

#1 Best-Seller em Negócios: Finanças | Empreendedorismo

"Você aprenderá mais em dois dias lendo esse livro do que em dois anos em uma faculdade de Administração, e o preço é 100 vezes menor!"

A VIA EXPRESSA dos Milionários

DESVENDE O CÓDIGO DA RIQUEZA E
VIVA RICO POR UMA VIDA INTEIRA

The background of the book cover features a perspective view of a road that curves away from the viewer, set against a backdrop of numerous US dollar bills that create a textured, golden-yellow surface.

M J D E M A R C O

Prefácio por Marcus Lucas

“A mentalidade da Via Expressa é uma perspectiva revigorante: acumular riqueza a tempo de desfrutá-la. Eu estou tão cansado do conselho tradicional de trabalhar duro e poupar gradualmente! A proposta da Via Lenta não estava funcionando para mim. O MJ me ajudou a perceber o que era possível e eu estou ‘acelerando’ mais rápido do que poderia imaginar. Meu negócio e meu patrimônio líquido crescem diariamente. Não gosto nem de imaginar onde eu estaria hoje se não fosse a Via Expressa.”

~ SKYLER R., IDAHO, ESTADOS UNIDOS.

“Antes de descobrir a Via Expressa, eu tinha a opinião de que para ganhar dinheiro eu deveria trabalhar para alguém 10 horas por dia durante 50 anos. Eu pensava que acumular milhões era só para aqueles que tinham pais ricos ou sorte. Agora eu entendo melhor - para ganhar milhões não é necessário ter família rica nem sorte. É preciso saber como. Através da Via Expressa, eu fui capaz de adquirir esse conhecimento.”

~ FLORIAN F., AUGSBURGO, ALEMANHA.

“Dizer que seus conselhos e os “Princípios da Via Expressa” mudaram a minha vida seria um eufemismo. Eu sabia que havia uma vida melhor lá fora, mas eu estava frustrado sobre como alcançá-la. Depois de ler seus conselhos gratuitos no Fastlane Forum durante meses, tudo começou a se encaixar para mim. Eu comecei a enxergar porque eu estava vivendo com salário apertado, e então decidi que iria escapar dessa situação. Quatro anos depois, eu quase quadrupliquei meu patrimônio líquido. Eu poupei e investi mais nos últimos anos do que muitos dos meus amigos na faixa dos 30. Além disso, com 26 anos de idade hoje, o conhecimento que adquiri nos últimos quatro anos é, de longe, muito maior do que tudo que poderia ter aprendido em uma faculdade.”

~ MIKE G., NOVA JÉRSEI, ESTADOS UNIDOS.

“A Via Expressa tem me ensinado a pensar grande e a perceber que um emprego convencional não é a resposta. Logo irei me formar na faculdade e não precisarei me preocupar com entrevistas. Obrigado!”

~ LUKE M. CAROLINA DO NORTE, ESTADOS UNIDOS.

“Se não fosse pela Via Expressa, eu ainda estaria olhando para um futuro como funcionário que realiza um trabalho operacional chato e desanimador, vivendo uma vida de frugalidade com sonhos suprimidos e temendo não dar conta das coisas todo santo dia. Graças ao MJ e à comunidade da Via Expressa, minha mente, minha vida e as portas se abriram como eu nunca poderia ter imaginado! Estou no caminho para conseguir deixar minha rotina de trabalho comendo poeira, enquanto acelero em direção ao pôr do sol com exuberância e abundância!”

~ MATT J. , FLÓRIDA, ESTADOS UNIDOS.

A VIA EXPRESSA Dos Milionários

**Desvende o Código da Riqueza e
Viva Rico por uma Vida Inteira**

M J D E M A R C O

Copyright © 2011 MJ DeMarco
Todos os direitos reservados.

Nenhuma parte desse livro deve ser reproduzida de nenhuma forma ou em quaisquer meios eletrônicos, incluindo armazenamento de arquivos e sistemas de recuperação de dados, sem que se tenha uma permissão por escrito da editora. A única exceção é o crítico, que pode citar trechos curtos em uma resenha publicada.

Publicado por
ML Empreendimentos Digitais
Rua Domingos Barbieri
Caixa Postal 49 – Instituto de Previdência – Butantã
São Paulo, SP 05531-060

Licenciado por Marcus Lucas
Tradução por Jenifer Berto
Revisão por Aline da Costa Gondim
Design da capa por MJ DeMarco

As informações aqui contidas representam a visão do autor à data de publicação do livro original. Este livro é apresentado com propósitos unicamente informativos. Dado que as condições podem mudar amplamente, o autor se reserva o direito de alterar e atualizar suas opiniões baseando-se em novos cenários e condições. Uma vez que todas as informações contidas neste livro foram verificadas conforme possível, o autor e seus afiliados / parceiros, não assumem qualquer responsabilidade a respeito de erros, discrepâncias ou omissões.

Para Cakes:

Obrigado por ter feito papel de mãe e pai e pelos sacrifícios que você fez pelos filhos. Eu te devo todo o carinho do mundo pelas provocações maternas de "Arranje um emprego, querido!" que me inspiraram a me rebelar contra a mediocridade financeira...



Para Michele Hirsch:

Não tenho certeza se esse livro existiria se não fossem suas palavras de encorajamento e apoio durante aqueles anos iniciais de "apartamento kitnet". Não, eu não esqueci.



Para a comunidade do Fastlane Forum:

Obrigado pelos lembretes constantes de que eu tinha um trabalho a terminar.

Prefácio

REPORTANDO DE: BANGKOK, TAILÂNDIA.

Finalmente a meta, que muitos chamariam de sonho, tinha sido conquistada: recém aterrissado em Bangkok, Tailândia, para me aventurar – de maneira responsável – como um dos primeiros empreendedores nômades digitais brasileiros, implementando negócios digitais remotamente, utilizando apenas uma conexão com a internet. Neste mesmo ano, em 2011, conheci uma pessoa que me apresentaria ao livro *A Via Expressa dos Milionários*.

Era um alemão, fluente em oito idiomas, que já viajava o mundo há anos com o estilo de vida de nômade digital. Estilo que o introduziu a conceitos libertários, como o dos *viajantes perpétuos* e o da *teoria das bandeiras*. Em uma de nossas conversas sobre livros ele falou em Português, com um leve sotaque que mal podia ser percebido: “Você precisa ler *A Via Expressa dos Milionários*. Ele está na minha lista TOP 5 de livros de empreendedorismo. É o melhor livro para mentalidade empreendedora.”

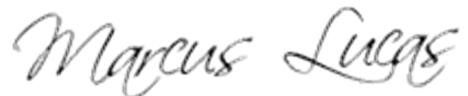
Apesar de relutar um pouco, já que livros motivacionais e de autoajuda surgem no mercado como pipocas explosivas, decidi seguir o conselho do amigo alemão poliglota. Afinal, **aprender com pessoas que já chegaram ao ponto em que você quer estar é uma das minhas filosofias pessoais.**

Ao ler, me deparei com o pensamento: “fazia tempo que eu não absorvia tanta informação de valor, expondo o *por trás das cortinas* e as baboseiras ensinadas por ‘gurus’ atuais, e que, *de fato*, oferece dicas práticas e aplicáveis para a criação e crescimento de negócios!” A partir de então, *A Via Expressa dos Milionários* está presente na minha lista dos TOP 5 dos livros de empreendedorismo e negócios também.

Os resultados positivos (diretos e indiretos) de, não apenas ler, mas incorporar os conceitos apresentados neste livro na minha vida foram impagáveis: decidi finalmente mostrar meu rosto... e acabei palestrando em um dos eventos mais renomados do mundo, o *TEDx Talks*; fui pessoalmente mentorado por um multimilionário britânico na ilha paradisíaca Koh Samui, na Tailândia, sem precisar

pagar um tostão; consegui a licença deste fantástico livro para trazê-lo ao mercado brasileiro – e difundir tais conceitos valiosíssimos, que foram cruciais no meu próprio desenvolvimento como empreendedor.

Agora, é o seu momento de tomar *controle* do volante da sua vida e entrar na Via Expressa. Espero que você encontre muitas informações valiosas nestas páginas e que se comprometa a aplicar tudo o que aprendeu na sua própria vida e negócios. Se o fizer, o céu é o limite! Vejo você em algum lugar do mundo. *Assuma o volante e comece a acelerar agora.*



Marcus Lucas

Bangkok, Tailândia

17 de Outubro de 2015

Mensagem do Autor

A “PROFECIA DA LAMBORGHINI” SE COMPLETA

A *Via Expressa dos Milionários* é o eco de um encontro oportuno que tive há muito tempo atrás, quando ainda era um adolescente gorducho. Foi o surgimento da consciência de Via Expressa, uma ressurreição causada por um estranho dirigindo um carro mítico – uma Lamborghini Countach. Assim nasceu a Via Expressa, e com ela a concepção e a crença de que para alcançar a riqueza não é necessário viver 50 anos de mediocridade financeira devorados por décadas de trabalho, décadas de poupança, décadas de frugalidade impensada e décadas de retorno de 8% investidos em ações.

Este livro faz referência à marca Lamborghini com frequência, e não é para me gabar que digo que já possui algumas delas. O ícone Lamborghini representa a concretização de uma profecia em minha vida. Ela teve início inocentemente quando eu vi uma Lamborghini pela primeira vez e isso me chutou para fora da minha zona de conforto. Eu questionei seu jovem dono, perguntando-lhe o seguinte: “Como você conseguiu comprar um carro tão incrível”?

A resposta que recebi e que revelo no capítulo 2, foi curta e poderosa, mas eu queria ter ouvido mais. Eu gostaria que aquele rapaz tivesse tirado um minuto, uma hora, um dia ou uma semana para conversar comigo. Eu gostaria que aquele jovem estranho tivesse me orientado sobre como conseguir o que eu imaginava que uma Lamborghini significava: riqueza. Eu gostaria que aquele homem tivesse pego um livro em seu carro e me entregado.

Avancemos para o dia de hoje. Enquanto desafio o perigo nas ruas com minha Lamborghini, eu revivo aquele momento, agora ao contrário. Para celebrar o sucesso de minha Via Expressa, comprei um desses monstros legendários, uma Lamborghini Diablo. Se você nunca teve a oportunidade de dirigir um carro que custa mais do que a moradia da maioria das pessoas, deixa eu te contar como funciona: você não pode ser tímido. As pessoas seguem você no trânsito. Elas colam na traseira do seu carro, passam por você dirigindo devagar e causam acidentes.

Abastecer é um acontecimento: as pessoas tiram fotos, ambientalistas revoltados te olham torto, invejosos insinuam coisas a respeito do tamanho do seu pênis – como se possuir um Hyundai significasse que o dono fosse bem-dotado. Em geral, as pessoas fazem perguntas.

As perguntas mais frequentes vêm de adolescentes questionadores e maliciosos, como eu fui há muitos anos: “Uau, como você conseguiu comprar uma dessas?” ou “O que você faz da vida?” As pessoas associam uma Lamborghini à riqueza, e embora isso seja mais uma ilusão do que qualquer outra coisa (qualquer imbecil é capaz de financiar uma Lamborghini), esse é um indicativo de um estilo de vida dos sonhos que a maioria das pessoas enxerga como incompreensível.

Agora, quando ouço a mesma pergunta que eu fiz há décadas, eu tenho o poder de dar de presente um livro e, talvez, dar de presente um sonho. Este livro é minha resposta oficial.

MJ DeMarco

MJ DeMarco

Phoenix, Arizona, Estados Unidos

4 de Janeiro de 2011

Tabela de Conteúdo

INTRODUÇÃO	xii
PARTE 1 – RIQUEZA EM UM CADEIRA DE RODAS: “FIQUE RICO DEVAGAR” É “FIQUE RICO VELHO”	1
Capítulo 1: A Grande Decepção	3
Capítulo 2: Como Eu Mandei o “Fique Rico Devagar” se Danar	8
PARTE 2 – A RIQUEZA NÃO É UMA ESTRADA, É UMA VIAGEM!	23
Capítulo 3: A Viagem para a Riqueza	24
Capítulo 4: Os Mapas que Levam à Riqueza	31
PARTE 3 – POBREZA: O MAPA DA CALÇADA	35
Capítulo 5: O Caminho Mais Utilizado: A Calçada	36
Capítulo 6: A Sua Riqueza foi Intoxicada?	47
Capítulo 7: Faça Mau Uso do Dinheiro e Ele Fará o Mesmo com Você	53
Capítulo 8: Os Sortudos Jogam o Jogo	61
Capítulo 9: Riqueza Demanda Responsabilidade	67
PARTE 4 – MEDIOCRIADE: O MAPA DA VIA LENTA	75
Capítulo 10: A Mentira da Qual te Convenceram: A Via Lenta	76
Capítulo 11: A Troca Criminosa: Seu Emprego	89
Capítulo 12: A Via Lenta: Porque Você Não Está Rico	96
Capítulo 13: A Luta Fútil: Educação	108
Capítulo 14: A Hipocrisia dos Gurus	113
Capítulo 15: Vitória Através da Via Lenta... Uma Apostila com a Sorte	120
PARTE 5 – RIQUEZA: O MAPA DA VIA EXPRESSA	132
Capítulo 16: O Atalho para a Riqueza: A Via Expressa	133
Capítulo 17: Mude de Time e de Estratégia	145
Capítulo 18: Como os Ricos Realmente Ficam Ricos	150

Capítulo 19: Divorcie o Casal Riqueza e Tempo	161
Capítulo 20: Recrute Seu Exército de Defensores da Liberdade	172
Capítulo 21: A Verdadeira Lei da Riqueza	181
PARTE 6 – SEU VEÍCULO PARA A RIQUEZA: VOCÊ	188
Capítulo 22: Seja Dono de Si Memo Primeiro	189
Capítulo 23: O Volante da Vida	194
Capítulo 24: Mantenha Seu Para-Brisa Limpo	204
Capítulo 25: Desodorize Ventos Contrários Malcheirosos	218
Capítulo 26: Seu Combustível Primordial: Tempo	225
Capítulo 27: Troque Aquele Óleo Velho e Sujo	235
Capítulo 28: Alcance Além do Limite Máximo	248
PARTE 7 – AS ESTRADAS PARA A RIQUEZA	258
Capítulo 29: As Rotas Certas para a Riqueza	259
Capítulo 30: O Mandamento da Necessidade	262
Capítulo 31: O Mandamento da Entrada	278
Capítulo 32: O Mandamento do Controle	285
Capítulo 33: O Mandamento da Escala	295
Capítulo 34: O Mandamento do Tempo	304
Capítulo 35: Riqueza Rápida: As Rodovias Interestaduais	308
Capítulo 36: Encontre o Seu Caminho Livre	318
Capítulo 37: Dê um Destino para Sua Estrada	325
PARTE 8 – SUA VELOCIDADE: ACELERE A RIQUEZA	336
Capítulo 38: A Velocidade do Sucesso	337
Capítulo 39: Queime o Plano de Negócios.	
Dê Ignição na Execução	344
Capítulo 40: Pedestres te Deixarão Rico!	349
Capítulo 41: Jogue os Trapaceiros na Sarjeta!	363
Capítulo 42: Seja o Salvador de Alguém	372
Capítulo 43: Construa Marcas e Não Negócios	377
Capítulo 44: Escolha Monogamia em Vez de Poligamia	394
Capítulo 45: Reúna Tudo:	
Dê uma Super Carga ao Seu Plano de Riqueza!	397
APÊNDICE A – REFLEXÕES DE LEITORES	405
APÊNDICE B – AS 40 DIRETRIZES DA VIA EXPRESSA	414
APÊNDICE C – EXPANDA SUA VIA EXPRESSA	416

Introdução

A ESTRADA PARA A RIQUEZA TEM UM ATALHO

Existe uma estrada escondida que leva à riqueza e à liberdade financeira, um atalho extremamente rápido onde você pode atingir a riqueza em sua exuberante juventude em vez da delimitada velhice. Não, você não precisa aceitar a mediocridade. Você pode viver rico, se aposentar quatro décadas antes e viver uma vida que muitos não podem. Infelizmente, o atalho está astutamente camuflado de sua visão. Em vez dele, você é direcionado a uma paralisante estrada para a mediocridade – uma fartura entorpecida de estratagemas financeiros feitos para as massas dormentes, uma legião de regras que sacrificam seus maiores sonhos em prol de expectativas anestesiadas.

Conhece essa estrada? Ela é a mediocridade financeira, também conhecida como “Fique Rico Devagar”, “A Via Lenta”, ou “Alcançar Riqueza em uma Cadeira de Rodas”. Esse tédio soa assim:

Vá para a escola, tire boas notas, se forme, arranje um bom emprego, poupe 10%, invista no mercado de ações, maximize sua aposentadoria, reduza os gastos do cartão de crédito e acumule cupons de desconto... Assim, um dia, quando você estiver com, ah, 65 anos de idade, você será rico.

Essa ordem é um decreto para trocar a vida pela vida. É o caminho mais longo e não, não é exagero. Se a riqueza fosse uma viagem pelo oceano, o “Fique Rico Devagar” seria como navegar pela parte inferior da América do Sul enquanto que o Viajante da Via Expressa utiliza o Canal do Panamá.

A Via Expressa dos Milionários não é uma estratégia estática que prega “invista no mercado imobiliário”, “pense positivamente” ou “comece um negócio próprio”, mas uma completa fórmula psicológica e matemática que decodifica a riqueza e abre o caminho para o atalho. A Via Expressa é uma progressão de distinções que dá probabilidade ao que ninguém diz: viva a riqueza hoje, enquanto você é jovem, décadas antes das normas padrão de aposentadoria. Sim, você pode viver uma vida de

liberdade e prosperidade, e não importa se você tem 18 ou 40 anos. O que o “Fique Rico Devagar” faz em 50 anos, o atalho da Via Expressa faz em cinco.

POR QUE VOCÊ NÃO PODE DIRIGIR PELO ATALHO TAMBÉM?

Se você for um típico buscador de riqueza, sua aproximação a ela pode ser deduzida pela atemporal pergunta: *O que eu preciso fazer pra ficar rico?* A busca pela resposta – o Santo Graal da Riqueza – coloca você em um modo de persistência em que você vai atrás de uma variedade de estratégias, teorias, carreiras e esquemas que supostamente trarão a riqueza diretamente para o seu colo.

Invista no mercado imobiliário! Negocie moeda estrangeira! Jogue futebol profissionalmente! “O que eu preciso fazer?”, grita aquele que busca a riqueza!

Não. Pare, por favor. A resposta tem mais a ver com *o que você tem feito do que com o que você não tem*. Existe um velho provérbio que foi modificado com o tempo, mas a mensagem principal é essa: se você quer continuar recebendo o que está recebendo, continue fazendo o que está fazendo.

A tradução? **PARE!** Se você não está rico, PARE de fazer o que está fazendo. PARE de seguir a sabedoria convencional. PARE de seguir a multidão e usar a fórmula errada. PARE de seguir o mapa de uma estada que acaba com seus sonhos e o leva à mediocridade. PARE de viajar pelas estradas com restritivos limites de velocidade e curvas infinitas. Eu chamo isso de “anti-conselho” e muito deste livro segue essa receita.

Este livro lista cerca de 300 distinções criadas para decodificar a riqueza e tirar você de sua estrada atual, direcionando-o para uma nova rota onde você pode desfrutar do atalho para a riqueza. As distinções são como placas direcionais, criadas para “PARAR” suas formas antigas de ação, pensamento e crença, de forma a orientá-lo para um novo caminho. Em essência, *você precisa desaprender o que aprendeu*.

SUA REALIDADE NÃO MUDA A MINHA

Essa sessão é para os invejosos. Eu apresento a Via Expressa com impertinente cinismo. Este livro contém muito encorajamento feito com palavras duras e diretas e, por se tratar da expressão de uma opinião, ao fim você precisa buscar a sua própria verdade. A Via Expressa pode insultar, ofender ou desafiar você, porque violará tudo o que lhe ensinaram. Ela contradirá os ensinamentos de seus pais, professores e planejadores financeiros. E uma vez que eu violo tudo o que a sociedade representa, pode apostar que as mentes medíocres ficarão incomodadas.

Felizmente, sua crença (ou descrença) na estratégia da Via Expressa não muda a minha realidade. Ela muda apenas a sua. Deixe-me repetir: o que você pensa sobre a Via Expressa não muda a minha realidade; *o propósito dela é transformar a sua*.

Então deixa contar a você sobre a minha realidade. Eu vivo feliz em uma grande casa com vista para as montanhas na bela Phoenix, Arizona. Existem quartos na minha casa que eu fico semanas sem visitar. Sim, ela é muito grande. E a história desta casa é tão incrivelmente épica que é melhor contar em outro momento.

Eu não consigo me lembrar da última vez em que acordei com um despertador – todo dia é domingo. Eu não tenho emprego nem chefe. Não possuo um terno ou uma gravata. Meu nível de colesterol confirma que eu janto em restaurantes italianos com uma frequência muito elevada. Eu fumo charutos. Eu dirijo uma Toyota Tacoma para trabalhar (“trabalhar” significa ir à academia e ao supermercado) e uma Lamborghini Murcielago Roadster para me divertir. Quase perdi minha vida em uma corrida de rua dirigindo uma Viper com 750 cavalos de potência otimizada com óxido nitroso. Faço compras no Costco, no Kohl’s, e no Walmart se eu estiver na vizinhança e já passar da meia noite. Não, eu não vou de Lamborghini no Walmart. Isso poderia causar um rompimento no equilíbrio do espaço-tempo contínuo. Os fãs de Jornada nas Estrelas saberão melhor. Eu não tenho nenhum relógio que custe mais do que 149 dólares.

Eu gosto de tênis, golfe, ciclismo, natação, fazer trilhas, softball, poker, sinuca, artes, viajar e escrever. Eu viajo quando e pra onde eu quero. Com exceção da minha hipoteca, eu não tenho dívidas. Você não vai conseguir me comprar presentes, porque eu já tenho tudo o que eu quero. Vejo os preços da maioria das coisas de forma inconsequente, porque se eu quero, eu compro.

Fiz meu primeiro milhão quando eu tinha 31 anos. Cinco anos antes eu morava com a minha mãe. Aposentei-me quando fiz 37. Todo mês eu ganho milhares de dólares de juros e valorização dos investimentos feitos por mim no mundo inteiro. Não importa o que eu faça durante o dia, uma coisa é certa: eu sou pago e não preciso trabalhar. Eu tenho liberdade financeira porque desvendei o código da riqueza e escapei da mediocridade. Eu sou um cara normal vivendo uma vida anormal. É uma terra de fantasias e ao mesmo tempo minha realidade, meu normal, meu desvio do comum onde posso perseguir meus sonhos mais incomuns em uma vida livre de compromissos financeiros. Se eu tivesse escolhido a estrada predeterminada “Fique Rico Devagar”, meus sonhos estariam sobrevivendo com aparelhos, provavelmente

substituídos por um despertador e um longo deslocamento matutino de casa até o trabalho.

E os seus sonhos? Eles precisam ser ressuscitados? Sua vida é uma estrada que converge com um sonho, ou é o sonho? Se seus sonhos perderam as probabilidades é possível que o “Fique Rico Devagar” os matou. Ele pede a você, criminalmente, que troque a sua liberdade pela liberdade. É uma troca insana e um destruidor de sonhos.

De forma alternativa, se você viajar pelas estradas certas e usar o mapa correto como vantagem, você pode tornar seus sonhos realidade. Sim, como um Viajante da Via Expressa, você pode criar riqueza rapidamente. Mande o “Fique Rico Devagar” se danar e ganhe uma vida de prosperidade, liberdade e sonhos realizados... Assim como eu.

Se este livro não encontrou você mais cedo na vida, não se preocupe. A Via Expressa não se importa com a sua idade, sua experiência profissional, sua raça ou seu sexo. Ela não se importa com suas notas vermelhas na oitava série ou sua reputação de “bebedor de cerveja” na faculdade. A Via Expressa não se importa se você tem um diploma de faculdade particular do interior ou se estudou em Harvard. Ela não pede que você seja um atleta famoso, ator ou finalista do programa Ídolos. A Via Expressa é piedosa com seu passado se você simplesmente desbloquear a passagem para dentro deste novo universo.

Finalmente, deixe-me esclarecer: eu não sou um autoproclamado guru, nem desejo ser. Eu não gosto de gurus porque ser um implica em um “status de sabe tudo”. Sou o “anti-guru” do “Fique Rico Devagar”. A Via Expressa é uma escola para a vida toda, na qual ninguém se forma. Estou há 20 anos nela e humildemente admito: eu tenho mais a aprender.

DESCULPE, SEM “TRABALHE QUATRO HORAS POR SEMANA” POR AQUI!

Primeiro, vamos esclarecer uma coisa: esse não é um livro de instruções. Eu não vou dizer a você cada nuance sobre “o que eu fiz” porque como eu fiz é irrelevante. Esse livro não contém uma lista de sites que oferece formas de “terceirizar” sua vida. O sucesso é uma jornada, e ele não pode ser terceirizado para a Índia em um trabalho de quatro horas semanais. A Via Expressa dos Milionários é como uma estrada de tijolos amarelos pavimentada com psicologia e matemática que coloca as probabilidades de riqueza massiva a seu favor.

Durante a minha jornada de descobertas através da Via Expressa, eu sempre busquei a fórmula absoluta e infalível para alcançar a riqueza. O que encontrei foram ambiguidades e afirmações subjetivas, como “seja determinado” ou “ser persistente vale a pena” ou “quem você conhece vale mais do que o que você sabe”. Esses pequenos conselhos compõem a fórmula, mas ainda assim não são suficientes para garantir a riqueza. Uma fórmula com a qual se pode trabalhar faz uso de construções matemáticas e não de afirmações ambíguas. Mas a riqueza possui uma fórmula matemática, um código que você pode explorar para inclinar as probabilidades a seu favor? Sim. E a Via Expressa o quantifica.

Agora a notícia ruim. Muitos daqueles que buscam a riqueza possuem falsas expectativas a respeito dos livros sobre “dinheiro” e pensam que alguma fada guru solucionará seus problemas. A estrada para a riqueza não possui alguém para acompanhá-lo pelo caminho e está sempre em construção. Ninguém vai despejar milhões no seu colo; a estrada precisa ser trilhada por você e você apenas. Eu posso abrir a porta, mas não posso fazer você passar por ela. Eu não estou afirmando que a Via Expressa seja fácil; é trabalho duro. Se você espera algo como trabalhar quatro horas por semana, você se decepcionará. Tudo o que eu posso ser é um duende esquisito apontando de longe a direção correta, “siga a estrada dos tijolos amarelos”.

A Via Expressa é essa estrada.

