

Do autor de
Pai Rico, Pai Pobre,
o Livro de Finanças
Pessoais Mais Vendido
de Sempre!

PAI RICO, PAI POBRE

DESENVOLVA A SUA INTELIGÊNCIA FINANCEIRA



ROBERT T. KIYOSAKI

O AUTOR

Robert Kiyosaki, autor de *Pai Rico, Pai Pobre* — número um da lista Money Book do *USA Today* por durante anos consecutivos e campeão de vendas internacional —, é um investidor, empreendedor e educador cujas ideias sobre dinheiro e investimentos se afastam da sabedoria convencional. Sozinho, tem desafiado e mudado o modo como dezenas de milhões de pessoas pensam acerca do dinheiro.

Robert ganhou reputação por ser direto, irreverente e corajoso com o seu ponto de vista sobre a razão de «velhos» conselhos — conseguir um bom emprego, trabalhar arduamente, poupar e diversificar — serem «nocivos» (obsoletos e imperfeitos).

Pai Rico, Pai Pobre é o livro que mais tempo tem permanecido como *bestseller* nas quatro mais famosas listas de livros da imprensa americana: *The New York Times*, *Business Week*, *The Wall Street Journal* e *USA Today*. Na famosa lista do *The New York Times* mantém, há cinco anos, um lugar de destaque.

Traduzida para 51 idiomas e disponível em 109 países, a série *Pai Rico* já vendeu mais de 28 milhões de exemplares e tem dominado a lista dos mais vendidos na Ásia, Austrália, América do Sul, México e Europa. Em 2005, Robert foi incluído no Hall of Fame da Amazon.com como um dos 25 autores que mais vendem. Atualmente, são 13 os títulos da série *Pai Rico*.

Robert assina duas colunas mensais, «Why the Rich are Getting Richer» (Porque estão os ricos a ficar mais ricos), no *Yahoo! Finance*, e «Rich Returns», na *Entrepreneur*.

Antes de escrever *Pai Rico, Pai Pobre*, Robert criou o jogo de tabuleiro Cashflow 101 para ensinar as estratégias financeiras que o seu Pai Rico lhe ensinou ao longo dos anos. Foram essas mesmas estratégias que permitiram que Robert se reformasse aos 47 anos.

Atualmente, existem mais de 3300 clubes Cashflow — grupos de jogos independentes da sua empresa, a The Rich Dad Company.

Nascido e criado no Havai, Robert Kiyosaki é a quarta geração de nipo-americanos. Depois de se ter formado, em Nova Iorque, juntou-se à Marinha e serviu no Vietname como oficial e piloto de helicópteros de ataque. Após a guerra, tornou-se vendedor da Xerox e, em 1977, criou a empresa que levou ao mercado a primeira «carteira de surfista», fabricada em nylon e velcro. Também fundou uma companhia internacional de educação, em 1985, que já transmitiu conhecimentos financeiros e empresariais a dezenas de milhares de pessoas. Em 1994, Robert vendeu os seus negócios e, através de investimentos, pôde aposentar-se aos 47 anos. Durante a sua breve reforma, escreveu *Pai Rico, Pai Pobre*. De acordo com Robert, «vamos à escola para aprender a trabalhar muito por dinheiro. Eu escrevo livros e crio produtos que ensinam as pessoas a fazer o dinheiro trabalhar muito para elas».

NOTA DO AUTOR

O dinheiro não é a raiz de todos os males

Uma das maiores falhas do sistema educativo é demitir-se em relação à educação financeira dos seus estudantes. Os educadores parecem pensar que o dinheiro tem algum aspeto de devoção ou de quase religiosidade, acreditando que *o amor ao dinheiro é a raiz de todos os males*.

Como a maioria de nós sabe, não é o amor ao dinheiro que é nocivo, mas a falta dele. Trabalhar num emprego que odiamos é terrível. Trabalhar muito e não ganhar o suficiente para sustentar a nossa família é prejudicial. Para alguns, estar afundado em dívidas é puro infortúnio. Discutir com as pessoas que ama por causa de dinheiro é um desastre. Ser ganancioso é prejudicial. E cometer crimes ou atos imorais para conseguir dinheiro é pior ainda. O dinheiro em si não tem relação com o mal. Dinheiro é dinheiro.

A sua casa não é um ativo

A falta de educação financeira também leva as pessoas a tomarem atitudes insensatas ou a serem facilmente iludidas por pessoas ainda mais insensatas. Em 1997, por exemplo, quando publiquei *Pai Rico, Pai Pobre* e disse «a sua casa não é um ativo... é um passivo»,

foram inúmeras as manifestações de protesto. O meu livro e eu próprio fomos severamente criticados. Muitos dos que se auto-proclamavam especialistas em finanças atacaram-me na imprensa. Dez anos mais tarde, em 2007, quando os mercados desmoronaram e milhões de pessoas tiveram problemas — muitas, nos Estados Unidos, perderam a sua casa e declararam falência, outras tantas ficaram com saldos devedores de empréstimos imobiliários maiores do que o valor de mercado dos seus imóveis —, esses indivíduos descobriram, dolorosamente, que, de facto, as suas casas eram passivos e não ativos.

