jogo. Às vezes ganha-se e às vezes aprende-se. Mas divirta-se. A maioria das pessoas nunca ganha porque tem medo de perder. É por isso que a escola é tão tola. Na escola aprendemos que os erros são maus e somos punidos por cometê-los. Contudo, se prestar atenção à maneira como os seres humanos aprendem, verá que aprendemos errando. Aprendemos a andar, caindo. Se nunca cairmos nunca andaremos. O mesmo se passa quanto a andar de bicicleta. Ainda tenho cicatrizes nos joelhos, mas hoje ando de bicicleta sem pensar no que estou a fazer. O mesmo também vale para enriquecer. Infelizmente, a principal razão pela qual a maioria das pessoas não

é rica prende-se com o seu pavor de perder. Os vencedores não têm medo de perder. Mas os perdedores, esses sim. Os fracos são parte do processo do sucesso. As pessoas que evitam os fracassos também evitam os sucessos.

Penso no dinheiro de forma semelhante ao meu jogo de ténis: jogo muito, erro, corrijo, erro mais, volto a corrigir e melhoro o meu jogo. Se perder o jogo vou até à rede e aperto a mão do meu adversário, sorrio e digo «Até sábado».

Há dois tipos de investidores:

1. O primeiro tipo, o mais comum, são as pessoas que compram um investimento empacotado. Procuram um retalhista, seja uma imobiliária seja um corretor ou um consultor financeiro, e compram alguma coisa. Pode ser um fundo mútuo, um *trust* de investimentos imobiliários, ações ou títulos. É uma forma simples de investir. Pode ser comparado à pessoa que vai à loja e compra um computador, diretamente da prateleira.
2. O segundo tipo são os investidores que criam investimentos. Estes, em geral, organizam o negócio de forma semelhante às pessoas que compram os componentes e montam o seu próprio computador. É algo sob medida. Eu não sei como juntar os componentes de um computador, mas sei como agregar oportunidades ou conheço gente que sabe.

É este segundo tipo que tem mais probabilidades de se tornar num investidor profissional. Às vezes são necessários anos para se juntarem todas as peças. E nem sempre se consegue. O meu pai rico incentivou-me a ser este tipo de investidor. É importante aprender a juntar as peças, porque é aí que estão os grandes ganhos e, se a maré for adversa, as grandes perdas.

Se quer ser o segundo tipo de investidor, precisa de desenvolver **três competências** principais. Estas juntam-se às necessárias para se adquirir a inteligência financeira.

- 1. COMO ENCONTRAR UMA OPORTUNIDADE QUE NINGUÉM VIU.** Você vê com a sua mente o que os outros veem com os olhos. Por exemplo, um amigo comprou uma casa que estava em péssimo estado. Era assustador olhar para ela e todos se perguntavam porque a teria comprado. O que ele viu e nós não foi que, juntamente com a casa, a compra envovia mais quatro lotes de terreno vazio. Ele confirmou isso na sua visita à imobiliária. Depois de comprar a casa, demoliu-a e vendeu os cinco lotes a um construtor, por três vezes o que tinha pago, e ganhou \$75 000 em dois meses de trabalho. Não é muito dinheiro, mas sem dúvida que é muito mais do que o salário mínimo, e não há muitas dificuldades técnicas.
- 2. COMO CONSEGUIR DINHEIRO.** Em geral, as pessoas só procuram o banco. Este segundo tipo de investidor precisa de saber onde arranjar recursos e há muitas formas de fazê-lo sem ir ao banco. Para começar, aprendi a comprar imóveis sem precisar de bancos. Não é tanto pelos imóveis, mas pela aprendizagem de como conseguir o dinheiro, o que não tem preço. Muito frequentemente ouço as pessoas dizerem «O banco não me dá um empréstimo», ou «Não tenho dinheiro para comprar isso». Se quiser tornar-se num investidor do tipo 2, precisará de aprender a fazer o que atrapalha tanta gente. Por outras palavras, a maioria das pessoas deixa que a falta de dinheiro as impeça de fechar um negócio. Se puder evitar esse obstáculo, estará milhões à frente dos que não aprenderam essas habilidades. Por muitas vezes já adquiri uma casa, ou ações, ou um prédio de apartamentos sem ter sequer um tostão no banco. Uma vez, comprei um prédio por \$1 2000 000. O que fiz chama-

-se «amarrar» a transação com um contrato escrito de compra e venda, entre comprador e vendedor. Então consegui o necessário para pagar o depósito de \$100 000, o que me permitiu obter 90 dias para levantar o resto do dinheiro. Porque fiz isso? Porque sabia que o prédio valia \$2 000 000. Nunca levantei o dinheiro. Em vez disso, a pessoa que depositou os \$100 000 deu-me \$50 000 por ter encontrado o prédio, assumiu a minha posição e eu saí do negócio. Total de tempo de trabalho: três dias. Repito: conta mais o que sabe do que o que compra. Investir não é comprar, é conhecer.

3. COMO ORGANIZAR PESSOAS ESPERTAS. Pessoas inteligentes são aquelas que trabalham com, ou contratam, uma pessoa mais inteligente do que elas. Quando precisar de orientação, assegure-se de que escolhe, sabiamente, o seu conselheiro.

Há muito que aprender, mas a recompensa pode ser astronómica. Se não quiser aprender estas competências, então é aconselhável ser um investidor do tipo 1. A sua maior riqueza é o que sabe. O seu maior risco é o que não conhece. Há sempre risco. Por isso, aprenda a geri-lo em vez de evitá-lo.

CAPÍTULO SETE

LIÇÃO 6 — TRABALHE PARA APRENDER, NÃO TRABALHE PELO DINHEIRO

Em 1995, dei uma entrevista a um jornal de Singapura. A jovem jornalista chegou a horas e começou imediatamente a entrevista. Sentámo-nos no átrio de entrada de um hotel luxuoso, tomámos café e falámos do objetivo da minha visita à cidade. Eu iria dividir o palco com Zig Ziglar. Ele falaria da motivação e eu dos «segredos dos ricos».

— Gostaria de ser, um dia, uma autora de bestsellers como o senhor — disse ela. Eu já lera alguns dos seus artigos de jornal e ficara impressionado. Ela tinha um estilo forte e claro e os seus artigos atraíam o interesse do leitor.

— O seu estilo é ótimo — respondi. — O que a impede de alcançar o seu sonho?

— Parece que não consigo ir adiante — respondeu calmamente. — Todos dizem que os meus romances são ótimos, mas nada acontece. Por isso, continuo no jornal. Pelo menos dá para pagar as contas. O senhor teria alguma sugestão?

— Sim — retorqui, animadamente. — Um amigo meu tem, aqui em Singapura, um curso que ensina as pessoas a vender. Ele dá cursos de treino em vendas para as principais empresas desta cidade e penso que, se assistisse a um dos seus cursos, a sua carreira poderia beneficiar bastante.

Ela espantou-se:

— Está a dizer que deveria aprender a vender?

Abanei a cabeça afirmativamente.

— Está a falar a sério?

Voltei a dizer que sim com a cabeça. «O que tem isso de mal?» Agora eu estava a recuar. Ela ofendera-se com o que eu disse. Mais valia não ter dito nada. Na minha tentativa de ser útil, comecei a defender a minha sugestão.

— Tenho um mestrado em literatura inglesa. Porque freqüentaria um curso de vendas? Sou uma profissional. Fui para a universidade para não ser vendedora. Odeio vendedores. Eles só pensam em dinheiro. Diga-me: porque iria estudar vendas?

Ela começou a arrumar as suas coisas. A entrevista tinha acabado.

Na mesa em frente do sofá estava um exemplar de um best-seller que eu publicara. Peguei no livro e nalgumas notas que ela escrevera num bloco.

— Está a ver isto? — perguntei, apontando para as suas anotações.

Ela olhou para o bloco.

— O quê? — disse ela, confusa.

Novamente, apontei para as suas anotações. No bloco ela escrevera «Robert Kiyosaki, autor de bestsellers».

— Aqui está escrito «autor de bestsellers», não diz «o melhor escritor». Os seus olhos arregalaram-se imediatamente.

— Sou um péssimo escritor. Você é uma grande escritora. Eu frequentei cursos de vendas. Você tem um mestrado. Junte as duas coisas e terá uma «autora de bestsellers» e uma «boa escritora».

Ela tinha, agora, uma expressão furiosa.

— Nunca me rebaixarei ao ponto de ir aprender a como vender. Pessoas como o senhor não têm de andar a escrever. Fui treinada profissionalmente para escrever e o senhor para vender. Não é justo.

Guardou o resto das suas notas e saiu disparada através das amplas portas de vidro, para a húmida manhã de Singapura.

Pelo menos, na manhã seguinte, a sua reportagem era equilibrada e favorável.

O mundo está cheio de gente inteligente, talentosa, instruída e qualificada. Encontramo-nos com elas todos os dias. Estão à nossa volta.

Alguns dias antes, o meu carro estava com problemas. Entrei numa oficina e o jovem mecânico arranjou-o em minutos. Ele soube o que o carro tinha só através do barulho do motor. Fiquei impressionado.

A triste verdade é que um grande talento não é suficiente.

Fico sempre muito chocado ao perceber o pouco que ganham as pessoas talentosas. Ouvi no outro dia que menos de 5% dos americanos ganham mais de \$100 000 por ano. Já encontrei gente muito instruída, brilhante, que ganha menos de \$20 000 anualmente. Um consultor comercial especializado na área médica dizia-me que muitos médicos, dentistas e quiropráticos têm dificuldades financeiras. Até então, eu pensava que, depois de se formarem, os dólares choveriam. Foi esse consultor que me disse: «Eles estão uma competência abaixo da grande riqueza.»

O que isso quer dizer é que muitas pessoas precisam apenas de aprender e dominar uma aptidão a mais e o seu rendimento aumentará exponencialmente. Já mencionei que a inteligência financeira é uma sinergia entre contabilidade, investimento, marketing e direito. Combine essas quatro aptidões técnicas e ganhar dinheiro com dinheiro será mais fácil. Quando se fala de dinheiro, a única competência que a maioria das pessoas conhece é trabalhar mais.

O exemplo clássico de sinergia de aptidões era essa jovem jornalista. Se ela aprendesse ativamente as competências de vendas e marketing, o seu rendimento poderia aumentar de forma estupenda. Se eu fosse ela, faria alguns cursos de redação publicitária, além de vendas. Então, em vez de trabalhar no jornal, procuraria

um emprego numa agência de publicidade. Mesmo se o seu salário reduzisse, ela aprenderia a comunicar «sinteticamente», como se faz com tanto sucesso na publicidade. Ela também aprenderia relações públicas, uma aptidão importante. Aprenderia como obter milhões em publicidade gratuita. Então, à noite e nos fins de semana, poderia escrever o seu grande romance. E, quando tivesse terminado, estaria mais apta para vender o seu livro. E, assim, em pouco tempo, poderia ser «autora de bestsellers».

Quando publiquei o meu primeiro livro, *If you want to be rich and happy, don't go to school?* [Se quer ser rico e feliz, não vá para a escola?], um editor sugeriu que mudasse o título para *A Economia da Educação*. Disse-lhe que, com um título como esse, só conseguiria vender dois exemplares: um para a minha família e o outro para o meu melhor amigo. O problema é que eles esperariam que lho oferecesse. O título agressivo foi escolhido porque eu sabia que assim obteria toneladas de publicidade. Sou a favor da educação e acredito numa reforma educacional. De outra forma, porque continuaria a pressionar por mudanças no nosso antiquado sistema de ensino? Por isso, escolhi um título que me permitisse ir a mais apresentações de televisão e à rádio, unicamente por causa da controvérsia. Muitas pessoas pensaram que eu era louco, mas o livro vendeu muito bem. Quando me formei na Academia de Marinha Mercante dos EUA, em 1969, o meu pai instruído ficou feliz. A Standard Oil da Califórnia contratara-me para a sua frota de navios-tanque. Eu era terceiro-imediato e o salário era baixo, se comparado com o dos meus colegas, mas era um bom emprego para um recém-formado. O meu ordenado inicial era cerca de \$42 000 por ano, incluindo as horas extra, e eu só trabalhava durante sete meses — tinha cinco meses de férias. Se quisesse, poderia ter ido para o Vietname com uma empresa de navegação subsidiária e teria facilmente duplicado o meu salário, em vez de descansar nas férias.

Tinha uma grande carreira à minha frente, contudo demiti-me seis meses depois e fui para a Marinha dos EUA, para aprender a voar. O meu pai instruído ficou arrasado. O pai rico deu-me os parabéns.

Na escola e no local de trabalho estava na moda a «especialização». Isto é, para ganhar mais ou obter uma promoção era necessário especializar-se em algo como ortopedia ou pediatria. O mesmo se aplica a contabilistas, arquitetos, advogados, pilotos e outros.

O meu pai instruído acreditava no mesmo dogma e ficou empolgado quando, finalmente, obteve um doutoramento. Muitas vezes ele admitia que as escolas recompensam as pessoas que estudam mais e mais, a respeito de menos e menos.

O pai rico incentivava-me a fazer exatamente o oposto: «Precisas de saber um pouco sobre várias coisas» era a sua sugestão. É por isso que durante anos trabalhei em diferentes áreas das suas empresas. Durante algum tempo trabalhei no departamento de contabilidade. Embora provavelmente nunca chegasse a ser contabilista, ele queria que aprendesse por «osmose». O pai rico sabia que eu assimilaria o «jargão» e distinguiria aquilo que é importante do que não importa. Também trabalhei como aprendiz de empregado de mesa e como operário na construção, bem como em vendas, reservas e marketing. Ele estava a «preparar» o Mike e a mim. Insistia para que nos sentássemos para assistirmos aos seus encontros com diretores de bancos, advogados, contabilistas e corretores. Queria que conhecêssemos um pouco sobre cada detalhe do seu império.

Quando abandonei o meu emprego bem pago, na Standard Oil, o meu pai instruído teve uma conversa séria comigo. Ele estava perturbado. Não conseguia entender a minha decisão de largar uma carreira que oferecia um bom salário, grandes benefícios, muito tempo de folga e oportunidades de promoção. Quando me perguntou, certa noite, «Porque te demitiste?», não consegui, por

mais que tentasse, explicar-lhe. A minha lógica não se encaixava na dele. O grande problema é que a minha lógica era a do meu pai rico.

A segurança no emprego era tudo para o meu pai instruído. Aprender era tudo para o meu pai rico.

O meu pai instruído pensou que eu tivesse ido para o curso para aprender a ser comandante de navio. O pai rico sabia que eu estava lá para estudar comércio internacional. Enquanto estudava fiz transporte de cargas, naveguei em grandes cargueiros e em navios de passageiros pelo Extremo Oriente e no Pacífico Sul. O pai rico incentivava-me a navegar pelo Pacífico, em vez de ir para a Europa, porque sabia que as «nações emergentes» estavam na Ásia e não no Velho Continente. A maioria dos meus colegas de turma, incluindo Mike, ainda participava em festas nas suas fraternidades¹⁸ e eu já estudava comércio, povos, estilos de negócios e culturas no Japão, Taiwan, Tailândia, Singapura, Hong Kong, Vietname, Coreia, Taiti, Samoa e Filipinas. Eu também frequentava festas, mas não em fraternidades. Cresci rapidamente.

O meu pai instruído não conseguia entender porque me demitia do emprego e entrara para a Marinha. Disse-lhe que queria aprender a voar, mas realmente o que eu queria era aprender a comandar tropas. O pai rico explicara-me que a parte mais difícil da condução de uma empresa é a gestão de pessoas. Ele passara três anos no exército; o meu pai instruído tinha ficado isento do serviço militar. O pai rico falou-me do valor de aprender a liderar pessoas em situações dificeis. «Liderança é o que precisas de aprender agora», dizia. «Se não fores um bom líder levarás um tiro pelas costas, como acontece nos negócios.»

¹⁸ Nos EUA, grande parte dos estudantes do ensino superior estão associados a fraternidades, que são uma espécie de clubes e muitas vezes também funcionam como repúblicas estudantis, onde residem. [N. da T.]

Ao voltar do Vietname, em 1973, demiti-me, embora adorasse voar. Arranjei um emprego na Xerox Corp. Fui para lá por uma razão, e não se prendia com os benefícios. Eu era bastante tímido e a ideia de vender parecia-me a coisa mais aterrorizante do mundo. A Xerox tem um dos melhores programas de treino em vendas dos EUA.

O pai rico ficou muito orgulhoso de mim. Já o meu pai instruído ficou envergonhado. Sendo um intelectual, considerava que os vendedores estavam abaixo dele. Trabalhei na Xerox durante quatro anos, até que superei o medo de bater às portas e ser rejeitado. Ao alcançar, permanentemente, um lugar entre os cinco maiores vendedores, demiti-me e fui em frente, deixando atrás de mim outra grande carreira, numa ótima empresa.

Em 1977, formei a minha primeira empresa. O pai rico preparara o Mike e a mim para assumirmos as rédeas de empresas. De modo que agora precisava formá-las e pô-las a funcionar. O meu primeiro produto, uma carteira de nylon e velcro, era fabricado no Extremo Oriente e remetido para um armazém em Nova Iorque, perto da escola que eu frequentara. A minha educação formal estava completa e era tempo de testar as minhas asas. Se fracassasse, estaria falido. O pai rico achava que era melhor ir abaixo antes dos 30. «Ainda tens tempo de recuperar», era o seu conselho. Na véspera do meu trigésimo aniversário, a primeira remessa saiu da Coreia para Nova Iorque.

Hoje ainda faço negócios internacionais. E, conforme me incentivou o pai rico, procuro os países emergentes. A minha empresa de investimentos opera na América do Sul, Ásia, Noruega e Rússia.

Há um velho ditado segundo o qual «Emprego é sinónimo de quase falido». ¹⁹ E, infelizmente, eu diria que isso se aplica a milhões de pessoas. Como a escola não acha que a inteligência financeira

¹⁹ Expressão que contém um trocadilho intraduzível: *Job is an acronym for «Just Over Broke».* [N. da T.]

seja inteligência, a maioria dos trabalhadores «vive de acordo com as suas posses». Trabalham e pagam as contas.

Há outra terrível teoria da gestão que diz que «os empregados trabalham apenas o suficiente para não serem despedidos e os patrões pagam apenas o suficiente para os trabalhadores não irem embora». E se observar a escala salarial da maioria das empresas, diria que há uma certa verdade nessa afirmação.

O resultado é, na generalidade, uma ausência de progressão dos trabalhadores. Fazem o que foram ensinados a fazer: «Conseguir um emprego seguro.» A maioria dos empregados concentra-se em salários e benefícios que os remuneram a curto prazo, mas que são frequentemente desastrosos a longo prazo.

Já eu recomendo aos jovens que procurem emprego pelas oportunidades de aprendizagem, mais do que pelo que possam receber. É preciso ver que aptidões se deseja adquirir, antes de escolher uma profissão específica e antes de cair na Corrida dos Ratos.

Uma vez aprisionadas num processo permanente de pagamento de contas, as pessoas tornam-se como os pequenos *hamsters* a correrem nas gaiolas. As suas pequenas pernas peludas correm fúriamente, a roda gira incessantemente, mas dia vai, dia vem, elas ainda estão na mesma gaiola: grande emprego...!