CAFÉ COM UM MULTIMILIONÁRIO

A abordagem que busquei para este livro é de uma conversa, como se você fosse meu amigo e estivéssemos tomando um café em uma cafeteria do bairro. Isso significa que a minha intenção é ensinar você – e não vender para você algum seminário caro, conta em um site ou metodologia de marketing. Mesmo que irei interagir com você como se fosse meu amigo, sejamos realistas: eu não tenho a mínima ideia de quem você seja. Não sei de detalhes íntimos sobre seu passado, sua idade, suas convicções, seu cônjuge ou sua formação acadêmica. Sendo assim, eu preciso fazer algumas suposições gerais para garantir que a nossa conversa tenha um tom mais pessoal. Minhas suposições:

- Você olha a sua vida e pensa “Não pode ser só isso. Tem que ter algo a mais”;
- Você tem sonhos grandes, mesmo assim você se preocupa com o fato de que a estrada que você segue provavelmente nunca cruzará com esses sonhos;
- Você tem intenção de fazer faculdade, está matriculado ou já se formou;

- Você tem um emprego do qual não gosta ou que não o deixará rico;
- Você tem pouco dinheiro pouparado e carrega uma montanha de dívidas;
- Você contribui regularmente para algum fundo de previdência;
- Você vê pessoas ricas e se pergunta “como eles conseguiram?”;
- Você já comprou alguns livros e cursos do estilo “fique rico rápido”;
- Você vive em uma sociedade livre e democrática onde educação e escolhas livres é um padrão;
- Seus pais viveram as convicções antigas de “Vá para a faculdade e consiga um bom emprego”;
- Você não possui nenhum talento físico; suas chances de se tornar um atleta profissional, cantor, humorista ou ator são zero;
- Você é novo e totalmente entusiasmado com o futuro, mas tem dúvidas sobre como direcionar esse entusiasmo;
- Você é mais velho e trabalha em um emprego regular há um bom tempo. Depois de todos esses anos, você não tem muito conquistado e está cansado de “começar de novo”;
- Você se dedicou de corpo e alma a um trabalho e mesmo assim foi demitido por causa da economia ou de corte de gastos;
- Você perdeu dinheiro no mercado de ações com investimentos tradicionais apontados por gurus financeiros como bons negócios.

Se algumas dessas suposições refletem a sua situação, esse livro te causará um impacto.

COMO ESTE LIVRO ESTÁ ORGANIZADO

Na conclusão de cada capítulo há uma subseção intitulada “Resumo do Capítulo: Distinções da Via Expressa”, que registra as distinções mais importantes da estratégia da Via Expressa. Não ignore essas subseções! Elas são o asfalto para a construção da sua Via Expressa. Além disso, as histórias e exemplos deste livro vêm do Fastlane Forum e outros fóruns de finanças pessoais. Uma vez que as histórias são verdadeiras e pertencem a pessoas reais com problemas reais, eu mudei os nomes e editei os diálogos para deixá-los mais claros. Por último, sinta-se livre para discutir a respeito da estratégia da Via Expressa com milhares de outras pessoas no Fastlane Forum (TheFastlaneForum.com). Quando a Via Expressa mudar a sua vida, passe lá e nos conte, ou me envie um e-mail: mj.demarco@yahoo.com!

Demorei anos para descobrir e compilar as estratégias da Via Expressa. Aprenda com elas, use em sua vida e, ao final, ganhe milhões. Seja um aposentado entediado, mas ainda jovem e com cabelo. Eu apresento a vocês *A Via Expressa dos Milionários: Desvende o Código da Riqueza e Viva Rico por uma Vida Inteira!* Aperte os cintos, pegue uma xícara de café e vamos começar a nossa viagem!

Parte 1

**Riqueza em uma Cadeira de Rodas:
“Fique Rico Devagar”
é “Fique Rico Velho”**





A Grande Decepção

*Normal não é algo no qual devemos nos inspirar,
é algo do qual devemos manter distância.*

~ JODIE FOSTER

O EPISÓDIO DE "MTV CRIBS"** QUE NUNCA ACONTECEU¹

Apresentador: "Hoje nós visitamos o rapaz de 22 anos, Big Daddyhoo, e sua mansão de oito mil metros quadrados aqui na bela costa atlântica, ao vivo da ensolarada Praia Palm Beach, na Flórida... Então, Big Daddyhoo, mostra seus carros pra gente!"

Big Daddyhoo: "E aí cara, a gente tem a Ferrari F340 ali com calotas aro 22, a Lamborghini Gallardo aqui, com um som pirado de 10 caixas. E pra aquelas noites que eu só estou a fim de ficar de boa com as garotas, aqui está o Rolls Royce Arnage."

Apresentador: "E, Big Daddyhoo, como você conseguiu comprar todos esses carros incríveis? E essa mansão na praia? Deve ter custado mais de 20 milhões de dólares!"

Big Daddyhoo: "Deixa eu te contar, cara. Eu fiquei rico investindo em fundos mútuos e colocando dinheiro na previdência todo mês com o dinheiro que recebo no meu emprego em uma loja de celulares."

3

¹ MTV Cribs era um programa de televisão que visitava as mansões de celebridades para mostrar sua riqueza e seus bens para o público.

De repente, você escuta o som de um disco arranhando.

Silêncio.

Como você pode imaginar esta cena nunca aconteceria. A resposta do Big Daddyhoo é absurda e ridícula. Nós somos inteligentes o suficiente para saber que pessoas de 22 anos não ficam ricas investindo em fundos mútuos e colocando dinheiro na previdência com empregos em lojas de celular. Nós sabemos que as pessoas que ficam ricas novas se enquadram em um tipo específico de grupo social: atletas profissionais, rappers, atores, humoristas e celebridades. Nós que estamos fora desse conjunto somos deixados com o conselho tradicional que nos é despejado pelos especialistas financeiros.

É o chamado "Fique Rico Devagar", que funciona mais ou menos assim: vá para a escola, tire boas notas, se forme, arranje um bom emprego, invista no mercado de ações, maximize sua aposentadoria, reduza os gastos do cartão de crédito e acumule cupons de desconto... Assim, um dia, quando você estiver com, ah, 65 anos de idade, você será rico.

O "FIQUE RICO DEVAGAR" É UM JOGO FADADO AO FRACASSO

Se você deseja ficar rico e a sua estratégia é o "Fique Rico Devagar", eu tenho más notícias. Esse é um jogo fadado ao fracasso, onde seu tempo é a moeda de aposta. Você realmente acha que aquele rapaz que mora em uma deslumbrante mansão na praia e possui um carro de 500 mil dólares na garagem ficou rico investindo em fundos mútuos? Ou com cupons de desconto que ele coletou na internet? É claro que não. Então porque damos crédito a esse conselho como se ele fosse uma estrada legítima que nos leva à riqueza e à liberdade financeira?

Mostre-me algum jovem de 22 anos que ficou rico investindo em fundos mútuos. Mostre-me o homem que enriqueceu em três anos maximizando seu fundo de previdência. Mostre-me o jovem de vinte e poucos anos que ficou rico acumulando cupons de desconto. Onde estão essas pessoas? Elas não existem. Elas são contos de fadas sobre o impossível.

Ainda assim, nós continuamos confiando nos velhos consultores financeiros adorados pela mídia que ditam essa doutrina de riqueza. Sim, senhor. Consiga um emprego, trabalhe por 50 anos, poupe uma parte, viva economizando ao extremo, invista no mercado de ações, e logo seu dia de liberdade financeira chegará, quando você tiver com 70 anos e... se o mercado de ações for gentil e você tiver sorte, talvez até com 60! |Esse plano financeiro de "fique rico em uma cadeira de rodas" é muito animador, não acha?

Em um clima financeiro tão tumultuado no qual vivemos hoje, fico chocado em saber que algumas pessoas ainda acreditam que tais estratégias funcionam. A recessão não bastou para expor o "Fique Rico Devagar" como a fraude que é? Ah, eu entendo. Se você estiver empregado por 40 anos e evitar 40% dos declínios do mercado, o "Fique Rico Devagar" funciona. Então, sente-se, trabalhe e torça para que a morte não te encontre antes porque, meu Deus, você será a pessoa mais rica do asilo inteiro!

A mensagem do "Fique Rico Devagar" é clara: sacrifique o seu hoje, seus sonhos e seu tempo por um plano que paga sua recompensa quando a maior parte da sua vida já se evaporou. Deixe-me ser mais direto: se sua estrada para a riqueza devora sua vida adulta ativa e não dá garantias, ela é péssima. Uma "Estrada para a Riqueza" que depende em grande parte da bolsa de valores, que está ancorada no tempo e utiliza sua vida como moeda de aposta, é na verdade um beco sujo e podre.

No entanto, tal plano pré-determinado continua a ter seu poder, recomendado e reforçado por uma legião de "consultores financeiros" hipócritas que não ficaram ricos utilizando seus próprios conselhos, mas sim através de suas Via Expressas pessoais. Os defensores da Via Lenta sabem de algo que não estão te contando: *o que eles vendem não funciona, mas o ato de vender seus conselhos, sim.*

FICAR RICO JOVEM: É CONVERSA FIADA

A *Via Expressa dos Milionários* não é sobre ficar rico velho com milhões, mas sim uma forma de redefinir a riqueza para que ela inclua juventude, diversão, liberdade e prosperidade. Veja esse comentário publicado no Fastlane Forum:

"Se é conversa fiada? Quase todos têm o sonho de ser jovem e aproveitar a vida – ter carros exóticos, a casa ideal, tempo livre para viajar e ir atrás dos seus sonhos. Será que você realmente consegue fugir dessa rotina estagnada e sufocante ainda jovem? Eu sou um bancário e investidor de 23 anos, morando em Chicago. Eu ganho um salário e comissões modestas. Para o padrão da maioria das pessoas, eu tenho um bom emprego. Eu o odeio. Às vezes quando vou ao centro de Chicago, vejo caras realmente vivendo a vida, dirigindo carros exóticos e caros. E então eu penso... todos eles têm 50 anos ou mais, com cabelos grisalhos! Um deles me disse uma vez: - Sabe, rapaz, quando você finalmente consegue comprar um brinquedo desses, você é

quase velho demais pra aproveitar-. O homem era um investidor imobiliário de 52 anos. Eu me lembro de olhar para ele pensando: - Meu Deus, aquilo de ficar rico jovem não pode ser real! Deve ser conversa fiada! Tem que ser!"

Eu posso afirmar – não é conversa fiada. Você pode viver "A Vida" enquanto jovem. Idade avançada não é pré-requisito para riqueza ou aposentadoria. Contudo, conversa fiada de fato é afirmar que é possível fazer isso através do tradicional "Fique Rico Devagar" e ter sucesso antes dos 30. Acreditar que idade avançada é o precursor da aposentadoria é conversa fiada e a maior bobeira é permitir que o "Fique Rico Devagar" roube seus sonhos.

REINVENTE A APOSENTADORIA PARA INCLUIR JUVENTUDE

Diga "aposentadoria" e o que você vê? Eu vejo um velho rabugento sentando em uma cadeira de balanço de uma varanda. Eu vejo remédios, consultórios médicos, andadores e desagradáveis fraldas geriátricas. Eu vejo enfermeiras particulares e familiares atarefados com suas limitações. Eu vejo velhice e imobilidade. Caramba, eu até consigo sentir o cheiro de algo mofado desde 1971. As pessoas se aposentam por volta dos 60, 70 anos de idade. E ainda assim, elas têm dificuldade para equilibrar o orçamento e precisam confiar na aposentadoria do governo ou em previdências particulares não tão instáveis para sobreviver. Outros trabalham bastante para que consigam apenas manter seus estilos de vida nos "anos dourados". Alguns com menos sorte nunca chegam lá, e trabalham até morrer.

Como isso acontece? Simples. O "Fique Rico Devagar" leva uma vida inteira para acontecer e seu sucesso está estrondosamente dependente de muitos fatores *que você não pode controlar*. Invista 50 anos da sua vida trabalhando e vivendo de forma miserável e então, um dia, você pode se aposentar rico ao lado de sua cadeira de rodas e sua caixa de remédios. Que desanimador!

Mesmo assim, milhões de pessoas aceitam a aposta de 50 anos. Aqueles que obtêm sucesso nessa empreitada recebem sua recompensa de liberdade financeira junto com algo imensamente desagradável: *idade avançada*. Nossa, obrigado! Mas não se preocupe, a consolação vem dos céus: "Esses são os anos dourados!". A quem eles estão enganando? São "dourados" para quem?

Se a jornada devora 50 anos da sua vida, ela vale a pena? Uma estrada para riqueza que demora 50 anos não é motivadora e, por isso, poucos obtêm sucesso

através dela, e estes se contentam em ter liberdade financeira nas décadas finais da vida.

O problema com as normas aceitas de aposentadoria é *o que você não vê*. Você não vê juventude, diversão e seus sonhos se tornarem realidade. Os anos dourados não têm nada de dourado na verdade, eles são a sala de espera da morte. Se você quer ter liberdade financeira antes que o Ceifador te encontre, o "Fique Rico Devagar" não é a resposta.

Se você deseja se aposentar jovem, com saúde, energia e cabelos, você precisará ignorar o mapa padrão da sociedade "Fique Rico Devagar" e os gurus financeiros que insistem em te alimentar tal promessa. Existe outra maneira.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- O "Fique Rico Devagar" exige uma longa vida de trabalho;
- O "Fique Rico Devagar" é um jogo fadado ao fracasso porque depende da bolsa de valores e gasta o seu tempo;
- Os verdadeiros anos dourados de uma vida acontecem quando se tem juventude, motivação e energia.



Como Eu Mandei o “Fique Rico Devagar” se Danar

*O segredo da vida não é estar do lado das massas,
mas escapar das fileiras dos insanos.*

~ MARCUS AURELIUS

EXPONDO O ASSASSINO DE SONHOS “FIQUE RICO DEVAGAR”

Quando eu era adolescente, nunca me dei chance para me tornar um jovem rico. "Riqueza + Juventude" era uma equação que não se computava simplesmente porque eu não tinha as capacidades físicas. As estradas para a riqueza para jovens são competitivas e requerem talento: seja um ator, um músico, um humorista ou atleta profissional. Todas as estradas que possuem uma grande placa escrita "ESTRADA FECHADA", que ria: "Sem chance, MJ"!

Então bem cedo na minha vida, eu recuei. Desisti dos meus sonhos. O "Fique Rico Devagar" se fez abundantemente claro: vá para a escola, arranje um emprego, se contente com pouco e com o sacrifício, seja avarento e pare de sonhar com liberdade financeira, mansões em topo de montanhas e carros exóticos. Mas mesmo assim eu sonhava. É o que garotos adolescentes fazem. Para mim, tudo o que importava eram os carros – especificamente, a Lamborghini Countach.

8

OS 90 SEGUNDOS QUE MUDARAM A MINHA VIDA

Eu cresci em Chicago e era uma criança gorducha com poucos amigos. Não me interessava por garotas ou esportes. Em vez disso, ficava deitado no sofá, me

empanturando de rosquinhas e assistindo reprises de Tom e Jerry. Supervisão dos pais era ausente. Minha mãe se divorciou do meu pai anos antes, o que levou meus irmãos mais velhos e eu a sermos criados por uma mãe solteira. Mamãe não tinha diploma de faculdade nem profissão a não ser fritando frango no Kentucky Fried Chicken. Assim, eu era deixado às minhas próprias vontades, geralmente consumindo doces e assistindo aos últimos episódios do *Esquadrão Classe A*. Minha necessidade de fazer esforço era minimizada e otimizada por um cabo de vassoura quebrado: eu o usava como controle remoto, já que o verdadeiro controle estava quebrado e eu era preguiçoso demais para levantar. Quando eu levantava, geralmente a sorveteria local era meu alvo: uma delícia açucarada era a grande motivação.

Aquele era um dia como qualquer outro: eu estava em busca de sorvete. Decidi qual seria o sabor ideal para o momento e fui em direção à sorveteria. Quando cheguei, lá estava ela. Fiquei frente a frente com meu carro dos sonhos; uma Lamborghini Countach, famosa pelo filme que foi grande sucesso nos anos 80: “*Quem Não Corre, Voa*”. Majestosamente estacionada, como uma rainha onipotente, eu a contemplei como um adorador diante de seu Deus. Tamanha foi minha fascinação, que qualquer pensamento relacionado a sorvete simplesmente desapareceu da minha cabeça.

Estampado em pôsteres por todo meu quarto e nas diversas revistas automotivas que eu tinha, eu era profundamente familiarizado com a Lamborghini Countach: ela tinha velocidade insana, portas que se abriam para cima e preço extremamente alto. Mesmo assim, ali estava ela, a poucos metros de distância, como o Elvis ressuscitado. Estar ali perante sua pura e tangível grandeza era como ser um artesão cara a cara com uma autêntica obra de Monet. As linhas, as curvas, o cheiro...

Eu fiquei boquiaberto por alguns minutos, até que um rapaz saiu de dentro da sorveteria e andou em direção ao carro. Poderia ele ser o dono? De jeito nenhum. Ele não parecia ter mais do que 25 anos. Vestia calças jeans e uma camisa de flanela aberta sobre uma camiseta que parecia ser de uma turnê do *Iron Maiden*. Pensei que, pela lógica, esse não poderia ser o dono. Eu esperava um senhor mais velho: enrugado, começando a ficar careca, com fios grisalhos e nada vestido de acordo com a moda.

“Como assim?!”, eu pensei. Como que um rapaz tão jovem conseguiu comprar um carro tão espetacular? Pelo amor de Deus, aquele carro custa mais

do que a casa que eu moro! Deve ser algum ganhador da loteria, especulei. Ou talvez algum rapaz rico que herdou a fortuna da família. Não, deve ser uma atleta profissional. Sim, é isso, concluí.

De repente, um pensamento desafiador invadiu minha cabeça: "Ei, MJ, por que você não pergunta ao rapaz o que ele faz da vida?" Será que poderia? Permaneci na calçada sem reação enquanto me decidia. Encorajado pela adrenalina que tomou conta do meu corpo, vi minhas pernas se movimentando em direção ao carro como se meu cérebro discordasse de tal ação. No fundo da minha mente, podia ouvir meu irmão me insultando "Perigo, Will Robinson, perigo!".

Percebendo minha aproximação, o rapaz escondeu seu receio com um sorriso forçado e abriu sua porta. Uau. A porta do carro subiu em direção ao céu, verticalmente, em vez de para o lado como os carros comuns. Isso me tirou da espécie de transe no qual eu me encontrava, e eu tentei manter minha compostura, como se o carro com portas futurísticas bem ali na minha frente fossem algo completamente cotidiano. O que não deve ter sido mais do que 20 palavras pareceu um livro. Esta era a minha oportunidade, e eu não a deixei passar. "Com licença, Senhor?" Fiquei mudo de tão nervoso, torcendo para que ele não me ignorasse. "Posso perguntar o que o senhor faz da vida?"

Aliviado pro eu não ser um mendigo, o dono do carro respondeu educadamente: "Eu sou um inventor". Fiquei perplexo pelo fato de sua resposta não se encaixar em nada do que eu estava esperando. Minhas perguntas complementares se tornaram inúteis, paralisando o que seria minha ação seguinte. Então fiquei lá, parado. Tão congelado quanto o sorvete que planejei comprar alguns minutos mais cedo. Percebendo a chance de escapar da conversa, o jovem rapaz sentou no banco do motorista, fechou a porta e ligou o motor. O ronco alto do escapamento ecoou pelo estacionamento, alertando a todas as formas de vida sobre a presença da imponente Lamborghini.

Eu gostando ou não, a conversa havia terminado.

Sabendo que poderia demorar anos para que eu tivesse tal visão novamente, memorizei o máximo que pude aquele unicórnio automotivo que estava bem à minha frente. Fui embora pensativo, despertado para uma nova realidade. Como se um caminho neural tivesse sido aberto no meu cérebro.

LIBERTANDO-SE DE FAMA E TALENTO

O que mudou naquele dia? Eu fui exposto à Via Expressa e conheci uma nova verdade. Quanto aos doces que planejei comprar, naquele dia deixei-os para lá. Dei meia volta e returnei para casa com uma nova realidade. Eu não era nada atlético, não cantava bem e não sabia atuar, mas eu poderia ficar rico sem fama e sem talentos físicos.

Daquele momento em diante, as coisas mudaram. O encontro com a Lamborghini durou 90 segundos, mas transcendeu uma vida inteira de novas crenças, direções e escolhas. Eu decidi que um dia eu teria uma Lamborghini e eu o faria enquanto estivesse jovem. Eu não estava disposto a esperar pelo meu próximo encontro, minha próxima chance de ter tal experiência. Meu lema passou a ser: eu vou conseguir por conta própria. Sim, eu aposentei o cabo de vassoura e me coloquei em movimento.

A BUSCA PELA VIA EXPRESSA DOS MILIONÁRIOS

Depois do encontro com a Lamborghini, eu me empenhei em estudar jovens milionários que não eram famosos e não possuíam talentos físicos. Mas eu não me interessava por todos os milionários, apenas por aqueles cujos estilos de vida eram esbanjados e extravagantes. Essa análise me levou a estudar um grupo de pessoas limitado e obscuro: um pequeno segmento de milionários sem fama que se enquadram nos seguintes critérios:

- 1) Eles estavam vivendo um estilo de vida rico, ou teriam capacidade de fazê-lo. Eu não me interessava em ouvir o que milionários sovinas que vivem próximos à classe média teriam a dizer;
- 2) Eles precisavam ser relativamente jovens (com menos de 35 anos) ou teriam que ter adquirido sua riqueza rapidamente. Eu não tinha interesse em pessoas que gastaram 40 anos de suas vidas trabalhando e guardado moedinhas para se tornarem ricos. Eu queria ser rico jovem, e não velho;
- 3) Eles tinham que ter conseguido a riqueza por esforço próprio. Sortudos que ganharam na loteria não eram convidados a participar do meu estudo;
- 4) Suas riquezas não poderiam ter sido adquiridas através de fama, talentos físicos, jogando futebol profissional, atuando, cantando ou fazendo comédia.

Eu buscava milionários que teriam começado como eu, um rapaz comum sem nenhuma habilidade ou talento e que, de alguma forma, conseguiu deslanchar. Durante o ensino médio e a faculdade, eu estudei cuidadosamente esses milionários divergentes. Eu li revistas, livros, jornais e assisti documentários sobre homens de negócios bem sucedidos. Absorvi tudo e qualquer coisa que me ajudasse a analisar e compreender esse pequeno grupo de milionários. Infelizmente, essa busca por descobrir o segredo de alcançar a riqueza rapidamente me levou a decepções.

Eu era o sonho realizado de qualquer apresentador de merchandising televisivo: crédulo, disposto e armado com um cartão de crédito. Eu comprei a ideia de incontáveis oportunidades, de anúncios de classificados até negócios imobiliários na Ásia, daqueles com homens exibindo belas moças de biquíni em um iate de luxo. Nenhuma delas trouxe riqueza, e apesar dos comerciais convincentes e o que afirmavam promover, as modelos de seios grandes nunca se materializaram para mim.

Conforme fui desenvolvendo certo gosto pelo conhecimento e me dediquei a um trabalho mais esquisito que o outro, minha pesquisa revelou alguns importantes pontos em comum. Eu estava confiante de que havia descoberto todos os componentes da Via Expressa dos milionários e da riqueza sem fama. Eu estava determinado a me tornar rico ainda jovem. E a jornada começaria quando eu concluiria a faculdade. Pouco sabia eu sobre o que me esperava adiante – os bloqueios na estrada, os desvios e os erros.

RESISTÊNCIA À MEDIOCRIADE

Eu me formei na Universidade do Norte de Illinois com dois diplomas de Administração. A faculdade foi um pré-natal de cinco anos de lavagem cerebral de futuros funcionários, sendo o término do curso um clímax superestimado. Eu via a faculdade como uma doutrinação para criar robôs corporativos; um casamento mal sucedido entre eu e uma vida de empregos, chefes, horas-extras e salários baixos. Meus amigos conseguiram ótimos empregos e se gabavam sobre isso:

“Eu trabalho na Motorola.”

“Consegui um emprego na Northwestern Insurance!”

“O Hertz Rental Cars me contratou como gerente em treinamento!”

Mesmo estando feliz por eles, via que meus amigos haviam caído na mentira da “Via Lenta”. Essa vida para mim? Não, obrigado. Eu fugia da Via Lenta como se ela fosse uma praga medieval. Meu plano era encontrar a Via Expressa, me aposentar rico e me aposentar jovem.

BLOQUEIOS NA ESTRADA, DESVIOS E BURACOS.

Apesar da minha confiança, os dias seguintes derrubaram drasticamente minhas expectativas. Eu morava com a minha mãe enquanto pulava de uma empreitada arriscada para outra. O sucesso não aparecia. Cada mês era um negócio diferente: vitaminas, joias, algum programa de marketing “revolucionário” comprado a partir da contracapa de uma revista, ou alguma ideia de negócio remoto, patética e sem retorno.

Mesmo com meu trabalho duro, o número de falhas cresceu à mesma proporção que minhas dúvidas. Os anos se passaram e minha loucura se fermentou quando fui forçado a realizar trabalhos de Neanderthais que machucavam meu ego: garçom de restaurante chinês (sim, tinham baratas na cozinha), trabalhador braçal nos bairros pobres de Chicago, entregador de pizza, entregador de flores, despachante, motorista de limusine, entregador do jornal *Chicago Tribune*, vendedor de sanduíches do Subway (como assim?), funcionário do almoxarifado, coletores de doações para a caridade e pintor de casas.

Sabe qual é a única coisa pior que esses trabalhos e seus baixos salários? O horário. A maioria exigia início do expediente antes do sol nascer, às 3h, 4h da madrugada... Imagine qualquer tipo de horário desagradável, e um dos empregos que tive teria. Cinco anos de faculdade e me formei para viver como um trabalhador braçal da roça. Caramba, o dinheiro era tão apertado que eu me prostituí para uma mulher mais velha para conseguir comprar o presente de casamento do meu melhor amigo.

Enquanto isso, meus amigos cresciam em suas carreiras: recebiam seus reajustes anuais de salário. Compraram seus Mustangs e Acuras e suas casas de 1.200 metros quadrados. Eles pareciam felizes e viviam suas vidas pré-determinadas pela sociedade. Eles eram normais e eu não.

Quando eu tinha 26 anos, caí em depressão. Meus negócios não eram autossuficientes, e eu também não. A depressão que ia e vinha atormentava minha mente que se encontrava frágil. O clima chuvoso e escuro de Chicago fez com que eu buscassem conforto na minha cama quente e em guloseimas de padaria. As

conquistas eram precedidas pelos raios de sol, então não, eu não estava conquistando muito. Cansado de trabalhar em empregos de garotos que largam a escola, eu sofria para sair da cama e a dúvida passou a ser o que preenchia minha mente todos os dias. Física, emocional e financeiramente exausto dos fracassos, eu sabia que meus resultados não eram indicativos reais do meu potencial. Eu sabia qual era a Via Expressa para a riqueza, mas simplesmente não conseguia executá-la. O que eu estava fazendo de errado? O que estava me limitando? Depois de todos esses anos de pesquisa e preparo, com estantes repletas de livros, revistas e vídeos de “comece agora mesmo”, eu ainda assim não me via próximo da riqueza. Eu sentei paralisado na calçada, com a Via Expressa completamente fora do campo de visão.

A minha depressão mais profunda me afundou em válvulas de escape, mas em vez de drogas, sexo ou álcool, eu enfiei a cabeça nos livros e estudei incessantemente os milionários sem fama. Se eu não pudesse ser bem sucedido, então eu escaparia da minha realidade lendo livros, autobiografias e quaisquer outros tipos de contos escritos sobre pessoas ricas.