Dois homens, uma mensagem

Em 2006, o meu amigo Donald Trump e eu escrevemos, em *Nós Queremos que Fique Rico*, acerca da razão de a classe média estar em declínio e as possíveis causas para que isso estivesse a acontecer. Dissemos que muitas dessas causas eram globais, governamentais e financeiras. O livro foi criticado pela imprensa especializada em finanças, mas, em 2007, quase tudo o que dissemos veio a comprovar-se.

Conselhos obsoletos

Hoje, muitos especialistas em finanças continuam a recomendar: «Trabalhe arduamente, poupe dinheiro, mantenha-se longe das dívidas, viva dentro das suas possibilidades e mantenha uma carteira diversificada de investimentos.» O problema desse tipo de aconselhamento é que ele é *nocivo* porque, simplesmente, é *obsoleto*. As regras do dinheiro mudaram em 1971. Hoje há um novo capitalismo. Poupar, manter-se longe das dívidas e diversificar foram atitudes que funcionaram na era do velho capitalismo. Aqueles que

seguiram o mantra «Trabalhe muito e poupe» do *velho capitalismo* terão dificuldades financeiras na era do *novo capitalismo*.

Informação versus educação

Acredito que a falta de educação financeira no sistema educativo é cruel e perniciosa. Nos dias de hoje, a educação financeira é essencial à sobrevivência, não importando se somos ricos ou pobres, inteligentes ou não.

Como a maioria de nós sabe, vivemos na era da informação. O problema com esta era é a *sobrecarga de informação*. Hoje, há informação a mais. A equação abaixo explica por que é tão importante a educação financeira.

$$\text{Informação} + \text{educação} = \text{conhecimento}$$

Sem educação financeira, as pessoas não podem transformar informação em conhecimento útil. Sem conhecimento financeiro, encontram sérias dificuldades em tomar decisões e fazem coisas como comprar uma casa e achar que é um ativo. Ou poupar sem entender as flutuações da moeda. Ou, então, são incapazes de distinguir dívidas boas de dívidas prejudiciais. Ou, ainda, não conseguem compreender porque pagam os ricos menos impostos e por que razão o investidor mais rico do mundo, Warren Buffett, não diversifica.

Siga o líder

Sem conhecimento financeiro, as pessoas procuram alguém que possa dizer-lhes o que fazerem. E o que a maioria dos especialistas financeiros diz é: «Trabalhe muito, poupe, mantenha-se longe das

dívidas, viva abaixo das suas possibilidades e invista em carteiras diversificadas». Como certos animais que seguem os seus líderes, essas pessoas simplesmente saltam do penhasco para um oceano de incertezas financeiras, esperando conseguir nadar até ao outro lado.

Este livro não trata de aconselhamento financeiro

Este livro não lhe dirá o que fazer. Não é sobre aconselhamento financeiro. É sobre tornar-se financeiramente competente. Desse modo, poderá processar as suas informações e encontrar o caminho para o nirvana financeiro.

Em suma, este livro é sobre enriquecer tornando-se financeiramente competente. É sobre como aumentar o seu QI financeiro.

PREFÁCIO

Encontrei Robert Kiyosaki pela primeira vez em 2004. Escrevemos juntos um *bestseller* em 2006. No início de 2008, ficou evidente para mim que aquilo que Robert diz e escreve é mais importante do que nunca. Educação financeira é crucial nestes tempos — e o discernimento de Robert nessa área é incontestável.

Observe o que discutimos em *Why We Want You To Be Rich* e analise o que tem vindo a acontecer desde então. Acredito que sabíamos o que estávamos a dizer. Agora, Robert leva-o um passo adiante com *Pai Rico, Pai Pobre: Desenvolva a Sua Inteligência Financeira* e, com certeza, será tão pressagiador quanto fomos em 2006. Aconselho-o a prestar atenção ao que ele tem para dizer.

Robert e eu partilhamos muitas preocupações e temos trilhado caminhos similares como professores e homens de negócios. Ambos tivemos Pais Ricos que nos ajudaram a moldar a nossa vida, a nossa personalidade e os nossos sucessos em diversas áreas. Somos ambos empreendedores e investidores bem-sucedidos do mercado imobiliário porque fomos educados quanto ao aspeto financeiro e, justamente por isso, sabemos o quanto a alfabetização financeira é importante. Robert diz: «É a educação financeira que capacita as pessoas para processarem informações financeiras, transformando-as em conhecimento... mas a maioria das pessoas

não tem a educação financeira necessária para assumir o controle da sua vida.» Concordo plenamente.