No filme *Jerry Maguire*, com Tom Cruise, há grandes sugestões. Talvez a mais memorável seja «Mostre-me o dinheiro». Mas há outra frase que me parece mais verdadeira. Aparece na cena em que Tom Cruise está a sair da empresa. Ele acaba de ser demitido e pergunta a todos os colegas: «Quem quer acompanhar-me?» E todos permanecem silenciosos e petrificados. Apenas uma mulher se levanta e diz: «Eu gostaria, mas daqui a três meses serei promovida.»

A afirmação é provavelmente a mais verdadeira de todo o filme. É o tipo de frase que as pessoas usam para continuarem a trabalhar e pagarem as suas contas. Sei que o meu pai instruído esperava

pelo seu aumento anual, e todos os anos ficava desiludido. Então ele voltava a estudar para se tornar mais qualificado, de modo a poder obter outro aumento, mas acabava por sofrer uma deceção, mais uma vez.

Frequentemente pergunto às pessoas: «Para onde o está a levar essa atividade diária?» Como o pequeno *hamster*, duvido que as pessoas olhem para onde o seu trabalho árduo as está a levar. O que lhes oferece o futuro?

Cyril Brickfiel, o antigo diretor executivo da Associação Americana de Reformados, afirma que «as reformas privadas estão num caos. Em primeiro lugar, 50% da força de trabalho não conta atualmente com fundos de pensão. Por si só, isso já deveria ser motivo de grande preocupação. E entre 75% e 80% dos demais têm reformas desprezíveis, na ordem dos \$55, \$150 ou \$300 por mês».

No seu livro *The retirement myth* [*O mito da reforma*], Craig S. Karpel escreve: «Visitei a sede de uma grande empresa nacional de consultoria especializada em aposentações e falei com uma diretora administrativa, que planeia exuberantes planos para altos executivos. Quando lhe perguntei o que as pessoas comuns poderiam esperar receber como reforma, ela disse com um sorriso confiante: “A bala de prata.”

— O que é — perguntei — a “bala de prata”?

Ela abanou os ombros:

— Se os *baby boomers*²⁰ descobrem que não têm dinheiro suficiente para viver quando forem mais velhos, sempre podem dar um tiro nos miolos.»

Karpel continua, explicando a diferença entre os antigos planos de benefícios definidos e os novos planos de contribuições programadas, que são mais arriscados. Não é um quadro anima-

²⁰ Expressão usada para a geração nascida após a Segunda Guerra Mundial. [N. da T.]

dor para a maioria das pessoas que está a trabalhar atualmente. E isso é só a reforma. Quando se acrescenta despesas médicas e casas de repouso para idosos, o quadro torna-se aterrador. No seu livro de 1995, ela indica que as despesas hospitalares variam entre \$15 000, \$30 000 e \$125 000, anualmente. Numa casa de repouso para idosos, sem qualquer mordomia, a anuidade anda-va à volta de \$88 000.

Muitos hospitais, em países onde a medicina tem um caráter social, já se veem obrigados a tomar decisões dramáticas como «quem permanecerá vivo e quem vai morrer». Eles tomam essas decisões com base no orçamento e na idade dos pacientes. Os cuidados médicos são destinados aos pacientes mais jovens. O doente mais velho fica para o fim da fila. Assim como os ricos podem permitir-se uma boa educação, também podem manter-se vivos, enquanto aqueles com pouca fortuna morrem.

Ponho-me a imaginar se há trabalhadores a pensar no futuro ou se apenas se preocupam com o próximo ordenado sem se questionarem sobre o que virá mais adiante...?

Quando falo para adultos que querem ganhar mais dinheiro, dou sempre o mesmo conselho: sugiro que pensem a longo prazo. Em vez de trabalharem simplesmente pelo dinheiro e pela segurança, que são, admito, importantes, sugiro que procurem um segundo emprego onde possam aprender outra competência. Muitas vezes recomendo que se integrem numa empresa de marketing de rede, também chamado marketing multinível, se quiserem adquirir aptidões de venda. Algumas dessas empresas têm excelentes programas de treino que ajudam as pessoas a suportar o medo do fracasso e da rejeição, que são as principais razões pelas quais a maioria das pessoas não é bem-sucedida. A instrução vale mais do que o dinheiro, a longo prazo. Quando ofereço esta sugestão, ouço muitas vezes dizer «Ah, isso dá muito trabalho» ou «Só quero fazer o que me interessa».

Quanto à primeira resposta, returco: «Então o senhor prefere passar a vida a entregar 50% do que ganha ao governo?» Quanto à segunda observação, digo: «Eu não tenho interesse em ir ao ginásio, mas vou para me sentir melhor e viver mais.»

Infelizmente, há verdade no velho adágio: «Burro velho não aprende línguas.» A menos que a pessoa esteja habituada a mudar, será difícil mudar.

Mas, para aqueles que ainda estão em cima do muro em relação à ideia de trabalhar para aprender algo novo, ofereço esta palavra de incentivo: a vida parece-se muito com ir ao ginásio. A parte mais difícil é decidir começar. Uma vez feito isso torna-se fácil. Em muitas ocasiões ficava hesitante em ir para o ginásio, mas ao chegar lá, em movimento, era ótimo. Depois dos exercícios fico sempre feliz por ter decidido ir.

Se não está disposto a trabalhar para aprender algo novo, e insiste em especializar-se na sua área, assegure-se de que vai trabalhar numa empresa sindicalizada.²¹ Os sindicatos foram pensados para proteger especialistas.

O meu pai instruído, depois de ter caído em desgraça junto do governador, tornou-se presidente do Sindicato de Professores do Havai. Ele dizia que esse era o trabalho mais pesado que já tivera na vida. O meu pai rico, por outro lado, passou toda a sua vida a fazer o possível para que as suas empresas não fossem sindicalizadas. E foi bem-sucedido. Embora os sindicatos fizessem força, o pai rico conseguiu sempre combatê-los.

Pessoalmente não tomo partido, porque consigo ver a necessidade e os benefícios de ambas as situações. Se seguir os conselhos da es-

²¹ A legislação trabalhista dos EUA considera a possibilidade de haver empresas em que todos os trabalhadores devam ser sindicalizados e outras em que nenhum o seja. Até cerca de 1947, eram admitidas empresas em que a contratação de trabalhadores só podia ser feita entre sindicalizados. Posteriormente, o dispositivo foi modificado para que os trabalhadores pudessem sindicalizar-se após a contratação. [N. da T.]

cola, tornando-se altamente especializado, então procure a proteção do sindicato. Por exemplo, se eu tivesse prosseguido a minha carreira de piloto de aviões, teria procurado trabalhar numa empresa em que o sindicato dos pilotos fosse forte. Porquê? Porque a minha vida teria sido dedicada a aprender uma competência que só tem valor num ramo de atividade. Se tivesse de abandonar esse ramo, as minhas aptidões não teriam valor noutras atividades. Um piloto sénior, com 100 mil horas de voo, a ganhar \$150 000 ao ano, teria dificuldades em encontrar um emprego com igual remuneração no ensino. As capacidades não se transferem necessariamente de um ramo de atividade para outro; os pilotos recebem salários altos por possuírem competências que não teriam valor, por exemplo, no sistema de ensino.

Atualmente, pode dizer-se o mesmo até no caso dos médicos. Com todas as mudanças ocorridas na Medicina, os especialistas têm de se agrupar em organizações médicas como os planos de saúde. Sem dúvida que os professores precisam de se sindicalizar. Atualmente, nos EUA, o Sindicato dos Professores é o maior e mais rico. A Associação Nacional de Educação tem uma grande força política. Os professores precisam da proteção do seu sindicato porque as suas aptidões também têm escasso valor fora da área da educação. De modo que a regra prática é: «Se for atualmente especializado, sindicalize-se.»

Quando pergunto aos meus alunos «Quais de vocês fazem um hambúrguer melhor do que os da McDonald's?», quase todos levantam a mão. Então insisto: «Se a maioria de vocês faz um hambúrguer melhor do que os da McDonald's, porque é que eles ganham mais dinheiro do que vocês?»

A resposta é óbvia: a McDonald's é um ótimo sistema de negócios. A razão pela qual tantas pessoas talentosas são pobres é que elas concentram-se na preparação de um hambúrguer melhor, mas sabem muito pouco sobre sistemas de negócios.

Um amigo meu, do Havai, é um grande artista e ganha bastante dinheiro. Um dia, o advogado da sua mãe ligou a dizer que ela lhe tinha deixado \$35 000. Era o que tinha sobrado dos seus bens, depois de o advogado e o governo cobrarem a sua parte. Imediatamente, ele viu uma oportunidade de aumentar os seus negócios usando parte desse dinheiro em publicidade. Dois meses depois, o seu primeiro anúncio a cores, de página inteira, apareceu numa revista cara voltada para os muito ricos. O anúncio foi publicado durante três meses. Ele não teve qualquer retorno e toda a sua herança desapareceu. Agora ele quer processar a revista por ter sido enganado.

Este é um caso típico de alguém que pode fazer um belo hambúrguer, mas que conhece pouco de negócios. Quando lhe perguntei o que tinha aprendido, a sua resposta foi: «Os publicitários são uns vigaristas». Então perguntei-lhe se não gostaria de fazer um curso de vendas e outro de marketing direto. A sua resposta foi: «Não tenho tempo e não quero deitar dinheiro à rua.»

O mundo está cheio de pessoas talentosas. Com muita frequência são pobres, têm dificuldades financeiras ou ganham menos do que poderiam, não pelo que sabem mas pelo que não sabem. Concentram-se em aperfeiçoar as suas aptidões para fazerem um melhor hambúrguer, em vez de pensarem em como vender e entregar esse hambúrguer. Talvez a McDonald's não faça o melhor hambúrguer, mas é a cadeia que melhor vende e apresenta os seus hambúrgueres.

O pai pobre queria que eu me especializasse. Era assim que achava que se ganhava mais. Mesmo depois de ouvir do governador do Havai que já não poderia trabalhar para o estado, o meu pai instruído continuou a incentivar-me a especializar-me. O pai pobre assumiu então a causa do Sindicato de Professores, fazendo campanhas por mais proteção e maiores benefícios para esses profis-

sionais altamente especializados e instruídos. Ele nunca entendeu que, quanto mais especializado nos tornamos, mais ficamos amarrados e dependentes dessa especialização.

O pai rico aconselhava o Mike e eu a «prepararmo-nos». Muitas grandes empresas fazem o mesmo: procuram jovens recém-formados nas faculdades e começam a «preparar» essas pessoas para exercerem, um dia, altos cargos na organização. Esses jovens brilhantes não se especializam num departamento: percorrem as diversas secções para aprenderem todos os detalhes dos sistemas de negócios. Os ricos frequentemente «preparam» os seus filhos ou os filhos dos outros. Ao fazê-lo, os seus filhos adquirem uma visão geral das operações da empresa e conhecem a inter-relação entre os vários departamentos.

A geração da Segunda Guerra Mundial considerava negativo mudar de emprego. Hoje considera-se uma atitude inteligente. Já que as pessoas passarão a mudar de emprego em vez de procurarem maior especialização, porque não pensar em «aprender» mais do que em «ganhar»? A curto prazo pode ganhar menos. Ao longo prazo, resultará em grandes dividendos.

As principais capacidades administrativas necessárias para o sucesso são:

1. Gestão do fluxo de caixa.

2. Gestão de sistemas (incluindo-o a si e ao tempo dedicado à família).

3. Gestão do pessoal.

As capacidades especializadas mais importantes são as vendas e a compreensão da comercialização. A base para o sucesso pessoal é a aptidão para vender, isto é, para comunicar com outro ser humano, seja cliente, funcionário, chefe, cônjuge ou filho. Competências de comunicação como escrever, falar e negociar são cruciais para uma vida de sucesso. São capacidades que exercito

constantemente, ao fazer cursos ou a comprar filmes educativos para aumentar o meu conhecimento.

Como já mencionei, o meu pai instruído trabalhava cada vez mais arduamente quanto mais competente se tornava. Ele também se via cada vez mais encurralado, quanto mais se especializava. Embora o seu salário aumentasse, as escolhas diminuían. Pouco depois de ter sido mandado embora do trabalho no governo, descobriu como era vulnerável profissionalmente. É semelhante ao que ocorre com os atletas profissionais, que de repente sofrem uma lesão ou ficam velhos para o desporto. A sua posição bem remunerada é perdida e eles têm aptidões limitadas às quais podem recorrer. Penso que é por isso que o meu pai instruído se envolveu tanto com os sindicatos a partir de então. Ele percebeu o quanto o sindicato poderia tê-lo ajudado.

Atualmente encontro ex-professores a ganharem centenas de milhares de dólares por ano. Eles ganham tanto porque têm, além das competências especializadas da sua área, outras aptidões. Podem ensinar, vender e comercializar. As capacidades de venda e de marketing são difíceis para muitas pessoas, sobretudo devido ao seu medo da rejeição. Quanto melhor comunicar, negociar e lidar com esse medo da rejeição, tanto mais fácil será a vida. Da mesma maneira como aconselhei aquela jornalista que queria tornar-se «autora de bestsellers», repito isto a toda a gente: ter uma especialização técnica tem pontos fortes e pontos fracos. Tenho amigos que são génios, mas não conseguem comunicar efetivamente e, por isso, os seus ganhos são lamentáveis. Eu aconselho-os a passarem um ano a aprender vendas. Mesmo que não ganhem nada, a sua capacidade de comunicação melhorará. E isso não tem preço.

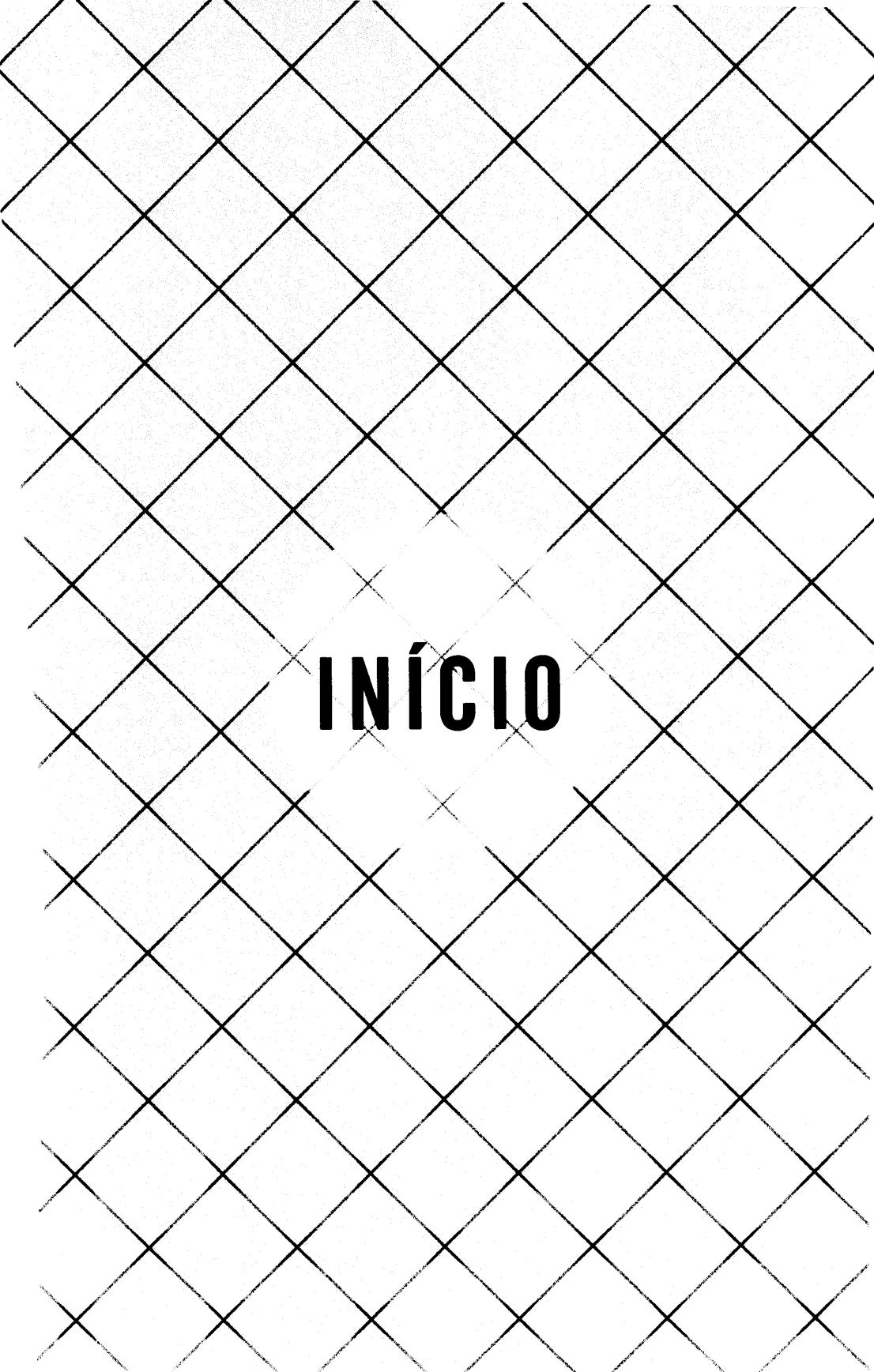
Além de sermos bons aprendizes e vendedores, e de percebermos de marketing, devemos ser tão bons professores como bons alunos. Para sermos verdadeiramente ricos devemos ser capazes de dar e de receber. Nalguns casos de dificuldades financeiras, muitas

vezes o que falta é dar e receber. Conheço muita gente pobre porque não é nem bom estudante nem bom mestre.