Mas a situação piorou. As pessoas da minha vida desistiram de mim. Minha namorada de longa data afirmou “você não tem solução”. Ela tinha um emprego seguro e estável em uma agência de aluguel de carros, mas nós discutíamos porque ela trabalhava horas a mais para ganhar quantias miseráveis, com salário anual de 28 mil. É claro, ela argumentava comigo usando fatos: “Você não tem um emprego e ganha 27 mil a menos que eu. Nenhum de seus negócios funciona.” Ela era esperta. Nosso relacionamento terminou quando ela decidiu que um executivo de publicidade era melhor escolha do que eu.

E depois tinha a minha mãe. Nos primeiros anos após a faculdade, ela me deu um desconto. Mas depois vieram os fracassos e os trabalhos imbecis. Eu implorai paciência e expliquei que criar riqueza exigia que o empreendedor da Via Expressa operasse em uma escala *exponencial*; aqueles que trabalham em empregos fixos operam em uma escala *linear*. Infelizmente, não importava o quanto fossem bem explicados os meus gráficos e diagramas, minha mãe perdeu a fé e eu não a culpava. O homem pousar em Marte parecia mais provável do que as minhas chances de ficar rico.

Suas ordens enfraqueciam minha jornada. Ela gritava “Arranje um emprego, querido!” pelo menos 20 vezes por semana. Só de lembrar já me arrepio. Aquela frase, gritada naquela voz, poderia exterminar baratas em um mundo pós-

apocalíptico. Havia dias em que minha vontade era esmagar meus ouvidos até ficar surdo. “Arranje um emprego, querido!” perfurando a minha alma. Foi um decreto materno que pôs fim ao julgamento, com o veredito unânime do júri: “Fracasso, com votos para a ausência de autoconfiança”.

Minha mãe sugeriu: “O mercado está contratando gerente, porque você não vai lá dar uma olhada?” Como se minha formação acadêmica e sacrifícios durante os últimos cinco anos tivessem sido para no final das contas, me tornarem funcionário de supermercado, cortando pedaços de calabresa e servindo salada de batata para as mães da vizinhança. Obrigado pela dica de emprego, mas eu passo.

A NEVASCA QUE ME DESPERTOU

Foi preciso a dor de uma gelada nevasca de Chicago para me jogar nas encruzilhadas da vida. Era uma noite escura e fria, e eu estava morto de cansado trabalhando como motorista de limusine. Meus sapatos estavam encharcados por conta da neve e eu lutava contra uma terrível enxaqueca. As quatro aspirinas que eu havia tomado duas horas antes não surtiam efeito. Eu queria ir para casa, mas não podia. Eu estava preso na nevasca e os caminhos que eu geralmente utilizava estavam bloqueados por neve. Parei no acostamento de uma rodovia mal iluminada e senti o frio gelado de neve derretida sair dos dedões do pé e subir pelas minhas pernas. Estacionei a limusine e me vi cercado de um silêncio profundo, com nada além do cair dos flocos de neve a me lembrar do quanto eu odiava o inverno. Então eu encarei o teto da limusine e pensei “Que diabos eu estou fazendo? É nisso que minha vida se tornou”?

Sentado em uma rodovia vazia no meio do nada, preso em uma nevasca na noite escura, eu cheguei ao limite. Às vezes a compreensão chega a você como uma brisa tranquila e em outros casos ela cai com violência na sua cabeça como um piano. O meu caso foi o segundo. Um pensamento firme tomou conta do meu cérebro: “Você não pode viver nem mais um dia desse jeito!”. Se eu queria sobreviver, eu precisaria mudar.

A DECISÃO DE MUDAR

O inverno rigoroso me fez reagir de forma repentina. Eu decidi mudar. Eu decidi tomar controle sobre algo que acreditava ser incontrolável: meu ambiente. Eu decidi mudar de lugar – para onde, eu não sabia, e àquele momento, eu não me importava com isso.

Por um instante, me senti poderoso. A velocidade daquela escolha inundou minha existência miserável de esperança e um pouquinho de felicidade. Meus fracassos se evaporaram e eu me senti nascendo de novo. *De repente, uma estrada sem futuro convergiu com um sonho.* O mais importante não era a minha decisão de mudar; era o fato de eu ter assumido o controle da minha vida e desenvolvido a consciência de que eu tinha escolha.

Com esse novo poder, eu considerei opções que nunca havia cogitado. Eu me fiz uma simples pergunta: “Se eu pudesse morar em qualquer lugar do país sem limitações, onde eu moraria?”. Pensei nas coisas que eram importantes para mim e circulei cinco cidades no mapa. No mês seguinte, eu me mudei. Ou, melhor dizendo, escapei.

A TRANSIÇÃO DE VIA LENTA PARA VIA EXPRESSA

Em cheguei em Phoenix com 900 dólares, sem emprego, sem amigos e sem família – tudo o que eu tinha era 330 dias de sol e um forte desejo de chegar à Via Expressa. Minhas posses se limitavam a um colchão velho, um Buick Skylark enferrujado de 10 anos de idade e sem a terceira marcha, alguns pequenos negócios que me geravam um pouco de dinheiro e centenas de livros. O ponto de início da minha nova vida era um pequeno apartamento kitnet no centro de Phoenix, alugado por 475 dólares por mês. Transformei esse apartamento em um escritório. Sem cama, sem móveis, apenas um colchão no chão próximo da cozinha. Eu dormia em meio a migalhas de bolacha, consequência de encostar o colchão próximo demais do balcão.

Eu vivia pobre e sem segurança, mas me sentia rico. Eu estava no *controle* da minha vida.

Um dos muitos negócios que eu criei foi um site. Quando eu dirigia a limusine em Chicago, às vezes eu ficava parado sem atividade por horas e por isso tinha muito tempo livre para ler livros. Eu não desperdiçava esse tempo. Enquanto esperava pelos clientes no aeroporto ou enquanto eles enxiam a cara em algum bar, eu permanecia na limusine e lia. E lia. Eu estudei de tudo, de economia a programação para a internet, além de muitas biografias de pessoas ricas.

O trabalho como motorista de limusine fez algo especial: colocou-me frente a frente com uma necessidade sem solução que precisava ser suprida. Um de meus clientes me perguntou se eu conhecia alguma boa empresa de limusines

em Nova York. Eu deixei o passageiro no aeroporto e ele me deixou pensativo. Se eu morasse em Chicago e precisasse de uma limusine em Nova York, aonde eu iria para encontrá-la? Eu não tinha em mãos uma lista telefônica de Nova York e com certeza ninguém fora de lá teria. Deparando-me com esta pergunta, concluí que outros viajantes poderiam vivenciar a mesma dificuldade. Então eu criei um site que solucionava esse problema.

Naturalmente, a Internet não possui limites geográficos, então este meu novo negócio viajou comigo para Phoenix sem problemas. Mas assim como meus negócios anteriores, ele não rendeu muito dinheiro. Porém, agora era completamente diferente. Eu estava nu em uma cidade estranha, sem dinheiro, emprego ou fundos de emergência. Eu precisava focar.

Eu divulguei meu site intensamente. Mandei e-mails, fiz telemarketing, enviei cartas. Aprendi sobre ferramentas de optimização de buscas (SEO). Como eu não tinha dinheiro para comprar livros, eu frequentava a biblioteca de Phoenix diariamente para estudar linguagens de programação para a internet. Melhorei o meu site e aprendi sobre design gráfico e redação publicitária. Tudo o que pudesse me ajudar, eu consumia.

Então um dia eu tive um grande avanço; recebi uma ligação de uma empresa do Kansas. Eles haviam ficado fascinados com o meu site e queriam que eu criasse um site para eles. Como web design não era meu foco eu fiquei satisfeito com um pagamento de 400 dólares. Eles acharam que eu estava cobrando pouco pelo trabalho, e eu entreguei o site pronto em 24 horas. Eu estava em êxtase. Em 24 horas eu havia conseguido ganhar a maior parte do valor do meu aluguel. Então, coincidentemente, em menos de 24 horas depois, eu recebi outra ligação, de uma empresa de Nova York pedindo a mesma coisa, um novo site. Eu cobrei 600 dólares e demorei dois dias para concluir. Agora eu já tinha o valor de mais um aluguel!

Veja bem, eu sei que não era muito dinheiro, mas ir de pobreza a mil dólares em três dias era como ter ganhado 50 milhões na loteria. Assim, nos meus primeiros meses em Phoenix as coisas engataram e eu sobrevivi por conta própria pela primeira vez na vida. Sem entregar flores.

Sem entregar pizza. Sem trabalhar como garçom. Sem viver à custa da minha mãe. Eu estava trabalhando por conta própria! Esse foi um importantíssimo momento de aceleração. Foi como se um vento batesse em

minhas costas e revelasse uma mudança de direção, que me levaria a um novo universo e à geração de riqueza.

Mas alguma coisa ainda não estava certa. Algo faltava, e eu sabia. A maior parte do que eu ganhava provinha dos sites que eu criava e não do meu negócio de propaganda em sites. O dinheiro que eu recebia estava atrelado ao meu tempo, que eu gastava criando sites. Assim, quanto mais pedidos de criação de sites, mais tempo gasto. E se eu não trabalhasse, não receberia. Ou seja: meu *tempo* estava sendo vendido em troca de dinheiro.

UMA NOVA EQUAÇÃO QUE RESULTA EM ACELERAÇÃO DA RIQUEZA

No inverno, um amigo de Chicago foi me visitar. Eu mostrei a ele meu site e ele ficou fascinado com a quantidade de tráfego que ele recebia. A todo minuto, pessoas do mundo inteiro queriam saber preços de limusine. Quanto custa uma limusine de Boston a Worcester? Quanto do JFK até Manhattan? Abrimos minha caixa de e-mails e havia 450 mensagens. Depois de 10 minutos, atualizamos a caixa de entrada, e já havia 30 novas. Os e-mails estavam chegando aos montes por minuto. Meu amigo sugeriu: “Cara! Encontre uma forma de transformar esses e-mails em dinheiro”.

Ele tinha razão, mas como? E como isso poderia solucionar uma necessidade real? Ele me deixou com este desafio e eu estava determinado a encará-lo. Alguns dias depois, criei uma solução arriscada e não comprovada, mas resolvi dar uma chance. O que eu fiz? Em vez de vender espaço para propagandas eu decidi vender direcionamentos (também conhecidos como leads).

Contudo, havia um problema. Esse novo “modelo de receita” era novo e diferente de tudo que se fazia. Além disso, eu precisava convencer meus clientes de que esse método de negócios traria benefícios para eles, sendo que eu não possuía nenhum tipo de dado numérico ou previsão concreta a respeito disso. Lembre-se, era fim dos anos noventa e a prática de “gerar direcionamentos” ou “gerar leads” na internet era algo que ainda não tinha aprofundamento. Pelo menos até eu decidir trabalhar com isso.

No entanto, eu assumi o risco e o programei. Eu imaginava que, em curto prazo, esta mudança fosse defasar minha renda, e isso aconteceu. Eu previ que o sucesso desse novo método levaria meses, isso caso realmente funcionasse. No primeiro mês, o novo sistema gerou 473 dólares. Credo. Desenvolvi mais

sites, para suprir a diminuição da renda. No segundo mês, a receita foi de 694 dólares. No terceiro, 970 dólares. Depois, 1832, 2314 e 3733 dólares. E continuou aumentando.

Funcionou.

Minha receita, minha renda e meu patrimônio cresceram exponencialmente, mas não livre de problemas. Conforme o tráfego crescia, as reclamações, os feedbacks e os desafios também aumentavam. Os melhoramentos vieram diretamente das sugestões dos clientes. Eu era conhecido por responder os e-mails de meus clientes dentro de minutos, no máximo uma hora. Aprendi a ser receptivo ao consumidor e assim meus negócios cresceram em disparada.

Os dias de trabalho se tornaram longos e desafiadores. Eu me sentia de férias quando trabalhava apenas 40 horas semanais. O meu normal era 60 horas. Dias de semana e fins de semana se fundiam e passavam a ser uma coisa só. Enquanto meus novos amigos estavam em festas se divertindo, eu estava enfiado em meu apartamento minúsculo regurgitando códigos de programação. Eu não sabia se era quinta-feira ou sábado, e não importava.

O lado recompensador do trabalho duro era esse: não parecia trabalho; na verdade, eu gostava de executá-lo. Eu não tinha um trabalho. Eu tinha uma paixão por fazer a diferença. Milhares de pessoas podiam se beneficiar a partir de algo que eu criei. Isso me deixou viciado no que fazia. Eu fiz a diferença!

Comecei a reunir depoimentos de clientes.

“Graças a você, meu negócio cresceu dez vezes mais.”

“Seu site me direcionou para meu maior cliente corporativo.”

“Sua empresa tem sido fundamental para o crescimento do meu negócio.”

Esses feedbacks eram como moedas da riqueza. Eu ainda não estava rico, mas me sentia como tal.

MEU ATALHO “FALSO” PARA A RIQUEZA

Em 2000, meu telefone tocava e havia um tipo diferente de pedido. Startups de tecnologia me ligavam para saber se eu tinha interesse em vender meu negócio. Naquele ano, a febre dos sites estava a toda. Nenhum dia se passou sem que eu ouvisse alguma história sobre algum milionário que ficou rico vendendo

propriedade tecnológica. Lembram-se dos milionários sem fama? Esse subgrupo cresceu em um ritmo assombroso, e esta onda facilitou meu caminho.

Então, eu queria vender a minha empresa? Claro que sim! Eu recebi três propostas. Proposta 1: 250 mil dólares. Proposta 2: 550 mil dólares. Proposta 3: 1 milhão 200 mil dólares. Aceitei a terceira proposta e me tornei milionário... Instantaneamente... Bem, quase isso.

O dinheiro não durou. Naquela época, eu pensava que 1,2 milhão fosse muito dinheiro. Não era. Impostos. Opções de investimentos que não valem a pena. Eu cometi erros e investi errado. Comprei um Corvette, esperando que ele fosse me fazer parecer rico. Eu pensava que estava rico, mas na verdade não estava. No final das contas, fiquei apenas com 300 mil remanescentes.

A bolha tecnológica chegou com consequências crueis, pelo menos para os compradores do meu negócio. Apesar das minhas recomendações, eles tomaram péssimas decisões, que eram ideias para receitas de curto prazo, mas terríveis para longo prazo. Eles jogaram dinheiro pela descarga como se houvesse uma fonte inesgotável. Nós realmente precisamos de garrafas d'água personalizadas com a marca? E camisetas com a logo da empresa? Essas são ações que geram receita?

As decisões eram tomadas demoradamente e por um comitê. Os consumidores eram ignorados. Por incrível que pareça, grande parte dos executivos administrativos da empresa tinham MBA de Harvard, uma prova de que a lógica dos negócios não é obtida através de iniciais caras antes do seu nome. Apesar de ter 12 milhões de capital de risco para suportar as tempestades, meu site começou a morrer aos poucos.

Alguns meses depois, quando a empresa estava próxima à falência, foi votado que meu site seria dissolvido, apesar dele ainda gerar lucros. Investidores de tecnologia haviam diminuído e as ações estavam baixíssimas. Todo mundo estava enfrentando problemas financeiros, inclusive eles.

Como eu não queria ver minha criação desaparecer no esquecimento, me ofereci para recomprar o site a um preço de liquidação – meros 250 mil dólares, financiados de seu próprio lucro. A oferta foi aceita e eu recuperei controle sobre o negócio que eu havia vendido apenas um ano antes. Basicamente, eu operava o negócio, obtinha lucro e pagava o financiamento que fiz com a empresa da qual recomprei o site. O que sobrava eu reinvestia no negócio. Com a minha empresa de volta sob meu controle, uma nova motivação

surgiu – eu não apenas sobreviveria à crise tecnológica, eu sairia bem sucedido dela.

O NASCIMENTO DA ÁRVORE DE DINHEIRO

Nos 18 meses seguintes eu estava revitalizado e pronto para levar meu negócio para um novo nível. Em outras palavras, eu queria provar para mim mesmo que eu não era somente um cara sortudo que estava no meio do momento de alta dos sites. Continuei melhorando meu site. Integrei novas tecnologias e ouvi os consumidores. Minha nova paixão era automação e processo.

Conforme eu simplifiquei meus sistemas e processos, deu-se espaço para uma transformação lenta e estável. Eu trabalhava cada vez menos. De repente, eu trabalhava uma hora por dia em vez de 10. Ainda assim, o dinheiro continuava entrando. Eu ia a Las Vegas para apostar um pouco. O dinheiro continuava entrando. Eu tirava um mês de folga. O dinheiro continuava entrando.

Então eu percebi o que eu havia alcançado. Essa era a Via Expressa. Eu construí por conta própria uma *árvore de dinheiro* real, viva e frutífera. E ela era uma árvore bem cheia, que gerava dinheiro 24 horas por dia 7 dias por semana e não exigia minha vida como troca. Bastava passar algumas horas por mês regando-a e expondo-a ao sol, o que eu fazia com alegria. Fora da atenção da rotina, essa árvore de dinheiro cresceu, produziu frutos e me deu liberdade para fazer o que eu quisesse.

Nos anos seguintes, vivi uma vida de preguiça e fartura. Claro, eu trabalhava algumas horas por mês, mas na maior parte do tempo, eu malhava, viajava, jogava videogame, comprava carros velozes e corria com eles, me distraia com sites de encontros, apostava – eu estava livre porque eu tinha uma árvore de dinheiro que era *usada no lugar* do meu tempo para garantir renda e gerava ótimas colheitas mensais.

Desde que recuperei meu negócio, eu cresci astronomicamente. Em alguns meses, o lucro era de mais de 200 mil dólares. Sim, lucro! Em um mês ruim, eu arrecadava 100 mil. Eu ganhava em duas semanas o que muitas pessoas ganhavam em um ano inteiro. A riqueza estava chovendo sobre mim, e eu permanecia longe dos radares... Sem fama. Se você ganhasse 200 mil por mês, como sua vida mudaria?

- O que você dirigiria?
- Onde você moraria?
- Como seriam suas férias?
- Em quais escolas seus filhos estudariam?
- As dívidas ainda seriam uma corda em seu pescoço?
- O quanto rápido você preferiria se tornar um milionário? Quatro anos ou quarenta?
- Comprar um café gourmet de R\$8,00 seria um problema?

Percebe, quando você gera esse tipo de renda, o status de milionário se cria rapidamente. Eu era um multimilionário quando tinha 33 anos. Se eu não tivesse vendido meu negócio inicialmente, eu provavelmente teria chegado lá mais rápido. Mas quando você está vivendo de miojo e alguém esfrega 1,2 milhão na sua cara, poucos diriam “não, não quero”.

Comprei minha primeira Lamborghini e concretizei meu sonho, a profecia que nasceu quando eu era adolescente. Hoje, a mesma pergunta que eu fiz tantos anos atrás é repetida a mim praticamente toda semana. E agora eu tenho uma resposta para dar, uma resposta que sonhei em poder ouvir.

Em 2007, decidi vender minha empresa novamente. Estava na hora de me aposentar e dar espaço para meus sonhos mais exagerados, coisas como esse livro e escrita de roteiros. Porém, dessa vez eu tinha milhares de ofertas para escolher, indo de 3,3 milhões até 7,9 milhões. Depois de ganhar milhões constantemente durante alguns anos, aceitei uma das ofertas e repeti o processo da Via Expressa... Em 10 minutos. Esse foi o tempo para arrecadar os seis cheques que somavam milhões.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Fama ou talento físico não são pré-requisitos para a riqueza;
- A riqueza rápida é criada exponencialmente, e não de forma linear;
- Mudanças podem acontecer em um instante.

Parte 2

**A Riqueza Não é Uma Estrada,
é Uma Viagem!**





A Viagem para a Riqueza

Uma viagem de mil milhas começa com um único passo.

~ LAO TSÉ

A RIQUEZA É UMA VIAGEM, E NÃO APENAS UMA ESTRADA!

Quando eu estava na faculdade, eu e meus amigos embarcamos em uma viagem durante as férias, de Chicago à Flórida. Naturalmente, como rapazes jovens, nós estávamos todos muito ansiosos pela chegada, fascinados pelo destino: uma praia ensolarada e movimentada, com garotas universitárias super bronzeadas, bebendo e usando pouquíssima roupa. Infelizmente, estávamos tão absortos pela vontade de chegar ao nosso destino, que nos esquecemos de verificar as condições do veículo. Depois de oito horas viajando, nosso velho Dodge Duster começou a soltar fumaça e rangeu pedindo uma parada. Com uma gaxeta rompida e sem óleo, nossa viagem ficou travada em uma Rodovia Federal, no meio do sul de Illinois. Havia vacas, fedor de estrume e grandes plantações de milho; estávamos anos-luz distantes das praias ensolaradas do sul da Flórida.

Para a maioria, infelizmente, a viagem em busca da riqueza termina como essa minha viagem de férias: travado no acostamento de uma estrada no meio do nada, se perguntando “Como é que eu vim parar aqui?”. Assim como minha viagem para a Flórida, saber como e iniciar o trajeto na “estrada para a riqueza” não é suficiente porque a estrada em si não é capaz de entregar riqueza. Sua busca pela riqueza é travada quando você foca na estrada e no seu destino em vez de se preocupar com a viagem. Claro, a Via Expressa pode abrir um

caminho rápido para a riqueza. Mas uma viagem bem sucedida exigirá que você respeite todas suas ferramentas vitais. Minha viagem de férias foi travada porque nós negligenciamos a viagem e focamos na estrada. Óleo? Mapa? Verificar o motor? Dane-se! Vamos botar o pé na estrada e ir para o sul! Quando você desconsidera componentes essenciais da viagem, seu motor enguiça, o óleo acaba, o combustível se desperdiça e você encontra desvios que demoram uma década para retornar você para a estrada principal. Quando o foco é apenas a estrada, a viagem tem grandes chances de ficar travada e, assim, os destinos maravilhosos com o qual sonhamos nunca chegam.

A ESTRADA ILUSÓRIA DA RIQUEZA

Se a riqueza escapou de você, provavelmente é porque você está focado na estrada e não está usando a fórmula inteira. Claro, você deve possuir alguns itens. Pequenos ingredientes capturados de um livro ou dois; outros fornecidos a você por palestras sobre “como ficar rico” ou mesmo aquela dica valiosíssima de investimentos em ações que seu colega de faculdade deu a você. Infelizmente, esses ingredientes isolados não são capazes de criar riqueza e são como um carro enguiçado no meio da estrada com o tanque vazio e sem bateria. Você não conseguirá decifrar o código da riqueza usando uma variável em uma equação com diversas variáveis.

A fórmula da viagem em busca da riqueza é como uma receita.

Imagine se eu te colocasse em uma cozinha com açúcar e farinha e mandasse que você fizesse um bolo. Essa é uma façanha impossível, porque apenas dois ingredientes sozinhos não compõem a formula inteira. Esqueça o fermento, e seu bolo não crescerá. Remova a manteiga, e ele terá um gosto diferente. Um ingrediente esquecido ou com problema é o suficiente para que o processo todo fracasse. Esta é a grande falha da maioria dos livros sobre riqueza: eles são focados na estrada. Eles se especializam na parte mais empolgante da fórmula – o açúcar! Eles te dizem:

- Compre e venda consórcios imobiliários e fique rico!
- Compre uma franquia e seja seu próprio chefe!
- Conheça o poder do pensamento positivo!
- Comece um negócio próprio!
- Invista no mercado imobiliário para ter uma renda passiva!
- Fique rico negociando moeda estrangeira!

Essas estratégias destacam diversas estradas para a riqueza: a estrada do mercado imobiliário, a estrada do comércio e a estrada dos negócios. Elas não se preocupam *com nada, além disso*. O fracasso está dentro do, além disso, porque este é o restante da fórmula.

MILIONÁRIOS SÃO CRIADOS PELO PROCESSO, E NÃO POR ACONTECIMENTOS

Todos os multimilionários que ficam ricos por esforço próprio criam sua riqueza através de um processo cuidadosamente orquestrado. Eles possuem e usam a fórmula inteira. Apesar do que você possa ter lido ou ouvido, a riqueza não é um acontecimento. A riqueza não cai do céu ou vem de um programa de TV. Ela não toca sua campainha e espera você na porta com bexigas e um cheque do tamanho de uma geladeira. A riqueza não sai de uma máquina junto com barras de cereal e bolachas.

A riqueza é um processo, e não um acontecimento. Pergunte a qualquer chef culinário e ele confirmará a você que o prato perfeito precisa ser feito com uma série de ingredientes e um processo de execução bem planejado: um pouco disso, um pouco daquilo, tudo feito na hora certa e nas posições corretas, e então o resultado: um prato extremamente saboroso. A criação da riqueza segue este mesmo método – reúnem-se diversos ingredientes essenciais para formar um todo valioso, que corresponde a milhões.

A riqueza ilude a maioria das pessoas porque elas se preocupam com os acontecimentos e desconsideram o processo. Sem processo, não há acontecimento. Pare um pouco e leia isso novamente. O processo faz milionários, e os acontecimentos que você vê e ouve são o resultado desse processo. No caso do chef culinário, *cozinhar* é o processo, enquanto que o *prato* é o acontecimento.

Por exemplo, quando um atleta consegue um contrato de 50 milhões de dólares para jogar basquete profissional, isso é um acontecimento que vem de um processo. Você vê e ouve falar do grande contrato, o espetacular acontecimento de “ficar rico”, mas você geralmente ignora o processo que antecedeu o acontecimento. O processo foi uma estrada longa e árdua que você não presenciou. Os treinos de quatro horas diárias, os jogos praticados à meia-noite, os ligamentos rompidos, a cirurgia e a reabilitação. A rejeição por ter sido cortado do time Junior do colégio, e a resistência às gangues do bairro. Tudo isso criou a jornada que formou o processo.

Quando um jovem de 20 anos vende seu negócio de internet por 30 milhões, você lê sobre isso em um blog de tecnologia. O acontecimento é exibido e exaltado para todos poderem admirar. À parte de tudo isso está o processo – você não ouviu nada sobre as longas horas de programação que o fundador teve que enfrentar. Você não ouve sobre os dias frios e escuros trabalhando na garagem. Você não ouve sobre a empresa ter sido fundada com base em cartões de crédito. Você não ouve nada sobre o dono da empresa e seu carro enferrujado com 280 mil quilômetros rodados.

Quando J. Darius Bikoff fundou a Glaceau Vitamin Water em 1996 e 11 anos depois a Coca-cola ofereceu a ele 4,1 bilhões pela empresa, esta proposta saiu nas manchetes do mundo inteiro. Mas sabe o que não sai nos jornais? Os 11 anos de dificuldades, vividos através de um processo calculado. A proposta bilionária é o acontecimento – o processo é feito pelas dificuldades e pela história por trás dele.

A venda da minha empresa culminou em um acontecimento, mas seus frutos haviam sido criados através de um processo. Estranhos que veem a casa bacana e os carros caros podem pensar “Uau, quem dera eu fosse tão sortudo.” Tal crença é uma ilusão de ver o acontecimento por cima do processo. Todos os acontecimentos ligados à riqueza são precedidos por um processo, uma história de tentativas e erros, riscos, trabalho duro e sacrifícios. Se você tentar pular o processo, você nunca viverá os acontecimentos.