Algo sobre Robert que notei logo após tê-lo conhecido é não ser complacente. Ele é muito bem-sucedido porque adora o que faz. E isso também é algo que temos em comum. O leitor tem sorte, porque ele tem muito bons conselhos para lhe dar. Como disse em *Why We Want You To Be Rich*, qual é o sentido de ter sabedoria e não partilhá-la? Robert responde a essa questão em cada livro que escreve.

Um dos primeiros passos para ficar rico conhecendo melhor o funcionamento do mundo do dinheiro é tirar partido de cada oportunidade que se nos apresenta. Neste momento o leitor tem em mãos uma grande oportunidade. O meu conselho para si é ler *Pai Rico, Pai Pobre: Desenvolva a Sua Inteligência Financeira* prestando muita atenção. Estará assim no caminho certo para conquistar um grande sucesso e liberdade financeira. A propósito, não se esqueça de pensar em grande. Até lá, então, no círculo dos vencedores!

Donald J. Trump

ÍNDICE

O Autor	5
Nota do Autor	7
Prefácio	Por Donald J. Trump	11
Introdução	O dinheiro faz de si uma pessoa rica?	15
Capítulo 1	O que é a inteligência financeira?	19
Capítulo 2	Os cinco QI financeiros	42
Capítulo 3	QI financeiro 1: conseguir mais dinheiro	56
Capítulo 4	QI financeiro 2: proteger o seu dinheiro	79
Capítulo 5	QI financeiro 3: controlar o seu orçamento ...	97
Capítulo 6	QI financeiro 4: alavancar o seu dinheiro	125
Capítulo 7	QI financeiro 5: melhorar as suas informações financeiras	156
Capítulo 8	A integridade do dinheiro	182
Capítulo 9	Como desenvolver a sua aptidão financeira ...	194
Capítulo 10	Como desenvolver o seu QI financeiro	226

INTRODUÇÃO

O DINHEIRO FAZ DE SI UMA PESSOA RICA?

A resposta é NÃO! O dinheiro, por si só, não o transforma em alguém rico. Todos nós conhecemos alguém que vai para o trabalho todos os dias, que trabalha por dinheiro ou que ganha dinheiro sem parar, mas que fracassa em tornar-se numa pessoa rica. Ironicamente, muitas dessas pessoas endividam-se ainda mais com cada centavo adicional que ganham. Já ouvimos histórias de vencedores de lotarias, milionários instantâneos que se tornam pobres tão subitamente quanto se tornaram ricos. Também ouvimos histórias de pessoas que perdem parte ou tudo o que possuem em investimentos variados como imóveis, bolsa de valores ou outro tipo de empreendimento. Talvez o leitor seja um desses indivíduos. Mesmo aquisições em ouro — o único dinheiro verdadeiro do mundo — podem custar dinheiro ao investidor.

O ouro foi o meu primeiro investimento quando era um jovem adulto. Comecei a investir em ouro antes mesmo de investir no mercado imobiliário. Em 1972, com 25 anos, comecei a comprar moedas de ouro quando a onça estava a, aproximadamente, \$70. Por volta de 1980, o preço do ouro já se aproximava de \$800 a onça. Um frenesi tomou conta das pessoas. A ganância sobrepôs-se à precaução, pois os rumores eram de que o preço da onça atingiria \$2500. Investidores gananciosos exageraram na compra de ouro, mesmo aqueles que nunca o haviam feito. Em vez de vender algumas das

minhas moedas de ouro e lucrar um pouco com isso, adiei a venda, também à espera de que o preço subisse ainda mais. Cerca de um ano depois, quando o ouro caiu abaixo de \$500 a onça, vendi finalmente a minha última moeda. A partir de 1980, observei a queda contínua dos preços até que finalmente chegaram a \$250, em 1999.

Embora não tenha conseguido muito dinheiro, negociar com ouro ensinou-me algumas lições inestimáveis sobre dinheiro. Uma vez que percebi que poderia perder dinheiro ao investir em ativos reais, compreendi que não era o ouro, como ativo, que era valioso. Era a *informação* a respeito do ativo que, no fim das contas, tornava alguém pobre ou rico. Por outras palavras, *não se trata de imóveis, ações, fundos, negócios ou dinheiro; o que faz uma pessoa rica é informação, conhecimento, sabedoria e know-how, ou seja, é a inteligência financeira o que a enriquece.*

Lições de golfe ou clubes de golfe

Um amigo meu é fanático por golfe. Gasta milhares de dólares por ano com tacos ou qualquer novo utensílio de golfe que surja no mercado. O problema é que não quer gastar um centavo com *aulas* de golfe. Assim, as suas aptidões com a modalidade permanecem as mesmas, ainda que ele possua os melhores e mais modernos equipamentos. Se ele investisse em aulas e usasse os tacos do ano anterior, provavelmente jogaria bastante melhor.