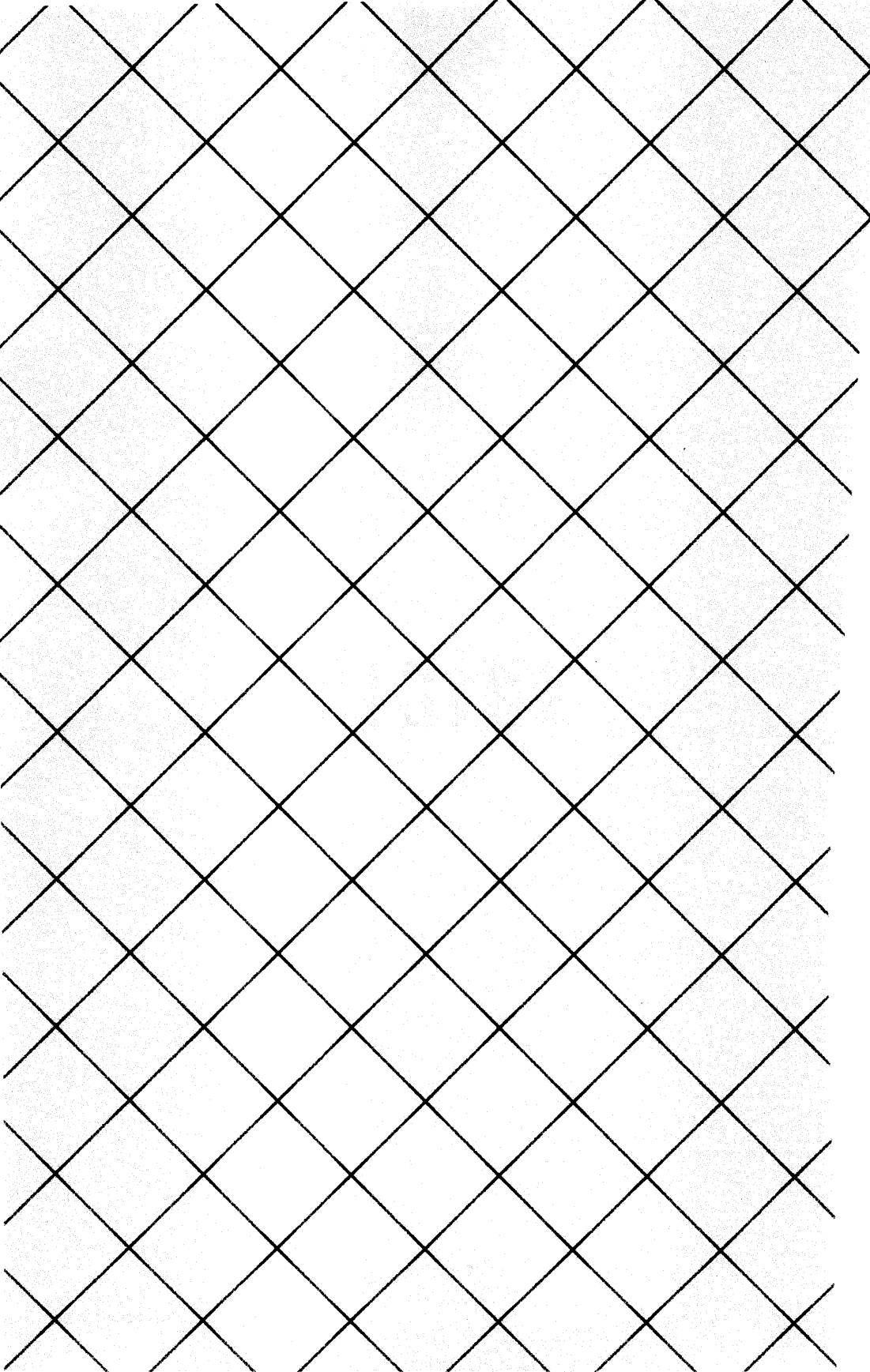
Os meus dois pais eram homens generosos. A primeira regra de ambos era «dar». A educação era uma das suas formas de ofertar. Quanto mais davam, mais recebiam. Uma diferença evidente estava na doação de dinheiro. O meu pai rico doava altos montantes. Doava para a Igreja, para instituições de caridade, para a sua fundação. Ele sabia que para receber dinheiro, deveria dar dinheiro. A doação de dinheiro é o segredo da maioria das grandes famílias ricas. É por isso que existem instituições como a Fundação Rockefeller e a Fundação Ford. São organizações destinadas a assumir a própria riqueza e a aumentá-la, bem como a distribuí-la perpetuamente.

O meu pai instruído costumava dizer: «Quando tiver algum dinheiro a mais vou doá-lo.» O problema é que nunca havia dinheiro a mais. Trabalhava sempre mais para conseguir mais dinheiro, em vez de se concentrar na principal lei do dinheiro: «Dai e recebereis.» Ele acreditava, exatamente, no contrário: «Recebe e então darás.»

Concluindo: transformei-me em ambos os pais. Uma parte de mim é um capitalista convicto, que adora o jogo do dinheiro a fazer dinheiro. A outra é a do mestre socialmente responsável, que está profundamente preocupado com o crescente hiato que separa os que mais têm dos que nada têm. Acredito que o principal responsável por esse hiato crescente é o sistema de ensino arcaico.



INÍCIO



CAPÍTULO OITO

COMO SUPERAR OS OBSTÁCULOS

Mesmo que as pessoas tenham estudado e se alfabetizado do ponto de vista financeiro, ainda podem enfrentar obstáculos para se tornarem financeiramente independentes.

Há cinco razões principais que levam pessoas financeiramente alfabetizadas a não desenvolverem uma coluna de ativos significativa, que poderia render grandes montantes de fluxo de caixa, colunas de ativos que poderiam libertá-las para viver a vida sonhada, em vez de trabalharem a tempo inteiro apenas para pagar as contas.

Essas cinco razões são:

1. Medo.

2. Superar o ceticismo.

3. Preguiça.

4. Maus hábitos.

5. Arrogância.

RAZÃO N.º 1. SUPERAR O MEDO DE PERDER DINHEIRO. Nunca encontrei ninguém que gostasse realmente de perder dinheiro. E em toda a minha vida nunca conheci uma pessoa rica que nunca tivesse perdido dinheiro. Mas encontrei muita gente pobre que nunca perdeu um tostão... investindo. O medo de perder dinheiro é real. Todos têm. Mesmo os ricos. Mas o problema não está no medo, está na

maneira de lidar com as perdas. É a maneira de lidar com o fracasso que faz a diferença na nossa vida. Isso serve para qualquer coisa, não apenas para o dinheiro. A principal diferença entre uma pessoa rica e uma pobre está em como lidam com esse medo.

Não há mal nenhum em ter medo. É aceitável ser um covarde quando se trata de dinheiro. Você ainda pode ser rico. Somos todos heróis nalgumas circunstâncias e covardes noutras. Uma amiga da minha esposa é enfermeira num posto médico. Quando vê sangue entra em ação. Quando falo sobre investir, ela desata a fugir. Quando eu vejo sangue não fujo, desmaio.

O meu pai rico entendia as fobias relativas ao dinheiro. «Algumas pessoas têm pavor de cobras. Algumas pessoas têm pavor de perder dinheiro. Ambas são fobias», dizia. A sua solução para a fobia de perder dinheiro resumia-se a uma pequena frase: «Se odeia o risco e a preocupação... comece cedo.»

É por isso que os bancos aconselham que se inicie o hábito da poupança desde a juventude. Se começar jovem, será fácil ser rico. Não vou alongar-me sobre isto, mas há uma grande diferença entre pessoas que começam a poupar aos 20 anos e as que começam aos 30. Uma diferença apreciável.

Diz-se que um dos assombros do mundo é o poder dos juros compostos. A aquisição da ilha de Manhattan é considerada uma das maiores pechinchas de todos os tempos. Nova Iorque foi comprada por \$24 em quinquilharias e contas de vidro. Contudo, se esses \$24 tivessem sido investidos a juros de 8% ao ano estariam a valer mais de \$28 000 000 000, em 1995. Manhattan poderia ser recomprada e ainda sobraria dinheiro para comprar boa parte de Los Angeles, especialmente com os preços dos imóveis vigentes em 1995.

O meu vizinho trabalha numa grande empresa de computadores. Está lá há 25 anos. Daqui a cinco anos deixará a empresa com \$4 000 000 no seu fundo de pensão privado. O dinheiro está

aplicado em fundos mútuos altamente rentáveis, que ele converterá em títulos e papéis do governo. Quando se reformar, terá 55 anos e um fluxo de caixa de cerca de \$300 000 ao ano, mais do que o seu salário atual. Isto é possível, mesmo se não quiser perder ou odeia riscos. Mas tem de começar cedo e construir um plano de pensão; além disso, deveria contratar um consultor financeiro em quem confie, antes de investir.

E se não tiver muito tempo pela frente ou se quiser reformar-se mais cedo? Como lidar com o medo de perder dinheiro?

O meu pai pobre não fez nada. Ele evitava o assunto, recusando-se a discuti-lo.

O pai rico, por outro lado, recomendava que eu pensasse como um texano. «Gosto do Texas e dos texanos», dizia. «No Texas tudo é maior. Quando os texanos ganham, eles ganham muito. E quando perdem é espetacular.»

— Eles gostam de perder? — perguntei.

— Não estou a dizer isso. Ninguém gosta de perder. Mostra-me um perdedor feliz e eu mostro-te um fracassado — respondeu o pai rico. — É da atitude dos texanos face ao risco, à recompensa e ao fracasso que estou a falar. É de como encaram a vida. Eles vivem à grande. Não como a maioria das pessoas daqui, que vivem como baratas quando se trata de dinheiro. Baratas com medo que alguém jogue um jorro de luz em cima delas. Gente que se queixa quando o empregado do armazém erra o troco por 20 céntimos.

O pai rico continuou a explicar.

— Do que mais gosto é da atitude dos texanos. Eles orgulham-se de ganhar e gabam-se quando perdem. Os texanos têm um ditado: «Se falir, faça-o em grande estilo.» Ninguém gosta de admitir que se foi abaixo por uma ninharia. A maioria das pessoas aqui tem tanto medo de perder que nem sequer uma ninharia tem para perder.

Ele dizia constantemente que a grande razão da falta de sucesso financeiro está no facto de a maioria das pessoas procurar demasiada segurança. «As pessoas têm tanto medo de perder que de facto perdem», costumava dizer.

Fran Tarkenton, que foi um grande defesa central do futebol americano, dizia isso de outra forma: «Vencer significa não ter medo de perder.»

Ao longo da minha vida observei que, em geral, os ganhos seguem-se às perdas. Antes de aprender a andar de bicicleta dei muitas quedas. Nunca encontrei um jogador de golfe que não tivesse perdido alguma vez uma bola. Nunca encontrei alguém apaixonado que nunca tivesse tido o coração despedaçado. E nunca encontrei ninguém rico que não tivesse perdido dinheiro.

A maioria das pessoas não obtém ganhos financeiros porque a dor de perder dinheiro é maior do que a alegria de ficar rico. Outro ditado do Texas é: «Todos querem ir para o Céu, mas ninguém quer morrer.» Todos sonham em ser ricos, mas têm pavor de perder dinheiro. Então nunca se chegará ao Céu. O pai rico costumava contar-nos histórias das suas viagens ao Texas. «Se quiserem realmente aprender como lidar com o risco, com as perdas e com os fracassos, vão para San Antonio e visitem o Álamo. O Álamo é uma grande história de gente corajosa que optou por lutar, sabendo que não havia esperança de sucesso contra a superioridade do inimigo. Eles preferiram morrer a render-se. É uma história inspiradora, que merece ser estudada; contudo, não deixa de ser uma trágica derrota militar. Eles levaram um pontapé no traseiro. Um fracasso, se quiserem. Perderam. Então, como lidam os texanos com o fracasso? Eles ainda gritam: "Lembrem-se do Álamo!"»

Eu e o Mike ouvimos esta história muitas vezes. O pai rico repetia-a sempre quando estava a entrar num grande negócio e ficava nervoso. Depois de ter estudado tudo e na altura de pegar

ou largar, ele contava-nos a história. Sempre que sentia medo de cometer um erro, ou de perder dinheiro, ele contava esta história. Dava-lhe força, lembrava-lhe que é possível transformar uma perda financeira num ganho. O pai rico sabia que esse fracasso o tornaria mais forte e mais esperto. Não é que ele quisesse perder, mas sabia quem ele era e como aceitaria a perda. Ele agarrava numa perda e transformá-la-ia em ganho. Era isso que fazia dele um vencedor e aos outros perdedores. A história dava-lhe coragem para avançar quando os outros recuavam. «É por isso que gosto tanto dos texanos. Eles transformaram um grande fracasso numa grande atração turística que lhes rende milhões.»

Provavelmente, as palavras com mais significado para mim nos dias de hoje são estas: «Os texanos não escondem os seus fracassos. São inspirados por eles. Pegam nos fracassos e transformam-nos em gritos de guerra. O fracasso inspira os texanos a tornarem-se vencedores. Mas isso não é apenas uma fórmula para os texanos, é para todos os vencedores.»

É como andar de bicicleta: as quedas fizeram parte da minha aprendizagem. Lembro-me de que elas aumentavam a minha determinação em aprender, não a diminuíam. Também disse que nunca encontrei um jogador de golfe que nunca tivesse perdido uma bola. Perder uma bola ou um torneio serve de inspiração aos jogadores de golfe para serem melhores, praticarem mais, estudarem mais. Isso é o que os aperfeiçoa. Para os vencedores, os fracassos são uma inspiração. Para os perdedores, o fracasso é uma derrota.

Citando John D. Rockefeller: «Sempre tentei transformar cada fracasso numa oportunidade.»

Sendo nipo-americano, posso dizer o seguinte: Muitas pessoas dizem que Pearl Harbor foi um erro americano. Eu digo que foi um erro japonês. No filme *Tora, Tora, Tora*, um sombrio almirante japonês diz aos seus subordinados: «Receio que tenhamos acordado um

gigante adormecido.» «Lembrem-se de Pearl Harbor» tornou-se num grito de guerra. Transformou uma das maiores derrotas dos EUA numa razão para vencer. Esta grande derrota deu força à América, que logo se transformou numa potência mundial.

O fracasso inspira os vencedores. E o fracasso derrota os perdedores. É o maior segredo dos vencedores. É o segredo que os perdedores não conhecem. O maior segredo dos vencedores é que o fracasso inspira a vitória, por isso eles não têm medo de perder. Repetindo Fran Tarkenton: «Vencer significa não ter medo de perder.» Pessoas como Tarkenton não têm medo de perder porque sabem quem são. Odeiam perder, de modo que sabem que o fracasso apenas as incentivará a tornarem-se melhores. Há uma grande diferença entre detestar perder e ter medo de perder. A maioria das pessoas tem tanto medo de perder dinheiro que acabam por perdê-lo. Elas vão-se abaixo por uma ninharia. Financeiramente, jogam pelo seguro e não conseguem ver mais além. Compram casas grandes e grandes carros, mas não fazem grandes investimentos. A principal razão que leva 90% dos americanos a terem problemas financeiros é o facto de jogarem para não perder. Não jogam para ganhar.

Eles procuram os seus consultores financeiros, os seus contabilistas ou os seus corretores e adquirem um portefólio equilibrado. Muitos aplicam grandes quantias em Certificados de Depósito, em títulos de baixo rendimento, em fundos mútuos e em poucas ações. É um portefólio seguro e inteligente. Mas não é um portefólio vencedor. É o de quem não quer perder.

Não me interprete mal. É provavelmente um portefólio melhor do que o da maioria da população, mas isso é pavoroso. Um portefólio seguro é melhor do que nenhum portefólio. É um grande portefólio para quem adora a segurança. Mas almejar por segurança e «equilíbrio» no seu portefólio de aplicações não é a forma como jogam os investidores bem-sucedidos. Se tem pouco dinheiro e

quer ficar rico deve estar «focado», não «equilibrado». Se observar qualquer pessoa bem-sucedida, verá que no início ela não estava equilibrada. Pessoas equilibradas não vão a lado nenhum. Ficam num lugar. Para progredir é preciso, no início, um desequilíbrio. Veja como você progride quando anda.

Thomas Edison não estava equilibrado. Estava focado. Bill Gates não estava equilibrado. Estava focado. Donald Trump está focado, George Soros está focado, George Patton não distribuiu os seus tanques por uma área ampla. Ele focou-os e arrasou os pontos fracos das linhas alemãs. Os franceses espalharam-se pela Linha Maginot e sabe o que lhes aconteceu...!

Se tem algum desejo de ser rico, deve focar-se. Dividir os seus ovos por poucas cestas. Não fazer como os pobres e a classe média: põem poucos ovos em muitas cestas.

Se odeia perder, procure a segurança. Se perder o enfraquece, procure a segurança. Procure aplicações equilibradas. Se tem mais de 25 anos e está apavorado para assumir riscos, não mude. Procure a segurança, mas comece cedo. Comece a formar as suas poupanças cedo porque vai levar tempo.

Mas se tem sonhos de liberdade, a primeira coisa a perguntar-se é: «Qual é a minha reação ante o fracasso?» Se o fracasso o inspira a ganhar, talvez deva seguir em frente — mas só talvez. Se o fracasso o enfraquece ou o leva ao desespero — como os miúdos mimados que correm para o advogado para processar alguém sempre que as coisas não lhes correm de feição —, então procure a segurança. Mantenha o seu emprego. Compre títulos ou fundos mútuos. Mas lembre-se de que esses instrumentos financeiros também têm os seus riscos, mesmo sendo mais seguros.

Digo tudo isto citando os texanos e Fran Tarkenton, porque aumentar a coluna de ativos é fácil. É realmente um jogo que não exige grandes atitudes. Não exige muita formação. A matemática

do primeiro ciclo resolve. Mas aumentar a coluna de ativos é um jogo de atitude. Exige garra, paciência e resiliência ante o fracasso. Os perdedores evitam o fracasso. E este transforma perdedores em vencedores — lembrem-se do Álamo.

RAZÃO N.º 2. SUPERAR O CETICISMO. «O céu está a cair. O céu está a cair.» Todos conhecemos a história da galinha medrosa, que corria em torno do terreiro a anunciar o fim do mundo. Todos conhecemos gente assim. Mas todos temos uma «galinha medrosa» dentro de nós.

Como já disse noutra ocasião, o cético é verdadeiramente uma galinha medrosa. Todos nós parecemos uma galinha medrosa, quando o medo e a dúvida toldam os nossos pensamentos.

Todos temos dúvidas. «Não sou inteligente.» «Não sou assim tão bom.» «Fulano é melhor do que eu.» As nossas dúvidas muitas vezes paralisam-nos. Jogamos o jogo do «E se...?». «E se a economia entrar em colapso assim que eu fizer o investimento?» «E se me descontrolar e não conseguir pagar as dívidas?» «E se as coisas não funcionarem como o planeado?» Ou temos amigos ou pessoas amadas que nos lembram sempre as nossas falhas. Eles dizem frequentemente: «Porque pensas que podes fazer isso?» «Se fosse uma ideia tão boa, então porque é que ninguém se lembrou disso antes?» «Isso nunca vai dar certo. Não sabes do que estás a falar.» Essas palavras de dúvida muitas vezes atuam em nós tão profundamente que deixamos de agir. Uma sensação horrível aperta o nosso estômago. Às vezes não conseguimos dormir. Não andamos para a frente, de modo que ficamos com a segurança e abandonamos as oportunidades. Observamos a vida a passar por nós enquanto nos sentamos, imobilizados, com um frio no corpo. Todos já passámos por isso na vida, alguns mais do que outros.

Peter Lynch, do Fidelity Magellan, um conhecido fundo mútuo, faz advertências sobre o céu que se desmorona como um «ruído»

e todos nós o ouvimos. O «ruído» pode ser criado dentro da nossa cabeça ou vir de fora. Muitas vezes de amigos, familiares, colegas ou dos *media*. Lynch recorda o tempo, na década de 1950, em que a ameaça de uma guerra nuclear era tão comum no noticiário que as pessoas começaram a construir abrigos antinucleares e a juntar alimentos e água. Se elas investissem esse dinheiro sabiamente no mercado, em vez de construírem os abrigos, provavelmente teriam atingido a independência financeira nos dias de hoje.

Quando rebentaram os motins em Los Angeles, há alguns anos, as vendas de armas aumentaram em todo o país. Uma pessoa morreu depois de ter ingerido um hambúrguer mal passado no estado de Washington e o Departamento de Saúde do Arizona determinou que os restaurantes preparam apenas carne bem passada. Uma empresa farmacêutica divulgou nacionalmente um anúncio de televisão que mostrava pessoas engripadas. O anúncio foi divulgado em fevereiro. Os casos de gripe aumentaram, bem como as vendas do medicamento publicitado.