Infelizmente, enquanto uma sociedade influenciada pela mídia do “eu quero agora”, nós destacamos e glorificamos o acontecimento, mas escondemos o processo atrás do sucesso, limpando o suor escondido do público. Contudo, se você procurar o bastante e com vontade, você sempre conseguirá encontrar o processo, enterrado em outra história ou entre os parágrafos que glorificam o acontecimento.

Quando você ganhar seu primeiro milhão, será por causa de um processo, e não através de uma casualidade clandestina que acabou cruzando seu caminho. O processo é a estrada para a riqueza: o destino brilha, assim como o acontecimento; mas ele só é encontrado por meio do processo. Sim, o elevador para o sucesso está fora de funcionamento – você precisará subir pelas escadas.

FÓRMULA DA VIAGEM PARA A RIQUEZA

A viagem para a riqueza é como uma longa viagem pelo país. O sucesso requer seu exercício focado dentro da viagem e de suas ferramentas (processo) em vez de se preocupar com o destino (acontecimento). Existem quatro ingredientes essenciais para criar a fórmula ideal. Eles são:

Seu Mapa (Partes 3, 4 e 5)

A bússola para a viagem – seu mapa – é a força guiadora por trás de suas ações. O mapa é o responsável pela sua crença em um sistema financeiro e suas convicções pré-concebidas sobre riqueza e dinheiro. Existem três mapas que guiarão seu curso em direção à riqueza:

- 1) A Calçada
- 2) A Via Lenta
- 3) A Via Expressa

De forma bem similar a uma receita culinária, seu mapa destacará por que, onde, como e o que.

Seu Veículo (Parte 6)

Seu veículo é você. Ninguém pode dirigir essa viagem a não ser você. Seu veículo é um sistema complexo composto por óleo, gasolina, um motor, um volante, um para-brisa, cavalos de potência e um acelerador – tudo isso requer ajustes frequentes e manutenção para garantir a eficiência máxima durante a viagem pela estrada.

Suas Estradas (Parte 7)

Suas estradas são os caminhos financeiros pelos quais você viaja. Por exemplo, você pode viajar pela estrada “Emprego”, e dentro dela ter escolhas ilimitadas: você pode ser um engenheiro, um gerente de projetos, um físico, um encanador, um motorista de caminhão. Depois, temos a estrada “Empreendedor”: você pode ser um investidor do mercado imobiliário, dono de uma loja de varejo, dono de uma franquia, um comerciante online, ou um inventor. Assim como uma viagem através do país, as estradas são diversas e com inúmeras possibilidades de permutação.

Sua Velocidade (Parte 8)

A velocidade é a execução e sua habilidade de ir da ideia à implementação. Você pode sentar em uma Ferrari numa estrada vazia e em linha reta. Mas se você não pisar no acelerador, você não se moverá. Sem velocidade, seu mapa não possui direção, seu veículo fica inativo e sua estrada se transforma em uma rua sem saída.

A ESTRADA É PAVIMENTADA COM PEDÁGIOS

Os viajantes bem sucedidos da Via Expressa são guerreiros que vivem e morrem em estradas difíceis. Os pedágios pavimentam a estrada para a riqueza, e eles não podem ser pagos na Estrada Fácil. Para alguns de nós, isso é uma boa notícia, porque isso os expulsa do caminho, que são escoltados de volta para a terra do normal. Se você resistir ao pedágio, a riqueza resistirá a você. Infelizmente, alguns acreditam que o pedágio na estrada para a riqueza pode ser pago com características ou certos “pré-requisitos”, como:

- Uma boa família/ótima infância;
- “Trabalho duro” versus “trabalho inteligente”;
- Conquistas acadêmicas e credenciais antes de seu nome;
- Um plano de negócios incrível;
- Capital de risco;
- Ter gênero, cor de pele ou idade específica;
- Desejando, sonhando e pensando positivamente;
- Conhecendo as pessoas certas nos lugares certos;
- Frequentando as escolas e faculdades certas;
- Sendo apaixonado pelo que faz.

Nada se distancia mais da verdade do que isso tudo. A Via Expressa dos Milionários não se preocupa com essas coisas. A Via Expressa não é uma rua em linha reta cercada por árvores na calçada, cercas brancas e crianças brincando em balanços de pneu. Ela é uma rodovia escura, sem pavimentação e repleta de obstáculos que forçam mudanças e evolução. Se a viagem para a riqueza fosse fácil, todo mundo não seria rico?

Prepare-se para pagar um preço. Prepare-se para riscos e sacrifícios. Prepare-se para enfrentar solavancos na estrada. Quando você encontrar o primeiro obstáculo (e sim, isso irá acontecer) saiba que você estará criando o

processo de sua história em construção. *O processo da Via Expressa exige sacrifícios que poucos fazem, para então poder viver como poucos vivem.*

A VIAGEM NÃO PODE SER TERCEIRIZADA A UM CHAUFFEUR

Nós vivemos em uma sociedade que costuma terceirizar tudo, desde tarefas domésticas até cuidar dos filhos. Terceirizar pode funcionar no caso de um banheiro sujo, mas não funciona para a riqueza. A viagem em busca da riqueza não tem chauffeur e o pedágio não pode ser terceirizado para um assistente virtual na Índia.

Se alguém tivesse me presenteado com uma Lamborghini (ou algum outro sonho que eu tivesse) quando eu tinha 16 anos, posso te garantir que eu não estaria onde estou hoje. Quando alguém realiza seus desejos sem que você precise empenhar esforço, impede-se efetivamente que o processo aconteça. A pessoa que eu precisava me tornar seria diminuída pelo fato do processo ter sido terceirizado. Não é possível obter sabedoria ou crescimento pessoal em uma jornada que alguém vive por você. A jornada é sua.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- A riqueza é uma receita, não um ingrediente;
- Os processos fazem milionários. Acontecimentos são produtos dos processos;
- Buscar um “chauffeur para a riqueza” é como tentar substituir o processo. O processo não pode ser terceirizado porque ele proporciona sabedoria, crescimento pessoal, força e os acontecimentos.



Os Mapas que Levam à Riqueza

Se você não souber para onde está indo, qualquer caminho servirá.

~ LEWIS CARROLL

A BÚSSOLA DA RIQUEZA

Se você não souber para onde está indo, como saberá se chegou? Se seu destino não estiver definido, sem dúvidas você nunca chegará e acabará em um lugar no qual não deseja estar. A riqueza é encontrada utilizando um mapa, e não atirando dardos.

Os milionários que ficaram ricos por conta própria não enriqueceram tropeçando sem querer no dinheiro, da mesma forma que fracassos financeiros não ocorrem por tropeçar na pobreza. Ambos são consequência direta do mapa financeiro escolhido e das crenças e ações formadas a partir dele. Seu mapa financeiro é crucial para o processo. Ele é a primeira ferramenta de sua viagem em direção à riqueza.

Sua situação financeira atual é fruto do mapa financeiro sob o qual você vive, tenha ele sido escolhido ou não. Seu mapa guia suas ações, e as consequências dessas ações criaram sua vida financeira. A forma como sua vida se desdobra é determinada pelas suas escolhas, e essas escolhas se originam no seu sistema de crenças, os quais se desenvolvem a partir do mapa predisposto. Se você deseja mudar sua vida, *mude suas escolhas*. Para mudar suas escolhas você precisa mudar seu sistema de crenças e ele é definido pelo seu mapa.

Como crenças afetam as finanças? Elas precedem as escolhas, que por sua vez precedem as ações. Por exemplo, se você acredita que “pessoas ricas enriqueceram investindo em fundos mútuos” suas ações refletirão esta crença. Se algum guru financeiro disser que você deve cancelar seu cartão de crédito, porque “todo tipo de débito é ruim”, você o faz. Se o autor de um livro disser “50 dólares investidos hoje valerão 10 milhões em 40 anos” e você acreditar, suas ações serão o reflexo disso.

Crenças são mecanismos poderosos que controlam as ações, sejam verdadeiras ou não. Nossos pais disseram que o Papai Noel era real e nós acreditamos. Nós esperávamos ansiosamente pelos presentes sob a árvore e até nos arriscávamos a tentar pegar o velhinho no flagrante na noite de Natal. Nós acreditamos no que nos ensinam até o dia em que reunimos provas do contrário. Seu sistema de crença funciona como um mapa, uma bússola que, se estiver errante, pode levá-lo a uma vida de desvios. Crenças fictícias são mapas mentirosos, eles escoltam você para estradas sem saída onde “Riqueza: próxima parada” nunca acontece.

OS TRÊS MAPAS FINANCEIROS PARA A RIQUEZA

O processo de planejar seu curso em direção à riqueza e construir seu processo começa a partir do exame do seu mapa financeiro atual e suas alternativas. Existem três mapas financeiros:

- **Mapa da Calçada**
- **Mapa da Via Lenta**
- **Mapa da Via Expressa**

Dentro desses três mapas existe uma psicologia, um sistema de crenças que dita ações relativas a cada um deles. Ainda mais importante: cada mapa opera dentro de um “universo” governado por uma “equação matemática da riqueza”. Qualquer um que você escolha será o responsável por determinar o seu universo para a riqueza e sua equação. Além disso, cada mapa está predisposto naturalmente em direção a um destino específico. Essas predisposições são:

- A Calçada > – Pobreza**
- A Via Lenta > – Mediocridade**
- A Via Expressa > – Riqueza**

Qualquer mapa que você escolher irá predispor você ao destino herdado por ele – a “essência verdadeira” do mapa.

O que é a essência verdadeira? Se você joga “Vinte e Um” e ganha 15 vezes consecutivas, você viola a essência verdadeira da aleatoriedade. O estado natural da aleatoriedade é não entregar 15 vitórias de uma vez. Quando um selvagem leão africano é domado para se apresentar em um show de mágica em Las Vegas, o leão é treinado para violar sua essência verdadeira. Ele naturalmente deseja ser selvagem, caçar, matar, se alimentar, copular. O leão deseja retornar a ser seu eu natural, e é por isso que alguns treinadores exibidos acabam sendo mordidos. Você precisa ser especial para conseguir dobrar as regras da essência verdadeira.

De forma similar, cada um dos mapas possui uma essência verdadeira que leva para a pobreza, ou mediocridade, ou riqueza. Por exemplo, se você segue a Calçada, você provavelmente acabará pobre. Mesmo que a riqueza possa ser encontrada utilizando qualquer um dos mapas, é improvável encontrá-la através de algum que não está predisposto à riqueza.

Cada mapa contém mentalidades chave que funcionam como postes de sinalização, ou “sinalizadores mentais”, que oferecerão direcionamento e guiarão suas ações, assim como um mapa o faz. Esses sinalizadores mentais são:

Percepção de Dívidas: As dívidas controlam você ou você as controla?

Percepção de Tempo: Como você avalia e trata seu tempo? Como abundante? Curto? Inconsequente?

Percepção de Educação: Qual papel a educação que você possui desempenha em sua vida?

Percepção de Dinheiro: Qual é o papel do dinheiro na sua vida? Ele é uma ferramenta ou um brinquedo? É vasto ou escasso?

Fonte Primária de Renda: Quais são seus meios primários de obtenção de renda?

Acelerador Primário de Riqueza: Como você está acelerando o crescimento de seu patrimônio líquido e criando riqueza? Ou, você está fazendo isso?

Percepção de Riqueza: Como você define riqueza?

Equação de Riqueza: Qual o seu plano matemático para acumular riqueza? Qual equação define a física do seu universo de riqueza?

Destino: Existe um destino? Se sim, como ele é?

Responsabilidade e Controle: Você está no controle de sua vida e de seu plano financeiro?

Percepção de Vida: Como você vive a sua vida? Você se planeja para o futuro? Sacrifica o hoje pelo amanhã? Ou o amanhã pelo hoje?

OS MAPAS OPERAM DENTRO DE UNIVERSOS DISTINTOS

Cada mapa opera dentro de um conjunto específico de fórmulas matemáticas: uma *equação da riqueza* que determina a velocidade na qual você pode enriquecer. Assim como a fórmula de Einstein $E=MC^2$, essas fórmulas governam seu universo de riqueza da mesma maneira que a física governa o nosso universo. E pelo fato da física estar atrelada a princípios matemáticos, suas equações (e probabilidades) para a riqueza também estão.

A velocidade para alcançar a riqueza e sua aceleração provém do universo do mapa que você escolheu. É dentro deste universo que seu plano financeiro acelera ou se estagna. Pense nele como uma ferrovia, sendo que cada trilho tem seu próprio conjunto de velocidades, regras e leis. Você pode embarcar em um trilho que permite velocidade de 20 km/h ou em outro que permita 200 km/h.

Você pode embarcar em um trilho que permite velocidade de 20 km/h ou em outro que permita 200 km/h.

Se você estiver infeliz com sua situação financeira, você pode mudar seu universo imediatamente trocando o mapa que você utiliza. Contudo, você precisa primeiro conhecer os mapas antes de trocá-los. Sendo assim, vamos agora dissecar os três mapas nas próximas três partes do livro A Via Expressa dos Milionários: a Calçada, a Via Lenta e a Via Expressa.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Para criar mudanças, elas precisam vir de suas crenças, sendo que seu mapa é o que define tais crenças;
- Cada mapa é governado por uma equação da riqueza e está predisposto para um destino financeiro específico – Calçada leva à pobreza, Via Lenta à mediocridade e Via Expressa à riqueza.

Parte 3

Pobreza: O Mapa da Calçada





O Caminho mais Utilizado: A Calçada

Quando você é a primeira pessoa cujas crenças são diferentes das dos outros, você está basicamente dizendo ‘Eu estou certo e todo mundo está errado.’

*Esta é uma posição bastante desconfortável para se estar.
É empolgante e ao mesmo tempo um convite para ser atacado.*

~ LARRY ELLISON

O MAPA DA CALÇADA

Muitas pessoas são Viajantes da Calçada a vida inteira, pois seguem o Mapa da Calçada. A Calçada é um contrato que preza por um hoje prazeroso em vez de um futuro com estabilidade.

Um Viajante da Calçada está sempre prestes a quebrar: a algo mal vendido para quebrar. A uma transação comercial para quebrar. A um show para quebrar. A uma demissão para quebrar. Na Calçada, você está sempre beirando a falência, prestes a morar na rua ou em um quartinho na casa dos pais.

Sim, alguns Viajantes da Calçada realmente conseguem ganhar grandes quantias, mas nenhum deles obtém riqueza de fato. Não deixe a contradição te enganar. A Calçada não possui uma rampa que leva à riqueza – apenas uma placa de “FIM DA LINHA” sinalizando a desgraça iminente. A jornada do

Viajante da Calçada é uma tarefa financeiramente árdua com um destino que tipicamente atinge a falência e inúmeras dívidas.

COMO É O VIAJANTE DA CALÇADA

O destino financeiro de um Viajante da Calçada não existe. *O plano é não ter nenhum plano.* Qualquer dinheiro extra obtido é imediatamente gasto no próximo dispositivo lançado, na próxima viagem, no próximo carro novo, nas próximas roupas da moda ou na próxima tendência.

Os Viajantes da Calçada estão cuidadosamente presos em um “Estilo de Vida de Prazer”, alimentado por uma necessidade urgente e insaciável de satisfação imediata. Isso perpetua o ciclo que se acelera a cada mês, aumentando a velocidade do fardo que escraviza o Viajante da Calçada eternamente a seu emprego ou seu negócio.

A calçada é o caminho mais utilizado porque é trajeto com menor resistência. Sua promessa é satisfação imediata e o dinheiro é uma batata quente que é rapidamente trocada pela próxima necessidade do dia. Quer assistir como os Viajantes da Calçada vivem e pensam? Assista programa de TV “Judy” por algumas horas. Filhas processando mães por 100 dólares, pessoas negando responsabilidades, ignorância de consequências, pessoas querendo o aluguel de graça. Sério, o programa deveria ser renomeado para *A Vida pela Calçada*.

SINALIZADORES MENTAIS DOS VIAJANTES DA CALÇADA

O mapa dos Viajantes da Calçada possuem características comportamentais que guiam suas ações. Essas mentalidades são postes de sinalização, ou “sinalizadores mentais” que guiam o Viajante da Calçada em sua vida.

Percepção de Dívidas: *Agora o crédito me permite comprar coisas! Cartões de crédito, empréstimos, financiamentos – isso tudo complementa minha renda e me ajuda a aproveitar a vida hoje! Se eu quiser alguma coisa agora, eu adquiro agora.*

Percepção de Tempo: *O tempo é abundante e eu gasto meu dinheiro como se não houvesse amanhã. Caramba, eu posso estar morto daqui a duas semanas, e não vou levar dinheiro junto comigo!*

Percepção de Educação: Terminei de estudar quando me formei no ensino médio!

Percepção de Dinheiro: Se você tem dinheiro, se exiba! Porque guardar para um dia difícil? Eu gasto cada centavo que ganho e a maior parte das minhas contas são pagas em dia; não é isso que significa ser responsável financeiramente?

Fonte Primária de Renda: O show que pagar mais é o que eu vou tocar. Eu vou atrás de dinheiro, baby! É tudo o que importa!

Acelerador Primário de Riqueza: Patrimônio líquido? Eu vou ao cassino, compro jogos de loteria e tenho um processo ativo contra uma empresa de seguros... Isso conta?

Equação de Riqueza: Minha fórmula de riqueza é: Riqueza = Renda + Dívidas

Destino: Que destino? Eu vivo para o hoje e não quero ser perturbado sobre o amanhã.

Responsabilidade e Controle: Tudo de ruim acontece comigo. Estou sendo reprimido. Eu sou a vítima. A culpa é de outra pessoa.

Percepção de Vida: Viva o hoje e dane-se o amanhã. A vida é curta demais pra planejar mais que 30 dias. Você não leva nada dessa vida! Aproveite enquanto é novo! Além disso, eu sei que vou me dar bem um dia.

FATOS PERTURBADORES SOBRE A CALÇADA

Mesmo que esses sinalizadores mentais hipotéticos e seus respectivos comentários possam soar ridículos, eles não são. É só você olhar para os dados, ler as notícias. De acordo com um censo conduzido em 2000 nos Estados Unidos (antes da explosão da tecnologia em 2001 e da crise financeira em 2008), aqui estão alguns fatos perturbadores:

- Uma pessoa abaixo de 55 anos tem 57% de probabilidade de não possuir nada de patrimônio líquido, ou mesmo ter patrimônio líquido negativo;

- Estima-se que 62% de todas as famílias dos Estados Unidos possuem menos do que 100 mil dólares em patrimônio líquido;
- 89% das famílias nas quais os chefes têm menos de 35 anos possuem patrimônio líquido inferior a 100 mil dólares;
- Pessoas na faixa etária entre 35 e 44 anos possuem um patrimônio líquido de em média 13 mil dólares, excluindo valor de suas casas;
- Pessoas no grupo de faixa etária entre 45 e 54 anos possui um patrimônio líquido de em média 23 mil dólares, com exceção do valor de suas casas.

Em um censo realizado em 2007, 61% de todas as pessoas com renda ganhavam menos do que 35 mil dólares por ano. Esses dados desmascaram a feiura por trás das injeções de botox e dos sedans alemães de luxo: os Viajantes da Calçada são maioria. Estimados 60% dos adultos vivem suas vidas na calçada. Sim, o mundo está cheio de ilusionistas financeiros. Assim que as recentes crises financeiras surtirem consequências, estas pessoas se encontrarão em dívidas assustadoras. Eu estimo que 85% das famílias americanas terão patrimônio líquido zero ou negativo. Mas você pode apostar que elas terão 650 canais de TV a cabo ativos, assistidos nas 5 TVs de alta definição. Se você tiver mais do que 35 anos e possuir menos do que 13 mil dólares em patrimônio líquido, deixe-me ser direto: o que você está fazendo não está dando certo. Você precisa de um novo mapa.

O VIAJANTE DA CALÇADA PADRÃO: RENDA BAIXA

Os Viajantes da Calçada de “Renda Baixa” são a grande maioria da população e refletem pessoas da classe baixa à média. Eles trabalham por salários modestos e adquirem tudo o que podem para se exibir, mas têm pouco poupar e nenhum plano de previdência. O futuro deles está totalmente hipotecado em prol de um estilo de vida com possibilidade de comprar qualquer extravagância que o salário mensal permita. Cada centavo é gasto com: despesas do carro, roupas ou utilizado para cobrir alguma pendência de crédito da qual não se tem mais escapatória.

Se você vive assim, você está dirigindo acima da potência de seu veículo em uma rodovia estreita beirando um penhasco. Há pouca esperança para os Viajantes da Calçada, por que o mapa deles está corrompido por satisfação imediata, egoísmo e irresponsabilidade. Este comportamento problemático

repele a riqueza e força uma codependência que sobrecarrega as pessoas ao redor: amigos, parentes, pais, chefes. Os Viajantes da Calçada de renda baixa pensam assim: “A vida é muito curta. Saia da minha frente ou será atropelado!”.

SINTOMAS DE UM VIAJANTE DA CALÇADA: VOCÊ SE IDENTIFICA?

Você não aprendeu nada de muito novo desde que se formou no ensino médio ou na faculdade.

“Terminei os estudos, oba!”

Você muda de emprego com frequência.

“Ah, MJ, eu saí daquele emprego porque este novo paga melhor.”

Você acredita que pessoas com dinheiro o possuem por causa de pais ricos, sorte ou circunstâncias mais fáceis do que as suas.

“Não foi fácil. Se meus pais tivessem pagado uma faculdade pra mim eu teria um bom emprego. Eu tive uma infância difícil. Aquelas pessoas com dinheiro não fazem ideia do que é isso.”

Você é facilmente impressionável e busca sempre impressionar.

“Eu amo bolsas de designers famosos, carros alemães, roupas italianas e cães de raça. Eu trabalho duro pelo meu dinheiro e por isso eu mereço!”

Você tem pouco crédito.

“Eu pago minhas contas na maior parte do tempo... Só que não é sempre que eu posso pagá-las em dia, por causa de situações que fogem ao meu controle. Além disso, os bancos e empresas de crédito são grandes e cheias de dinheiro – eles são o inimigo.”

Você põe fé em políticos e no governo para que mudem o sistema, em vez de se preocupar em mudar a você mesmo.

“Um governo mais abrangente é a solução. Mais leis, mais programas e mais serviços. O governo deveria servir às pessoas. As pessoas ricas deveriam pagar mais impostos sobre sua grande fortuna – elas podem pagar, eu não!”

Vocêvê casas de penhores, empréstimos com desconto em folha de pagamento e cartões de crédito como meios de renda complementar.

“A compra de novos mantimentos não pode esperar até o próximo pagamento – minha família precisa comer! Além disso, tem uma promoção de lagostas por apenas 18 dólares o quilo.”

Você se declarou falido pelo menos uma vez.

“Não foi minha culpa – eu comprei um pouco a mais e não esperava perder meu emprego. Eu não esperava que fosse haver uma recessão. Eu não me sinto mal por ter grandes dívidas e ficar com o nome sujo. Geralmente os bancos oferecem a possibilidade de quitar tudo por um valor bem baixo e aí eu posso começar do zero.”

Você vive com o dinheiro contado, de salário a salário.

“Espera, não é assim com todo mundo?”

Você não avisa o estabelecimento quando te dão troco a mais.

“Você está louco? Se um estabelecimento me dá troco a mais, eu fico com o dinheiro. Não é culpa minha se o funcionário deles fez coisa errada.”

Você tem patrimônio líquido negativo e pouco, se não nada, poupado.

“Qual o fundamento? O lucro com poupança é de apenas 0,5% ao mês, e olha todas aquelas pessoas que investiram no mercado de ações... Idiotas! Se eu gastar cada centavo, pelo menos não perderei dinheiro!”

Você não tem “seguro de automóvel” ou “plano de saúde”, e você costuma fazer sexo sem proteção com parceiros descompromissados.

“O que eu posso fazer, sou uma pessoa que gosta de arriscar. Eu sei que plano de saúde e contraceptivos são importantes, só que não são minha prioridade.”

Você faz apostas com frequência ou joga na loteria.

“Tem que jogar pra ganhar, não é? Esqueça as probabilidades – dessa vez é diferente, eu estou sentindo.”

Você se submerge em realidades alternativas, como sites de fofoca de celebridades, televisão, esportes, videogame ou novelas.

“Eu adoro Ídolos, Lost e as novela das 7h e das 9h. De segunda a sexta, das 18h às 22h eu sei exatamente onde vou estar.”

Você perdeu dinheiro em estratégias para “ficar rico”

“Tem que haver uma forma fácil de ficar rico. Se eu comprar esse DVD/programa/produto do merchandising eu descobrirei o segredo! A fórmula para ficar rico fácil está em algum lugar por aí.”

Sua família se arrepiava quando você pede dinheiro, ou você já não pede mais porque sabe que ouvirá um sermão em seguida.

“Caramba, é só \$ 500. Meus pais deveriam cuidar de mim até quando eu morrer. Eles não percebem o quanto difícil tem sido para mim? Quero dizer, olha para esse apartamento! O granito das bancadas precisa ser trocado urgentemente!”

Você consegue identificar um padrão comportamental? Essas formas de pensar são indicativas da Calçada. Torço para que você não esteja sentindo raiva ou na defensiva, porque isso pode indicar que suas crenças são provenientes de um mapa da Calçada.

A FORÇA GRAVITACIONAL DA CALÇADA: POBREZA

Uma recessão é um solavanco na estrada. Quantas pessoas já perderam suas casas por causa de uma crise financeira que vivenciaram? Ou então que perderam suas economias, seus empregos, suas previdências? A Calçada não oferece nenhuma proteção, porque você está nu e não consegue absorver os impactos. Se for atingido por um carro, você morre atropelado. Se você quiser ser inabalável em sua viagem financeira, você precisa se tornar mais durão, vestir um colete à prova de balas e ter um plano que se estenda aos anos, e não apenas dias.

A vida pela Calçada puxa você naturalmente para a pobreza. Isso porque o fundamento da Calçada é o curto prazo, ela jamais funciona para o longo prazo. Seu futuro se torna uma hipoteca em prol de um presente prazeroso. Infelizmente, qualquer solavanco na estrada faz com que os empréstimos feitos na Calçada sejam trazidos à tona. Eles podem ser: uma recessão, o desemprego, elevação de juros, uma redefinição de hipoteca. Viver através da Calçada pode acabar significando viver literalmente na calçada.

Se você perguntar a qualquer Viajante da Calçada o que fez com que ele perdesse o controle sobre sua vida financeira, ele irá rapidamente culpar algum fator externo: Eu estava afastado! Meu carro quebrou, e eu não tinha plano de saúde quando quebrei meu pé! O juiz ordenou aumento de 20% no valor da pensão! Se você força seu motor financeiro acima da capacidade dele, ele com certeza irá quebrar. E então, ironicamente, seus dias de prazer se transformam em amanhãs terríveis: mais trabalho, mais dívidas e mais estresse.