Passa-se o mesmo fenómeno insensato com o jogo do dinheiro. Milhões de pessoas investem o seu dinheiro, arduamente obtido, em ativos como ações e imóveis, mas nada investem em *informação*. Por essa razão, os seus ganhos financeiros permanecem quase sempre os mesmos.

Sem fórmula mágica

Este livro não é do tipo «enriqueça rapidamente», nem sobre alguma fórmula mágica de enriquecimento. É sobre aumentar a sua inteligência financeira, o seu QI financeiro. É sobre ficar mais rico, tornando-se mais competente. É sobre as *cinco inteligências básicas* e necessárias para enriquecer, não importa o que aconteça com a economia, as ações ou o mercado imobiliário.

As novas regras do dinheiro

Este é um livro sobre as novas regras do dinheiro, que mudaram em 1971. Por conta dessas modificações, as antigas regras tornaram-se obsoletas. Uma das razões pelas quais tantas pessoas estão em dificuldades financeiras é porque elas continuam a agir de acordo com as velhas regras do dinheiro. Regras antigas do tipo *Trabalhe muito, poupe dinheiro, fuja das dívidas, invista a longo prazo numa carteira de investimentos bem diversificada*. É acerca de jogar pelas *novas regras* do dinheiro, mas para fazer isso é preciso aumentar a sua inteligência financeira e o seu QI financeiro.

Após ler este livro, estará apto a determinar se o melhor para si é seguir as *velhas* ou as *novas regras* do dinheiro.

Encontre as suas aptidões financeiras

O Capítulo 9 fala sobre como descobrir o seu talento financeiro utilizando as três partes do seu cérebro. Como a maioria de nós sabe, as três partes do cérebro são a esquerda, a direita e o subconsciente.

A razão pela qual a maioria das pessoas não enriquece é porque o cérebro subconsciente é a mais poderosa das três partes. Por exemplo, podemos estudar o mercado imobiliário e saber exatamente o que

fazer através do cérebro esquerdo e direito, mas o poderoso cérebro subconsciente assume o controle e diz: «Oh, isso é muito arriscado! E se perder dinheiro? E se cometer um erro?» Nesse exemplo, a emoção do medo leva o cérebro subconsciente a trabalhar contra os desejos do cérebro direito e esquerdo. Ou seja, para desenvolver talento e competência em finanças é importante, antes de qualquer coisa, saber como fazer com que as três partes do seu cérebro trabalhem em harmonia e não uma contra as outras. Este livro explica como fazer isso.

Conclusão

Muitas pessoas acreditam que é preciso ter dinheiro para fazer dinheiro. Isso não é verdade. Lembre-se sempre de que pode perder dinheiro ao investir em ouro; pode perder dinheiro em qualquer coisa. Afinal, não são o ouro, as ações, os imóveis, o trabalho árduo ou o dinheiro que fazem de si uma pessoa rica, mas sim *aquilo que sabe* acerca de ouro, ações, imóveis, trabalho árduo e dinheiro. No final das contas, é a sua inteligência financeira — o seu QI financeiro — que o torna rico.

Continue a ler e fique ainda mais rico ao tornar-se financeiramente mais competente.

CAPÍTULO I

O QUE É A INTELIGÊNCIA FINANCEIRA?

Quando eu tinha 5 anos fui levado ao hospital para uma cirurgia de emergência. Pelo que sei, tive uma infecção séria nos ouvidos, decorrente da varicela. Ainda que tenha sido uma experiência assustadora, guardo uma carinhosa recordação do meu pai, do meu irmão mais novo e das minhas duas irmãs a acenarem-me do lado de fora da janela do hospital, no relvado, enquanto eu estava acamado, a recuperar. A minha mãe não estava lá. Estava em casa, também confinada a uma cama, a lutar com uma doença cardíaca.

Em menos de um ano, o meu irmão mais novo foi levado ao hospital depois de ter caído de uma prateleira na garagem e ter aterrado de cabeça. A minha irmã mais nova foi a próxima, por causa de uma cirurgia a um joelho. E a minha irmã mais pequena, Beth, um bebé recém-nascido, teve um distúrbio de pele que acabou por intrigar os próprios médicos.

Foi um ano difícil para o meu pai. Ele foi o único de nós, entre os seis da família, que não sucumbiu a um desafio médico. A boa notícia é que todos recuperámos e acabámos por ter uma vida saudável. A má notícia é que as contas médicas não paravam de chegar. O meu pai não ficou doente naquele ano, mas contraiu uma doença incapacitante: dívidas médicas colossais!