A maioria das pessoas é pobre porque, quando se trata de investir, o mundo está cheio de «medrosos» que correm a gritar «O céu está a cair, o céu está a cair». E os medrosos atingem os seus objetivos porque todos somos um pouco pessimistas. Muitas vezes é necessário coragem para não permitir que rumores e anúncios de desastres afetem as nossas dúvidas e medos.

Em 1992, um amigo meu, chamado Richard, foi de Boston a Phoenix para nos visitar. Ele estava impressionado com o que tínhamos feito com ações e imóveis. Os preços dos imóveis em Phoenix estavam em baixa. Passámos dois dias a mostrar-lhe o que considerávamos excelentes oportunidades de geração de fluxo de caixa e de valorização de capital.

A minha mulher e eu não somos, verdadeiramente, corretores imobiliários, somos apenas investidores. Depois de identificar

uma unidade num condomínio de lazer, chamámos o corretor que a vendeu a Richard naquela mesma tarde. O preço era de apenas \$42 000 para uma casa com dois quartos. Unidades semelhantes estavam a ser vendidas a \$65 000. O meu amigo achou que era uma pechincha, fechou o negócio e voltou para Boston.

Duas semanas depois, o corretor telefonou a dizer que o meu amigo tinha voltado atrás. Liguei imediatamente para ele, a fim de saber o que tinha acontecido. Tudo o que ele disse foi que falara com um vizinho e este lhe dissera ser um mau negócio. O preço era demasiadamente alto.

Perguntei ao Richard se o vizinho era um investidor. Richard respondeu que não. Quando lhe perguntei porque, então, lhe dava ouvidos, o meu amigo remeteu-se à defensiva e disse que preferia procurar um pouco mais. O mercado imobiliário de Phoenix recuperou e, por volta de 1994, aquela pequena unidade estava a ser alugada por \$1000 mensais — \$2500 nos meses de inverno. O seu valor alcançava, em 1995, \$95 000. Bastava que Richard tivesse dado uma entrada de \$5000 e já teria encetado o primeiro passo para sair da Corrida dos Ratos. Até hoje ele não fez nada. E as pechinchas de Phoenix ainda estão por aí, só que agora é preciso procurar melhor.

O recuo de Richard não me surpreendeu. É o chamado «remorso do comprador» e afeta todos. São essas dúvidas que atrapalham. O pessimismo ganhou e perdeu-se uma oportunidade de libertação.

Outro exemplo. Uma pequena parte dos meus ativos está aplicada em Certificados de Gravame de Impostos²², em vez de

²² Em boa parte dos estados americanos, o incumprimento no pagamento dos impostos prediais é punido com multa e o imóvel pode ir a leilão. Como a dívida do imposto predial se sobrepõe a qualquer outro ónus que possa pesar sobre o imóvel, criou-se um mecanismo através do qual pessoas ou instituições responsabilizam-se pelo pagamento do imposto em troca do recebimento da multa ou da aquisição do imóvel relapso. Como o retorno desta aplicação depende de vários fatores (legitimidade do título de proprie-

Certificados de Depósitos. Assim, o meu dinheiro rende 16% ao ano, o que sem dúvida é melhor do que os 5% que o banco oferece. Esses certificados são garantidos por imóveis e são regulados por leis estaduais, o que também é melhor do que o que a maioria dos bancos oferece. A fórmula em que se baseiam torna-os seguros. Só que não têm liquidez. Por isso considero-os Certificados de Depósito com prazo de dois a sete anos. Sempre que menciono a alguém, especialmente àqueles que aplicam em Certificados de Depósito, que também aplico desta forma, ouço dizer que se trata de uma opção arriscada. Dizem que não deveria investir nesses títulos. Quando pergunto como obtiveram essa informação, mencionam um amigo ou uma revista de negócios. Eles nunca investiram em títulos e, ainda assim, desaconselham esse investimento. O rendimento mais baixo que procuro é 16%, mas pessoas cheias de dúvidas conformam-se com 5%. A dúvida sai cara.

Quero sublinhar que são essas dúvidas e esse ceticismo que mantêm muitas pessoas na pobreza, correndo atrás da segurança. O mundo real está aí, à espera de que você enriqueça. Só as dúvidas mantêm as pessoas na pobreza. E, como já disse, sair da Corrida dos Ratos é tecnicamente fácil. Não requer muita instrução, mas as dúvidas são um obstáculo para muita gente. «Os célicos nunca ganham», dizia o pai rico. «A dúvida não esclarecida e o medo criam o cético. Os célicos criticam e os vencedores analisam», era outra das suas frases favoritas. O pai rico explicava que a crítica cegava, enquanto a análise abria os olhos. A análise permitia que os vencedores vissem que os célicos eram cegos e que vissem oportunidades que mais ninguém via. E encontrar o que os outros não veem é a chave para qualquer sucesso.

dade, localização do imóvel, etc.), que implicam trabalho de pesquisa para o investidor, as instituições financeiras passaram a encarregar-se de fazer isso, por atacado, e emitem títulos ao público fundamentados em tais direitos. [N. da T.]

Os imóveis são uma poderosa ferramenta de investimento, para quem esteja em busca da independência financeira. É um instrumento único. Contudo, sempre que menciono os imóveis como uma aplicação ouço alguém dizer: «Não quero andar a arranjar retretes.» Isso é ao que Peter Lynch chama «ruído». E ao que o pai rico chamava «conversa de cético». Alguém que critica e não analisa. Alguém que deixa que as suas dúvidas e medos lhe fechem a mente em vez de lhe abrir os olhos.

Quando alguém diz «Não quero arranjar retretes» tenho vontade de retorquir: «E o que o faz pensar que eu quero?» Eles dizem que uma sanita é mais importante do que aquilo que desejam. Eu falo da libertação da Corrida dos Ratos e eles pensam em retretes. Esse é o modelo de pensamento que mantém muita gente na pobreza. Criticam em vez de analisarem.

«A chave do seu sucesso está nos “não quero”,» dizia o pai rico. Eu também não quero arranjar retretes, procuro sempre um bom gestor de imóveis que o faça. E ao encontrar um bom gestor que cuide bem dos imóveis, o meu fluxo de caixa aumenta. Mais importante ainda: um bom gestor permite-me comprar ainda mais imóveis, pois não preciso de me preocupar com o conserto das retretes. Um bom gestor de imóveis é a chave para o sucesso. Encontrá-lo é, até, mais importante do que o próprio imóvel. Os bons gestores, muitas vezes, têm conhecimento dos excelentes negócios antes mesmo dos corretores, o que os torna ainda mais valiosos.

Era isso o que o meu pai rico queria dizer quando referia que «A chave do seu sucesso está nos “não quero”.» Como eu também não quero consertar sanitas, descobri uma forma de comprar mais imóveis e apressar a minha saída da Corrida dos Ratos. As pessoas que continuam a dizer «Não quero consertar retretes» muitas vezes privam-se desse poderoso instrumento de investimento. As sanitas são mais importantes do que a sua liberdade.

No mercado de ações ouço muita gente afirmar: «Não quero perder dinheiro.» Bom, o que os leva a pensar que eu ou qualquer outra pessoa gosta? Eles não ganham dinheiro porque optam por não perder dinheiro. Em lugar de analisar, fecham as suas mentes a outro poderoso meio de investimento, o mercado de ações.

Em dezembro de 1996, passei com um amigo pela bomba de gasolina do bairro. Ele olhou e viu que o preço da gasolina estava a aumentar. O meu amigo é uma pessoa reprimida, um pessimista. Para ele, o céu está sempre prestes a cair, e em geral cai sobre a sua cabeça.

Quando chegámos a casa, ele expôs-me todas as estatísticas que mostravam porque deveria o preço do petróleo aumentar nos próximos anos. Estatísticas que eu nunca vira, mesmo quando já tinha um substancial bloco de ações de uma empresa petrolífera. Com essa informação em mãos, comecei a procurar e encontrei uma nova empresa petrolífera que estava prestes a descobrir algumas jazidas. O meu corretor ficou entusiasmado com essa nova empresa e eu comprei 15 mil ações, a 65 centavos cada uma.

Em fevereiro de 1997, o mesmo amigo e eu passámos pelo mesmo posto de abastecimento e, de facto, o preço do combustível subira cerca de 15%. Novamente, o pessimista preocupou-se e queixou-se. Eu sorri, porque em janeiro desse mesmo ano o preço daquelas ações da pequena empresa petrolífera já valiam \$3 cada uma. E o preço da gasolina deverá continuar a aumentar, se o que o meu amigo diz for verdade.

Em vez de analisar, os pessimistas fecham as suas mentes. Se a maioria das pessoas entendesse como uma ordem de «stop» funciona nos investimentos em ações, haveria mais gente a investir para ganhar do que para não perder. O «stop» é uma espécie de um comando de computador que vende automaticamente as suas ações se o preço começar a cair, ajudando-o a minimizar as perdas e

a maximizar alguns ganhos. É uma grande ferramenta para aqueles que têm pavor de perder.

Por isso, sempre que ouço pessoas preocupadas com os «não quero» em vez de pensarem no que querem, sei que o «ruído» nas suas cabeças deve ser grande. O pessimista apoderou-se delas e grita «O céu caiu e as retretes estão com problemas». Assim, elas evitam os seus «não quero» mas pagam um preço alto. Nunca conseguirão o que querem na vida. O pai rico mostrou-me uma maneira de ver o pessimista: «Faz o mesmo que o coronel Sanders.» Aos 66 anos, ele perdeu o seu negócio e começou a viver da reforma. Mas não era suficiente. Então começou a percorrer o país, tentando vender a sua receita de galinha frita, que foi recusada 1009 vezes antes de alguém dizer «sim». E ele acabou por se tornar num multimilionário numa idade em que a maioria das pessoas está a desistir. «Ele era um homem corajoso e tenaz», dizia o pai rico a respeito de Harlan Sanders.

Assim, quando estiver com dúvidas e um pouco receoso, faça como o coronel Sanders com a sua galinha. Ele fritou-a!...

RAZÃO N.º 3. PREGUIÇA. Pessoas ocupadas são, com frequência, preguiçosas. Todos conhecemos histórias do homem de negócios que trabalha arduamente para ganhar dinheiro. Ele trabalha muito para sustentar a sua mulher e os filhos. Passa longas horas no escritório e leva trabalho para casa aos fins de semana. Um dia, ao chegar a casa, encontra-a vazia. A sua esposa foi embora com as crianças. Ele sabia que estava a ter problemas com ela, mas em vez de se esforçar em fortalecer a relação, dedicou-se ao trabalho. Desiludido, o seu desempenho no emprego começa a baixar e ele acaba por ser despedido.

Hoje em dia encontramos frequentemente gente muito ocupada para cuidar da sua riqueza. E há pessoas muito ocupadas para cuidar da própria saúde. A causa é a mesma: estão ocupadas e continuam

ocupadas como forma de evitar algo que não desejam enfrentar. Ninguém precisa de lhes dizer isso. No seu íntimo elas sabem. De facto, se falar com elas sobre o assunto elas respondem muitas vezes com raiva ou irritação.

Se não estão ocupadas com o trabalho ou com as crianças, muitas vezes estão ocupadas a ver televisão, a jogar golfe ou a fazer compras. Contudo, lá no fundo, sabem que estão a fugir de algo importante. Essa é a forma mais comum de preguiça. Preguiçar mantendo-se ocupado.

E qual é a cura para a preguiça? A resposta está num pouco de ambição.

Muitos de nós fomos educados a pensar que a ambição ou a ganância é algo negativo. «Pessoas gananciosas são más», dizia a minha mãe. Contudo, todos acalentamos o desejo de possuir coisas belas, novas ou empolgantes. Para manter essa emoção de desejo sob controlo, muitas vezes os pais encontram formas de suprir esse sentimento com culpa. «Tu só pensas em ti próprio, não sabes que tens irmãos e irmãs?», era uma das frases favoritas da minha mãe. Ou «O que queres que te compre?», repetia o meu pai. «Pensas que fabricamos dinheiro? Achas que o dinheiro nasce nas árvores? Sabes bem que não somos ricos.»

Não eram tanto as palavras, mas o sentimento de culpa que as acompanhava, o que me deixava irritado.

O reverso da criação desse sentimento de culpa era: «Sacrifico a minha vida para te comprar isto. Estou a comprar para ti porque nunca tive coisas assim quando era criança.» Tenho um vizinho que está totalmente falido e que não consegue colocar o carro na sua garagem, cheia com brinquedos das crianças. Esses miúdos mimados têm tudo o que querem. «Não quero que saibam o que é passar necessidades», diz o pai. Ele não tem um tostão guardado para mandar os filhos para a universidade nem para se reformar, mas os filhos

têm todos os brinquedos e mais alguns. Recentemente recebeu pelo correio um novo cartão de crédito e levou os filhos para conhecer Las Vegas. «Faço-o pelos miúdos», diz com ar de grande sacrifício.

Na casa da minha verdadeira família fartava-me de ouvir isso. Já o pai rico queria que os filhos dissessem: «Como posso comprar aquilo?» Ele achava que as palavras «Não posso comprar» fechavam o cérebro e levavam à preguiça de pensamento. «Como posso comprar aquilo?» era uma forma de abrir a mente de obrigar-la a pensar e a procurar alternativas.

Mais importante do que isso, ele considerava que «Não posso comprar» é uma mentira. E o espírito humano sabe disso. «O espírito humano é poderoso, muito poderoso», dizia. Quando a sua mente preguiçosa repete «Não posso comprar», uma guerra estabelece-se dentro de si. O seu espírito enfurece-se e a sua mente preguiçosa deve defender a mentira dita. O espírito grita: «Vamos. Vamos para o ginásio fazer exercício.» E a mente preguiçosa responde: «Estou cansada. Trabalhei muito hoje.» Ou o espírito humano diz: «Estou cansado de ser pobre. Vamos sair daqui e enriquecer.» E a mente preguiçosa contra-argumenta: «As pessoas ricas são gananciosas. Além disso, dá muito trabalho. Não é seguro. Posso perder dinheiro. Eu já trabalho muito. Já tenho de fazer demasiadas coisas no emprego. Vê o que tenho de fazer hoje à noite. O chefe quer que eu entregue isto logo de manhã.» «Não posso comprar» também acarreta tristeza, uma sensação de desamparo que leva ao desânimo e muitas vezes à depressão. «Apatia» é outra palavra que se aplica. «Como posso comprar aquilo?» abre possibilidades, cria excitação e sonhos. O pai rico não estava tão preocupado com o que queria comprar, mas o «Como posso comprar aquilo?» fortalece a mente e dinamiza o espírito.

Assim, raramente ele nos dava alguma coisa. Em vez disso, perguntava «Como podem comprar aquilo?», e isso incluía a mensalidade da universidade que nós tínhamos de pagar com o nosso

dinheiro. Não era o objetivo, mas era o processo de atingir o objetivo que desejávamos o que ele procurava transmitir.

O problema é que hoje há milhões de pessoas que sentem-se culpas pela sua ambição. É um bloqueio que vem da infância. Elas desejam ter as melhores condições que a vida oferece. A maioria foi bloqueada, entretanto, a dizer subconscientemente «Não podes ter isso» ou «Nunca conseguirás comprar aquilo». Quando decidi sair da Corrida dos Ratos, havia uma questão simples: «O que devo fazer para não voltar a trabalhar mais?» E a minha mente começou a disparar respostas e soluções. A parte mais difícil foi romper com os dogmas da minha família verdadeira... «Não podemos comprar isso» ou «Para de pensar só em ti» ou «Porque não pensas nos outros?», e outras expressões parecidas, que se destinavam a criar culpa e a suprimir a minha ambição.

Assim, como combater a preguiça? A resposta está num pouco de ambição. É como diz aquela estação da rádio, «O que há aí para mim?» A pessoa precisa de se sentar e pensar: «O que há aí para mim, se sou saudável, *sexy* e tenho boa aparência?» «Como seria a minha vida se nunca tivesse de voltar a trabalhar?» «O que seria de mim se tivesse todo o dinheiro de que preciso?» Sem esse pouco de ambição não há o desejo de ter algo melhor, de progredir. Vamos à escola e estudamos muito porque queremos algo melhor. Então sempre que se apanhar a evitar algo que sabe que deveria fazer, a única coisa a fazer é perguntar-se: «O que há aí para mim?» Seja um pouco ambicioso, porque é a melhor cura para a preguiça.

Contudo, demasiada ambição, como todo o exagero, não é bom. Mas lembre-se do que Michael Douglas dizia no filme *Wall Street*: «A ambição é boa.» O pai rico dizia de forma diferente: «A culpa é pior do que a ambição, pois a culpa rouba-nos a alma.» E, para mim, quem melhor falou foi Eleanor Roosevelt: «Faça o que o seu

coração achar certo — de qualquer forma, será criticado. Estará perdido se fizer e igualmente perdido se não o fizer.»

RAZÃO N.º 4. MAUS HÁBITOS. As nossas vidas são mais um reflexo dos nossos hábitos do que da educação. Depois de ver o filme *Conan*, protagonizado por Arnold Schwarzenegger, um amigo meu confessou:

— Adoraria ter o corpo do Schwarzenegger — e vários dos presentes concordaram.

— Ouvi dizer que antes ele era magro e fraco — acrescentou outro amigo.

— Também já ouvi isso — alguém corroborou. — Dizem que ele vai todos os dias ao ginásio.

— Aposto que sim.

— O quê? — exclamou o cínico do grupo. — Aposto que é assim de nascença. Vamos mudar de assunto e beber mais umas cervejas.

Este é um exemplo do comportamento controlado pelos hábitos. Lembro-me de fazer perguntas ao pai rico sobre os hábitos dos ricos. Em vez de dar a resposta direta, ele tentou ensinar-me pelo exemplo, como costumava fazer:

— Quando é que o teu pai paga as contas? — perguntou o pai rico.

— No início do mês — respondi.

— E sobra alguma coisa? — prosseguiu o pai rico.

— Pouco — admiti.

— É por isso que ele tem dificuldades — explicou o pai rico.

— Ele tem maus hábitos. O teu pai paga primeiro a todos os outros e a si mesmo em último lugar, mas só se sobrar alguma coisa.

— O que em geral não acontece — comentei. — Mas ele tem de pagar as contas, não tem? O senhor está a dizer que ele não deveria pagar?

— Claro que não — disse o pai rico. — Acredito firmemente em pagar as minhas contas a tempo. Só que pago a mim mesmo em primeiro lugar, mesmo antes de pagar ao governo.

— Mas o que acontece se não tiver dinheiro que chegue? — retorqui. — O que faz então?

— A mesma coisa — prosseguiu o pai rico. — Primeiro pago a mim próprio. Mesmo se tiver pouco dinheiro. A minha coluna de ativos é muito mais importante para mim do que o governo.

— Mas — continuei —, eles não vêm atrás de si?

— Sim, se não pagar — disse o pai rico. — Olha, não estou a dizer para não pagar. Só que eu pago a mim mesmo primeiro, até quando tenho pouco dinheiro.

— Mas como é que consegue isso? — perguntei.

— A questão não é tanto como mas porquê — replicou o pai rico.

— OK, porquê?

— Motivação — explicou o pai rico. — Quem mais protestará se não pagar, eu ou os meus credores?