Eu não sei sua idade, mas sendo franco, deixa eu te fazer a pergunta desconfortável: você realmente espera conseguir se aposentar possuindo apenas 13 mil dólares de patrimônio líquido? Ou 113 mil? É racional pensar que você conseguirá terminar de pagar em vida o financiamento da sua casa? Você já parou para pensar sobre o futuro que vem depois do próximo salário? Em que momento você perceberá que é preciso mudar as engrenagens e reavaliar a situação? Esse momento existe? Por que algo que você vem fazendo por 5, 10, 20 anos de repente daria o resultado que você quer? Sim, fazer as mesmas coisas repetidamente e esperar resultados diferentes é loucura.

A calçada não é uma estrada que leva à riqueza, a não ser que sua estratégia seja ir a cassinos, apostar na loteria ou algum esquema de seguro de vida de “envenenar a esposa” para receber dinheiro. Subsídios do governo, assistência social, caridade e herança “logo meus pais irão morrer e me deixar uma fortuna” não são planos financeiros! Se você não quer trabalhar em um supermercado até os 75 anos, ou se aposentar debaixo de um viaduto com uma caixa de papelão, você precisa de um plano. Se a vida desse a você mais 50 anos, qual seria seu plano?

O primeiro passo para sair da Calçada é a consciência de que você pode estar nela... Depois, você precisa substituí-la por algo que realmente funcione.

DINHEIRO NÃO SOLUCIONA PROBLEMAS FINANCEIROS

Um fato interessante: a Calçada é cega em relação a dinheiro. Ela não se importa com o quanto você ganha. Você não pode solucionar um gerenciamento péssimo de dinheiro utilizando mais dinheiro. Sim, você pode parecer podre de rico e estar, na verdade, sujo da Calçada.

Viajantes da Calçada vêm dos mais diversos segmentos da vida, mesmo aqueles com apetrechos visuais de riqueza. Eles podem possuir negócio próprio, trabalhar em empregos que pagam bem como Medicina ou Direito, ou mesmo serem atores ou músicos de sucesso que ganham grandes quantidades de

dinheiro. O denominador comum se mantém consistente: não há plano, nem poupança – eles gastam mais do que ganham e trocam um amanhã seguro por um estilo de vida “abundante” hoje.

A equação da riqueza de um Viajante da Calçada é determinada por renda mais dívidas, provenientes de seu crédito disponível.

$$\text{Riqueza} = \text{Renda} + \text{Dívidas}$$

Os Viajantes da Calçada criam seus estilos de vida em proporção direta com sua renda e complementam tudo o que desejam com o uso extensivo do crédito. Eles se estressam para conseguir pagar a hipoteca ou o aluguel, as contas básicas, e o valor mínimo de pagamento dos cartões de crédito – é isso o que acontece quando não se pensa em nada do que acontecerá após dia que o salário for recebido.

O VIAJANTE DA CALÇADA ABUNDANTE: RENDA ALTA

Quando um Viajante da Calçada de renda alta quebra, é notícia nos jornais. Você já se perguntou como um rapper rico poderia ter quebrado três anos após o lançamento do seu último álbum? Ou porque um ator famoso ficou completamente falido estando há pouco tempo longe dos holofotes? Como que alguém transforma um contrato de NBA de 80 milhões de dólares em falência? Eu te digo: na Calçada onde Riqueza é igual à Renda mais Dívidas.

Você não precisa procurar muito para encontrar um Viajante da Calçada de renda alta. Essas são pessoas que parecem ricas, mas na realidade estão a um salário, a um álbum, ou a um filme fracassado para falir. Eles ganham rendas altas, e gastam cada centavo com itens supérfluos e esbanjados. O estilo de vida deles é acelerado pela renda alta e grande poder de crédito. Sim, depois que sua enorme renda é gasta, eles compram mais coisas das quais não precisam com dinheiro que não têm, acreditando profundamente que sua renda alta existirá para sempre.

Eu me refiro aos Viajantes da Calçada humoradamente como “tudo cartão de crédito”. Eles dirigem carros bacanas e vestem roupas caras, mas estão à beira de seu abismo financeiro.

Um membro do Fastlane Forum (TheFastlaneForum.com) publicou esse trecho sobre os Viajantes da Calçada que ele ouviu de um amigo que trabalha em uma empresa que realiza empréstimos:

“Um rapper famoso teve seu pedido negado sobre um empréstimo de 60 mil dólares... apesar de ter colocado em seu formulário que sua renda era de 400 mil por mês... Além disso, depois de umas poucas músicas de sucesso no passado, ele deve estar quebrado. Ele também teve uma péssima pontuação de crédito. Isso nos mostra que gerenciamento de dinheiro e bom crédito são coisas muito importantes, mesmo quando você está fazendo muito sucesso.”

Como os Viajantes da Calçada de renda alta possuem grandes quantidades de dinheiro entrando por mês, ter roupas de marca, acessórios e outros hobbies são coisas proporcionais aos seus ganhos. Por exemplo, se ele ganha 20 mil por mês, ele se sente no direito de comprar uma calça jeans de 300. O problema é que, assim como os Viajantes da Calçada de renda pobre, seus desejos por aquisições não são satisfeitos até que eles tenham torrado toda sua renda mensal e mais um pouco.

É uma forma irracional de viver, como se essas pessoas tivessem medo de que o dinheiro desaparecesse caso elas não o gastassem completamente. Ganha 50 mil por mês? Gasta 60 mil. Ganha 250 mil? Gasta 350 mil. O fluxo de saída de dinheiro é sempre maior do que o de entrada.

Alguém que ganha dois milhões por ano está suscetível às mesmas armadilhas ao escolher a Calçada do que uma pessoa que ganha 20 mil! A disciplina financeira é cega em relação à renda. A falta dessa disciplina mora na Calçada, e não importa o quanto você ganha ou o que carro tem.

A MIRAGEM DE RENDA/RIQUEZA DA CALÇADA

Repare como tanto o Viajante da Calçada de renda baixa quanto o de renda alta compartilham o mesmo problema, mas em cenários diferentes. O motivo é o seguinte: *mais dinheiro não é solução para um mau gerenciamento financeiro*. Realizar um péssimo planejamento financeiro é como jogar em um cassino porque, com o tempo, a casa sempre ganha. Colocar mais dinheiro em algo deficiente é como tentar tapar um buraco em uma barragem jogando mais água nele. Usar mais dinheiro não te possibilitará comprar disciplina financeira.

Aqueles que não possuem disciplina financeira usam o dinheiro de forma errada para atrasar o inevitável. Se você não consegue viver com uma renda de 40 mil por ano, você não conseguirá viver nem com uma de 400 mil.

Enquanto você se preocupa com seu aluguel de 900 reais, o Viajante da Calçada de renda alta se preocupa com sua hipoteca de nove mil. A preocupação é parecida, os problemas são os mesmos, apenas as quantias mudam. A única solução para os problemas de dinheiro é uma mudança de mentalidade em relação a ele. Para mudar a sua, você precisa mudar o seu mapa. Saia da calçada e pare de utilizar a equação da riqueza que soma renda e dívidas.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Não ter um plano financeiro é uma passagem na primeira-classe para a Calçada;
- A força gravitacional natural da Calçada é a pobreza, de tempo e de dinheiro;
- Você não pode solucionar um gerenciamento financeiro ruim utilizando mais dinheiro;
- Você pode ter uma renda alta e mesmo assim estar perambulando pela Calçada suja;
- Se a riqueza for definida por renda e dívidas, ela é uma ilusão, porque ela fica vulnerável a obstáculos, desvios e “solavancos da estrada”. Quando a renda desaparece, a ilusão de riqueza também some;
- Ter um gerenciamento financeiro ruim é como jogar em um cassino; a casa é que geralmente fica com o dinheiro.



A sua Riqueza foi Intoxicada?

Riqueza é a habilidade de viver a vida por completo.

~ HENRY DAVID THOREAU

A INTOXICAÇÃO DA RIQUEZA PELA SOCIEDADE

A atração pela Calçada se desenvolve a partir de uma intoxicação venenosa e tóxica da sociedade sobre a riqueza. A sociedade declarou a você claramente sua definição de riqueza: “Riqueza” é um Rolls Royce dirigido por *chauffeur*, jatos particulares, viagens exóticas ao Sul do Pacífico, uma mansão no litoral e uma em Las Vegas. A sociedade diz que riqueza é ter brincos de diamante caríssimos, roupas de estilistas e relógios que custam mais do que a casa da maioria das pessoas. A sociedade diz que a riqueza é uma *Proposta Indecente* para se divertir com a Demi Moore por um milhão, se baseando no argumento de que “as noites vão ir e vir, mas o dinheiro durará para sempre”. Como estou me saindo? Isso tudo que eu disse te lembra riqueza?

Pergunte a 10 pessoas “o que é riqueza?” e você ouvirá 10 respostas diferentes. A sua “riqueza” pode ser simbolizada por uma Lamborghini como foi para mim, ou pode ser uma fazenda de 70 acres e um estábulo cheio de cavalos de corrida. Se você pensar como a maioria, a “riqueza” é definida instintivamente com estilos de vida futilmente luxuosos.

A sociedade nos condicionou a acreditar que a riqueza é construída e aperfeiçoada através de bens materiais. Na verdade, eu precisei jogar o “ anzol” nesse livro e dizer a definição da sociedade sobre riqueza em vez de dizer qual

é a definição real. Porque esse direcionamento diferente? Assim como os cães de Pavlov, você foi treinado para ter uma reação a isso. Veja, a sociedade está realizando um ótimo trabalho definindo para você o que é riqueza e, infelizmente, ela te enganou (novamente). Mas não se preocupe: se você quer luxo, a Via Expressa te entrega.

A TRINDADE DA RIQUEZA: O QUE É RIQUEZA?

A riqueza não é tão ambígua quanto parece. Os momentos mais felizes da minha vida foram quando eu senti a riqueza verdadeira. E adivinha? Não foi no dia que eu comprei minha primeira Lamborghini.

Não foi no dia em que me mudei para uma mansão em uma montanha ou quando vendi minha empresa por milhões. A riqueza não é criada por meio de bens materiais, dinheiro ou “coisas”, mas sim através do que eu chamo de “FSL”: *Família (relacionamentos), Saúde (se manter em forma e saudável), e Liberdade (de escolhas)*. Dentro dessa trindade da riqueza é onde você encontrará riqueza verdadeira e, sim, felicidade.

Primeiramente, a riqueza está na forma viva e carismática de se relacionar familiarmente com as pessoas. Não apenas com membros de sua família, mas com todos: sua comunidade, seu Deus e seus amigos. No final do filme “A Felicidade Não Se Compra” nós somos ensinados a lição fundamental: “Lembre-se, nenhum homem é um fracassado se ele tiver amigos.” Isso reflete a importância de compartilhar sua vida com amigos, família e pessoas queridas. A riqueza está fazendo a diferença. Ela está agindo em comunidade e impactando as vidas das pessoas. A riqueza não pode ser vivida sozinho no vácuo. Acredite quando eu digo, os melhores momentos da minha vida aconteceram quando eu estava cercado por uma família feita de amigos e pessoas queridas.

Depois, a riqueza é saúde: energia sem tamanho, paixão, empolgação. Se você não tiver saúde, não terá riqueza. Pergunte a qualquer pessoa com doença terminal o que ela mais dá valor na vida. Pergunte a qualquer sobrevivente de câncer sobre como eles subitamente se sentiram renascidos e a felicidade deixou de estar nas “coisas” e passou a estar nas pessoas e nas experiências. Saúde e energia não podem ser compradas.

E, por último, a riqueza reside na liberdade para fazer escolhas: liberdade para viver onde, quando e como você quiser. Libertar-se de patrões, de despertadores e das pressões criadas pelo dinheiro. Liberdade para perseguir

seus sonhos. Liberdade para criar seus filhos da forma que você acredita ser a melhor. E liberdade da labuta de ter que fazer coisas que você odeia. Liberdade é poder viver sua vida da forma que você considerar mais prazerosa.

RIQUEZA NÃO PODE SER COMPRADA EM PARCELAS DE 60 VEZES

Eu me lembro claramente deste dia: depois de ter vendido minha empresa, em 2000, meu advogado me entregou a primeira parte de meu pagamento, um cheque de 250 mil dólares.

“Oba, 250 mil! Eu estou rico! Eu consegui!” eu pensei equivocadamente. E para mim, aquela era a hora de mostrar minha riqueza para o mundo. Eu busquei imediatamente carros velozes, roupas de estilistas famosos, lanchas e grupos de belas mulheres de biquíni. Eu pensava que estava rico e queria ostentar.

Infelizmente, esse deslumbramento de riqueza estava a quilômetros da realidade. Mesmo assim, eu tentei. Comprei um Corvette vermelho conversível. Carro esportivo? Confere. Roupas de estilistas famosos? Confere. Eu procurei uma lancha para comprar até o dia em que a internet teve seu colapso e interrompeu meus planos. Eu investi minha riqueza recém-descoberta em ações no mercado de tecnologia e perdi milhares de dólares. Em poucos meses, minha “riqueza” evaporou e, depois de uma conversa com meu contador, soube que outra parte do meu dinheiro iria embora, graças aos impostos.

Ironicamente, *quando tentei parecer rico, a verdadeira riqueza foi embora para longe*. Sem emprego, sem empresa, sem renda e com pouco dinheiro restante, eu não poderia sustentar meu estilo de vida para sempre, pelo menos não aquele que tinha em mente. Eu não estava nada rico.

A ILUSÃO DE RIQUEZA: PARECENDO RICO

Os ilusionistas da riqueza se caracterizam como pessoas que mantêm a imagem de milionários e, porém, não possuem patrimônio líquido. Não é difícil encontrá-los. Essas pessoas dirigem BMWs com aros cromados, vestem roupas de estilistas sofisticados, daquelas com logos que possuem letras góticas. Elas são daquele tipo de pessoas que relaxam na área VIP do clube, pedindo garrafas para degustação, no crédito, é claro. Elas demonstram ser elegantes e arrojadas de forma extraordinária, mas por trás de todo esse deslumbramento, não passam de miseráveis ilusionistas da Calçada.

O problema de *parecer* rico em vez de *ser* rico é que parecer é fácil, enquanto ser de verdade é realmente difícil. Crédito fácil e possibilidades de

financiamento a longo prazo (não pague nada por um ano!) são oportunidades tentadoras que te estimulam a comprar a ilusão de riqueza. A sociedade levou você a acreditar que a riqueza pode ser comprada em um Shopping, em uma concessionária ou ligando para adquirir o produto do comercial. Assim como meu surto de gastos com minha primeira fortuna, essas aparências de riqueza são formas de anunciar para o mundo: “Estou rico”!

Mas você está? Se você financia uma Mercedes Benz de 80 mil dólares para pagar em seis anos porque esse é o máximo que você pode pagar, isso não é riqueza, mas personificação de riqueza. Você está enganando a si próprio e isso é um desvio na Via Expressa. Mas não mude seu estilo de vida ainda! Isso não é um sermão sobre você não dever gastar seu dinheiro com sedans alemães. De forma alguma.

A riqueza não está simbolizada em um carro, mas na liberdade de saber que você pode comprá-lo. Liberdade de poder ir à concessionária, perguntar o preço, pagar à vista e ir embora com o carro. Comprei de presente para meu irmão um Lexus novo. Foi a transação mais fácil que eu já fiz. Eu procurei pelo carro e determinei qual seria o preço que eu estava disposto a pagar. Entrei na concessionária com um cheque na mão e disse ao vendedor: “Eu tenho aqui um cheque de 44 mil dólares e eu quero comprar aquele carro ali. Eu preciso de um SIM ou um NÃO.” Vinte minutos depois eu possuía um Lexus. Isso é riqueza, e não uma personificação.

Quando eu dirijo até a academia, passo por um condomínio com blocos de prédios bem degradados, ao lado de uma nova rodovia. Em uma das garagens, sempre vejo o mesmo carro estacionado: um Cadillac Escalade com aros de 22 polegadas cromados. Você percebe a incongruência? Você mora em um apartamento lixo, mas dirige um carro de 60 mil dólares com aros de 10 mil? Será que estou vendendo monitores de vídeo naqueles encostos dos bancos e caixas de som de alta potência? Caramba, 90 mil gastos para criar uma imagem, e apenas dois dólares investidos no bom senso. Não seria mais fácil se você se concentrasse em comprar uma boa casa em uma vizinhança bacana em vez de adquirir o carro mais luxuoso do condomínio Marbella Gardens? *Prioridades: Alguns querem parecer ricos, enquanto outros querem ser ricos.*

A RIQUEZA FALSA DESTRÓI A RIQUEZA VERDADEIRA

Ter “riqueza falsa” é ter uma ilusão de riqueza sem ser rico de fato. As pessoas que têm riquezas falsas acreditam na definição de riqueza da sociedade. Contudo, elas não percebem que perseguir esta ilusão causa algo terrivelmente ruim: *a destruição da riqueza verdadeira*.

Conforme o abismo entre riqueza falsa e riqueza verdadeira se expande, as expectativas são violadas e a pobreza aumenta. Da mesma forma que funcionam as algemas, quanto mais você se esforça para parecer rico, mais apertadas as algemas da pobreza ficam. A riqueza não pode ser comprada em uma concessionária da Mercedes, mas a destruição de sua riqueza pode.

A tradução da riqueza é a liberdade. As pessoas exibem os símbolos da riqueza, mas não possuem liberdade, e quando você não possui liberdade, isso corrói os dois outros elementos da trindade da riqueza: saúde e relacionamentos.

Henry Sukano compra sua casa dos sonhos nos subúrbios de Baltimore por 1.8 milhão de dólares. Como um representante farmacêutico de uma das fabricantes de maior destaque no mercado, a carreira de Henry está evoluindo de forma rápida. Sua grande mansão tem tudo o que ele precisa, incluindo uma piscina, estábulos de cavalos e uma incrível garagem com cinco carros. O ato de comprar dá a Henry o sentimento de “Eu consegui!”... Por cerca de oito semanas.

Política corporativa e corte funcionários invadem a carreira de Henry, forçando-o a fazer horas-extras. Ele assume responsabilidades que antes cabiam aos funcionários recém-demitidos. Ele viaja por duas horas para se deslocar até o trabalho diariamente, e agora tem a obrigação de tomar conta de todo o litoral leste. Ele está sempre na estrada, em um avião ou dormindo. As longas horas de trabalho trazem uma constatação perturbadora: Henry raramente “vive” em sua casa dos sonhos, e quando ele o faz, passa a maior parte do tempo dormindo ou recuperando as energias depois da semana tumultuada. Seu relacionamento com a esposa e os filhos sofre com essa rotina. Sua saúde diminui ao passo em que o estresse causado pelas responsabilidades se acumula.

Henry constata a verdade: “Eu não estou vivendo meu sonho, e sim meu sonho está vivendo às minhas custas”. Se sentindo preso na ilusão de seu estilo de vida, ele continua a trabalhar acreditando na ideologia de que a riqueza tem um preço.

Note como a destruição da liberdade faz com que os outros itens da trindade da riqueza também sejam prejudicados. Bens materiais que não podemos comprar trazem consequências para nossa saúde e relacionamentos. A ironia de parecer rico é que isso, na verdade, é um inimigo da verdadeira riqueza: *isso destrói a liberdade, a saúde e os relacionamentos.*

E, mais importante, A Via Expressa dos Milionários esclarece a importância da LIBERDADE dentro da trindade da riqueza, porque a liberdade oferece proteção à saúde e aos relacionamentos. Somente você pode determinar sua riqueza e a forma como pretende vivê-la. Se você quiser ter liberdade para viajar em jatos particulares, tudo bem. Se você quiser utilizar sua liberdade para viver um estilo de vida modesto, tudo certo também. A liberdade de cada um é diferente! Dentro de sua definição pessoal você encontrará uma grande peça do quebra-cabeça da riqueza, bem diferente da versão da sociedade que leva a um purgatório em uma viagem pela Calçada.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- A riqueza se baseia em fortes relacionamentos familiares, saúde e liberdade – que não se dá através de posses materiais;
- Comprar bens materiais sem realmente poder é algo destrutivo para a trindade da riqueza.



Faca Mau Uso do Dinheiro e Ele Fará Mau Uso de Você

*O dinheiro não pode comprar felicidade,
mas pode lhe proporcionar um imenso conforto enquanto você se sente triste.*

~ CLARE BOOTHE LUCE

DINHEIRO NÃO COMPRA FELICIDADE... MAS E A POBREZA?

As pessoas que afirmam “Dinheiro não compra felicidade” já chegaram à conclusão de que elas nunca terão dinheiro. Esse velho equívoco torna-se a tocha que elas carregam em direção à pobreza. E já que dinheiro não compra felicidade, porque poupar? Então, pela lógica: se dinheiro não traz felicidade, a pobreza traz? O cara que tem uma Ferrari tem automaticamente um pênis pequeno, enquanto o rapaz atrás do volante de um Honda é bem dotado?

Vá ao Google e busque a frase “Dinheiro não compra felicidade”. Página após página conclui que dinheiro não tem nada a ver com felicidade. Você deveria ficar chocado em saber que um executivo de Connecticut que ganha um salário de seis dígitos pode ser mais infeliz que um pastor de gado no Quênia? De forma alguma.

O fato é que essas análises são incompletas porque não se isola o verdadeiro ladrão da felicidade: *servidão*, a antítese da liberdade. A ironia é que quando a maioria das pessoas ganha “mais dinheiro”, isso promove liberdade,

mas a retira. Ao criar um *Estilo de Vida de Servidão*, a entrada de mais dinheiro é destrutiva para a trindade da riqueza: relacionamentos, saúde e liberdade.

De acordo com o Centro de Família e Casamento da Universidade de Creighton, as dívidas são o principal causador dos desentendimentos entre recém-casados. As dívidas e o Estilo de Vida de Servidão conectam as pessoas aos seus trabalhos e as desconectam de seus relacionamentos. Uma pesquisa realizada pela World Valey Survey em 2003 constatou que as pessoas mais felizes do mundo possuem um grande senso de comunidade e fortes laços familiares.

Depois que as necessidades básicas estão preenchidas (segurança, abrigo, saúde, alimentação), nosso quociente de felicidade é impactado mais significativamente pela qualidade de nossos relacionamentos com nossos parceiros, familiares, amigos, com nossa espiritualidade e com nós mesmos. Se nós estivermos ocupados demais cobiçando o próximo grande lançamento tecnológico para exibir riqueza, nós estaremos comprando a infelicidade. A pesquisa do World Valey Survey concluiu que o “consumismo” é o maior obstáculo para se alcançar a felicidade.

O fato é que existem muitos milionários e pessoas com carreiras que pagam bem vivendo completamente infelizes, e isso não tem nada a ver com dinheiro. Tem a ver com sua liberdade. O dinheiro os possui, em vez de eles possuírem seu dinheiro. O homem que trabalha longas horas com um ótimo salário, mas nunca está em casa para fortalecer seu relacionamento com a esposa e os filhos é provavelmente menos feliz do que o pobre agricultor tailandês que passa metade de seu dia cuidando das plantações e a outra metade aproveitando momentos com sua família.

Em 2009, o popular apresentador de talk show David Letterman resolveu falar publicamente sobre uma tentativa de extorsão que ele sofreu de um produtor de outro programa do canal CBS. O homem que realizou o esquema de chantagem de dois milhões, supostamente ganhava 214 mil por ano. Mesmo assim, ele afirmava estar com profundas dificuldades financeiras, parcialmente causadas pela pensão de seis mil dólares que ele era obrigado a pagar à ex-esposa. Será que este homem estava tentando chantagear uma celebridade porque ele estava tentando “comprar felicidade”? Qual seria seu verdadeiro motivo? Eu deduzo que ele estava tentando comprar liberdade, pois suas dívidas o mantinham em servidão. Teriam esses dois milhões feito diferença? Talvez a

curto prazo, mas não ao longo do tempo, porque o relacionamento com o dinheiro já estava corrompido. Uma fonte próxima à investigação disse “ele apenas não queria ter mais que trabalhar”. Em outras palavras, ele buscava liberdade.

NORMALIDADE É A ROTINA, A ESCRAVIDÃO DOS TEMPOS MODERNOS

Por que eu sou rico, em contraste com o homem preso no trânsito indo trabalhar de manhã? Eu tenho liberdade. Eu acordo e faço o que eu quero. Eu vou atrás dos meus sonhos. Escrevo esse livro sem me preocupar com o quanto irá vender. Eu embarco em um avião para Las Vegas por duas semanas sem me preocupar com emprego, chefe ou contas de luz sem pagar. A liberdade é fantástica.

Mesmo assim, meu estilo de vida não é “normal”. Assim como a riqueza, a sociedade definiu por meio de seus mandamentos do “Fique Rico Devagar” o que seria “normal”. Normal é acordar às 6h da manhã, enfrentar o trânsito e trabalhar por 8 horas. Normal é trabalhar como um escravo de segunda a sexta, poupar 10% e repetir isso por 50 anos. Normal é comprar tudo no crédito. Normal é acreditar na ilusão de que o mercado de ações o deixará rico. Normal é acreditar que um carro mais veloz e uma casa maior o farão feliz. Você está condicionado a aceitar o que é normal baseado na definição corrompida da sociedade sobre o que é riqueza. E, por causa disso, o normal em si está corrompido. *O normal é uma escravidão dos tempos modernos.*

Eu fico impressionado com o quanto a maioria das pessoas vive sempre a uma crise da falência completa. Nós nos tornamos um mundo de gastadores e consumidores indisciplinados. Um mundo onde gastos desenfreados e extravagâncias materiais escrevem nossos obituários usando o estresse como tinta. Se você é prisioneiro de seu estilo de vida, você não é rico, porque você não possui liberdade.

○ USO ADEQUADO DO DINHEIRO

O dinheiro não compra felicidade quando é usado de forma errada. Em vez de comprar liberdade, ele compra escravidão. “Riqueza” e “felicidade” são equivalentes, mas apenas se sua definição de riqueza não esteja corrompida pela sociedade. A sociedade afirma que riqueza é ter “coisas” e, por conta desta definição equivocada, a ponte entre a riqueza e a felicidade se quebra. Quando você não se sente rico, a tendência é que você tente de alguma forma conjurar

esse sentimento. Assim, você compra ícones de riqueza para se sentir rico. Você sente necessidade de sentimentos, respeito, orgulho e alegria. Você deseja admiração, amor e aceitação. E o que você espera que esses sentimentos te proporcionem? Felicidade.

E esta é a isca. Nós equiparamos a definição corrompida de riqueza à felicidade, e quando não a obtemos, as expectativas se frustram e o resultado disso é a infelicidade.

Usado de forma correta, o dinheiro compra liberdade, e ela é um dos elementos na trindade da riqueza. A liberdade compra escolhas. O fato é que existem muitas pessoas pobres que vivem de forma mais “rica” do que algumas de classe média alta porque estas não possuem liberdade, relacionamentos sólidos ou saúde – tudo consequência de trabalhar em um emprego que odeiam cinco dias por semana durante 50 anos.

O dinheiro garante um agente da fórmula da riqueza, liberdade, que é um poderoso guardião dos demais: saúde e relacionamentos.

- 1) O dinheiro compra liberdade para você ver seus filhos crescerem;
- 2) O dinheiro compra liberdade para você perseguir seus sonhos mais loucos;
- 3) O dinheiro compra liberdade para você fazer a diferença no mundo;
- 4) O dinheiro compra liberdade para você construir e fortalecer seus relacionamentos;
- 5) O dinheiro compra liberdade para você fazer o que ama, com a necessidade de validação financeira completamente removida do contexto.