À época, o meu pai estava a fazer uma pós-licenciatura na University of Hawaii. Fora um aluno brilhante, recebera o seu grau de

bacharel em apenas dois anos e tinha o sonho de se tornar professor universitário. Mas, com uma família de seis pessoas, um empréstimo imobiliário e contas médicas altíssimas para pagar, abandonou o seu sonho para assumir a função de assistente de direção de escolas na pequena cidade de Hilo, na ilha do Havai. Para conseguir fazer a mudança da família de uma ilha para a outra, foi obrigado a contrair um empréstimo com o seu próprio pai. Foi uma época difícil para ele e para a nossa família.

Embora tenha alcançado um tremendo sucesso profissional, obtendo, afinal, o seu diploma de doutoramento, suspeito que o facto de não ter realizado o seu sonho de se tornar professor universitário o perseguiu até ao fim dos seus dias. Dizia frequentemente: «Quando vocês, meninos, saírem de casa vou voltar para a escola e fazer o que gosto: ensinar.»

No entanto, em vez de ser professor, acabou por tornar-se secretário da Educação para o estado do Havai, um posto administrativo. Mais tarde, concorreu para um cargo no executivo, abaixo apenas do governador, mas perdeu. Com 50 anos, subitamente viu-se desempregado. Logo após a eleição, a minha mãe morreu repentinamente, com 48 anos, devido ao coração enfraquecido. O meu pai nunca recuperou dessa perda.

Uma vez mais, os problemas financeiros amontoaram-se. Sem emprego, decidiu mexer no dinheiro que havia poupado para a reforma e investiu numa *franchise* nacional de gelados. E perdeu todo o dinheiro!

Ao envelhecer, o meu pai sentiu que estava muito atrás dos seus pares e a sua carreira de uma vida tinha terminado. Sem o posto de autoridade máxima em educação, perdeu também a sua identidade. Tornou-se mais e mais zangado com os seus colegas ricos que haviam enveredado pelo mundo dos negócios e não da educação, como ele fizera. Criticando-os severamente, dizia com frequência:

«Dediquei a minha vida à educação das crianças do Havai e o que consegui? Nada. Os meus amigos *filhos da mamã e do papá* ficaram ainda mais ricos e eu o que consegui? Nada!»

Nunca saberei porque não voltou à universidade para lecionar. Acredito que ele estava a tentar arduamente enriquecer rapidamente para compensar o tempo perdido. Acabou envolvido em atividades excêntricas e perdia tempo a relacionar-se com golpistas. Nenhum desses esquemas de enriquecimento rápido acabou bem.

Se não fosse por um ou outro expediente e a reforma oficial, teria acabado em casa de um dos filhos. Poucos meses antes de morrer de cancro, com 72 anos, o meu pai chamou-me ao leito de morte e pediu-me desculpas por não ter muito para deixar aos filhos. Coloquei a minha cabeça entre as suas mãos e chorámos juntos.

Dinheiro que não é suficiente

O meu Pai Pobre teve problemas com dinheiro durante toda a vida. Não importava quanto ele conseguisse, o seu problema era *não ter dinheiro suficiente*. A sua inabilidade para resolver esse problema causou-lhe uma profunda dor até ao dia da morte. De forma trágica, ele sentia-se inepto — profissionalmente e como pai.

Por pertencer ao mundo académico, fez o possível para colocar as suas dificuldades de lado e dedicar a sua vida a uma causa maior do que o dinheiro. Insistia que o dinheiro não importava, mesmo quando importava. Embora tenha sido um grande homem, grande marido e pai, além de um educador brilhante, foi essa coisa chamada dinheiro que frequentemente o perturbava, amarfanhando-o silenciosamente, e, no final, é muito triste que tenha sido esse o parâmetro que ele usou para avaliar a própria vida. Ainda que fosse muito inteligente, o meu pai nunca encontrou uma solução para os seus problemas financeiros.

Dinheiro a mais

O meu Pai Rico, que começou a ensinar-me sobre dinheiro aos 9 anos, também tinha problemas financeiros. Mas resolveu esses problemas de um modo diferente. Admitia que o dinheiro era importante e, ao compreender isso, esforçava-se, a cada oportunidade, para aumentar a sua inteligência financeira. Para ele, isso significava enfrentar os seus problemas financeiros e aprender com o processo. O meu Pai Rico não era, nem de perto, tão inteligente academicamente como o meu Pai Pobre, mas, como resolvia os seus problemas financeiros de maneira diferente, aumentando a sua inteligência financeira, os problemas de dinheiro do meu Pai Rico eram *dinheiro a mais*.

Com dois pais, um rico e um pobre, aprendi que, rico ou pobre, todos temos problemas financeiros.

Os problemas financeiros dos pobres são:

1. Não ter dinheiro suficiente;
2. Usar crédito para suprir a falta de dinheiro;
3. O aumento do custo de vida;
4. Quanto mais ganham, mais impostos pagam;
5. Medo das emergências;
6. Conselhos financeiros nocivos;
7. Dinheiro insuficiente para a reforma.