— Sem dúvida que os credores gritarão mais alto — respondi à pergunta óbvia. — O senhor nada faria se desse a si próprio.

— Estás a ver? Depois de pagar a mim mesmo a pressão para pagar os meus impostos e os demais credores é tão grande que me obriga a procurar outras formas de rendimento. A pressão para pagar torna-se numa motivação. Já tive empregos suplementares, comecei outros empreendimentos, negociei na bolsa, qualquer coisa para ter a certeza de que essa gente não viria a gritar comigo. Essa pressão fez-me trabalhar mais, obrigou-me a pensar e tudo isso tornou-me mais esperto e mais ativo no que se refere ao dinheiro. Se eu me deixasse para receber no final não teria sentido as pressões e acabaria falido.

— Quer dizer que é o medo do governo e das outras pessoas a quem deve dinheiro que o motiva?

— Certo — disse o pai rico. — Estás a ver, o pessoal do governo é forte. Os demais credores também. A maioria das pessoas rende-se a esses tiranos. Elas pagam-lhes e nunca pagam a si próprias. Conheces a história do fracote a quem atiram areia prà cara?

Abanei a cabeça afirmativamente:

— Já vi muitas vezes esse anúncio de aulas de culturismo nas revistas de banda desenhada. — Bem, grande parte das pessoas deixa que os fortes lhes atirem areia à cara. Eu decidi usar o medo do tirano para me tornar mais forte. Outros ficam mais fracos. Ao forçar-me a pensar em como ter mais dinheiro, estou a fazer como quem vai treinar no ginásio. Quanto mais trabalho os músculos da minha mente, mais forte me torno. Agora não tenho medo dessa gente.

Gostei do que o pai rico estava a dizer.

— Então, se eu pagar a mim mesmo primeiro ficarei mais forte financeira, mental e fisicamente?

O pai rico concordou.

— E se eu me pagar em último lugar, ou deixar de me pagar, fico mais fraco. Chefes, gestores, credores e senhorios ficarão a importunar-me durante toda a vida, só porque não tenho bons hábitos quanto ao dinheiro.

— Igualzinho ao fracote do anúncio — disse o pai rico.

RAZÃO N.º 5. A ARROGÂNCIA É EGO MAIS IGNORÂNCIA. «O que eu sei faz-me ganhar dinheiro. O que eu não sei dá-me prejuízo. Sempre que fui arrogante perdi dinheiro, porque quando sou arrogante acredito mesmo que o que não sei não é importante», repetia frequentemente o pai rico.

Descobri que muita gente usa a arrogância para tentar esconder a própria ignorância. Isso costuma acontecer quando discuto declarações financeiras com contabilistas, ou até com outros investidores. Eles tentam forçar o caminho na discussão. Para mim é claro que

não sabem do que estão a falar. Não estão a mentir, mas também não estão a dizer a verdade.

Há muita gente no mundo do dinheiro, das finanças e do investimento que não faz a mínima ideia do que está a dizer. A maioria das pessoas do setor limita-se a fazer propostas de venda vazias, como as de um vendedor de carros usados.

Quando for ignorante a respeito de um assunto, comece a instruir-se procurando um especialista ou um bom livro sobre a matéria.

CAPÍTULO NOVE

EM AÇÃO

Gostaria de poder dizer que adquirir riqueza foi fácil, mas não foi assim.

Para responder à pergunta «Como começar?» apresento o processo pelo qual passei dia a dia. É realmente fácil encontrar bons negócios. Garanto que sim. É como andar de bicicleta: depois de algumas peripécias, torna-se num passeio. Mas quando se trata de dinheiro, a determinação para ultrapassar a fase das peripécias é uma decisão pessoal.

Descobrir «negócios únicos na vida», de milhões de dólares, exige que convoquemos o nosso génio financeiro. Acredito que em cada um de nós reside um génio financeiro. O problema é que está adormecido, à espera de ser despertado. Está adormecido porque a nossa cultura educa-nos para acreditar que o amor ao dinheiro é a raiz de todos os males. Ela incentiva-nos a aprender uma profissão para que possamos trabalhar pelo dinheiro, mas não nos ensina a fazer o dinheiro trabalhar para nós. Ela ensina a não nos preocuparmos com o nosso futuro financeiro, que o governo ou a empresa cuidarão de nós quando chegar o dia da reforma. Contudo, são os nossos filhos, formados no mesmo sistema de ensino, que acabarão por pagá-la. A mensagem é trabalhar arduamente, ganhar e gastar o dinheiro, e quando ele faltar poderemos sempre pedir emprestado.

Infelizmente, 90% do mundo ocidental aceita essa teoria, simplesmente porque é mais fácil encontrar um emprego e trabalhar pelo dinheiro. Se fizer parte dessa «massa», mostrar-lhe-ei os 10 passos para despertar o seu génio financeiro. São simplesmente os mesmos que eu segui. Se quiser tentar alguns deles, ótimo. Se não, escolha os seus. O seu génio financeiro é suficientemente esperto para desenvolver a sua própria lista.

Certa vez, no Peru, ao falar com um garimpeiro de 45 anos, perguntei-lhe porque tinha tanta confiança de encontrar uma mina de ouro. Ele respondeu: «Há ouro em qualquer lugar. Só que a maioria das pessoas não está treinada para vê-lo.»

E eu diria que isso é verdade. Quanto a imóveis, posso sair num dia qualquer e achar quatro ou cinco bons negócios potenciais, onde uma pessoa comum não encontra nada. Mesmo se procurar no seu bairro. A razão é que não se dedica tempo para desenvolver o génio financeiro.

Os **10 passos a seguir** são um processo que pode ajudá-lo a desenvolver os poderes que Deus lhe deu e que só você pode controlar.

1. PRECISO DE UMA RAZÃO MAIOR DO QUE A REALIDADE. O poder do espírito. Se perguntar à maioria das pessoas se desejariam ser ricas ou financeiramente independentes, elas responderão que sim. Mas então caem na realidade: a estrada parece demasiadamente longa, com muitas montanhas a escalar. É mais fácil trabalhar pelo dinheiro e colocar o que sobra nas mãos de um corretor.

Uma vez conheci uma jovem que sonhava participar na equipa olímpica de natação dos EUA. Ela acordava todos os dias às 4h00 para treinar durante três horas, antes de ir para a faculdade,

e não ia a festas com os amigos nas noites de sábado. Ela tinha de estudar para obter notas altas como os outros.

Quando lhe perguntei o que a levava a essa ambição e a esse sacrifício sobre-humano, ela simplesmente respondeu: «Faço isso por mim mesma e pelas pessoas que amo. É o amor que me leva a superar obstáculos e a fazer sacrifícios.»

Uma razão ou um propósito é uma combinação de alguns «quero» e alguns «não quero». Quando as pessoas me perguntam qual a razão que me levou a querer ser rico, respondo que foi a combinação profunda e emocional dos «quero» e «não quero». Enumerarei alguns. Primeiro os «não quero», pois são eles que criam os «quero». Não quero trabalhar a vida inteira. Não quero o que os meus pais aspiravam para mim, que era segurança no emprego e uma casa nos subúrbios. Não quero ser um empregado. Odiava quando o meu pai não assistia aos meus jogos de futebol porque estava ocupado com a sua carreira. Detestava ver o meu pai a trabalhar arduamente, e o governo a levar boa parte do que ele tinha obtido quando morreu. Ele não pôde nem mesmo deixar para os filhos aquilo por que tinha trabalhado tanto. Os ricos não fazem isso. Eles trabalham arduamente e deixam um legado para os filhos.

Agora os «quero». Quero ser livre para viajar por todo o mundo e viver o estilo de vida de que gosto. Quero fazer isso ainda jovem. Quero ser simplesmente livre. Quero controlar o meu tempo e a minha vida. Quero que o dinheiro trabalhe para mim.

Essas são as minhas razões emocionais profundas. Quais são as suas? Se elas não forem suficientemente fortes, então a realidade da estrada à frente pode ser maior do que as suas razões. Perdi dinheiro e tive vários fracassos, mas foram essas razões emocionais que me mantiveram em pé e me fizeram prosseguir. Queria ser livre por volta dos 40 anos, mas tive de esperar até os 47, com muitas experiências de aprendizagem ao longo do caminho.

Como referi, gostaria de dizer que foi fácil. Mas não foi assim, mas também não foi difícil. Sem uma forte razão ou propósito, aí sim, qualquer coisa na vida é dura.

SE NÃO TIVER UM FORTE MOTIVO, NÃO FAZ SENTIDO CONTINUAR A LEITURA. PARECERÁ DEMASIADAMENTE TRABALHOSO.

2. ESCOLHO TODOS OS DIAS. O poder da escolha é a principal razão pela qual as pessoas querem viver num país livre. Queremos o poder da escolha.

Financeiramente, com cada dólar que temos nas nossas mãos temos o poder de escolher o nosso futuro de ricos, pobres ou na classe média. Os nossos hábitos de despesa refletem quem somos. As pessoas pobres têm simplesmente maus hábitos de despesa.

Uma vantagem que tive em criança foi que gostava de jogar Monopólio constantemente. Ninguém me disse que o Banco Imobiliário era só para crianças, de modo que continuei a jogar em adulto. Também tinha o pai rico que me mostrou a diferença entre um ativo e um passivo. Sendo assim, há muito tempo, quando ainda era miúdo, escolhi ser rico e sabia que tudo o que tinha de fazer era adquirir ativos, ativos reais. O meu melhor amigo, Mike, tinha uma coluna de ativos que lhe fora dada, mas ele teve de aprender a mantê-la. Muitas famílias ricas perdem os ativos na geração seguinte, simplesmente porque não havia alguém treinado para ser um bom guardião dos ativos.

Muitas pessoas optam por não ser ricas. Para 90% da população, ser rico é «muito confuso». Por isso, dizem coisas como «Não estou interessado em dinheiro», «Nunca serei rico», «Não preciso de me preocupar, ainda sou jovem. Quando tiver algum dinheiro vou pensar no meu futuro» ou «O meu marido/mulher cuida das

finanças». O problema dessas afirmações é que roubam às pessoas que pensam assim duas coisas: uma é tempo, o nosso ativo mais precioso; e a segunda é a aprendizagem. Só porque não tem dinheiro, isso não é desculpa para não aprender. Mas é uma escolha que fazemos a cada dia, a escolha do que fazer com o nosso tempo, com o nosso dinheiro e com o que pomos na nossa cabeça. É o poder da escolha. Todos nós temos escolha. Escolhi ser rico e faço essa opção todos os dias.

APOSTE PRIMEIRO NA FORMAÇÃO: Na verdade, o único ativo real que possui é a sua mente, o instrumento mais importante que dominamos. Como disse, cada um de nós pode escolher o que põe na sua mente uma vez alcançada a idade suficiente. Você pode ficar a assistir à MTV o dia inteiro, ler revistas de golfe, fazer um curso de cerâmica ou um curso de planeamento financeiro — você escolhe. A maioria das pessoas simplesmente compra investimentos em vez de aprender a investir.

Recentemente, uma das minhas amigas, uma mulher rica, viu o seu apartamento ser assaltado. Os ladrões levaram o aparelho de televisão e o leitor de vídeos e deixaram todos os seus livros. Nós todos temos essa escolha. Novamente: 90% da população compra aparelhos de televisão e somente uns 10% compram livros de negócios ou filmes sobre investimento.

Então o que faço? Vou a seminários. Gosto quando eles duram pelo menos dois dias, porque preciso de aprofundar um tema. Em 1973, estava a ver televisão e reparei no anúncio de um seminário de três dias sobre como comprar imóveis sem precisar de dar entrada. Gastei \$385 e o curso permitiu-me ganhar pelo menos \$2 000 000, talvez mais. Porém, mais importante, comprou-me vida. Não preciso de trabalhar pelo resto da vida por causa daquele curso, daí que faça pelo menos dois desses seminários por ano.

Adoro cassetes de áudio porque posso voltar atrás rapidamente. Estava a ouvir uma cassette de Peter Lynch e ele disse algo de que discordei completamente. Em vez de me mostrar arrogante e crítico, simplesmente carreguei no botão «retroceder» e ouvi aquela parte umas 20 vezes, talvez até mais. De repente, mantendo a minha mente aberta, entendi porque ele estava a dizer aquilo. Foi magia: senti como se tivesse uma janela para a mente de um dos maiores investidores do nosso tempo. Ganhei uma tremenda profundidade e percepção dos vastos recursos do seu conhecimento e da sua experiência.

Resultado: ainda tenho a minha velha maneira de pensar e a forma de Peter de ver o mesmo problema ou situação. Tenho dois pensamentos em vez de um, mais de uma forma de analisar um problema ou tendência, e isso não tem preço. Hoje pergunto-me muitas vezes: «Como Peter Lynch faria isso, ou Donald Trump, ou Warren Buffett, ou George Soros?» A única maneira pela qual posso aceder ao seu vasto poder mental é sendo suficientemente humilde para ler ou ouvir o que eles têm a dizer. Pessoas arrogantes e críticas são muitas vezes pessoas com baixa autoestima, que têm medo de assumir riscos. Veja: se aprender algo novo terá de errar, a fim de entender totalmente o que aprendeu.

Se já leu até aqui, a arrogância não é um dos seus problemas. Pessoas arrogantes raramente leem ou compram cassetes. Porque o fariam? Elas são o centro do Universo!...

Há pessoas «inteligentes» que discutem ou se defendem quando uma ideia nova choca com o que pensam. Neste caso, a sua assim chamada «inteligência», combinada com a «arrogância», torna-se «ignorância». Cada um de nós conhece alguém muito instruído, ou que acha esperto, mas cujo balanço mostra outra coisa. Uma pessoa verdadeiramente inteligente saúda as novas ideias, porque podem aumentar a sinergia de outras ideias acumuladas. Ouvir é

mais importante do que falar. Se isso não fosse verdade, Deus não nos teria dado dois ouvidos e apenas uma boca. Muita gente pensa com a boca, em vez de ouvir para assimilar novas ideias e possibilidades. Discute-se em vez de se perguntar.

Penso na minha riqueza a longo prazo. Não sou partidário do «fique rico depressa» de muitos compradores de bilhetes de lotaria ou frequentadores de casinos. Posso comprar e vender ações, mas também compro sempre instrução. Se quiser pilotar um avião, aconselho a que tenha aulas antes. Fico sempre chocado com pessoas que compram ações ou imóveis mas nunca investem no seu maior ativo: a sua mente. O facto de ter comprado um ou dois imóveis não faz de si um especialista em imóveis.

3. ESCOLHA OS AMIGOS COM CUIDADO. O poder da associação.

Em primeiro lugar, não escolho os meus amigos tendo em conta as suas declarações financeiras. Tenho amigos que fizeram, de facto, voto de pobreza, bem como outros que ganham milhões todos os anos. O importante é que aprendo com todos eles e faço um esforço consciente para isso.

Admito que há pessoas que procurei porque têm dinheiro. Mas eu não queria o seu dinheiro, o que queria era o seu conhecimento. Nalguns casos, essas pessoas de vastas posses tornaram-se amigos queridos, mas nem todas.

Há uma diferença que gostaria de destacar. Observei que os meus amigos ricos falam de dinheiro. E não estou a dizer que se gabam. Eles interessam-se pelo assunto. Já os amigos que estão em dificuldades financeiras não gostam de falar de dinheiro, negócios ou investimentos. Muitas vezes pensam que isso não é educado ou que é anti-intelectual. Ou seja, também aprendo com os amigos que têm dificuldades financeiras: descubro o que não fazer.

Tenho vários amigos que obtiveram mais de \$1 000 000 000 durante as suas breves vidas. E três deles observaram o mesmo fenómeno: os seus amigos que não têm dinheiro nunca lhes perguntaram como o conseguiram. Mas pedem duas coisas: dinheiro emprestado e/ou um emprego.

ADVERTÊNCIA. Não ouça as pessoas pobres ou apavoradas. Tenho amigos assim, e gosto muito deles, mas são pessimistas na vida. Quando se trata de dinheiro, especialmente investimentos, «o céu está sempre a cair». Eles sabem sempre porque não funcionam as coisas. O problema é que as pessoas ouvem-nos, mas aqueles que aceitam cegamente essas informações pessimistas são também pessimistas. E, como diz o velho ditado, «Galinhas com a mesma plumagem estão de acordo entre si».

Se você costuma ver a CNBC, uma mina de ouro de informações sobre investimentos, sabe que eles apresentam frequentemente uma mesa-redonda com os chamados «especialistas». Um deles diz que o mercado está a ponto de desabar e o outro afirma que está em ascensão. Se for esperto ouvirá os dois: mantenha a sua mente aberta porque ambos têm razões válidas. Infelizmente, a maioria das pessoas ouve apenas os pessimistas.

Alguns amigos próximos procuraram fazer-me desistir de algum negócio ou investimento. Há alguns anos, um amigo contou-me que estava entusiasmado porque descobrira um certificado de depósito que rendia 6% ao ano. Conte-lhe então que estava a ganhar 16% com títulos do governo estadual. No dia seguinte, ele enviou-me um artigo que mostrava porque era perigosa a minha aplicação. Há anos que estou a obter os 16% e ele continua com 6%.

Diria que o mais difícil quanto à formação de uma fortuna é ser fiel a si mesmo e estar disposto a não acompanhar a multidão. No mercado, é muito comum que seja a manada a chegar tarde a primeira a ser abatida. Se um grande negócio está em destaque nas

notícias, na maioria dos casos é tarde de mais. Procure um negócio novo. Como dizem os surfistas, «há sempre outra onda». As pessoas que correm e apanham a onda tarde, geralmente dão-se mal.

Investidores espertos não se apressam. Se perdem uma onda, esperam pela próxima e preparam-se entretanto. Isto é difícil para a maioria dos investidores, porque comprar o que não é popular parece-lhes pavoroso. Os investidores tímidos gostam de acompanhar a multidão. A sua ganância leva-os para as aplicações sómente quando os investidores sábios já auferiram os seus lucros e se retiraram. Investidores sábios aplicam quando o negócio ainda não é popular. Eles sabem que os seus ganhos são gerados quando compram e não quando vendem. Esperam pacientemente. Como já disse, não se apressam. Como um surfista, preparam-se para a próxima onda.

Tudo é *insider trading*.²³ Há formas de *insider trading* que são ilegais e outras que são legais. Mas, de qualquer forma, é *insider trading*. A única distinção é quanto está distante do «por dentro». A razão pela qual você quer ter amigos ricos que estão por dentro é porque o dinheiro é ganho aí. É informação fabricada. Você quer saber quando terá lugar a próxima subida, entrar e sair antes da queda seguinte. Não estou a dizer para fazer algo ilegal, mas quanto mais cedo souber, maiores são as possibilidades de lucro com um risco mínimo. Para isso existem os amigos. E isso é inteligência financeira.

²³ Expressão de difícil tradução e geralmente usada, em inglês, pelos mercados. Refere-se a negócios entre pessoas «que estão por dentro» (administradores ou membros do conselho de administração de sociedades anónimas com capital aberto, que compram e/ou vendem ações da própria empresa), em geral com conhecimento do que ocorre nas empresas mas que não vem a público. [N. da T.]