Essas coisas que foram mencionadas aqui acima fariam você feliz? Aposto que sim. Elas com certeza não o deixariam infeliz.

ESTILO DE VIDA DE SERVIDÃO: A ARMADILHA DA CALÇADA

Os Viajantes da Calçada vivem um estilo de vida de servidão, no qual a vida se resume a uma rotina desgastante e monótona, uma constante guerra entre seu estilo de vida extravagante e a necessidade de trabalhar. É um ciclo eterno de ir trabalhar para ter dinheiro, usar o dinheiro para garantir seu estilo de vida exagerado e a manutenção de tal estilo requer trabalho. Onde quer que haja um Estilo de Vida de Servidão, existe uma sistemática destruição da liberdade.

- 1) O trabalho gera renda;
- 2) A renda cria o estilo de vida e as dívidas (carros, barcos, roupas de estilistas);
- 3) O estilo de vida e as dívidas forçam a pessoa a trabalhar;
- 4) Tudo se repete...

Eu aprendi sobre o Estilo de Vida de Servidão quando eu tinha vinte e poucos anos. Depois que me formei na faculdade, comecei a trabalhar em um emprego infernal como operário de construção e precisava enfrentar o trânsito urbano diariamente. O salário era melhor do que qualquer coisa que eu já havia ganhado na minha adolescência e, com este aumento em minha renda, eu me sentia rico. Então o que eu fiz? Elevei meu estilo de vida e financiei minha ilusão de riqueza. Comprei meu primeiro carro esportivo, um Mitsubishi GT3000.

Não demorou muito para que eu percebesse que meu carro dos sonhos não era um ícone de riqueza, mas sim um parasita que se alimentava de minha liberdade. Eu odiava meu emprego, era estressante e sugava toda minha energia, tornando meus sonhos empreendedores inviáveis. Eu não podia pedir demissão porque eu tinha responsabilidades: parcelas do carro, gasolina e seguro. Por conta dessas minhas obrigações com as “coisas”, eu havia me sentenciado a ficar preso em um emprego que eu odiava.

Ainda assim, esse tipo de servidão é normal. Nós somos ensinados a nos esforçar pelo que há de mais moderno e mais bacana independentemente das consequências. Isso nos torna presos a pagamentos que duram anos, nos condenando a um aprisionamento em prol do estilo de vida. E quanto mais coisas que você compra sem poder pagar, mais longa se torna sua sentença nessa prisão.

SE VOCÊ PENSA SOBRE PODER PAGAR SIGNIFICA QUE VOCÊ NÃO PODE

Pense na última vez que você comprou um pacote de chicletes. Você hesitou perante o preço? Você se perguntou “será que eu posso pagar por isso?” Provavelmente não. Você comprou os chicletes e pronto. Esta compra não teve impacto nenhum no seu estilo de vida ou escolhas futuras. Para um homem rico que entra em uma concessionária e compra um Bentley de seis dígitos sem nem pensar, é a mesma situação.

Poder de compra é quando você não precisa pensar sobre isso. Se você tem que analisar se pode ou não comprar algo, você na verdade não pode, por causa

das condições e consequências da compra. Se você compra um carro e precisa fazer uma ginástica mental a respeito da sua vida financeira, VOCÊ NÃO TEM PODER DE COMPRA. É claro que você pode amenizar isso argumentando de forma equivocada, com frases que geralmente começam com “Eu posso comprar isso se...

- ...eu for promovido;
- ...minha hipoteca não for reajustada;
- ...meu portfólio de ações obtiver mais 10% esse mês;
- ...minhas previsões de vendas se duplicarem;
- ...minha esposa encontrar um emprego;
- ...eu cancelar meu plano de saúde”

A conversa em sua cabeça é um sinal de que você não pode pagar por isso. Poder de compra não vem com cordas para te prender. Você pode enganar a si mesmo, mas não pode evitar as consequências.

Então como você sabe se você tem ou não poder de compra? Se você paga em dinheiro e seu estilo de vida não muda independentemente das circunstâncias futuras, você tem poder de compra. Em outras palavras, se você compra um barco, paga em dinheiro, e não fica sujeito a sofrer “solavancos na estrada”, você realmente pode pagar por isso. Você se arrependeria de ter comprado um pacote de chicletes caso perdesse o emprego na semana que vem? Ou se suas vendas previstas diminuíssem 50%? Não, isso não faria diferença. É assim que o poder de compra é mensurado em relação ao seu nível de riqueza.

Para superar a personificação da riqueza, saiba o que você pode e o que você não pode pagar. Não há nada de errado em comprar barcos e Lamborghinis se você realmente puder pagar por eles. Existe o tempo e o lugar certos para esbanjar. *A Via Expressa para a riqueza tem o objetivo de levar você até lá.*

A ISCA DO ESTILO DE VIDA DE SERVIDÃO

O alarme de perigo do Estilo de Vida de Servidão é a falsa profecia do “sentir-se bem” – satisfação instantânea e prazer imediato. Não seria ótimo se tudo o que parecesse bom fosse de fato benéfico? Chocolate? Aquele combo grande de fast food? Banho de sol? Fumar? Infelizmente, o bem estar momentâneo

geralmente significa mal estar a longo prazo. Satisfação imediata é uma praga que se espalha rapidamente, e seus efeitos colaterais predominantes são facilmente identificados: dívidas e obesidade.

Muitas pessoas estão obesas porque a forma mais fácil (e barata) de obter satisfação instantânea é através da comida. Quando você relaxa no sofá e devora um pacote de batata chips você escolhe viver o prazer de agora em vez de pensar na dor depois. Se você mora com seus pais e financia um Mustang de 45 mil dólares em 72 vezes, ganhando um salário de 31 mil dólares por ano, você deixa que a satisfação imediata vença e permite que o Estilo de Vida de Servidão continue predominando.

A riqueza, assim como a saúde, não é fácil de conseguir. Ambas são originadas da mesma forma, seus processos são idênticos. É necessário ter disciplina, sacrifício, persistência, comprometimento e, sim, satisfação adiada. Se você não conseguir se imunizar contra as tentações da satisfação imediata, você terá grandes dificuldades em obter com sucesso tanto saúde quanto riqueza. Ambas demandam uma troca de estilo de vida com pensamento a curto prazo (satisfação imediata) para um com planejamento a longo prazo (satisfação adiada). É assim que se abandona o Estilo de Vida de Servidão.

FIQUE ATENTO AO ANZOL!

A satisfação imediata é a isca e o Estilo de Vida de Servidão é o anzol. A indústria da propaganda está em uma grande expedição de pescaria, com o objetivo de pescar você. Qual isca tentadora eles utilizam? Aquele incrível carro novo, a casa maior, as roupas de estilistas, aquele produto que “você precisa comprar agora”. Você é bombardeado diariamente com iscas de satisfação imediata...

“Você não pode sobreviver sem esse produto!”

“Compre agora e sua vida será muito mais fácil!”

“Você não será bem sucedido enquanto não tiver um desses!”

“Imagine a inveja que os vizinhos terão quando você comprar isso!”

Essas mensagens compartilham uma coisa em comum: você é a presa deles, e eles não se importam se você pode pagar ou não. Defenda-se expondo o anzol por trás da isca pelo que ele realmente proporciona: que você seja escravo do Estilo de Vida de Servidão. Quando a satisfação imediata faz você

morder a isca, você se torna uma vítima do anzol. *Assim, em vez de você ser dono das suas coisas, elas é que são donas de você.* Você sabe quais são os inimigos da riqueza e quais ações atraem eles para a sua vida? Espere até que você realmente possa pagar pelos seus luxos de estilo de vida... E se você optar pela Via Expressa, esse dia pode chegar bem mais cedo.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- O dinheiro não compra felicidade porque ele é usado para consumir de forma destrutiva a liberdade. Qualquer coisa que destrua a liberdade destrói também a trindade da riqueza;
- Devidamente utilizado, o dinheiro pode comprar liberdade, o que pode levar à felicidade;
- A felicidade é alcançada através de boa saúde, liberdade e fortes relacionamentos interpessoais, e não necessariamente por meio do dinheiro;
- O Estilo de Vida de Servidão rouba a liberdade, e o que rouba liberdade, rouba riqueza;
- Se você precisa pensar se pode comprar algo, você não tem poder de compra;
- A consequência de satisfação imediata é a destruição da liberdade, da saúde e do poder de escolha.



Os Sortudos Jogam o Jogo

Eu acredito muito na sorte.

*Também percebo que quanto mais duro eu trabalho,
mais sorte eu tenho.*

~ THOMAS JEFFERSON

PSIU... QUER TIRAR A SORTE GRANDE?

Uma vez eu ouvi alguém me chamando de sortudo. Que crença mais triste e equivocada daqueles que viajam pela Calçada. Eu não sou sortudo; *eu jogo o jogo*. Enquanto o Senhor Invejoso proferiu isso em voz baixa e sentou sua bunda no banco, eu estava construindo a minha riqueza.

João é um Viajante da Calçada que acredita que sorte é fundamental para se tornar rico. Ele passa seus dias fazendo trabalho braçal em obras e suas noites assistindo novela, jogando vídeo game e lendo blogs de fofoca. Ele desistiu dos seus sonhos de ter independência financeira baseando-se em suas crenças a respeito da sorte. “Eu não sou um cara sortudo”, ele lamenta. Carlos, irmão de João, também trabalha em construções, mas ele passa suas noites navegando pela internet, aprendendo e se inteirando a respeito das práticas mais recentes de engenharia e invenções. O sonho dele é ser um inventor, e ele já criou quatro protótipos de invenções, em diversas áreas diferentes. Carlos também passa suas férias indo a palestras de empreendedorismo e seminários de marketing. Enquanto o João está matando zumbis e ogros no jogo mais recente, Carlos está

fora da caixa de “fazer nada”, expondo suas invenções ao mundo. Quem você acha que irá “tirar a sorte grande”?

MILHÕES ALCANÇADOS SOZINHO VÊM DE SORTE CRIADA SOZINHO

Mark Cuban, empreendedor bilionário e dono do time de NBA Dallas Mavericks, conta histórias sobre a sorte relacionada ao seu sucesso. Ele relembra as grandes dificuldades que enfrentou para alcançar suas conquistas iniciais, antes de sua grande venda de 5,9 bilhões de dólares para o Yahoo.

Em cada história, Mark lembra-se como as pessoas atribuíam seu sucesso à sorte... Sorte por vender sua primeira empresa, MicroSolutions... Sorte por ganhar dinheiro fazendo negócios durante o auge da tecnologia... E sorte por vender seu negócio para o Yahoo por alguns bilhões. Perceba como os acontecimentos são rapidamente atribuídos à sorte e os processos que os resultaram são varridos para debaixo do tapete.

Mark comprehende a dicotomia que muitos não enxergam: *os processos criam os acontecimentos que os outros veem como sorte*. Ele continua, e comenta sobre como ninguém mencionou a sorte quando era necessário ler linguagem complicada de softwares ou manuais complexos, ou então quando ele ficou fechado em casa testando e estudando novas tecnologias. Onde estava a sorte nesses momentos?

O pensamento “Pessoas ricas tiveram sorte” é uma crença incapacitante que retira de você seu livre arbítrio. Mesmo que a sorte consiga criar riqueza através da loteria, de apostas e de pais ricos, ela dificilmente é capaz de criar uma riqueza que dure bastante tempo. Para aproveitar as vantagens da Via Expressa, entenda que a sorte é um *produto do processo*, ação, trabalho, e estando “lá fora”. E quando você está “lá fora”, você aumenta suas chances de estar no lugar certo na hora certa.

Existem lugares certos e lugares errados. O lugar certo não é deitado no seu sofá assistindo a novela das nove, ou no bar da esquina bebendo umas cervejas e assistindo o jogo. Se você quer estar no lugar certo na hora certa, você precisa estar no lugar certo – e quando se está no lugar certo, sabemos quais são os lugares errados.

Se você não estiver fora da Calçada tomando atitudes e trabalhando em um processo, você nunca alcançará a sorte. Sorte é sempre percebida como uma questão de acontecimento: você ganha na loteria, ganha uma promoção, encontra um quadro de 200 anos de idade em um porão que vale milhões.

Novamente, tudo isso é falso. Assim como a riqueza, a sorte não é um acontecimento, mas um resultado do processo. *A sorte é o resíduo do processo.*

Os Viajantes da Calçada amam acontecimentos, mas odeiam os processos. É completamente natural que eles considerem a riqueza como sorte, já que eles acreditam que a riqueza é um acontecimento. Um membro do Fastlane Forum (TheFastlaneForum.com) postou recentemente que o Bill Gates deu sorte. Eu precisei discordar. Não foi a sorte que criou o Windows. A sorte não criou uma empresa. Não foi a sorte que criou atitudes repetitivas e persistentes em direção a um propósito específico. Quando você age e bombardeia o mundo constantemente com seus esforços, interagindo com as ondas dos outros, coisas acontecem. Essas coisas? Os Viajantes da Calçada interpretam como sorte, quando nada mais é do que a ação engajada com *probabilidades melhores*.

A sorte ocorre quando a probabilidade se move do impossível para o provável. No caso daqueles irmãos que trabalham em obras, quem irá ter sorte? O que expõe suas invenções para o mundo aumenta as probabilidades a seu favor. Seu irmão preguiçoso, não. Se você forçar o seu processo lá fora, no mundo, você poderá desafiar as probabilidades de “estar no lugar certo na hora certa”.

Quando eu penso sobre sorte, penso em jogadores de Poker. Suas habilidades são erroneamente atribuídas à sorte. Porém, jogadores profissionais de Poker afirmarão que não se trata de sorte, mas de análises sistemáticas e psicologia. Os melhores jogadores de Poker do mundo são incríveis estatísticos e interpretam de maneira superior o comportamento humano.

A sorte também faz parte? Claro que sim, mas ela tem um papel menor. A competência do jogador é o que garante a maior parte dos ganhos. Dizer a um grande jogador de Poker que ele é sortudo é insultá-lo. É igualmente um insulto quando se diz a um milionário que construiu por conta própria a sua fortuna que ele tirou a sorte grande.

Para atingir esta sorte, você precisa se dedicar a processos nos quais existem melhores oportunidades. *A sorte é introduzida quando você participa do jogo.* Na vida, quando você joga para ganhar, a sorte mostra sua cara. Infelizmente, os Viajantes da Calçada associam a sorte à fé, e não a enxergam como o produto de um processo. Se você quer ter sorte, se dedique a um processo, porque os processos fazem os acontecimentos nascerem das cinzas.

RENUNCIE A “SORTE GRANDE” COMO SEU PLANO FINANCEIRO

Os Viajantes da Calçada odeiam processos. Por isso, seus planos financeiros omitem os processos padrão (como poupar dinheiro ou delimitar gastos) e eles confiam nos acontecimentos. Se você acredita na sorte como única fonte que leva a riqueza, você será levado em direção a acontecimentos ligados à sorte – uma busca incessante pela tal da “sorte grande”.

O que é esta “sorte grande”? São milagres repentinos que geram riqueza rapidamente. Loterias, cassinos, torneios de Poker, truques, e até mesmo processos judiciais com indenizações são alguns dos caminhos considerados para conseguir a “sorte grande”. Na realidade, estas são tentativas de utilizar um atalho na jornada para riqueza, começando pela linha de chegada. A estrada de tijolos amarelos é removida, juntamente com as lições enriquecedoras que ela oferece.

Os Viajantes da Calçada buscam a “sorte grande” porque seus sistemas de crenças dizem a eles que a riqueza é um acontecimento. Infelizmente, acontecimentos de “sorte grande” são na verdade violações da essência verdadeira. Você acredita em milagres? Os Viajantes da Calçada sim.

Por que reality shows de televisão, como *Ídolos*, atraem tantos competidores que são terríveis? Porque essas pessoas estão em busca daquela ilusória “sorte grande”. Enquanto os que têm talento conseguem, prosseguem no programa (eles possuem talento por causa de seus processos), os desqualificados saem do estúdio reclamando, atribuindo a culpa de sua falha aos jurados, ao microfone ou a outros fatores insignificantes. Cantar *Someday Over the Rainbow* no chuveiro algumas vezes não configura um processo.

SER ENGANADO: AS TENTAÇÕES QUE OS VIAJANTES DA CALÇADA VIVEM

Peça agora, por apenas três pequenas parcelas de R\$ 39,90 e eu ensinarei você a ganhar milhões trabalhando apenas 40 minutos por semana enquanto se pendura de ponta cabeça em um trapézio em sua casa. Sim, pessoal, é realmente fácil. Mas espere, tem mais! Peça hoje e, como bônus, você receberá fotos dessa mulher peituda aqui do meu lado. Ela não é bonita? Quando você começar a ganhar dinheiro como eu ganho, mulheres como ela tocarão sua campainha o dia inteiro. Sim, pessoal. Esse sistema é ótimo e não ficará disponível por muito tempo. Compre agora!

O guru do merchandising sabe exatamente o que está fazendo. Ele tem como alvo os Viajantes da Calçada que são atraídos pelos acontecimentos e pela “sorte grande”. Porque anunciar às 2h da madrugada? Porque é quando essas pessoas estão na frente da TV, já que ou são desempregados, ou estão assistindo maratonas de séries repetidas. Acreditem em mim, os viajantes da Via Expressa não ficam acordados às 2h da manhã para assistir televisão. Eles estão trabalhando em seus processos e se dedicando para atingir seus objetivos.

Os Viajantes da Calçada estão sujeitos a ser enganados porque eles estão sempre em busca de acontecimentos e evitam o processo. Quando isso se torna enraizado em sua maneira de pensar, comerciais de formas milagrosas de ganhar dinheiro se tornam seu entretenimento preferido.

DESEMBARCANDO DA CALÇADA: AS TRÊS ÂNCORAS

Use a lógica. Pense por um momento. Se você cruzasse com um “sistema” mágico que acumulasse milhões em apenas alguns meses, qual seria a primeira coisa que você iria fazer? É claro que você sabe, e eu também sei! Você contrataria uma empresa de propaganda, colocaria seu grande segredo em cinco DVDs, criaria um vídeo de introdução ao seu “produto” e venderia este material na televisão, às 3h da madrugada em uma terça-feira à noite. Sim, essa seria a primeira coisa que eu faria se eu tivesse o segredo para me tornar bilionário! Falaria dane-se para viajar pelo mundo ou ajudar a caridade e desistiria da ideia de ganhar mais milhões. Não quero nada disso! Vamos colocar essa ideia em alguns DVDs e contar para o mundo, por apenas três parcelas de R\$ 39,90!

As pessoas acreditam no merchandising ou estão apenas desesperadas em busca de um acontecimento fácil? A arte de vender “sistemas” de fazer dinheiro em merchandisings televisivos é uma forte Via Expressa. Infelizmente, os sistemas vendidos não são Via Expressa, nem mesmo tão lucrativos quanto o ato de vendê-los em si. Como os gurus se dão bem com esta loucura? Simples. A forma de pensar de um Viajante da Calçada está ancorada em três crenças que os mantém presos onde estão e vulneráveis a esquemas para ganhar dinheiro:

Crença 1: É necessário ter sorte para ser rico;

Crença 2: A riqueza é um acontecimento;

Crença 3: Outras pessoas podem me dar a riqueza.

Essas crenças são falhas. Primeiro, a riqueza não está associada à sorte, mas sim a processos que melhoram as probabilidades. Segundo, acontecimentos que geram riqueza, como loterias e cassinos, são apostas no acaso, e não um processo. E, por último, apenas você pode garantir a si mesmo riqueza verdadeira. Não há chauffeur nem programa da TV que faz ganhar dinheiro para te escoltar. Esses enganos mantêm os Viajantes da Calçada ancorados, na companhia agradável da maioria, acordados às 2h da madrugada no sofá, pensando estar a um telefonema da riqueza, porque o “chauffeur da riqueza” na TV diz ser possível.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Assim como a riqueza, a sorte é criada por meio de processo, e não por acaso;
- A sorte é criada aumentando as probabilidades, por meio de ações dentro de um processo;
- Se você ficar tentando “tirar a sorte grande”, você se estará guiando pelos acontecimentos, e não por processos. Essa forma de pensar o levará apenas à Calçada, e não à Via Expressa;
- A venda de programas para “Ficar Rico Rápido” é em si uma Via Expressa porque os anunciantes sabem que os Viajantes da Calçada acreditam nos acontecimentos e não no processo;
- “Sistemas” para ficar rico raramente são tão lucrativos quanto o ato de vendê-los em si.



Riqueza Demanda Responsabilidade

A responsabilidade é o preço da grandeza.

~ WINSTON CHURCHILL

QUEM VIAJA DE CARONA NÃO DIRIGE!

Uma das âncoras que o prendem à Calçada é confiar seu planejamento financeiro a terceiros, acreditar que exista um chauffeur que leva à riqueza e que outra pessoa pode dirigir essa viagem por você. Essa forma de pensar torna você vulnerável e propenso a ser uma vítima.

Imagine se você viajasse pelo país pedindo carona. Existiria uma chance considerável de você nunca chegar ao seu destino. Você poderia entrar no carro de um psicopata que decidisse levar você a um desvio que não estava nos seus planos. Você poderia encontrar um assassino que cortaria sua garganta e jogaria seu corpo em uma vala qualquer. Viajar de carona é ineficiente e perigoso!

Ainda assim, o manifesto dos Viajantes da Calçada é baseado em ir de carona: eles confiam nos outros, e quando as coisas não acontecem como queriam, culpam os outros. Depois da fé na sorte e nos acontecimentos, culpar os outros é a terceira âncora que os prende à Calçada.

Lá no final dos anos 80, quando eu era um adolescente, minha mãe encontrava alguns amigos em um restaurante local. Dentro daquele círculo de amizade, algumas pessoas colocaram suas economias em um inofensivo

investimento coletivo chamado de “O Fundo de Investimento”. Essas pessoas – dentre elas, alguns respeitados empresários – deliravam sobre este investimento, afirmando ter retornos mensais impressionantes. Esses amigos tentaram convencer minha mãe, uma mãe solteira com dificuldades financeiras, a investir. Mas ela não era nada boba. Ela fez perguntas e não gostou muito das respostas. Ela “sentia” que algo não estava certo. A lógica despertava sua desconfiança. Por fim, ela recusou entrar para o investimento e isso permaneceu fora de sua realidade.

Anos mais tarde, “O Fundo de Investimento” apareceu nas manchetes. Uma empresa de investimentos tinha roubado milhões de dólares de investidores. Foi descoberto que esta empresa era na verdade um Esquema Ponzi*, e alguns dos investidores prejudicados cometiam suicídio, incluindo o autor do crime. Esta empresa era nada menos do que o resultado daquele “ótimo investimento” que minha mãe recusou, anos antes – “O Fundo de Investimento”.

A LEI DAS VÍTIMAS

A Lei das Vítimas afirma que *você não pode ser uma vítima se você não ceder poder a alguém capaz de fazer de você uma vítima*. Quando você entrega poder na mão dos outros, você basicamente se torna um viajante de carona sem cinto de segurança. Você senta no banco do passageiro no carro de um estranho, que poderia assassinar seu plano financeiro. E quando isso acontece você fica propenso a se juntar ao grupo das vítimas.

A estrada para se tornar uma vítima é através da negação da responsabilidade. As pessoas que não assumem responsabilidades se tornam vítimas. Algumas já nascem vítimas e, em vez de tentar melhorar e sair dessa condição, elas a aceitam e desistem. Para elas, todo mundo tem a solução para seus problemas, menos elas mesmas. E seus problemas? Não são culpa delas. Elas culpam outras pessoas. Em vez de olhar si mesmas, essas pessoas olham ao redor e projetam sua responsabilidade em alguma outra entidade. As vítimas são Viajantes da Calçada que se recusam a sentar no banco do motorista de suas próprias vidas e vivem sob uma nuvem escura que é reflexo de uma mentalidade de “sou eu contra todos”.

“Eles me demitiram.”

“Eles mudaram os termos.”

“Eles me enganaram.”

“Eles não me falaram.”

“Eles aumentaram meu aluguel.”

“Eles aumentaram minha taxa de juros.”

Todos esses “eles” são impostos pelos Viajantes da Calçada, e não por fatores externos. Se o locatário aumentou seu aluguel, é culpa dele que você escolheu morar lá e não leu o contrato de aluguel? Se a empresa te demitiu, é culpa deles que você escolheu trabalhar lá? Era culpa minha eu ser um homem de 25 anos sem grana, preso em uma nevasca dentro de uma limusine no acostamento da rodovia? Sim.

Houve um recente comício sindical contra o Walmart dos Estados Unidos, levantado por funcionários insatisfeitos com seus salários baixos. Um funcionário de 33 anos chamado Eugene reclamou sobre seu chefe argumentando que ele passou três anos descarregando caminhões por 11,15 dólares por hora, que era valor abaixo do piso do mercado, de 12,95 dólares por hora. Seu fator agravante? Ele não podia pagar por um carro ou um plano de saúde corporativo.

Nossa, que terrível! Alguém foi preso? Sério, alguém deveria prender o homem que apontou uma arma para a cabeça de Eugene forçando-o a trabalhar no Walmart por um preço abaixo do piso salarial! Alguém dê um tapa na cara dele. Ninguém o forçou a trabalhar no Walmart, ele trabalhava lá *porque ele escolheu* trabalhar lá. Ei, Eugene, se você está cansado de ganhar 11 dólares por hora, aumente seu valor dentro da sociedade. Frequentar uma biblioteca. O Walmart não poderá pagar salários baixos se eles não tiverem infinitas vítimas como você.

Perceba que, quando um consultor financeiro promete a você 14% de retorno garantido em um investimento e você descobre mais tarde que ele te deu um golpe, a culpa é sua. Você não analisou bem. Você não investigou. Você ignorou o alarme da lógica disparando em seu cérebro. Você é uma vítima de sua própria negligência.

A POLÍTICA DE PEGAR CARONA

Os Viajantes da Calçada que levam a vida pedindo carona são a maioria dos cidadãos, em todos os países. Essas pessoas buscam a vida fácil, porém querem

que outra pessoa pague por ela. Elas pedem carona a vida inteira. Elas acreditam que o governo (ou alguma outra entidade) deveria fazer mais por elas. Essas pessoas são vítimas do sistema. Elas são vítimas da vida porque a vida as tratou de maneira mais dura. Votam em qualquer político que prometer um mundo sem custos: saúde gratuita, educação gratuita, combustível gratuito, hipotecas quitadas. Uau! Também quero votar!

A frase de John F. Kennedy “não pergunte o que seu país pode fazer por você, mas o que você pode fazer pelo seu país” foi distorcida para “o que o meu país pode fazer por mim?” Mesmo que eu não possa comentar com muita profundidade sobre a deterioração social fora dos Estados Unidos, sei que nos últimos 20 anos viajar pela Calçada se tornou um estilo de vida para os americanos. Foi-se o tempo em que os americanos proclamaram lealmente “Dê-me liberdade ou dê-me a morte”. Hoje em dia nós apenas dizemos “Dê-me”.