Os problemas financeiros dos ricos são:

1. Ter dinheiro a mais;
2. Necessidade de mantê-lo seguro e bem investido;
3. Não distinguir se as pessoas gostam deles ou do seu dinheiro;
4. Ter necessidade de contar com conselheiros financeiros astutos;

5. Criar filhos mimados;
6. Planear a herança e a distribuição do dinheiro;
7. Impostos governamentais excessivos.

O meu Pai Pobre teve problemas financeiros durante toda a vida. Não importava o quanto ganhasse, o seu problema continuava a ser a *insuficiência de dinheiro*. O meu Pai Rico também teve problemas financeiros. Mas o seu problema era *dinheiro a mais*. Qual é o problema financeiro que o leitor escolheria?

Soluções nocivas para problemas financeiros

Ter aprendido ainda em tenra idade que todos temos problemas financeiros, não importa quão rico ou pobre sejamos, foi uma lição muito importante para mim. Muitas pessoas acreditam que, se tivessem muito dinheiro, os seus problemas financeiros acabariam. Mal sabem elas que ter muito dinheiro apenas provoca mais problemas financeiros.

Um dos meus anúncios favoritos é o de uma empresa financeira, o qual começa com o *rapper* MC Hammer a dançar com algumas mulheres lindas, um *Ferrari* e um *Bentley*, e uma mansão exageradamente grande atrás dele. Ao fundo, estão a ser colocadas mercadorias fabulosas na mansão. A música de Hammer, *U Can't Touch This* (Não podes tocar nisto), acompanha todo esse movimento. Então, a tela fica negra e aparecem as palavras «15 minutos mais tarde». Na cena seguinte, MC Hammer está sentado na calçada, em frente da mesma mansão, cabisbaixo, com a cabeça entre as mãos, junto a um leiteiro que diz «Hipoteca Executada». O anunciante diz: «A vida passa rapidamente. Estamos aqui para ajudá-lo!»

O mundo está cheio de MC Hammers. Todos já ouviram falar de vencedores de lotarias que ganharam milhões e poucos anos

volvidos acabaram afundados em dívidas. Ou de um jovem atleta profissional que vive numa casa luxuosa enquanto está a jogar e depois, com o fim dos seus dias de glória, acaba por baixo de uma ponte. Ou ainda de um jovem cantor de *rock* que é multimilionário aos 20 anos e está à procura de emprego aos 30. (Ou o *rapper* que está a vender produtos financeiros que muito provavelmente já usava quando perdeu o seu dinheiro.)

O dinheiro, por si só, não resolve os seus problemas financeiros. É por isso que dar dinheiro às pessoas pobres não resolve os problemas financeiros delas. Em muitos casos, isso prolonga o problema e cria ainda mais pessoas pobres. Veja como exemplo a ideia da assistência social do governo americano — conhecida como *welfare*. Desde a Grande Depressão, em 1929, até 1996, o governo americano garantiu dinheiro aos pobres desta nação, não importando as suas condições. Tudo o que tinham de fazer era habilitar-se para o programa de pobreza e receber um cheque do governo — perpetuamente. Se mostrassem iniciativa, arranjassem um emprego e ganhassem mais do que o limite permitido, o governo cortar-lhes-ia os benefícios. Como, ao trabalhar, o pobre teria outros custos associados com os quais antes não tinha de se preocupar — tais como roupas, uniformes, creches, transportes —, em muitos casos acabavam com menos dinheiro do que antes de terem emprego — e, naturalmente, com muito menos tempo. Era melhor não trabalhar. Esse sistema beneficiou aqueles que eram preguiçosos e puniu os que mostravam iniciativa. O sistema criou ainda mais pobres.

O trabalho árduo não resolve os problemas financeiros. O mundo está cheio de pessoas que trabalham muito e nada possuem. Os trabalhadores esforçados ganham dinheiro, mas, ainda assim, afundam-se cada vez mais em dívidas, o que os leva a trabalhar ainda mais para ganharem ainda mais dinheiro.

A educação não resolve os problemas financeiros. O mundo está cheio de pessoas pobres altamente instruídas. Chamam-lhes socialistas.

Um emprego não resolve problemas financeiros. Existem milhões de pessoas que ganham apenas o suficiente para sobreviver. Muitas pessoas que estão empregadas não conseguem comprar as próprias casas, ter assistência médica adequada, educação ou mesmo dinheiro suficiente destinado à reforma.

Como resolver os problemas financeiros?