4. DOMINE UMA FÓRMULA E ENTÃO APRENDA OUTRA. O poder da aprendizagem rápida. Para fazer pão, qualquer padeiro segue uma receita, mesmo que só exista na sua cabeça. O mesmo se pode dizer quanto a ganhar dinheiro. Por isso, na gíria, o dinheiro é muitas vezes chamado «massa».

Muitos de nós já ouvimos a expressão «Você é o que come». Eu tenho uma variação: «Você torna-se naquilo que estuda.» Por outras palavras, seja cuidadoso com o que estuda e aprende, porque a sua mente é tão poderosa que você transforma-se naquilo que põe na sua cabeça. Por exemplo: se estuda culinária, tende a ser cozinheiro. Se não quer continuar a ser cozinheiro, precisará de estudar outra coisa. Digamos, um professor: depois de estudar para o magistério, você muitas vezes torna-se professor, e assim por diante. Escolha cuidadosamente o que estuda.

Quando se trata de dinheiro, a maior parte das pessoas tem uma fórmula básica aprendida na escola, que é: trabalhe pelo dinheiro. A fórmula que vejo predominar no mundo é que todos os dias milhões de pessoas acordam e vão trabalhar, ganham dinheiro, pagam contas, conferem os seus extratos bancários, compram alguns fundos mútuos e voltam ao trabalho. Essa é a fórmula, ou a receita básica.

Se está cansado do que faz, ou se não ganha o suficiente, chegou o momento de mudar a fórmula com a qual ganha dinheiro.

Quando tinha 26 anos fiz um curso de fim de semana chamado «Como Comprar Imóveis Executados Judicialmente». Aprendi a fórmula. O passo seguinte foi ter a disciplina para pôr em ação o que tinha aprendido. É aí que a maioria das pessoas para. Durante três anos, enquanto trabalhava na Xerox, passava as minhas horas de folga a aprender a arte de comprar imóveis executados. Ganhei vários milhões de dólares usando essa fórmula, mas hoje isso é muito lento e há muita gente que faz o mesmo.

Então, depois de ter dominado a fórmula, passei a procurar outras. Em muitos dos casos não usei de forma direta a informação que obtive, mas sempre aprendi algo novo.

Já fiz cursos destinados a corretores especializados em derivativos, um curso de negociação de opções de *commodities* e outro sobre a ciência do caos. Neste estava fora do meu ambiente, numa sala cheia de gente com doutoramentos em física nuclear e ciência espacial. Contudo, aprendi uma porção de coisas que tornaram os meus investimentos em imóveis e ações mais significativos e lucrativos.

Muitas instituições comunitárias do ensino superior têm cursos de planeamento financeiro e aquisição de investimentos tradicionais. São lugares ótimos para começar. Procuro sempre a fórmula mais rápida. É por isso que, com bastante regularidade, faço mais num dia do que muitas pessoas em toda a sua vida.

Outra observação secundária: no mundo em rápida mudança dos nossos dias, a questão não é tanto o que você sabe, porque com frequência o que sabe já está ultrapassado, mas a rapidez com que aprende. Esta capacidade não tem preço. Não tem preço para encontrar fórmulas — receitas, se preferir — mais rápidas de fazer dinheiro. Trabalhar arduamente pelo dinheiro é uma fórmula velha, nascida nos dias do homem das cavernas.

5. PAGUE A SI MESMO EM PRIMEIRO LUGAR. O poder da auto-disciplina. Se não consegue controlar-se não tente ficar rico.

Talvez fosse bom entrar para a Marinha ou alguma ordem religiosa, para aprender a controlar-se. É a falta de autodisciplina que leva à falência muitos vencedores da lotaria, pouco depois de terem ganhado milhões. É a falta de autodisciplina que leva pessoas que acabaram de obter um aumento a comprarem um carro novo ou a fazerem um cruzeiro.

É difícil dizer qual dos 10 passos é o mais importante. Mas, de todos, este é possivelmente o mais difícil de dominar, se não integrar a sua personalidade. Eu arriscaria dizer que é a falta de autodisciplina que constitui o fator número um que separa ricos, pobres e classe média.

Dito de forma simples: pessoas que têm baixa autoestima e reduzida tolerância à pressão financeira não poderão, nunca, e quero dizer isso mesmo, nunca, ser ricas. Como já disse, uma lição aprendida com o pai rico foi que «o mundo vai embater em ti». O mundo embate nas pessoas não porque sejam más mas porque os indivíduos não têm controlo interno e disciplina. Quem não tem força interior, muitas vezes torna-se vítima daqueles que a têm.

Nos cursos para empreendedores onde leciono, lembro constantemente aos participantes que não se devem focar no seu produto, serviço ou atividade, mas no desenvolvimento de competências de gestão. As três aptidões de gestão mais importantes para se iniciar um negócio próprio são:

1. Gestão do fluxo de caixa.

2. Gestão de pessoal.

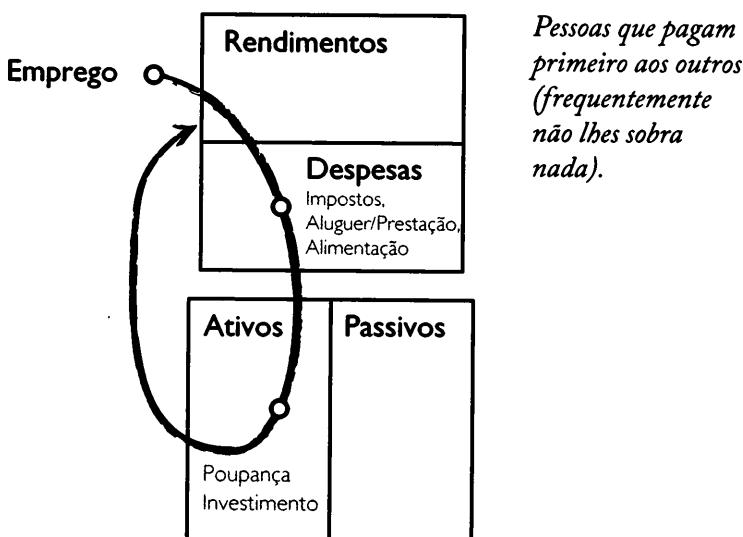
3. Gestão pessoal do tempo.

Diria que estas capacidades de gestão aplicam-se a qualquer coisa, não apenas aos empreendedores. As três têm importância para a forma como vive a sua vida como indivíduo, ou como parte de uma família, um negócio, uma organização de caridade, uma cidade ou uma nação.

Cada uma dessas competências é realçada pelo domínio da autodisciplina. Levo muito a sério a ideia «Pague-se a si próprio em primeiro lugar».

The richest man in Babylon,²⁴ de George Clason, foi onde encontrei a expressão «pague-se a si próprio em primeiro lugar». O livro vendeu milhões de exemplares, mas embora milhões de pessoas repitam livremente essa afirmação poderosa, poucas seguem o conselho. Como disse, a alfabetização financeira permite-nos ler os números e estes contam a história toda. Vendo a declaração de rendimento e o balanço de uma pessoa, posso facilmente dizer se a pessoa que diz «pague-se a si próprio em primeiro lugar» está a praticar aquilo que prega.

Uma imagem vale mil palavras. Comparemos então as declarações financeiras de pessoas que se pagam a si mesmas em primeiro lugar e as que não o fazem.



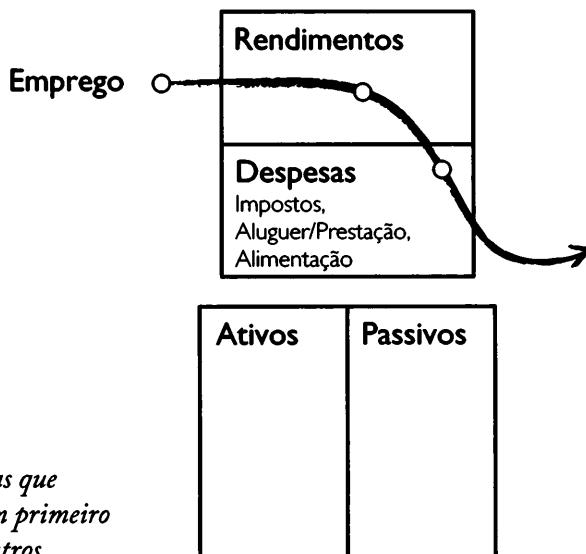
Analise os esquemas e observe se consegue notar algumas diferenças. Repito: tem a ver com o entendimento do fluxo de caixa, que conta a história toda. Se pode realmente começar a compreender o

²⁴ *O homem mais rico da Babilónia*. O livro ensina a investir através da história de um rei da Babilónia que manda o homem mais rico do reino ensinar aos pobres o que fazer. Segundo a história, isso catapultou o reino para um período de abundância. [N. da T.]

poder do fluxo de caixa, perceberá rapidamente o que há de errado com o esquema a seguir. Ou seja, porque será que 90% das pessoas trabalham arduamente durante toda a vida e precisam de apoio do governo e da Segurança Social quando já não podem trabalhar?

Está a ver? O esquema anterior reflete as atitudes de uma pessoa que opta por pagar a si mesma em primeiro lugar. Todo os meses ela destina dinheiro para a sua coluna de ativos, antes de pagar as despesas mensais. Embora milhões de pessoas tenham lido o livro de Clason e entendido a expressão «pague-se a si próprio em primeiro lugar», na verdade elas fazem o oposto.

Agora posso ouvir as reclamações daqueles que acreditam sinceramente em pagar as contas primeiro. E posso ouvir todas as pessoas «responsáveis», que têm as suas contas em dia. Não estou a dizer para se ser irresponsável e deixar de pagar as contas. Digo apenas o que está no livro, e que é: «Pague a si próprio em primeiro lugar.» O esquema anterior é a imagem contabilística correta disso mesmo e não a que se segue.



A minha mulher e eu temos tido muitos guarda-livros, contabilistas e gerentes de bancos que têm problemas com esta forma de considerar o «pague a si próprio em primeiro lugar». A razão é que estes profissionais fazem de facto o mesmo que a maioria, que é receber em último lugar. Eles pagam a todos os demais primeiro...!.

Em alguns meses, quando por qualquer razão o fluxo de caixa é bem menor do que as minhas contas, eu pago a mim mesmo em primeiro lugar. O meu contabilista gritou em pânico: «Eles vão apanhá-lo! O fisco vai colocá-lo na cadeia e vai acabar com a sua credibilidade bancária. Vão cortar a eletricidade!...» Ainda assim, pago a mim mesmo em primeiro lugar. «Mas porquê?», perguntará o leitor. Porque é esse o sentido da história de *The richest man in Babylon*. O poder da autodisciplina e o poder da força interior. «Garra», num linguajar mais popular. E como o pai rico me ensinou no primeiro mês em que trabalhei para ele, a maioria das pessoas permite que o mundo as agrida. O cobrador telefona e diz «paga ou então...». Ai deixa de pagar a si próprio. Um vendedor diz «ponha no cartão». O seu corretor imobiliário diz para ir em frente porque «o governo permite deduzir no IRS a hipoteca da sua casa». É disso tudo que o livro trata. Ter a garra para ir contra a maré e enriquecer. Você pode não ser fraco, mas quando se trata de dinheiro muitos balançam.

Não estou a dizer para ser irresponsável. Não dou muito valor aos cartões de crédito e às facilidades de empréstimo, porque quero pagar-me em primeiro lugar. A razão pela qual minimizo o meu rendimento é porque não quero entregá-lo ao governo. É por isso, como sabem os que assistiram ao meu vídeo *The secrets of the rich*, que o meu rendimento tem origem na minha coluna de ativos através de uma sociedade anónima no Nevada. Mas se eu trabalhar pelo dinheiro, o governo vem cobrar uma parte.

Embora pague as minhas contas em último lugar, tenho suficiente astúcia financeira para não me colocar numa situação complicada.

Não gosto de dívidas de consumo. Na verdade, tenho passivos que são mais altos do que os de 99% da população, mas não pago por eles, outros o fazem. São os chamados locatários. O principal, então, para se pagar a si próprio em primeiro lugar é começar por não se endividar. Apesar de pagar as minhas contas por último, organizo-me para ter apenas pequenas contas sem importância, que terei de pagar.

Quando eventualmente estou num aperto, ainda assim pago primeiro a mim mesmo. Deixo que os credores e até o governo gritem. Gosto quando eles ficam zangados. Porquê? Porque eles fazem-me um favor: inspiram-me para sair e criar mais dinheiro. Continuo a pagar a mim mesmo primeiro, invisto o dinheiro e deixo os credores gritarem. Em geral acabo, de qualquer forma, por pagar logo. A minha mulher e eu temos um excelente crédito. Só que não cedemos à pressão e não gastamos a nossa poupança ou liquidamos ações para pagar dívidas de consumo. Isso não é muito inteligente do ponto de vista financeiro.

Portanto, a resposta é:

- 1. NÃO SE ENDIVIDE DEMAIS.** Mantenha as suas despesas reduzidas. Primeiro, forme os seus ativos. Então compre uma casa maior ou um carro grande. Ficar preso na Corrida dos Ratos não é inteligente.
- 2. Quando estiver apertado de dinheiro, NÃO SE APRESSE EM GASTAR** as suas poupanças ou investimentos. Use a pressão para inspirar o seu génio financeiro a descobrir novas formas de ganhar mais dinheiro, e então pague as contas. Terá aumentado a sua aptidão de ganhar mais dinheiro, bem como a sua inteligência financeira.

Assim, muitas vezes tive problemas financeiros e usei o meu cérebro para criar mais rendimentos, enquanto defendia firmemente

os meus ativos. O meu contabilista gritava e procurava cobertura, mas eu parecia um bom soldado de cavalaria a defender o forte, o Forte dos Ativos.

Pessoas pobres têm hábitos pobres. Um mau hábito comum é chamado inocentemente «meter a mão na poupança». Os ricos sabem que as poupanças só são usadas para criar mais dinheiro, não para pagar contas. Sei que isso parece cruel, mas, como já disse, se não for internamente resistente o mundo vai sempre embater em si.

Se é do tipo que não gosta de pressão financeira, então descubra uma fórmula que funcione consigo. Uma boa fórmula é cortar despesas, pôr o dinheiro no banco e pagar mais do que o necessário em IRS, aplicar em fundos mútuos seguros e esperar sempre resultados médios. Mas isto viola a regra do «pague a si mesmo em primeiro lugar».

Este princípio não estimula o autossacrifício ou a abstinência financeira. Não significa pagar a si mesmo primeiro e passar fome. A vida foi feita para ser desfrutada. Se conjurar o seu génio financeiro, pode ter todas as coisas boas da vida, enriquecer e pagar contas, mas sem se sacrificar. E isso é inteligência financeira.

6. PAGUE BEM AOS SEUS CORRETORES. O poder do bom conselho.

Muitas vezes vejo pessoas a colocarem um cartaz na frente da casa: PROPRIETÁRIO VENDE. Ou vejo na televisão muita gente que se anuncia como «Corretor de Desconto». ²⁵

O pai rico ensinou-me a fazer exatamente o contrário. Elecreditava que os profissionais deviam ser bem pagos e eu adotei a mesma política. Hoje, tenho ao meu serviço advogados, contabilistas,

²⁵ Corretores que cobram comissões inferiores e prestam também menos serviços do que os corretores tradicionais. É muito comum atuarem através de *homepages* na internet. [N. da T.]

corretores de imóveis e de ações caros. Porquê? Porque se, e destaco o *se*, as pessoas são profissionais, os seus serviços devem render dinheiro para si. E quanto mais dinheiro ganharem mais eu ganho.

Vivemos na era da informação. A informação não tem preço. Um bom corretor deve oferecer-lhe informação e dedicar tempo para o instruir. Tenho vários corretores dispostos a fazerem isso por mim. Alguns ensinaram-me quando eu tinha pouco ou nenhum dinheiro e até hoje trabalho com eles.

O que pago a um corretor é pouco, em comparação com o dinheiro que posso ganhar em consequência das informações que eles me fornecem. Adoro quando o meu corretor de imóveis ou o de ações ganha muito dinheiro. Em geral, isso significa que também ganhei muito dinheiro.

Um bom corretor, além de me fazer ganhar dinheiro poupa-me tempo, como quando comprei um lote vazio por \$9000 e vendi-as logo a seguir por \$25 000, de modo que pude comprar mais depressa o meu *Porsche*.

Um corretor é os seus olhos e ouvidos no mercado. Eles estão lá todos os dias, enquanto eu não preciso de estar. Prefiro jogar golfe.

Também as pessoas que vendem a sua casa por conta própria não dão muito valor ao seu tempo. Porque iria eu deixar de gastar alguns dólares quando posso empregar esse tempo para ganhar mais dinheiro ou para estar com aqueles que amo? O que acho engraçado é como tantas pessoas pobres e da classe média insistem em dar gorjetas de 15% e 20% nos restaurantes, por um mau serviço, e reclamam por pagarem a um corretor algo entre 3% e 7%. Elas gostam de dar gorjeta a pessoas que figuram na coluna da despesa e maltratam as que estão na coluna dos ativos. Isso não é inteligente, do ponto de vista financeiro...!

Nem todos os corretores são iguais. Infelizmente, na sua maioria, são apenas vendedores. E diria que os vendedores de imóveis

são os piores. Eles vendem, mas têm poucos ou nenhum imóvel próprio. Há uma grande diferença entre um corretor que vende casas e outro que comercializa investimentos. E o mesmo se aplica a corretores de ações, títulos, fundos mútuos e seguros, que se auto-denominam consultores financeiros. Como no conto de fadas, vai ter de beijar um monte de sapos para por fim encontrar um príncipe. Lembre-se do velho adágio: «Nunca procure um vendedor de encyclopédias, se precisar de uma encyclopédia.»

Quando entrevisto algum profissional pago, procuro primeiro descobrir quantos imóveis ou ações possuem particularmente e qual a percentagem de imposto que pagam. E isso aplica-se aos meus advogados tributários, bem como ao meu contabilista. Uma das minhas contabilistas tem o seu próprio negócio. Tem como profissão a contabilidade, mas o seu negócio são os imóveis. Eu tive um contabilista que possuía uma pequena empresa de contabilidade, mas não era proprietário de qualquer imóvel. E eu mudei de contabilista, porque não gostávamos do mesmo negócio.

Descubra um corretor que leve a sério os seus interesses. Muitos corretores dedicarão o seu tempo a instruí-lo e eles podem ser o melhor ativo que você pode encontrar. Seja apenas justo e a maioria deles será justa consigo. Se se preocupar em cortar as suas comissões, então porque quererão eles estar consigo? É uma lógica simples.

Como disse anteriormente, uma das aptidões de liderança é a gestão de pessoas. Muitos líderes só conseguem gerir pessoas que considerem inferiores a si próprios e sobre quem podem ter um poder, como subordinados numa relação de trabalho. Muitos gerentes continuam nessa posição e não são promovidos porque sabem como trabalhar com pessoas que estão abaixo deles, mas não com quem está acima. A verdadeira capacidade é a de gerir e pagar bem às pessoas que são mais inteligentes do que você nalguma área técnica. É por isso que as grandes empresas têm conselhos

administrativos. Você também precisa de um. E isso é inteligência financeira.