Enquanto eu escrevo, a economia está fora de controle. O mercado imobiliário está quebrado, os empréstimos acabaram, e milhões de pessoas perderam suas economias. Como chegamos a esse ponto? Não é complicado entender: nós confiamos nos “outros” para que tomassem decisões financeiras por nós. Nós ignoramos as letras miúdas. Nós não lemos o contrato. Nós não lemos a legislação. Fizemos do governo uma apólice de seguro. Como uma sociedade, a história está condenada a se repetir se nós continuarmos a repetir nosso mesmo comportamento.

Eu tenho uma participação menor na recessão. Claro, minha casa perdeu um pouco seu valor de mercado, mas está tudo bem, porque eu não a uso como uma ferramenta da riqueza! Mesmo assim, os gurus financeiros dizem “sua casa é o seu maior investimento!” Bobagem! Quando os mercados quebraram, eu não perdi muito dinheiro porque os mercados não eram o meu veículo de aceleração da riqueza! A Via Expressa está ligada ao controle, e se você vive como um Viajante da Calçada que pede carona, você não tem controle.

Em um fórum público em agosto de 2005, eu previ a falência do mercado imobiliário e destaquei minha teoria com sete razões que justificavam a minha afirmação. Mais tarde confirmou-se que eu estava correto, e aquela verdade se cristalizou porque *eu escolhi tomar as minhas decisões financeiras por mim mesmo*. Eu não confiei nos especialistas financeiros da TV que diziam que o mercado imobiliário estava seguro. Eu não confiei na mídia de massa. Eu não confiei nos outros. *Eu confiei em mim mesmo*. Eu estava dirigindo, não pegando

carona. E a beleza de dirigir exige algo que escapa à maioria das pessoas: *responsabilidade*.

A RIQUEZA EXIGE QUE VOCÊ SEJA RESPONSÁVEL E ASSUMA AS CONSEQUÊNCIAS

A responsabilidade vem antes de assumir as consequências de seus atos, mas uma coisa não evidencia a outra. Quando você admite responsabilidade por realizar um saque a descoberto em sua conta, mas mesmo assim pratica o ato novamente na semana seguinte, você não está assumindo as consequências disso. Quando você admite ser responsável por ter um filho fora do casamento, mas mesmo assim continua tendo o mesmo tipo de comportamento, você não está assumindo as consequências. Quando você admite a responsabilidade por ter tido sua bolsa roubada, mas continua a ostentar sua bolsa para todos verem, você não está assumindo as consequências.

Assumir as consequências é se considerar culpado por elas e mudar seu comportamento se for necessário para prever tais consequências. Você pode ser responsável e mesmo assim não assumir as consequências. Um usuário do Fastlane Forum realizou um ótimo trabalho ao distinguir “ser responsável” de “assumir as consequências”:

“O que me mata é quando as pessoas fazem a mesma péssima e porca escolha várias vezes, mas afirmam ser responsáveis. É fácil ser ‘responsável’ quando isso significa apenas uma forma de se livrar da culpa. Já vi muitos pais solteiros alegarem ser ‘responsáveis’ por terem vivido esta época de festas e bagunça, mas o máximo que fazem é enviar um cheque pelo correio. Eu já vi pessoas abandonarem suas casas, afirmando ser ‘responsáveis’ por suas ações, apenas para depois comprarem outra casa pela qual não podem pagar. Eu já vi pessoas assumindo serem ‘responsáveis’ por ter bebido e dirigido, e mais tarde fazendo tudo de novo! Eu estou cansado das pessoas serem ‘responsáveis’! Eu quero que as pessoas assumam as consequências. Elas precisam pensar antes de agir, analisar suas escolhas antes de tomá-las. Eu não ligo que as pessoas cometam erros – mas assuma que você errou e aprenda com isso. É isso que é realmente importante sobre responsabilidade e assumir as consequências”.

Recentemente uma amiga teve sua carteira de identidade roubada. Enquanto jantávamos em um restaurante, ela reclamava furtivamente sobre o pesadelo que ela havia vivido. Determinado a encontrar a causa do problema dela, eu interrompi seu momento de desabafo e perguntei algumas coisas. Eu queria constatar se ela era uma vítima ou se não estava assumindo as consequências de seus atos.

Eu perguntei “Como sua carteira de identidade foi roubada?”

“Minha bolsa foi roubada no México.”

“Como isso aconteceu?” Eu indaguei.

“Eu estava em um restaurante e alguém a pegou.”

“Ah, sua bolsa estava sozinha, aberta e dando sopa em cima da mesa, como está agora?”

Ela olhou para sua bolsa e entendeu o que eu estava querendo dizer. Enquanto jantávamos, sua bolsa permanecia em cima da mesa, facilmente vista por todos. Qualquer ladrão poderia agarrá-la e sair correndo. Ela olhou para mim, zombou, e depois pegou sua bolsa e a manteve mais protegida, em seu colo.

Uma vítima? Ou não assumindo as consequências de seus atos? Seu problema foi causado por uma escolha errada – a escolha de não manter a bolsa segura. E mesmo depois dessa lição custosa, ela ainda não havia entendido o poder de assumir as consequências. Se ela tivesse assumido as consequências de seu erro, sua bolsa não estaria exposta na mesa como uma fácil oportunidade para ladrões, mas sim segura em seu colo.

IMUNIZE-SE CONTRA A VITIMIZAÇÃO

Deixe de ser uma vítima admitindo suas responsabilidades e assumindo as consequências pelos seus atos.

Em 2006, eu comprei minha casa dos sonhos em Phoenix, no Arizona, em uma belíssima colina. A casa tinha uma das mais belas vistas de Phoenix, mas precisava de algumas reformas. Um novo amigo me recomendou um empreiteiro e eu o contratei, sem investigar, sem tomar cuidados, sem conferir as referências, sem verificar suas licenças, nada.

O resultado: o que deveria demorar oito meses para ser feito se transformou em um calvário de três anos, um pesadelo que causou as piores decisões da minha vida. O empreiteiro era grosseiramente incompetente e um idiota. Mesmo assim, eu era o culpado. Eu aceitei tanto a responsabilidade

quanto assumi as consequências porque fui eu quem contratou o empreiteiro. Citarei uma frase de *Guerra nas Estrelas* um pouquinho modificada: “Quem é o idiota, o próprio idiota ou o idiota que contrata o idiota?”

Mas eu não era uma vítima porque eu era o primeiro responsável: era minha culpa. Eu permiti que isso acontecesse. Depois, eu passei a assumir as consequências do meu erro e a lidar com elas. Agora, quando eu contrato empregados para a minha casa, eu os investigo. É claro que eu poderia ter me feito de vítima e de coitadinho ao som de um violino, como todo mundo faz.

Para minha amiga que teve sua bolsa roubada, a forma de pensar da Via Expressa é de admitir responsabilidade e em seguida assumir as consequências. Responsabilidade: foi minha culpa minha bolsa ter sido roubada. Assumir as consequências: no futuro, eu tomarei precauções para garantir que isso não aconteça novamente.

Imunizar-se para não se tornar uma vítima acontece quando você admite responsabilidade e assume as consequências por suas ações, mudando sua atitude. Compreenda seus erros, falhas e triunfos. Reflita sobre suas ações. Você está em uma determinada situação porque você o levou até lá? Você errou no processo? Você foi preguiçoso? A maioria das situações ruins é consequência de escolhas mal feitas. *Reflita sobre elas e você estará no controle de sua vida.* Ninguém pode desviar você do curso, porque você é quem está no banco do motorista. E quando você toma suas decisões com mais cuidado, algo milagroso acontece. O fracasso não se torna o brasão da vitimização – *ele se torna sabedoria.* Negue admitir responsabilidade e assumir as consequências e as chaves de sua vida serão entregues a outra pessoa. Em outras palavras, sente-se no banco do motorista para guiar sua vida!

VOCÊ MERECE! VOCÊ MERECE! VOCÊ MERECE!

Outro dia eu ouvi uma sucessão de comerciais de rádio que eram profundamente perturbadores. Você não precisa ser um físico nuclear para saber qual é o alvo deles... Vítimas da Calçada.

O primeiro comercial era de uma empresa de empréstimos para hipotecas. O apelo comercial era mais ou menos assim: “Modifique seu empréstimo e tenha os pagamentos menores que você merece.” O próximo comercial era de um advogado. “Sofreu um acidente? Receba o dinheiro que você merece!”

E o último comercial era de uma empresa de negociação de crédito. “Deixe a gente negociar suas dívidas até elas desaparecerem para que você possa viver a vida que merece!”.

Percebe a expressão comum entre elas? *Você merece*. Sério, o que essas pessoas realmente merecem? Seu crédito é péssimo, você não paga suas dívidas em dia, e você merece uma vida melhor? Uma velhinha bate na traseira do seu carro e de repente você merece um grande prêmio em dinheiro vindo de uma rica empresa de seguros? Você compra uma casa pela qual não pode pagar e agora você merece uma parcela mais baixa? Como que o “merecimento” de repente vem tão facilmente sem nenhum esforço, como um acontecimento que cai do céu? Estão nos fazendo uma lavagem cerebral metódica, para que acreditemos que nós merecemos tudo sem obedecer ao processo ou assumir as consequências.

Você merece o que as suas ações conquistaram ou deixaram de conquistar. Admitir responsabilidade é uma coisa, assumir as consequências é outra. Quando você pondera sobre suas escolhas e assume as consequências de suas ações, você altera seu comportamento futuro e senta no banco do motorista para dirigir a sua vida.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- As pessoas que pedem carona atribuem o controle sobre seus planos financeiros aos outros, o que aumenta as probabilidades de vitimização;
- A Lei das Vítimas: você não pode ser uma vítima se você não atribuir poder a alguém capaz de fazê-lo uma vítima;
- A responsabilidade comanda as suas ações;
- Admitir responsabilidade é o primeiro passo para sentar no banco do motorista e dirigir sua vida. Assumir as consequências vem em seguida.

Parte 4

Mediocridade: O Mapa da Via Lenta





A Mentira da Qual te Convenceram: A Via Lenta

E se eu te disse que ‘loucura’ fosse trabalhar 50 horas por semana em um escritório, por cinquenta anos, no final dos quais te mandarão cair fora; e você acabaria vivendo da aposentadoria desejando morrer antes de sofrer a indignidade de não conseguir chegar ao banheiro a tempo? Você não consideraria isso loucura?

~ STEVE BUSCEMI (CON AIR, PARAMOUNT PICTURES, 2003)

PRÓXIMA PARADA: “VIA LENTA”, MEDIOCRIADE À FRENTE

No capítulo anterior nós destacamos que o Viajante da Calçada não possui um plano financeiro e só está preocupado com os prazeres do hoje, frequentemente governado pela satisfação imediata. Enquanto viver na Calçada é um estilo de vida crônico que hipoteca o futuro em prol de um presente prazeroso, a Via Lenta é a antítese: o sacrifício do hoje na esperança de um amanhã com mais satisfação e liberdade.

Como um Viajante da Via Lenta, você é inundado por uma série de doutrinas que exigem disciplina como troca. Arrume um emprego e passe cinco dias da semana trabalhando duro em um escritório. Leve o almoço de casa e pare de tomar o café mais caro. Confie 10% do seu salário em investimentos no mercado de ações e não se esqueça de guardar o dinheiro da previdência. Pare de sonhar com aquele carro esportivo passando pela janela, porque você não

pode comprá-lo! Adie sua satisfação pessoal até ter 65 anos de idade. Poupe, poupe, poupe, porque juros compostos dão um retorno poderoso: 10 mil dólares investidos hoje serão 10 zilhões daqui a 50 anos!

Surpreendentemente, a Via Lenta é a primeira parada para aqueles que tentam sair da Calçada, uma mentalidade que se desenvolve com maturidade e o aumento das responsabilidades de adulto. A maioria dos recém-graduados começa sua vida pós-faculdade na Calçada. Eu certamente fui um deles. A conclusão do curso me deu licença para comprar coisas que me garantiam prazer imediato: viagens a Cancun, um carro chamativo com som poderoso, noites farreando, uma enorme coleção de CDs.

Eu vivia minha vida me preocupando apenas com o agora, sem pensar nas consequências futuras. Os Viajantes da Calçada (e as pessoas em geral) esperam instintivamente por um futuro melhor: “eu estarei ganhando mais dinheiro”, “eu vou ganhar na loteria”, “depois que meu pai morrer eu vou herdar alguns milhares”. Muletias futuras costumam justificar o agora prazeroso e, atrás das cortinas, o Estilo de Vida de Servidão prevalece.

Porém, com o aumento das responsabilidades, talvez a família aumentando, dívidas gigantescas se acumulando e expectativas de futuro não correspondendo com a realidade, o Viajante da Calçada se cansa da incerteza do caminho escolhido e realiza a mudança aparentemente mais responsável: ele escolhe e adota para sua vida o Mapa da Via Lenta, uma estratégia indicada e elogiada por fontes com credibilidade. Enquanto a Calçada é conhecida pelo comportamento de falta de disciplina, o plano financeiro da Via Lenta introduz à fórmula da riqueza o ato de ser responsável e de assumir as consequências. Isso não pode ser ruim, não é?

Infelizmente, a Via Lenta é como as direções ruins que você recebe quando pede informações no posto de gasolina, com a diferença de que este direcionamento não vem de estranhos, mas de pessoas que você confia: professores, personalidades da TV e do rádio, consultores financeiros, e sim, até mesmo seus pais. Estas fontes defendem a força fictícia desta estratégia, enquanto sua real eficiência é péssima. A Via Lenta é a aposta que arrisca sua vida com a certeza de que o sacrifício do hoje resultará em um amanhã de riqueza.

A PROMESSA DA RIQUEZA... O PREÇO? SUA VIDA

A Via Lenta raramente é desafiada. É uma mentira tão enganosa que quando se descobre a verdade, décadas da vida já se passaram... Enquanto isso, mais milhões de pessoas estão sendo recentemente doutrinados para seguir este mesmo caminho enganoso.

Se você cai na mentira, você vende o hoje na esperança de ter um amanhã glorioso. E quando esse amanhã glorioso acontece? Quando você pode gastar e desfrutar de seus milhões e aproveitar a vida? Quando? A força motriz por trás do Fique Rico Devagar é o *tempo* – tempo trabalhando em um emprego e tempo investindo no mercado. Seu glorioso amanhã pode chegar depois de 40 anos, quando você estiver fazendo uma cirurgia no quadril pela segunda vez. Seu amanhã glorioso pode chegar quando você tiver 73 anos, encharcado em urina e amarrado a uma cama porque você perdeu sua sanidade para o Alzheimer. Sério, quando esse plano da Via Lenta de se aposentar rico realmente se torna real de forma que você pode aproveitar seus milhões?

Ainda adolescente, João lê diversos livros sobre finanças pessoais que falam sobre como ficar rico. Eles o aconselham a poupar, investir em uma carreira, guardar cupons de desconto e viver com menos do que ganha. Depois de se formar e conseguir seu diploma de Direito, João segue estes conselhos. Mesmo sendo difícil, João segue este plano para a riqueza com afinco. Ele trabalha 60 horas semanais em um escritório de direito, frequentemente negligenciando sua família e seus filhos. Seus dias de semana são consumidos pelo emprego, enquanto que em seus fins de semana ele “recarrega as energias” depois da semana de trabalho puxado.

Depois de trabalhar 12 anos com direito, João chega à conclusão de que seu trabalho não é mais prazeroso. Mesmo assim, ele decide insistir, já que ele está a apenas uma promoção para ter um salário alto. Conforme a vida de João progride, ele nunca perde de vista seu objetivo: se aposentar aos 55 anos porque, afinal de contas, o guru financeiro diz que “as pessoas espertas terminam ricas”.

O João poupa, faz horas extras, investe em fundos mútuos e contribui para uma previdência. Ele continua a suportar seu emprego pelo bem de seu plano. Ninguém disse que seria fácil. Aquele “um dia” estava chegando, o dia que ele se aposentaria com milhões. Ele justifica dizendo

que aqueles cinco dias semanais sofrendo em um emprego que odeia são um sacrifício que vale a pena pelo futuro. Então, enquanto João corta a grama em um quente dia de verão, ele sofre um ataque cardíaco e morre aos 51... Quatro anos antes de seu objetivo ser cumprido.

Você pode viver rico jovem ou viver rico velho, arriscando encontrar a morte no caminho. A escolha é sua e não deveria ser controversa. Ser rico aos 25 anos é extremamente melhor do que aos 65. Pergunte a um adolescente sobre como ficar rico jovem. Cupons de desconto, fundos mútuos e previdência será a resposta? Cômico, eu sei.

A riqueza é mais bem aproveitada quando se é jovem, com saúde, disposição, energia e, sim, cabelos. A riqueza é mais bem vivida no auge de nossas vidas, não ao fim, depois de 40 anos trabalhando 50 horas semanais quando seus sonhos já foram pulverizados e dos quais você já desistiu. Profundamente em nossas almas, nós sabemos disso. Mesmo assim, nós continuamos a obedecer um mapa financeiro que promete riqueza depois de quatro ou cinco décadas.

E a maior preocupação que você deveria ter seria: “isso sequer funciona?”. A recessão global já expôs a Via Expressa como a fraude que ela realmente é. Sem um emprego, o plano fracassa. Quando o mercado de ações perde 50% das suas economias, o plano fracassa. Quando uma crise no mercado imobiliário faz seu imóvel se desvalorizar 40%, o plano fracassa. *O plano é um fracasso porque ele se baseia no tempo e em fatores sobre os quais você não tem controle.* Infelizmente, milhões de pessoas investiram com confiança em um plano apenas para posteriormente descobrirem a horrível verdade: A Via Lenta é arriscada e insuportavelmente impotente.

Uma estratégia que exige que sua vida e seus sonhos sejam pagos como penitência é uma aposta de otário. A Via Lenta supõe arrogantemente que você viverá para sempre e, claro, estará sempre bem empregado. Infelizmente, cadeiras de roda não cabem no porta-malas de uma Lamborghini.

SINALIZADORES MENTAIS E AFIRMAÇÕES DA VIA LENTA

Com o passar do tempo, o Viajante da Via Lenta coleciona e adota uma série de sinalizadores mentais que são reforçados por fontes com credibilidade. A mãe e o pai dizem para ir para a faculdade, se graduar e conseguir um emprego. O autor de economia mais vendido diz “pare de tomar cafés caros.” Suze diz “faça

você mesmo a sua previdência e guarde na poupança 10% do seu salário”. Ramsey diz “leve em frente aquela dívida”. Todas essas afirmações formulam os sinalizadores mentais do Viajante da Via Lenta, uma jornada em direção à riqueza que consome uma vida inteira.

Percepção de Dívidas: *Dívidas são malignas. Elas devem ser atacadas religiosamente, mesmo que isso signifique fazer horas extras a vida inteira;*

Percepção de Tempo: *Meu tempo é abundante e eu o trocarei de bom grado por mais dinheiro. Quanto mais horas eu puder trabalhar, mais eu posso pagar minhas dívidas e guardar dinheiro para me aposentar com 65 anos;*

Percepção de Educação: *A educação é importante porque ela me ajuda a ganhar salários mais altos;*

Percepção de Dinheiro: *O dinheiro é escasso e cada moeda deve ser considerada, colocada no orçamento e economizada. Se eu quero me aposentar aos 65 com milhões, eu preciso garantir que não irei desperdiçar meu dinheiro obtido com trabalho duro;*

Fonte Primária de Renda: *Meu salário é minha única fonte de renda;*

Acelerador Primário de Riqueza: *Investir em juros compostos é uma estratégia poderosa, porque 10 dólares investidos hoje podem valer 300 mil daqui a 50 anos. Ah, sim, não se esqueça dos meus investimentos em fundos mútuos, da valorização da minha casa e da minha previdência;*

Percepção de Riqueza: *Trabalhar, poupar e investir. Trabalhar, poupar e investir. Repita por 40 anos até a idade de se aposentar... Com 65 anos ou, se eu der sorte e os mercados financeiros renderem 12% ao ano, talvez até com 55 eu já esteja rico;*

Equação de Riqueza: *Riqueza = trabalho + investimentos no mercado;*

Destino: *Uma aposentadoria confortável em minha velhice;*

Responsabilidade e Controle: É minha responsabilidade sustentar minha família, embora eu tenha que confiar nos outros para que meu plano financeiro funcione, incluindo meu chefe, meu consultor financeiro, o governo e uma boa economia;

Percepção de Vida: Satisfazer-me com pouco. Desistir de sonhos grandes. Poupar, viver economizando, não assumir riscos desnecessários, e um dia eu irei me aposentar com milhões.

Então como você descobre se está preso à Via Lenta? A seguir listei algumas munições que têm origem no Mapa da Via Lenta.

ARMAS DA VIA LENTA

- Vá para a escola;
- Tire boas notas;
- Termine os estudos;
- Economize dinheiro;
- Faça horas extras;
- Suba de cargo na empresa;
- Poupe X% do seu salário;
- Contribua para a previdência;
- Invista em fundos mútuos;
- Compre ações e não as revenda;
- Salários, pensões, benefícios;
- Diversifique;
- Pague um bom seguro;
- Invista no mercado de ações;
- Diga “não” para cafés caros;
- Seja econômico;
- Saia das dívidas;
- Acumule cupons de desconto;
- Cancele seus cartões de crédito;
- Compra e venda câmbio;
- Tire um diploma de ensino superior;
- Termine de pagar sua casa antes do prazo;
- Sua casa é parte importante do seu patrimônio;
- Tenha uma conta particular de aposentadoria;
- Viva com menos do que pode;
- Entenda o funcionamento dos juros compostos.

Quando você cruzar com estas frases, fique atento – alguém está tentando te vender a Via Lenta como um plano completo para a riqueza. Mesmo que acumular cupons de desconto e outras estratégias da Via Lenta sejam importantes *dentro* de um plano, elas não devem ser o plano. *A Via Lenta como um plano completo é o problema, e não ela como uma parte de um plano.* Esta

distinção é essencial porque disciplina financeira precisa transcender para qualquer que seja a maneira escolhida de alcançar a riqueza.

O MAPA DA VIA LENTA: UMA INTRODUÇÃO MATEMÁTICA

Como a riqueza é criada na Via Lenta? Para expor seu método (e sua fraqueza) você precisa fazer o processo inverso e desconstruir a estratégia em suas raízes matemáticas, ou em sua equação da riqueza. Em outras palavras, você precisa identificar o limite teórico de velocidade para a riqueza desse plano, que é sempre determinado por duas variáveis: sua fonte primária de renda (um emprego) e seu veículo de aceleração da riqueza (investimentos no mercado). Essas duas variáveis formulam a equação da riqueza da Via Lenta e regem seu poder de criação de riqueza ou, nesse caso, de futilidade.

$$\begin{aligned} \text{Riqueza} = & (\text{Fonte Primária de Renda: Emprego}) \\ & + (\text{Acelerador de Riqueza: Investimentos no Mercado}) \end{aligned}$$

Esta equação fatorada é assim:

$$\text{Riqueza} = \text{Valor Intrínseco} + \text{Juros Compostos}$$

A variável da fonte primária de renda, o valor intrínseco, possui duas variáveis que dependem de como você é pago em seu emprego. Uma variável poderia ser:

$$\text{Valor Intrínseco} = \text{Salário por Hora} \times \text{Horas Trabalhadas}$$

~ ou ~

$$\text{Valor Intrínseco} = \text{Salário Anual}$$

Os juros compostos são derivados dos “investimentos no mercado”, que é o conceito universal de que x dólares investidos nos mercado de ações hoje valerão x milhões daqui a algumas décadas. No capítulo 12, nós iremos analisar as construções matemáticas da Via Lenta e demonstrar sua verdadeira ineficiência. Então, você descobrirá porque que o plano da sociedade, o plano

dos seus pais e o plano do guru financeiro são estratégias horríveis para alcançar a riqueza.

VOCÊ VENDEU SUA ALMA POR UM FIM DE SEMANA?

Sua alma vale mais do que um fim de semana. A banalidade, seguida pela cegueira, é o efeito colateral da institucionalização da Via Lenta. Em 2007, em uma manhã fria de janeiro, um violinista se posicionou em uma estação de trem de Washington (Estados Unidos), e tocou seis músicas clássicas de Bach. O detalhe é que estes não eram violino nem violinista comuns. Este era o irreconhecível Joshua Bell, um dos maiores músicos do mundo, que a algumas noites havia tocado em um teatro lotado em Boston, com cada entrada custando cerca de 100 dólares. Enquanto Joshua tocava seu violino de 3,5 milhões de dólares no meio da movimentação da hora de rush da manhã, aproximadamente duas mil pessoas passaram pela estação, a maioria delas indo trabalhar.

Ele tocou interruptamente por 45 minutos. Apenas seis pessoas pararam para ouvi-lo, bem rapidamente. Nenhuma multidão se formou. Cerca de 20 pessoas deram a ele dinheiro, mas continuaram andando em ritmo acelerado. Quando ele terminou, não se ouvia nada além do murmúrio comum a uma estação de trem movimentada. Sem aplausos. Sem multidão. Sem reconhecimento.

Esse experimento, realizado pelo *Washington Post*, revela algo incrivelmente poderoso – e perturbador. Nem mesmo o maior músico do mundo é capaz de iluminar as profundezas da rotina diária ou àqueles que se encontram presos a sua indiferença. Você se tornou tão absorto no objetivo de viver e se sustentar que sua rotina sugou a sua vida? Você fica tão cego de segunda a sexta que qualquer música tocada à sua frente parece muda? Os passageiros de trem vêm e vão como zumbis – eles estão alheios a tudo, do começo da segunda até a sexta. Mesmo assim, se esse experimento fosse realizado em um sábado, será que seu resultado seria diferente?

Essa história mostra a Via Lenta pelo que ela realmente é: quando você troca sua vida sem pensar duas vezes por um salário, você corre o risco de ficar cego em relação a si, já que você passa apressado por ela em uma estação de trem movimentada. *A vida não começa na sexta à noite e acaba na segunda de manhã.*

Recentemente uma amiga me repreendeu porque me recusei a sair em um sábado à noite. “Você está louco? É sábado à noite!” - ela lamentou. Eu disse a ela algo que um Viajante da Via Lenta não entende: para mim todo dia é sábado porque eu não vendo o meu tempo de segunda a sexta.

A ascendência da riqueza é um processo que evolui daqueles três elementos que já mencionei: relacionamentos, saúde e liberdade. O valor da liberdade para a riqueza é evidenciado nas noites de sexta-feira, em uma das quais acabou ocorrendo uma conversa épica entre eu e minha amiga em um happy hour. Sentados no pátio de um bar, ouvíamos a cacofonia tagarelante dos clientes que pareciam envolvidos em animadas conversas. O bar estava “acontecendo” e, dentro daquela trilha sonora de vozes batendo papo, você nunca diria que o país estava passando por uma recessão.

Falando em meio ao barulho, eu perguntei a minha amiga: “o que você ouve?”.

“Eu ouço pessoas se divertindo, celebrando”, ela disse.

Em seguida eu perguntei “Por quê?”.

“Por que o quê? É sexta!” - ela declarou.