A inteligência financeira resolve os problemas financeiros. Em termos simples, a inteligência financeira é aquela parte da nossa inteligência total que usamos para resolver problemas financeiros. Alguns exemplos de problemas financeiros são:

1. «Não ganho o suficiente»;
2. «Estou atolado em dívidas»;
3. «Não posso comprar uma casa»;
4. «O meu carro avariou. Como vou conseguir dinheiro para o reparar?»;
5. «Tenho \$10 mil. Onde devo investir?»;
6. «O meu filho quer ir para a faculdade, mas não temos dinheiro»;
7. «Não tenho dinheiro suficiente para me reformar»;
8. «Não gosto do meu trabalho, mas não posso dar-me ao luxo de deixá-lo»;
9. «Estou reformado e a cada dia que passa com menos dinheiro»;
10. «Não posso pagar a minha cirurgia».

A inteligência financeira resolve esses e outros problemas financeiros. Infelizmente, se a nossa inteligência financeira não for desenvolvida à altura para resolver esses problemas, eles persistem, não desaparecem. Muitas vezes até pioram, gerando ainda mais problemas financeiros. Por exemplo, há milhões de pessoas que não possuem dinheiro de lado para a reforma. Se falharem em resolver esse problema, ele tornar-se-á ainda pior à medida que as pessoas envelhecerem e necessitarem de dinheiro para cuidados médicos. Goste ou não, o dinheiro afeta o estilo e a qualidade de vida — assim como permite a adequação e a facilidade nas escolhas. A liberdade de escolher o que o dinheiro oferece pode significar a diferença entre pedir boleia nas estradas ou viajar de autocarro... ou num avião particular.

Resolver problemas financeiros torna-o mais inteligente

Quando era miúdo, o meu Pai Rico disse-me: «Problemas com dinheiro fazem de ti uma pessoa mais inteligente... se os resolveres.» Ele também me disse: «Se resolveres os teus problemas financeiros, a tua inteligência financeira aumentará. Quando a inteligência financeira aumenta, tornamo-nos mais ricos. Se não resolveres os teus problemas ficarás mais pobre. Se não resolveres os teus problemas, seguramente que eles trazer-te-ão ainda mais problemas.» Se quer aumentar a inteligência financeira, tem de ser um solucionador de problemas. Se não resolver os seus problemas financeiros, nunca será rico. Na verdade, ficará mais pobre quanto maior for o tempo que o problema persistir sem solução.

O meu Pai Rico usava o exemplo de uma dor de dentes para ilustrar o que queria dizer com um problema que desencadeava outro. Dizia: «Ter um problema financeiro é como uma dor de

dentes: se não tratares dela, a dor far-te-á sentires-te muito mal. Se estiveres mal, provavelmente não trabalharás bem porque estás irritado. Não tratares dos dentes pode conduzir-te a complicações médicas porque é fácil para os germes crescerem e espalharem-se a partir do problema na tua boca. Um dia, perdes o emprego por causa dessa doença crónica. Sem um emprego, não podes pagar a renda. Se falhares a resolver o problema renda vais para a rua, com a saúde deficiente, a comeres do lixo, e *ainda* terás dor de dentes.»

Embora tal exemplo seja extremo, essa história marcou-me. Ainda bem jovem, percebi a importância de resolver problemas e o efeito de dominó causado pela não resolução desses problemas.

Muitas pessoas não resolvem os seus problemas financeiros quando são pequenos, no estágio inicial da dor de dentes. Em vez de resolvê-los agravam-nos ao ignorá-los ou ao não resolvê-los ainda na raiz. Por exemplo, quando ficam com pouco dinheiro, muitas pessoas utilizam cartões de crédito para complementar o que falta. Rapidamente acabam com as contas do cartão a acumularem-se e com os credores a persegui-las com as faturas na mão. Para resolver esse problema fazem ainda mais empréstimos ou vendem a própria casa. O problema é que continuam a usar o cartão de crédito mesmo depois disso. Só que agora já não possuem uma casa própria ou, então, devem dinheiro a mais credores do que antes.

Para resolver esse problema, conseguem novos cartões de crédito para pagar os antigos. Ao sentirem-se deprimidas por causa dos problemas que se amontoam, usam os novos cartões para ir de férias e viajar. A questão é que a raiz do problema ainda está lá, tal qual a dor de dentes. A raiz do problema é a falta de inteligência financeira e o problema gerado pela falta de inteligência financeira é a incapacidade de resolver problemas financeiros simples. Em vez de atacar o problema pela raiz — hábitos de consumo, neste caso —, muitos ignoram-no. Se não arrancar a erva daninha pela raiz e

apenas cortar o topo, ela voltará ainda mais forte — e rapidamente. Isso também é verdade em relação aos seus problemas financeiros.

Ainda que estes exemplos pareçam exagerados, não são raros. A questão é que problemas financeiros são *o problema*, mas também são *a solução*. Se as pessoas conseguem resolver os seus problemas tornam-se mais inteligentes. O seu QI financeiro aumenta. Uma vez que se tornam mais inteligentes financeiramente, passam a poder resolver problemas ainda maiores. Se podem resolver problemas financeiros mais complicados, tornam-se ainda mais ricas.