7. SEJA UM «DOADOR ÍNDIO». Este é o poder de obter alguma coisa a troco de nada. Quando os primeiros colonizadores brancos chegaram aos Estados Unidos, ficaram espantados com a prática cultural de alguns índios americanos. Por exemplo, se um colono estava com frio, o índio dava-lhe um cobertor. Achando que fosse um presente, o colono frequentemente ficava ofendido quando o índio o pedia de volta.

Os índios também ficavam perturbados quando constatavam que os colonos não queriam devolver o cobertor. É daí que tem origem a expressão «doador índio». Um simples desentendimento cultural.

No mundo da «coluna dos ativos» é vital para a riqueza ser-se um doador índio. A primeira pergunta do investidor sofisticado é: «Com que rapidez posso ter o meu dinheiro de volta?» Ele também quer saber o que poderá obter de graça, ou o que se chama uma participação nos lucros. É por isso que o retorno sobre o investimento é tão importante.

Por exemplo, descobri um pequeno imóvel, a alguns quarteirões de onde moro, que estava a ser executado judicialmente. O banco estava a pedir \$60 000 e eu apresentei uma oferta de \$50 000, que foi aceite simplesmente porque estava acompanhada de um cheque à vista no valor de \$50 000. Verificaram que eu era sério. Muitos investidores perguntar-se-ão se não estava a immobilizar muito dinheiro de uma só vez. Não seria melhor hipotecá-lo? A resposta neste caso é «não». A minha empresa de investimentos aluga-o à época nos meses de inverno e obtém \$2500 mensais durante quatro meses, quando os «pássaros da neve» procuram o Arizona. Fora da época de férias, o seu aluguer é apenas \$1000 por mês. Em cer-

ca de três anos consegui o meu dinheiro de volta. Agora sou proprietário desse ativo, que gera dinheiro para mim todos os meses.

O mesmo se aplica às ações. Frequentemente, o meu corretor telefona e sugere que eu aplique uma quantia considerável em ações de alguma empresa que, segundo ele, está prestes a fazer alguma coisa que aumentará o seu valor, como por exemplo, lançar um produto novo. Então, durante uma semana ou um mês, aplico o meu dinheiro nessas ações, enquanto os preços sobem. Depois tiro aquela soma inicial e paro de me preocupar com as flutuações do mercado, porque tenho de volta o meu dinheiro inicial e agora sou dono de um ativo que, tecnicamente, me saiu de graça.

Sem dúvida, em muitas ocasiões perdi dinheiro. Mas somente jogo com dinheiro que posso perder. Diria que, em média, de 10 investimentos faço uns dois ou três tiros certeiros, cinco ou seis não são lá grande coisa e perco em dois ou três. Mas limito as minhas perdas ao dinheiro que apliquei neles naquele momento.

As pessoas que odeiam o risco põem o seu dinheiro no banco. E, a longo prazo, qualquer poupança é melhor do que nenhuma poupança. Mas leva muito tempo para recuperar o dinheiro e, em muitos casos, não recebe nada de graça. Eles costumavam dar torradeiras,²⁶ mas atualmente isso está a ficar mais caro.

Em todos os meus investimentos preciso de haver algo mais, preferencialmente de graça. Um imóvel, um lote de terreno, uma casa, ações, escritórios. E o risco deve ser limitado ou ser uma ideia de baixo risco. Há livros inteiros que tratam deste assunto, de modo que não me alongarei aqui. Ray Kroc, da McDonald's, vendia *franchisings* de hambúrgueres não porque gostasse da sanduíche, mas porque queria os terrenos de graça.

²⁶ Referência a uma prática adotada por alguns bancos americanos, de distribuir eletrôdomésticos a quem abrisse novas contas. [N. da T.]

Investidores sábios devem prestar mais atenção ao retorno sobre o investimento: são os ativos que obtém de graça, depois recebe o seu dinheiro de volta. Isso é inteligência financeira.

8. OS ATIVOS COMPRAM SUPÉRFLUOS. O poder do foco. O filho de um amigo meu estava a desenvolver o hábito desagradável de gastar demasiado. Aos 16 anos, naturalmente, desejava ter o seu carro. A desculpa era: os pais de todos os seus amigos tinham comprado um carro para os filhos. O jovem queria usar as suas poupanças e dar esse dinheiro como entrada para o carro. Foi aí que o pai me procurou.

— Acha que devo fazer o que ele quer ou deveria fazer como os outros pais e dar-lhe o carro?

A minha resposta foi:

— A curto prazo pode ser bom, mas o que lhe terá ensinado a longo prazo? Você não pode usar o seu desejo de ter um carro e incentivar o seu filho a aprender alguma coisa?

De repente acendeu-se uma luz e ele foi a correr para casa. Dois meses depois voltei a encontrar o meu amigo.

— O seu filho já comprou o carro? — perguntei.

— Não. Mas dei-lhe \$3000 para o comprar. Disse para ele usar o meu dinheiro em vez do dele, que está reservado para a universidade.

— Foi bastante generoso — respondi.

— Nem tanto. O dinheiro veio acompanhado de uma condição. Segui a sua orientação para usar o seu desejo por um carro como incentivo para que aprendesse alguma coisa.

— E qual foi a condição? — quis saber.

— Bom, primeiro voltámos a jogar o seu CASHFLOW. Jogámos e tivemos uma longa discussão sobre o uso sábio do dinheiro.

Fiz-lhe uma assinatura do *Wall Street Journal* e comprei alguns livros sobre o mercado de ações.

— E então? — indaguei. — O que fez ele?

— Disse-lhe que os \$3000 eram dele, mas que não poderia comprar o carro imediatamente. Deveria usar o dinheiro para comprar e vender ações, encontrar o seu próprio corretor e, quando tivesse ganhado \$6000, poderia usar metade para comprar o carro e o resto devia colocar na Conta Poupança para pagar a faculdade.

— E qual foi o resultado? — continuei.

— Bem, teve sorte nos primeiros negócios, mas daí a pouco perdeu tudo. Foi aí que começou a ficar mesmo interessado. Hoje ainda lhe faltam uns \$2000 e está mais interessado ainda. Leu todos os livros que lhe dei e requisitou outros na biblioteca. Lê avidamente o *Wall Street Journal*, acompanhando os indicadores, assiste à CNBC em vez da MTV e está a aprender muito. Ele sabe que se perder dinheiro vai ter de andar a pé durante mais uns dois anos. Mas não está preocupado. Já nem liga tanto para o carro, porque encontrou algo mais divertido para fazer.

— E se ele perder todo o dinheiro? — insisti.

— Então vamos ver. Prefiro que ele perca tudo agora do que ter de esperar pela nossa idade para arriscar e perder tudo. E, além de mais, esses são os melhores \$3000 que gastei com a sua educação. O que está a aprender vai servir-lhe durante toda a vida e ele parece ter adquirido mais respeito pelo poder do dinheiro. Acho que parou de torrá-lo.

Como já referi na secção «Pague a si próprio em primeiro lugar», se uma pessoa não domina o poder da autodisciplina é melhor nem tentar ficar rico. Embora o processo de gerar fluxo de caixa a partir da coluna de ativos seja fácil, é a capacidade mental de dirigir o dinheiro que é difícil. Devido às tentações externas, é mais cômodo neste mundo de consumismo torrar o dinheiro na

coluna das despesas. A falta de capacidade mental leva a permitir que o dinheiro fluia pelos caminhos de menor resistência. Vou dar um exemplo numérico de inteligência financeira, especialmente a capacidade de usar dinheiro para ganhar mais dinheiro.

Se, no início do ano, eu der \$10 000 a 100 pessoas, acho que no fim do ano:

- 80 não terão mais nada. De facto, elas terão aumentado o seu endividamento usando o dinheiro para dar entrada na compra de um carro novo, frigorífico, televisor, gravador de vídeo ou em viagens de férias;
- 16 terão aumentado esses \$10 000 em cerca de 5% e 10%;
- 4 terão aumentado a verba para \$20 000 ou mesmo alguns milhões.

Estudamos para aprender uma profissão, de modo a podermos trabalhar pelo dinheiro. Na minha opinião, é também importante aprender a fazer o dinheiro trabalhar para nós.

Gosto dos meus supérfluos tanto quanto qualquer outro ser humano. A diferença é que algumas pessoas compram os seus supérfluos às prestações. É a armadilha de querer imitar o vizinho. Quando eu quis comprar um *Porsche*, o caminho mais fácil foi procurar o gerente do banco e conseguir um financiamento. Em vez de me preocupar com a coluna do passivo, decidi concentrar-me na dos ativos.

Como habitualmente, usei o meu desejo de consumir para me inspirar e motivar o meu génio financeiro a investir.

Constantemente, preocupamo-nos em obter as coisas que desejamos em vez de nos concentrarmos em criar dinheiro. É mais fácil a curto prazo, porém mais duro a longo prazo. É um mau hábito em que incorremos como indivíduos e enquanto nação. Lembre-se,

o caminho mais fácil muitas vezes transforma-se no mais áspero e o caminho árduo muitas vezes torna-se suave.

Quanto mais cedo se disciplinar — e àqueles que ama para dominar o dinheiro —, tanto melhor. O dinheiro é uma força poderosa. Infelizmente, as pessoas usam esse poder contra elas mesmas. Se a sua inteligência financeira for pouca, o dinheiro escorrerá das suas mãos, será mais esperto que você. Se o dinheiro for mais esperto, então você trabalhará por toda a sua vida.

Para ser o senhor do dinheiro, precisa de ser mais esperto do que ele. Então o dinheiro fará o que lhe mandar. E obedecerá. Em vez de ser escravo, você será o senhor. Isso é inteligência financeira.

9. A NECESSIDADE DE HERÓIS. O poder do mito. Quando eu era miúdo, admirava profundamente Willie Mays, Hank Aaron, o Yogi Berra. Eles eram os meus heróis. Nessa idade, ao jogar no basebol infantil, queria ser como eles. Os seus cromos eram o meu tesouro. Queria saber tudo a respeito deles. Conhecia as suas estatísticas, as jogadas, quanto ganhavam e como tinham ascendido às equipas profissionais. Queria saber tudo porque queria ser como eles.

Quando, aos nove/dez anos, saltava para arremessar ou apanhar a bola, não era eu: era Yogi ou Hank. É uma das formas mais poderosas de aprender, que frequentemente esquecemos ao chegar à idade adulta. Perdemos os nossos heróis. Perdemos a nossa ingenuidade.

Hoje observo os miúdos a jogar basebol perto de casa. No campo não é o Joãozinho, é Michael Jordan, Sir Charles ou Clyde. Copiar ou emular heróis é uma lição poderosa. E é por isso que quando alguém como O.J. Simpson cai em desgraça há um clamor tão grande.

É mais do que um simples julgamento, é a perda de um herói. Alguém com quem crescemos, que observámos e quisemos imitar.

De repente precisamos de nos livrar dessa pessoa.

Quando cresci encontrei novos heróis. Tenho heróis como Peter Jacobsen, Fred Couples e Tiger Woods. Imito as suas jogadas no golfe e faço o possível para ler tudo a respeito deles. Também tenho heróis como Donald Trump, Warren Buffett, Peter Lynch, George Soros e Jim Rogers. Na minha maturidade acompanho as suas estatísticas, como o fazia com os meus heróis do basebol. Acompanho os investimentos de Warren Buffett e leio tudo sobre as suas opiniões a respeito do mercado. Leio o livro de Peter Lynch para entender como ele escolhe as suas ações. E leio sobre Donald Trump tentando descobrir como ele negocia e monta operações.

Da mesma maneira que não era eu no campo de basebol, quando estou no mercado ou a fechar um negócio estou a agir subconscientemente com a ousadia de Trump. Ou, ao analisar uma tendência, procuro pensar como Peter Lynch o faria. Tendo heróis, apropiro-me de uma fonte imensa de génio em estado puro.

Mas os heróis fazem mais do que simplesmente inspirar. Os heróis fazem com que as situações pareçam fáceis. Ao parecerem fáceis convencem-nos a querermos ser como eles. «Se eles conseguiram, eu também posso.»

Quando se trata de investimentos, há demasiada gente para complicar. Procure heróis que façam as situações parecerem fáceis.

10. ENSINA E RECEBERÁS. O poder da doação. Os meus pais eram mestres. O pai rico ensinou-me uma lição que me acompanha por toda a vida, que foi a necessidade de ser caridoso ou de doar. O meu pai instruído doava muito na forma de tempo ou conhecimento, mas quase nunca doava dinheiro. Como já mencionei, ele costumava dizer que doaria quando tivesse algum dinheiro a mais. Só que raramente sobrava algum....!

O pai rico doava tanto dinheiro quanto ensinamentos. Ele acreditava firmemente na troca. «Se deseja algo, primeiro você precisa de dar», dizia sempre. Quando tinha pouco dinheiro, simplesmente doava dinheiro à igreja ou a alguma instituição de caridade.

Se tivesse de escolher apenas uma única ideia para o leitor, seria esta. Sempre que sentir «falta» ou «escassez» de alguma coisa, doe antes o que você quer e isso retornará para si em dobro. Isso é verdadeiro para dinheiro, sorrisos, amor ou amizade. Sei que muitas vezes isso é a última coisa que se deseja fazer, mas para mim sempre funcionou. Apenas confio em que o princípio da reciprocidade funciona e doo o que desejo. Se quero dinheiro, doo dinheiro e ele volta multiplicado. Se desejo vendas, ajudo alguém a vender e as vendas surgem na minha direção. Se desejo contratos ajudo alguém a obter contratos e, como se num passe de magia, os contratos vêm ter comigo. Há muitos anos ouvi algo assim: «Deus não precisa de receber, mas os homens precisam de doar.» O pai rico dizia com frequência: «Os pobres são mais gananciosos do que os ricos.» E então explicava que, se uma pessoa era rica, essa pessoa oferecia algo que os outros desejavam. Ao longo da minha vida, em todos estes anos, sempre que senti necessidade de dinheiro ou de auxílio procurava no fundo do meu coração o que queria e decidia doá-lo primeiro. Ao fazê-lo, o que doava sempre voltava para mim.

Isso lembra-me a história do fulano sentado com lenha nos braços, numa noite gelada. E ele gritava para a lareira à sua frente: «Quando me aquecer um pouco ponho alguma lenha aí dentro.» Quando se trata de dinheiro, amor, felicidade, vendas e contratos, tudo do que precisamos de nos lembrar é doar primeiramente o que se deseja e isso retornará para nós. Muitas vezes, basta o processo de refletir sobre o que se deseja e como o poderia doar a alguém para desencadear uma torrente de generosidade. Sempre que sinto que as pessoas não me sorriem, simplesmente começo a

sorrir e a cumprimentar e, como por milagre, de repente há mais gente a sorrir à minha volta. É verdade que o seu mundo é apenas um espelho de si.

Por isso digo: «Ensina e receberás.» Descobri que, quanto mais sinceramente ensino os que estão desejosos de aprender, tanto mais aprendo. Se quer aprender sobre dinheiro, ensine alguém e surgirá uma torrente de novas ideias e distinções mais sutis.

Houve momentos em que doei e nada retornou, ou em que o que recebi não era o que desejava. Mas depois de refletir e examinar a minha alma, concluí que, em vez de doar por doar, estava a doar para receber. O meu pai ensinava professores e tornou-se mestre dos mestres. O pai rico ensinava sempre aos jovens a sua forma de fazer negócios. Em retrospectiva, foi a generosidade deles com o que sabiam que os fez pessoas melhores. Há neste mundo poderes muito mais fortes do que nós. Você pode chegar lá por si mesmo, mas será mais rápido com o auxílio dos poderes superiores. Tudo do que precisa é de ser generoso com o que tem e os poderes superiores serão generosos consigo.

CAPÍTULO DEZ

AINDA QUER MAIS?

Muitos podem não achar suficientes os meus 10 passos. Veem-nos mais como filosofias do que como ações. Penso que entender a filosofia é tão importante quanto a ação. Há muita gente que quer fazer em vez de pensar e há quem pense mas não faz. Eu diria que sou ambos. Adoro ideias tanto quanto ações.

Para aqueles que querem «coisas a fazer», para começar irei compartilhar, resumidamente, um pouco do que faço.

- **PARE O QUE ESTÁ A FAZER.** Por outras palavras, pare e avalie o que está a funcionar e o que não está. A definição de insanidade é fazer a mesma coisa e esperar resultados diferentes. Pare de fazer o que não resulta e procure algo novo. Procure novas ideias. Para novas ideias de investimento vou às livrarias e procuro livros sobre assuntos diferentes e originais. Chamo-lhes fórmulas. São livros que ensinam como aplicar de uma forma que não conheço. Por exemplo, numa livraria encontrei o livro *The 16% solution*, de Joel Moskowitz.

Ação! Na quinta-feira seguinte fiz exatamente o que o livro dizia. Passo a passo. Também fiz o mesmo ao procurar pechinchas em imóveis, nos escritórios de advogados e em bancos. Muitas pessoas

não agem, ou deixam-se convencer por qualquer pessoa a desistir da fórmula que estão a estudar. O meu vizinho disse-me porque os 16% não funcionariam. Não liguei ao que ele disse, porque ele nunca tinha experimentado.

- **DESCUBRA ALGUÉM QUE JÁ TENHA EXPERIMENTADO O QUE VOCÊ QUER FAZER.** Convide-o para almoçar. Peça sugestões, truques do negócio. No caso dos certificados de gravames de impostos de 16%, fui à repartição de impostos municipais e procurei a funcionários que trabalhava na respetiva secção. Descobri que ela também aplicava em gravames de imposto. Imediatamente a convidei para almoçar. Ela ficou encantada por me contar tudo o que sabia e como fazer. Depois do almoço ela passou a tarde a mostrar-me tudo. No dia seguinte, com o seu auxílio, encontrei dois ótimos imóveis e desde então estou a receber os juros de 16%. Levei um dia para ler o livro, um dia para agir, uma hora para almoçar e outro dia para fechar dois bons negócios.
- **FREQUENTE CURSOS E COMPRE FILMES.** Procuro nos jornais cursos novos e interessantes. Muitos são de graça ou baratos. Também pago seminários caros sobre o que quero aprender. Sou rico e não preciso de um emprego devido ao que aprendi. Tenho amigos que não fizeram esses cursos e que me dizem que estou a perder dinheiro enquanto eles continuam no mesmo emprego.
- **FAÇA MUITAS OFERTAS.** Quando quero um imóvel, procuro muito e em geral faço uma oferta por escrito. Se não sabe exatamente «quanto oferecer», eu também não. Isso é tarefa do corretor imobiliário, pois eles é que fazem as ofertas. Eu procuro trabalhar o mínimo.

Uma amiga queria que eu lhe mostrasse como comprar apartamentos. Num sábado, ela, o seu corretor e eu visitámos seis edifícios. Quatro não interessavam, mas dois eram tentadores. Aconselhei-a a enviar por escrito uma oferta a cada um, mas oferecendo metade do que os proprietários haviam pedido. Ela e o corretor quase tiveram um enfarte. Pensaram que não seria educado, que os proprietários poderiam sentir-se ofendidos. Acho mesmo que o corretor não queria era ter tanto trabalho, de modo que não fizeram nada e continuaram à procura de um negócio melhor.

Não fizeram ofertas e a pessoa ainda está à procura do negócio «certo» pelo preço certo. Bom, você não saberá qual é o preço certo até que encontre outra parte que deseje fechar o negócio. É raro que um vendedor peça um montante inferior ao valor do objeto à venda. Moral da história: faça ofertas. As pessoas que não são investidores não têm ideia do que é tentar vender alguma coisa. Tive um imóvel que procurei vender durante meses. Teria ficado contente com qualquer proposta. Não estava preocupado com o facto de o preço oferecido ser baixo. Eles poderiam ter-me dado 10 porcos que eu teria ficado feliz. Não pela oferta, mas porque alguém estava interessado. Teria avançado com uma contraproposta, talvez aceitasse uma criação de porcos. Mas é assim que o jogo funciona. O jogo de compra e venda é divertido. Não se esqueça disso: é divertido e é só um jogo. Faça ofertas. Alguém poderá aceitar...

Eu faço sempre ofertas com ressalvas. Em imóveis faço ofertas com a ressalva de que está «sujeita a aprovação do sócio no negócio». E nunca especifico quem é o sócio no negócio. A maioria das pessoas não sabe que o sócio é o meu gato. Se eles aceitam a oferta e eu não estou disposto a fechar o negócio, ligo para casa e falo com o gato. Faço esta declaração absurda para ilustrar como o jogo é incrivelmente fácil e simples. Demasiada gente dificulta-o e leva-o demasiado a sério.

Descobrir um bom negócio, o negócio certo, os investidores certos ou o que quer que seja é como namorar. Você precisa de ir ao mercado e falar com imensa gente, fazer um monte de ofertas, contrapropostas, negociar, rejeitar e aceitar. Conheço solteiros que ficam em casa e esperam que o telefone toque, mas a menos que seja Cindy Crawford ou Tom Cruise, penso que é melhor ir ao mercado, mesmo que seja apenas ao supermercado. Procurar, oferecer, rejeitar, negociar e aceitar são partes do processo de quase tudo na vida.

- **CORRA, ANDE OU CONDUZA POR DETERMINADA ÁREA, UMA VEZ POR MÊS, DURANTE 10 MINUTOS.** Descobri alguns dos meus melhores negócios imobiliários enquanto corria numa certa área ao longo de um ano. O que procuro é mudança. Para que um negócio seja lucrativo são necessários dois elementos: pechincha e mudança. Há muitas pechinchas, mas é a mudança que transforma a pechincha em oportunidade lucrativa. Assim, corro numa área onde gostaria de investir. É a repetição que me permite observar pequenas diferenças. Observo avisos de venda de imóveis que estão lá há muito tempo: isso significa que o vendedor estará mais disposto a negociar. Observo camiões de mudanças indo e vindo. Paro e converso com os motoristas. Falo com os entregadores de encomendas postais. É impressionante quanta informação têm sobre uma dada área.

Descubro uma zona problemática, especialmente uma da qual todos se afastam devido aos noticiários. Às vezes percorro-a durante um ano, à espera de sinais de que algo está a mudar para melhor. Falo com os retalhistas, especialmente os novos, e descubro porque estão a mudar. Isso pode levar de alguns minutos a um ano e faço-o enquanto estou ocupado com outra coisa, como correr ou ir a uma loja.

- **NO CASO DAS AÇÕES**, gosto do livro de Peter Lynch, *Beating The Street*, devido à sua fórmula de selecionar ações que estão a aumentar de valor. Descobri que os princípios para encontrar valor são os mesmos, quer se trate de imóveis, stocks, fundos mútuos, novas empresas, um novo animal de estimação, uma nova residência, um novo cônjuge ou um detergente em promoção.

O processo é sempre o mesmo: você precisa de saber do que está à procura e então correr para o conseguir.

- **PORQUE SERÃO OS CONSUMIDORES SEMPRE POBRES?** Quando um supermercado faz uma promoção de, digamos, papel higiênico, o consumidor corre e compra uma carrada. Quando o mercado de ações faz promoções, muitas vezes chamadas *crash* ou correção, o consumidor foge. Quando o supermercado aumenta os preços, o consumidor compra noutro lugar. Quando o preço das ações sobe, o consumidor começa a comprá-las.
- **PROCURE NOS LUGARES CERTOS.** Um vizinho meu comprou um apartamento por \$100 000 e eu comprei o apartamento contíguo ao dele por \$50 000. Ele disse que estava à espera de que os preços subissem. Eu mostrei-lhe que o lucro ocorre quando se compra, não quando se vende. Ele comprou um imóvel numa corretora que não possuía imóveis próprios. Eu comprei o meu no departamento de execuções judiciais de um banco. Paguei \$500 por um curso que me ensinou a fazer isso. O meu vizinho acreditava que pagar essa quantia por um curso sobre investimentos em imóveis era muito caro. Disse que não tinha dinheiro para isso, nem tempo, de modo que está à espera que o preço aumente.

- **PRIMEIRO PROCURO ALGUÉM QUE QUEIRA COMPRAR, ENTÃO VOU À PROCURA DO VENDEDOR.** Um amigo meu queria um terreno. Tinha o dinheiro mas não tinha tempo. Descobri um terreno maior do que o desejado por ele, reservei e liguei-lhe, e ele decidiu ficar com uma parte do terreno. Então vendi-lha e comprei o terreno. Assim, o restante terreno saiu-me de graça. Moral da história: compre o bolo e corte em fatias. A maior parte das pessoas procura o que o seu orçamento comporta, tem uma visão limitada. Compram apenas uma fatia do bolo e acabam por pagar mais por pouco. Pessoas que pensam pequeno não conseguem grandes oportunidades. Se quer enriquecer, comece por pensar em grande.

Os retalhistas gostam de fazer descontos para grandes quantidades, simplesmente porque a maioria dos homens de negócios adora gente que gasta muito. Assim, mesmo se você for pequeno, é sempre possível pensar em grande. Quando a minha empresa precisou de comprar computadores, liguei para vários amigos a perguntar se eles também estariam dispostos a comprar. Então fomos a diversos vendedores e acabámos por fechar um bom negócio, porque estávamos a comprar várias unidades. Já fiz o mesmo com ações. Pessoas pequenas permanecem pequenas porque pensam pequeno, agem sozinhas ou não fazem nada.

- **APRENDER COM A HISTÓRIA.** Todas as grandes empresas cotadas na bolsa começaram como pequenas empresas. O coronel Sanders não ficou rico até ter perdido tudo aos 60 anos. Bill Gates era um dos homens mais ricos do mundo antes dos 30 anos.
- **AGIR É SEMPRE MELHOR DO QUE FICAR PARADO.**

Estas são apenas algumas das coisas que fiz e continuo a fazer, para reconhecer as oportunidades. As palavras importantes são «fiz» e «faço». Conforme repeti inúmeras vezes ao longo do livro, você precisa de agir antes de poder receber recompensas financeiras. Aja agora!

CONCLUSÃO

COMO PAGAR A FACULDADE DOS FILHOS COM APENAS \$7000

Enquanto o livro chega ao fim e se aproxima da publicação, gostaria de partilhar um último pensamento com o leitor.

A principal razão que me fez escrever este livro foi partilhar percepções quanto à maneira como uma maior inteligência financeira pode ser usada para resolver muitos dos problemas comuns da vida. Sem treino financeiro, frequentemente recorremos a fórmulas padronizadas para ir vivendo, tais como trabalhar com afínco, poupar, fazer empréstimos e pagar impostos excessivos. Hoje precisamos de melhor informação.

Recorrerei à seguinte história como um exemplo de um problema financeiro com que se deparam tantas famílias nos nossos dias. Como pode proporcionar uma boa formação aos seus filhos e preparar-se para a sua própria reforma? É um exemplo do uso da inteligência financeira, em vez de trabalhar arduamente para atingir o mesmo objetivo.

Um amigo meu reclamava de como era difícil poupar para garantir o pagamento da faculdade dos filhos. Aplicava todos os meses \$300 num fundo mútuo e já tinha acumulado \$12 000. Ele calculava que precisaria de \$400 000 para financiar a faculdade dos quatro filhos. Tinha 12 anos para conseguir isso, pois o mais velho estava então com seis anos. Estávamos em 1991 e o mercado de imóveis de Phoenix estava péssimo. As pessoas desfaziam-se das suas ca-

sas. Sugerí ao meu colega que comprasse uma casa com parte do dinheiro acumulado no fundo mútuo. A ideia deixou-o intrigado e começámos a discutir a possibilidade. Ele estava deveras preocupado pois não tinha crédito no banco para comprar outra casa, já que estava muito endividado. Eu assegurei-lhe que havia outras formas de financiar imóveis sem recorrer ao banco.

Durante duas semanas procurámos uma casa que se encaixasse nos critérios que tínhamos estabelecido. Havia muitas à escolha, de modo que foi bastante divertido. Finalmente encontrámos uma casa com três quartos e duas casas de banho num bairro simpático. O proprietário tinha sido demitido da empresa e precisava de vender nesse dia, pois estavam a mudar-se para a Califórnia, onde outro emprego o aguardava.

O proprietário queria \$102 000, mas oferecemos apenas \$79 000. Ele aceitou imediatamente. A casa estava comprometida com um financiamento chamado não qualificado, o que significa que até um vagabundo desempregado poderia comprá-la sem a aprovação de nenhum banco. O proprietário devia \$72 000 e tudo o que o meu amigo precisou de desembolsar foram \$7000, a diferença entre o preço de venda e o financiamento pendente. Assim que o antigo proprietário se mudou, o meu amigo alugou a casa. Depois de pagas todas as despesas, incluindo a hipoteca, ele ficava com \$125 mensais. O seu plano era ficar com a casa durante 12 anos, acelerando o pagamento da hipoteca com aqueles \$125 mensais. Imaginámos que ao fim desse tempo a maior parte da hipoteca estaria paga e ele obteria, mensalmente, à volta de \$800 líquidos, na época em que o primeiro filho entrasse na faculdade. Se a casa se valorizasse, também seria possível vendê-la.

Em 1994, o mercado de imóveis de Phoenix registou uma súbita recuperação e o inquilino que morava na casa, e gostava muito dela,

ofereceu 156 000\$ pela mesma. Novamente, ele perguntou-me o que eu achava e aconselhei-o a vender, recorrendo ao mecanismo de deferimento de imposto da secção 1031.

Agora o meu amigo tinha cerca de \$80 000 para fazer alguma coisa. Liguei a uma amiga em Austin, no Texas, que aplicou esse dinheiro numa sociedade limitada de uma empresa que estava a criar. Em três meses o meu amigo passou a receber mensalmente cerca de \$1000 que imediatamente aplicava no fundo mútuo. Em 1996, a minha amiga vendeu a sua pequena empresa e o meu amigo recebeu cerca de \$330 000 pela sua parte, os quais foram reinvestidos num novo projeto da minha amiga, rendendo agora à volta de \$3000 mensais, que eram novamente aplicados no fundo mútuo. Assim, ele está agora confiante de que o seu objetivo de juntar \$400 000 será alcançado facilmente. Bastaram-lhe os \$7000 iniciais e um pouco de inteligência financeira. Os seus filhos terão a instrução que desejam e ele poderá usar o ativo remanescente, mediante a sua sociedade anónima C,²⁷ para financiar a sua reforma. No seguimento da sua bem-sucedida estratégia de investimento, poderá reformar-se mais cedo.

Obrigado por ler este livro. Espero que lhe tenha oferecido algumas percepções no que respeita a ter o dinheiro a trabalhar para si. Hoje precisamos de mais inteligência financeira para conseguirmos sobreviver. A ideia de que é preciso dinheiro para ganhar dinheiro é o pensamento das pessoas sem sofisticação financeira. Não quer dizer que não sejam inteligentes. No entanto, não aprenderam a ciência de ganhar dinheiro.

O dinheiro é apenas uma ideia. Se quer mais dinheiro, mude a sua forma de pensar. Todas as pessoas que se fizeram por si próprias começaram com uma ideia pequena, transformando-a,

²⁷ Sociedade anónima enquadrada no capítulo C da legislação do imposto de rendimento dos EUA. [N. da T.]

depois, em algo grande. O mesmo ocorre com o investimento. São necessários apenas alguns dólares para começar e crescer até atingir algo grande. Já encontrei muita gente que passa a vida à procura do grande negócio, ou a tentar acumular dinheiro para entrar num grande negócio, mas isso parece-me uma tolice. Vi muitos investidores sem sofisticação investirem as suas grandes poupanças num negócio e perderem quase tudo rapidamente. Eles podem ter sido bons trabalhadores, mas não foram bons investidores. A instrução e o conhecimento sobre dinheiro são importantes. Comece cedo. Compre um livro. Participe num seminário. Pratique. Comece em pequena escala. Transformei \$5000 em dinheiro num ativo de \$1 000 000, que gerou um fluxo de caixa de \$5000 mensais em menos de seis anos. Mas comecei a aprender desde jovem. Incentivo-o a aprender porque não é assim tão difícil. De facto até é fácil, desde que se apanhe o jeito.

Penso que a minha mensagem ficou clara. É o que está na sua cabeça que determina o que está nas suas mãos. O dinheiro é só uma ideia. Há um livro chamado *Pense e enriqueça*. O título não é *Trabalhe arduamente e enriqueça*. Aprenda a fazer o dinheiro trabalhar com afínco para si e a sua vida será mais fácil e mais feliz. Nos dias de hoje não procure segurança, seja esperto.

AJA!

Todos receberam dois grandes dons: a mente e o tempo. Cabe-lhe a si fazer o que quiser com ambos. Você, e só você, tem o poder de determinar o destino de cada nota que chega às suas mãos. Gaste-a tolamente, porque escolheu ser pobre. Gaste-a com passivos, e fará parte da classe média. Invista-a na sua mente, e na aprendizagem para adquirir ativos, e estará a escolher a riqueza como seu objetivo e futuro. A escolha é sua e apenas sua. A cada dia, a cada nota, você decide ser rico, pobre ou da classe média.

Escolha dividir este conhecimento com os seus filhos e estará a prepará-los para o mundo que os aguarda. Ninguém mais o fará. O seu futuro e o dos seus filhos serão determinados pelas escolhas que faz hoje, não amanhã.

Desejamos-lhe muita riqueza e muita felicidade com este fabuloso dom chamado vida.

Robert T. Kiyosaki
Sharon L. Lechter

AGRADECIMENTOS

Como dizer «obrigado», quando há tantos a quem agradecer? Obviamente, este livro é um agradecimento aos meus pais, poderosos modelos de vida, e em particular à minha mãe, que me ensinou o amor e a bondade.

Algumas pessoas são responsáveis de forma mais direta pela transformação deste livro em realidade. Agradeço à minha esposa Kim, que torna a minha vida mais plena. A Kim é minha parceira no casamento, nos negócios e na vida. Sem ela estaria perdido. Aos pais da Kim, Winnie e Bill Meyer, por terem criado uma filha tão maravilhosa. Agradeço a Sharon Lechter por reunir os fragmentos deste livro no meu computador. Ao marido de Sharon, Mike, por ser um grande especialista em direito e propriedade intelectual e aos seus filhos, Phillip, Shelly e Rick, pelas suas participação e cooperação. Agradeço a Keith Cunningham pelos seus conhecimentos financeiros e pela sua inspiração. A Larry e Lisa Clark pelo dom da amizade e do incentivo. A Rolf Parta pelo seu génio técnico. A Anne Nevin, Bobbi DePorter e Joe Chapon pela sua compreensão do aprendizado. A D. C. e John Harrison, Jannie Tay, Sandy Khoo, Richard e Veronica Tan, Peter Johnston e Suzi Dafnis, Jacqueline Seow, a Nyhl Henson, Michael e Monette Hamlin, Edwin e Camilla Khoo, K. C. e Jessica See, pelo apoio profissional; a Kevin e Sara, da InSync, pelos excelentes esquemas. A John

e Shari Burley, Bill e Cindy Shopoff, Van Tharp, Diane Kennedy, C. W. Allen, Marilu Deignan, Kim Arries e Tom Weisenborn, pelos seus conhecimentos financeiros. A Sam Georges, Anthony Robbins, Enid Vien, Lawrence e Jayne Taylor-West, Alan Wright e Zig Ziglar, pela clareza mental. A J. W. Wilson, Marty Weber, Randy Craft, Don Mueller, Brad Walker, Blair e Eileen Singer, Wayne e Lynn Morgan, Mimi Brennan, Jerome Summers, Dr. Peter Powers, Will Hepburn, Dr. Enrique Teuscher, Dr. Robert Marin, Betty Oyster, Julie Belden, Jamie Danforth, Cherie Clark, Rick Merica, Joia Jitahide, Jeff Bassett, Dr. Tom Burns e Bill Galvin, pela grande amizade e apoio aos projetos. Ao Center Managers e aos milhares de formandos do seminário Money and You e da The Business School for Entrepreneurs. E a Frank Crerie, Clint Miller, Thomas Allen e Norman Long, por serem grandes parceiros nos negócios.

LEITURAS RECOMENDADAS PARA MELHORAR A SUA INTELIGÊNCIA FINANCEIRA

As a Man Thinketh (inspirador), James Allen.

Beating the Street (seleção de atitudes), Peter Lynch.

Chaos – Making a New Science (geral), James Gleick.

Creating Wealth (imóveis), Robert Allen.

E-Myth (negócios), Michael Gerber.

Incorporate and Grow Rich (incorporações), C. W. Allen.

Investment Biker (investimentos), Jim Rogers.

Market Wizards (negócios na bolsa), Jack Schwager.

Over the Top (estratégias de sucesso), Zig Ziglar.

The New Positioning (marketing), Jack Trout.

The Wall Street Journal Guide to Understanding Money & Investing (ações, títulos, fundos mútuos, futuros, dinheiro), Kenneth M. Morris, Allan M. Seigel.

The Warren Buffett Way (estratégias de investimento), Robert Hagstrom.

Trading For A Living (negócios na bolsa), Dr. Alexander Elder.

Unlimited Power (estratégias de sucesso), Anthony Robbin.

Mais de 9 milhões de exemplares vendidos em todo o mundo

Pai Rico, Pai Pobre é a abordagem revolucionária às finanças das famílias que visa despertar o génio financeiro que há nos pais e nos seus filhos. Segundo Robert Kiyosaki, especialista e conferencista em assuntos financeiros, a escola está muito longe de nos preparar para a vida real. Os jovens têm dinheiro — muitos têm contas bancárias e cartões de débito —, mas nunca tiveram aulas sobre investimentos, juros, dívidas, ativos, passivos, etc.

Por isso, o conselho mais perigoso que se pode dar a alguém nos dias de hoje é: «Vai para a escola, tira notas altas e depois procura um emprego seguro.» É que atualmente a boa formação e os resultados académicos não bastam para garantir o êxito e ter o controlo pessoal do próprio destino financeiro.

É necessário saber gerir o dinheiro pessoal, criando riqueza mesmo quando não se tem um salário muito elevado e outro tipo de receitas.

Defendendo a mensagem de que a classe média trabalha para obter dinheiro, mas que os ricos fazem com que o dinheiro trabalhe por eles e gere riqueza por si próprio, o autor apresenta neste livro, através de dicas e conselhos práticos e de aplicação imediata à sua vida, a forma como poderá garantir que os seus bens gerem dinheiro e, a médio e longo prazo, as suas finanças pessoais sejam mais saudáveis e fortes.