Gosto de usar a Matemática como exemplo. Muitas pessoas odeiam esta disciplina. Como é sabido, se não resolver as lições de matemática (praticar a resolução de problemas matemáticos) não poderá resolver problemas matemáticos. Se não puder resolvê-los, então não passará no exame. Se não passar no exame, então terá negativa em matemática. Uma negativa nessa disciplina significa que não passará para a faculdade. Então, o único emprego que conseguirá será ao balcão de um McDonald's, com o salário mínimo. Este é um exemplo de como um pequeno problema pode tornar-se um problema enorme.

Por outro lado, se praticar diligentemente a resolução de problemas matemáticos tornar-se-á mais e mais inteligente e capaz de resolver equações mais complexas. Depois de anos de trabalho árduo será um génio da matemática e as coisas que antes pareciam difíceis afigurar-se-ão simples. Todos temos de começar com o $2 + 2$. E aqueles que conseguem não param por aí.

A causa da pobreza

A pobreza é, simplesmente, ter mais *problemas* do que *soluções*. A pobreza é causada pela sobrecarga de problemas que a pessoa não consegue resolver. Nem todas as causas da pobreza são problemas

financeiros. Podem ser problemas com drogas, um casamento com a pessoa errada, viver num bairro problemático, falta de especialização para o trabalho, falta de transporte ou incapacidade para cuidar da saúde.

Alguns problemas financeiros, como dívidas excessivas e baixos salários, são gerados por circunstâncias que vão para lá da aptidão do indivíduo na resolução de problemas e que têm muito mais a ver com o governo e com a ilusão de que a economia está bem.

Por exemplo, uma das causas dos salários baixos é a preponderância da oferta de vagas de empregos no setor dos serviços. Nos Estados Unidos, os empregos mais bem pagos da indústria estão a deslocalizar-se para fora do país. Quando era criança, a General Motors era o maior empregador dos Estados Unidos. Hoje é o Wal-Mart. Todos sabemos que o Wal-Mart não é conhecido por pagar salários altos — ou por ter bons planos de reforma para os seus trabalhadores.

Há 50 anos era possível a uma pessoa sem um alto grau de instrução sair-se bem financeiramente. Mesmo que tivesse apenas a frequência do secundário, um jovem poderia conseguir um trabalho relativamente bem pago na fabricação de aço ou de carros. Hoje, as oportunidades de emprego estão na produção de hambúrgueres.

Há cinco décadas, as empresas manufatureiras ofereciam benefícios como assistência médica e planos de reforma complementares. Hoje, milhões de trabalhadores estão a ganhar menos, enquanto, ao mesmo tempo, necessitam de mais para cobrir as próprias despesas médicas e poupar o suficiente para se reformar. Dia após dia, esses problemas financeiros não são resolvidos e tornam-se ainda maiores. E têm origem num problema ainda maior, que vai além do poder individual de mudar ou resolver. Eles surgem a partir de políticas económicas ineficientes e do favorecimento.

DESENVOLVA A SUA INTELIGÊNCIA FINANCEIRA

Em 1997, o livro *Pai Rico, Pai Pobre*, de Robert Kiyosaki, surpreendeu os leitores ao simplificar a linguagem financeira e apresentar métodos eficazes de gestão das finanças pessoais. O livro tornou-se um êxito em todo o mundo, incluindo Portugal, e um dos bestsellers mais duradouros na história do *New York Times*.

Este livro é a continuação da primeira obra de Robert Kiyosaki, focando-se na importância da educação financeira. Muitas pessoas acreditam que é preciso ter dinheiro para gerar dinheiro, mas isso não é verdade. Lembre-se sempre de que pode perder dinheiro em qualquer investimento, mesmo nos que são considerados pouco arriscados. É preciso saber investir.

Não são as ações, o ouro, os imóveis, o trabalho árduo ou o próprio dinheiro que o tornam uma pessoa rica; é, antes, o que conhece sobre tudo isso e a forma como gere os seus rendimentos. No contexto atual de turbulência económica, a sua inteligência financeira — o seu QI Financeiro — é a chave para multiplicar a sua riqueza.

Com este livro, terá todas as ferramentas e indicações para entrar no caminho certo para o sucesso e plena liberdade financeira.



Robert Kiyosaki desafiou e mudou a forma como milhões de pessoas, um pouco por todo o mundo, pensam sobre dinheiro e finanças pessoais. As ideias que defende contrariam a sabedoria convencional e valeram-lhe já a reputação de irreverente, corajoso e direto. É mundialmente conhecido como defensor da educação financeira.

Publicado originalmente com o título *Rich Dad's Increase Your Financial IQ*. Esta tradução é publicada por acordo com:



ISBN 978-989-8843-56-2



Vida Prática