Eu insisti, indo mais a fundo: “O que tem de tão especial na sexta? Se nós viéssemos aqui na segunda, esse lugar estaria vazio e o som de celebração estaria ausente. O que faz da sexta tão especial, ao contrário da segunda ou da quarta?”.

Sabendo que estava presa em um dos meus questionamentos paradoxais, ela respondeu com humor.

“Humm... o fato das pessoas receberem na sexta?”

Então eis meu veredito sobre o assunto: a sexta à noite é glorificada porque as pessoas celebram o pagamento pela barganha que fazem: cinco dias de rotina de escravidão em troca de dois dias de liberdade. O sábado e o domingo são o pagamento recebido pelo trabalho de segunda a sexta, e a sexta à noite simboliza a chegada desta recompensa, a liberdade de dois dias. A prostituição vivida de segunda a sexta é o motivo pelo qual o “Graças a Deus é sexta” existe. Na sexta, as pessoas são pagas com LIBERDADE, e a moeda é o fim de semana!

60% NEGATIVO: O SOMBRO RETORNO QUE A VIA LENTA PROPORCIONA

A maior insanidade é vender sua alma de segunda a sexta para ter como salário o sábado e o domingo. Sim, me empreste \$5 hoje e eu te devolverei \$2 amanhã, 5 por 2. Não? Que tal então cinco pães hoje e eu te devolvo dois no dia seguinte, não de novo? Por quê? Esse é um negócio e tanto!

Imagino que você compreenda que cinco de qualquer coisa em troca de dois é um retorno ruim. O retorno de cinco para dois nos investimentos significa 60% negativo. Se você obtiver esse tipo de retorno nos investimentos frequentemente, você vai à falência rapidamente. Qual pessoa em sã consciência aceitaria fechar um negócio tão horrível?

Muito provavelmente, você é uma delas. Quando você aceita o mapa da Via Lenta como sua estratégia, você aceita 5 por 2. Você dá cinco dias de trabalho, de servidão, em troca de dois dias de liberdade, no fim de semana. Sim, a rotina de segunda a sexta é uma prostituição para obter o sábado e o domingo.

Enquanto nós investimos, as pessoas reconhecem facilmente e recusam o retorno de 60% negativo de seu dinheiro, elas o aceitam de bom grado quando se trata de seu tempo.

Se você tem filhos, você precisa questionar a normalidade disso. As crianças crescem nas segundas e nas terças. Já ouvi falar que elas crescem de quarta, quinta e sexta também. Não, elas não esperam chegar o fim de semana para crescer. Quando a pequena Miranda fala sua primeira palavra, anda pela primeira vez ou dança sua primeira dança, ela não está preocupada se você está no Rio de Janeiro na reunião administrativa trimestral. Crianças e relacionamentos não esperam chegar o fim de semana para se desenvolverem, e enquanto você está lá fora trocando 5 por 2, advinha só – as crianças ficam velhas, e você também.

As pessoas que estão falidas em relação ao tempo veem sua liberdade, suas famílias e seus relacionamentos se desintegram. O tempo é mal administrado porque a Via Lenta é baseada nele. Cinco dias de servidão por dois dias de liberdade não é um bom negócio, a menos que você troque seu tempo em um sistema que pode te dar um retorno melhor sobre ele. Em vez de trocar 5 por 2 a vida inteira, que tal uma troca de 5 por 2 que tem o potencial de originar uma proporção melhor? Como 1 por 2 ou 3 por 10? Você realizaria

uma troca de 5 por 2 sabendo que ela poderia se transformar em 1 por 10? Isso seria algo interessante para se investir?

Enquanto eu trabalhei com o meu plano, eu dei 7 por 0 (eu trabalhava sete dias e não tirava nenhuma folga) porque eu sabia que as estradas do meu mapa convergiam com os meus sonhos. Eu trabalhava por uma proporção melhor num futuro próximo, e não em 40 anos. Eu controlei meu destino e chegou o momento em que meu investimento de troca de tempo rendeu o recebimento equivalente a 40 anos. Agora eu faço 0 por 7. Eu trabalho por zero dias e recebo sete dias de liberdade. O triste é que, se você estiver arraigado na Via Lenta, são restritas suas opções para transformar esse retorno de 60% negativo. Lembre-se, a riqueza é definida pela liberdade. Se você quiser ver uma prova disso, apenas olhe para a sexta à noite, quando as pessoas celebram a liberdade no momento em que a ditadura da Via Lenta permite uma licença (o fim de semana).

O NORMAL É UMA CONDENAÇÃO À MEDIOCRIEDE

Foi Apenas um Sonho, o filme de 2008 estrelado por Leonardo Di Caprio e Kate Winslet, realiza um excelente trabalho ilustrando a realidade sobre a Via Lenta. Um casal jovem se vê morando no subúrbio, vivendo os fatos comuns da vida: o marido (Di Caprio) vai para o trabalho todos os dias e mergulha em uma multidão de pessoas em rotina semelhante, enquanto sua esposa (Winslet) preenche o papel da boa dona de casa. Ambos sabem instintivamente que algo está errado. Eles estão se estabilizando. Eles aceitaram o normal. Eles abandonaram seus sonhos para viver o plano insano que todos vivem. Durante todo o filme, assistimos a suas tentativas de fuga, que sempre resultam consequências perigosas.

O problema é: fizeram em nós uma lavagem cerebral para que aceitássemos o mapa da Via Lenta como normal. Este mapa defeituoso ganha força muito cedo em nossas vidas e é venerado como o único meio possível de chegar à riqueza, na visão dos “plebeus”. Soa lógico, não? Pessoas como nós não ficam ricas jogando futebol profissional, fazendo “rap”, cantando, atuando ou entretendo, então nós somos deixados com a Via Lenta. E para alguns, isso pode ser ok. Mas para o restante de nós, com grandes sonhos, grandes objetivos e grandes ideias, simplesmente não é o suficiente.

Aqui vai uma história da Via Lenta, retirada das páginas do Fastlane Forum (TheFastlaneForum.com):

Na busca por me tornar rico, minha vida se tornou um tanto quanto desconfortável. Tudo começou cinco anos atrás, quando eu não tinha nada. Eu tinha completado 30 anos e acabava de chegar à conclusão de que viver com o dinheiro apertado de salário a salário não era de forma alguma uma boa maneira de se viver. Eu prometi a mim mesmo que me tornaria rico. Para atingir este objetivo, eu arrumei um segundo emprego e guardei todo o dinheiro proveniente dele, enquanto usava o pagamento do primeiro emprego para pagar minhas despesas. Basicamente, os últimos 5 anos da minha vida tinham sido vividos quase que exclusivamente para guardar dinheiro:

- Vivendo e pagando um aluguel relativamente barato por um quarto de 3x4 metros;*
- Usando transporte público e uma motocicleta para me locomover;*
- Trabalhando quase todo dia sem dias de folga na semana;*
- Raramente comendo fora;*
- Nunca comprando “brinquedinhos” ou coisas legais para mim ou minha esposa;*
- Praticamente nunca saindo ou me divertindo.*

Com o segundo emprego e meu estilo de vida econômico eu consegui guardar cerca de 50 mil dólares em cinco anos. Teria sido mais, mas eu perdi 30 mil quando investi em uma empresa e logo suas ações se desvalorizaram.

Eu atingi meu limite. Cinco anos é tempo demais para se viver em um quarto menor do que uma cela de prisão. Os empregos entorpecem a mente. Eu sinto como se minha vida fosse uma prisão. Eu tenho um bom estilo de vida para guardar dinheiro, mas sob o preço da minha sanidade e da felicidade enquanto ser humano. Eu simplesmente sinto que não posso viver mais dessa forma.

O Viajante da Via Lenta aceita uma existência de frugalidade e sacrifício a um ponto de fazer com que sua vida pareça um encarceramento. A vida desse homem soa fantástica ou medíocre? Ela parece que convergirá com um sonho? O plano da Via Lenta sacrifica o *agora* por uma fraca promessa de um futuro

de riqueza. Eu não considero o “contente-se com pouco” como uma estratégia. É por causa disso que a Via Lenta está predisposta à mediocridade. A vida não é ótima, mas também não é tão ruim. Sim, poderia ser melhor... Mas para isso você precisa trocar a Via Lenta por um novo plano.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- A Via Lenta é a correção natural de curso de quem sai da Calçada e evolui, admitindo responsabilidade e assumindo as consequências;
- A riqueza é melhor aproveitada quando se é jovem, animado e capacitado, e não quando se está em idade avançada;
- A Via Lenta é um plano que demora décadas para ter sucesso, frequentemente exigindo magistrais proezas políticas no ambiente corporativo;
- Para o Viajante da Via Lenta, o sábado e o domingo são o pagamento pela rotina vivida de segunda à sexta;
-
- O retorno de tempo padrão na Via Lenta é de 60% negativo – 5 por 2;
- A troca de 5 por 2 enraizada na Via Lenta geralmente é fixa e não pode ser manipulada, porque o padrão dos empregos é de se trabalhar cinco dias por semana.
- O destino predisposto da Via Lenta é a mediocridade. A vida não é ótima, mas também não é tão ruim.



A Troca Criminosa: Seu Emprego

*Se você trabalhar dando o seu máximo por 8h por dia,
você pode acabar se tornando o chefe, e aí trabalhar 12h por dia.*

~ ROBERT FROST

EU PASSEI CINCO ANOS NA FACULDADE... PARA TER UMA AGENDA TELEFÔNICA?

Antes de me graduar na faculdade, eu me diverti indo a alguns workshops de emprego. De um desses em específico eu me lembro vividamente: uma vaga para iniciante em uma grande empresa de seguros em Chicago. Durante a apresentação das instalações da empresa, os recrutadores nos disseram exatamente o que esperar:

“Ali [enquanto apontava para um mar de cubículos] é onde sentam nossos novos contratados. Eu não serei modesto; no começo esse trabalho é difícil. Nós damos a você três coisas: uma mesa, um telefone e uma agenda telefônica. Você passará 10 horas por dia ligando para desconhecidos para conseguir construir sua clientela. Eu sei, não é nada glamoroso, mas as recompensas...”

Àquele ponto as recompensas não tinham mais importância, e eu entrei no modo de atuação. Eu atuei como se estivesse interessado. Fingi estar feliz. Fingi que aquilo tudo era aceitável. E não era. Eu passei cinco anos na faculdade para sentar em um cubículo de 6x6 metros e ligar para idosos desconhecidos

seguindo as listas em uma maldita agenda telefônica? Você está brincando com a minha cara? Eu poderia fazer isso enquanto estava no ensino fundamental, e não precisaria gastar milhares de dólares para tirar um diploma se eu fosse trabalhar como telemarketing. Mesmo assim, meus colegas salivaram diante da oportunidade de ter um bom salário base, uma ótima previdência e um plano de saúde de altíssima qualidade. Não, obrigado. Se eu precisar ligar para desconhecidos de uma agenda telefônica, será para benefício próprio, e não de um chefe.

EMPREGO: DOMESTICAÇÃO PARA A NORMALIDADE

Se você quiser escapar da Via Lenta, encontrar a riqueza e a liberdade rapidamente, você precisa abandonar o emprego. Deixe-me repetir: Abandone o maldito emprego!

Empregos são uma droga. Eu digo isso genericamente, e não em relação a um emprego em específico. Não importa se você é um eletricista ou o gerente de uma loja, você tem um emprego. Os empregos são uma droga porque eles estão enraizados em *ganhos limitados e controle limitado*. Claro, você pode ter um ótimo emprego (e um que seja também divertido!), mas no âmbito da riqueza, ele limita seus ganhos e seu controle – duas coisas completamente essenciais se você estiver em busca da riqueza. Aqui estão seis razões de por que seu plano financeiro não deve girar em torno de um emprego, que é o núcleo da Via Lenta.

RAZÃO 1: TROCAR SEU TEMPO É TROCAR SUA VIDA

Quem resolveu nos ensinar que trocar nosso tempo por dinheiro era uma grande ideia? Por que esta normalidade se traduz consistentemente como uma ideia completamente péssima? Se você estiver algemado a um emprego, você está envolvido em uma troca de seu tempo (sua vida) por pedaços de papéis que te concedem liberdade. *Você vende sua liberdade para ter liberdade*. Algo bem estúpido, não acha?

Os empregos são uma droga porque eles consomem vorazmente o TEMPO. Em um emprego, a TROCA DO TEMPO é fundamental para você ganhar dinheiro. O emprego é a base para aquela troca de 5 por 2. Mas deixe-me traduzir a palavra TEMPO de forma diferente: VIDA. *Em um emprego, você vende sua vida por dinheiro*. Se você trabalha, você é pago. Se você não trabalha, você não é pago. Quem oficializou esse casamento sanguessuga?

Aqui está uma lista de empregos comuns e do quanto você precisa trabalhar para conseguir acumular apenas 1 milhão. Se você assiduamente guardar 10% dos seus ganhos e colocá-los debaixo do colchão, seu tempo para chegar a 1 milhão deve ser multiplicado por 10. Você tem 300 anos para guardar dinheiro até conseguir 1 milhão?

Profissão/ Emprego	Salário Médio Anual [†]	Anos para GANHAR 1 Milhão	Anos para GUARDAR 1 Milhão
Arquiteto	R\$ 49,200	20 anos	203 anos
Bibliotecário	R\$ 28,800	35 anos	347 anos
Contador	R\$ 54,000	18 anos	185 anos
Enfermeiro	R\$ 33,600	30 anos	298 anos
Farmacêutico Bioquímico	R\$ 32,400	31 anos	309 anos
Professor de Idiomas	R\$ 15,600	64 anos	641 anos
Nutricionista	R\$ 26,400	38 anos	379 anos
Dentista	R\$ 38,400	26 anos	260 anos
Publicitário	R\$ 31,200	32 anos	320 anos
Programador TI	R\$ 27,600	36 anos	362 anos
Veterinário	R\$ 31,200	32 anos	320 anos

Fonte: *Guia Salarial Catho*, Abril de 2015.

Não faria sentido ser pago não importa o que você está fazendo? Ser pago enquanto você dorme, enquanto você se diverte, enquanto vai ao banheiro, enquanto relaxa em uma praia? Por que não ser pago pela simples passagem do tempo e fazê-lo trabalhar para você em vez de contra? Isso existe? Sim, existe, mas não vem por meio da Via Lenta.

RAZÃO 2: LIMITAÇÃO DE EXPERIÊNCIA

Eu aprendi mais como um empreendedor em dois meses do que nos dez anos que passei trabalhando em empregos sem futuro. O problema com habilidades específicas é que elas restringem seu valor útil a um conjunto de necessidades

[†] Valores estimados, não incluindo dézimo terceiro. Os valores podem variar de acordo com a empresa, o profissional, a região de atuação e o porte da empresa.

do mercado. Você passa a ser uma das tantas peças da engrenagem. E se esta peça se torna obsoleta ou muito cara? Adivinha só, você estará com azar.

Por exemplo, milhares de trabalhadores de linha de montagem foram dispensados de seus empregos porque o trabalho deles foi terceirizado ou substituído por equipamentos robóticos. A experiência não os ajuda, e sim os impede. Lembra-se das máquinas de escrever? Como estão atualmente as pessoas que trabalhavam fazendo manutenção desses equipamentos? E os corretores da bolsa? Agentes de viagem? Alguns tipos de emprego em decadência saem de cena como as tendências da moda. Em um ano suas habilidades têm um valor, no ano seguinte já não têm mais.

Em segundo lugar, a experiência de trabalho é geralmente organizada em um grupo principal de atividades que se repete infinitamente em uma rotina, dia após dia. Após a experiência inicial de aprendizagem, o trabalho sedimentado e a acumulação de novos conhecimentos passam a se arrastar. O emprego limita a aprendizagem e se transforma em uma sentença de morte: uma troca de força vital por dinheiro.

A experiência vem do que você faz na vida, e não a partir do que você faz em um emprego. *Você não precisa de um emprego para ter experiência.*

Pergunte a si mesmo o seguinte: qual experiência é mais importante? A experiência adquirida em um trabalho servil que é o suficiente para pagar suas contas? Ou a experiência (e os fracassos) ao criar algo que poderia garantir a você liberdade financeira para uma vida toda, sem a necessidade de ter um emprego novamente?

RAZÃO 3: SEM CONTROLE

Estar em um emprego é como viajar na carroceria de uma camionete. Você fica exposto aos elementos do tempo e da natureza enquanto o motorista está sentado confortavelmente em seu banco. E se a estrada ficar esburacada? Você é jogado de um lado para o outro nos solavancos ou, pior ainda, é arremessado para fora do automóvel. Não há controle quando se senta na carroceria de uma camionete, e manter esta estratégia como o núcleo do seu plano financeiro é uma burrice sem tamanho. Se você não controla quanto você recebe, você também não possui controle sobre seu plano financeiro. E se você não pode controlar seu plano financeiro, você não está no controle de sua liberdade.

Milhões de pessoas obedecem cegamente a condição de empregado, acreditando que um emprego é fundamental para se manterem. Claro, um

emprego pode manter você, mas o seu objetivo é apenas “se manter”? Você quer riqueza ou mediocridade? Se o ritmo da sua viagem pela estrada financeira pode ser bloqueado por um documento de demissão, você está arriscando muito. Você não está sendo realista, está sendo estúpido. Não há estabilidade nem segurança estando em um emprego.

RAZÃO 4: O MAU HÁLITO DA MARIA

Tenho pessoas em minha família que possuíram empregos durante a vida inteira. Eu ouço-as falando sobre suas provações e labutas. Apesar de duas dezenas de empregos diferentes ao longo dos anos, eu notei que nada muda quando se trata de política de escritório. É a mesma história, com pessoas diferentes, dias diferentes, em escritórios diferentes. A fulana está dormindo com o chefe e conseguindo regalias. O Luiz é preguiçoso e leva crédito pelo trabalho dos outros. A Maria tem mau hálito mas todos têm medo de dizer isso a ela. O Marcos chega atrasado e vai embora mais cedo. O João rouba a comida dos outros e usa a mesma jaqueta todos os dias. O Lucas preguiçoso nunca repõe o papel da copiadora. As mesmas histórias, em escritórios diferentes.

Não importa onde você trabalha, a política de escritório exerce seu papel. O palco é diferente, mas os atores são os mesmos. E, infelizmente, como um funcionário imerso no ambiente de trabalho, você precisa dançar conforme a música. Você tem que ser obediente, ou enfrentará retaliações de seus colegas de trabalho ou de seu chefe.

Eu me lembro dos discursos retóricos pós-trabalho de minha amiga quando ela trabalhava duro em um ambiente corporativo que transbordava pessoas. Tudo tinha um processo. Tem uma ideia? Ótimo, envie para seu chefe, e ele enviará para o chefe dele, que então enviará para o departamento legal, que aí mandará de volta para o chefe do chefe dela revisar, e aí ele envia novamente... bla bla bla! No momento em que a ideia finalmente chega a algum lugar, ou ela já está obsoleta, ou mais quatro pessoas já a reivindicaram. Quem precisa dessa teia enredada destruindo sua sanidade? A única forma de se defender das políticas de escritório é controlando o campo de batalha, e para fazer isso, você precisa ser o chefe. E para ser o chefe, você não precisa apenas fazer o show acontecer, você tem que ser o dono dele.

RAZÃO 5: UMA INSCRIÇÃO PARA “DEIXAR DE ECONOMIZAR”

“Economizar” é uma doutrina da Via Lenta. O problema é que isso é praticamente impossível em um emprego. Leis municipais, estaduais e federais ganham taxas em cima dos seus ganhos, e suas opções para evitar tanta descontos se limitam a planos de previdência e investimentos em poupança, que também são limitados. Se você trocar sua vida de forma eficaz e se tornar um gerente corporativo, pode esperar que 50% do seu salário desaparecerão antes de tocar em suas mãos. Como empregado, você imediatamente recebe uma inscrição para “deixar de economizar”, e sim, essa inscrição chega mesmo se você não tiver interesse. Se você estiver deixando de receber seu dinheiro antes que os outros retirem suas tributações, não espere conseguir construir riqueza rapidamente.

RAZÃO 6: UMA DITADURA NO SALÁRIO

Você já foi surpreendido pelo seu chefe com um aumento de 1000% do seu salário? Imagine o seguinte: impressionado com os retornos óbvios que você obteve em seu trabalho, você entra confiante na sala do seu chefe e exige um aumento. “Eu trago valor para esta empresa”, você argumenta. “Eu sou confiável e dificilmente faltou por estar doente”.

Seu chefe passa a ter uma postura defensiva, cruza os braços, inclina a cabeça para o céu, e confortavelmente reclina sua grande cadeira executiva vermelha. Você respira fundo e continua: “sendo assim, senhor, eu gostaria de um aumento de 1000%”.

Seu chefe emite um gemido gutural. Ele balança para frente, termina seu recline e martela as mãos na mesa. “OK, qual é a piada? Estou ocupado”, ele esbraveja.

Você responde “Não é piada, estou falando sério. Eu ganho 9 dólares a hora. Quero um aumento para ganhar 90 dólares a hora.”

“Que tal assim? Você não vai receber nada e vai gostar disso. Dá o fora da minha sala, para de desperdiçar meu tempo, e se você fizer isso rápido, eu não vou te demitir. Que tal esta oferta?”

Você apenas balbucia. Acho que o chefe não concorda que um aumento de 1000% seja possível.

Essa situação nunca aconteceria. Como um empregado, você não pode exigir um aumento de salário maior do que 10%, muito menos um de 1000%. Mesmo assim, como o empregado de uma empresa, esse é seu campo de batalha.

Seu valor é determinado e o emprego se torna um delimitador de riqueza com limitações que não podem ser subvertidas.

95

O emprego sela o seu destino em um comércio criminoso do tempo: cinco dias de vida trocados por dois dias de liberdade. O emprego acorrenta você uma experiência limitada. O emprego tira o seu controle. O emprego força você a trabalhar com pessoas que você não suporta. O emprego o força a se preocupar com você por último. O emprego impõe uma ditadura no seu salário. Essas limitações fazem oposição à riqueza. Você ainda quer ter um emprego?

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Em um emprego você vende sua liberdade (na forma de tempo) por liberdade (na forma de dinheiro);
- A experiência é adquirida por meio da ação. O ambiente na qual a ação é desenvolvida é irrelevante;
- A acumulação de riqueza se frustra quando você não tem controle sobre sua fonte de renda primária.



A Via Lenta: Porque Você Não Está Rico

*Alguém deveria nos dizer, logo no começo de nossas vidas,
que nós estamos morrendo. Então talvez nós vivêssemos nossas vidas ao máximo,
cada minuto de cada dia. Faça isso! Eu digo.
O que quer que você deseje fazer faça agora.
Os amanhãs são incertos.*

~ MICHAEL LANDON

EXPONDO A TOLICE DA VIA LENTA

Se a Via Lenta é sua estratégia para “ficar rico” eu posso fazer uma suposição provável: você não é rico e você nunca será. Uau, como eu posso ter tanta certeza? Simples. A estratégia da Via Lenta é baseada em *Ganho Incontrolável Limitado*, ou GIL. Se você quiser decorar esse conceito importantíssimo, apenas pense em GIL como uma pessoa: “Se a Via Lenta for o plano financeiro, ‘Gil’ nunca ficará rico”.

O Ganho Incontrolável Limitado é a prova perturbadora da frivolidade da Via Lenta. Como você fica rico na Via Lenta? Você consegue emprego que paga muito bem, guarda dinheiro, vive economizando, investe no mercado de ações, e repete isso por 50 anos. Se você desconstruir esta estratégia a bases matemáticas, você descobrirá que as variáveis que definem o plano não podem ser controladas nem melhoradas.

GANHO INCONTROLÁVEL LIMITADO (GIL) – PARTE 1

Por que o GIL é tão importante? Para acumular riqueza financeira, você precisa atrair grandes quantias de dinheiro. Para fazer isso, você precisa de duas coisas: 1) Controle e 2) Ganhos. O Viajante da Via Lenta não possui nada disso e a verdade é exposta quando você desconstrói sua estratégia a bases matemáticas equivalentes, ou seu universo da riqueza. Revele a matemática por trás do plano e você revelará sua fraqueza!

Quando a Via Lenta é desconstruída, você encontra duas variáveis: 1) A “fonte de renda primária”, que define como a renda é obtida, e 2) O “acelerador de riqueza”, que define como a riqueza é acumulada. A fonte de renda primária do Viajante da Via Lenta vem de um “emprego”, enquanto que seu veículo acelerador de riqueza vem de “investimentos no mercado”, como previdência e fundos mútuos. Coloque tudo junto e você chega à equação da riqueza do Viajante da Via Lenta:

$$\text{RIQUEZA} = (\text{Emprego}) + (\text{Investimentos no Mercado})$$

A fonte de renda primária O acelerador da riqueza

Dentro deste plano, a renda proveniente do emprego financia tanto o estilo de vida quanto os investimentos. Contudo, para revelar o excessivo GIL dentro do plano, nós precisamos fatorar estas variáveis mais a fundo, começando pela variável “emprego”.

O CARCEREIRO DA RIQUEZA: VALOR INTRÍNSECO

Como se ganha dinheiro em um emprego? Por meio do *valor intrínseco*.

O valor intrínseco é determinado pelo mercado e consiste no preço pelo qual você pode trocar seu tempo por dinheiro. O valor intrínseco é o que você ganha trabalhando em um emprego. Quanto alguém está disposto a te pagar pelo que você pode oferecer à sociedade? O valor intrínseco é mensurado em unidades de tempo, seja *por horas* ou *anualmente*. Se você é pago 10 dólares por hora para virar hambúrgueres em uma chapa, seu valor intrínseco é de 10 dólares por hora. Se você é um contador e ganha um salário de 120 mil ao ano, seu valor intrínseco é de 120 mil por ano.

~ou~

$$\text{EMPREGO [Valor Intrínseco]} = \text{Salário Anual}$$

Note que o valor intrínseco é mensurado em unidades de *TEMPO*. Essa “ligação com o tempo” demonstra o primeiro elemento punitivo que o Viajante da Via Lenta enfrenta ao buscar acumular riqueza. Você pode controlar o tempo? Você pode aumentar o tempo? Não pode. Seu tempo é limitado a 24 horas por dia. Se você ganha 50 mil por ano, você não pode trabalhar milagrosamente por 400 anos em sua vida. *O tempo não pode ser aumentado.*

No caso da pessoa que trabalha por hora, seu limite máximo é de 24 horas, e adivinha só. Não há nada que você possa fazer para mudar este limite. Na teoria, você pode trocar 24 horas por dia por dinheiro, mas não mais que isso. Claro, trabalhar 24 horas por dia é humanamente impossível, então você negocia de 8 a 12 horas.

No caso do trabalhador assalariado, a limitação é a mesma. Você não pode trabalhar mais anos do que sua expectativa de vida normal. Então qual é o limite máximo desta troca? Quarenta, cinquenta anos? Em toda história conhecida da humanidade, nenhum ser humano jamais trabalhou durante 10 mil anos. Seja você pago por hora ou anualmente – não importa – você não pode aumentar o tempo!

Considere o seguinte. 12 é um número grande? Ou 50? Esses números estão predispostos a criar milionários? Não estão, e eles expõem o porquê das bases matemáticas de um emprego serem punitivas para a riqueza: seu tempo fica limitado a pequenos números que não podem ser aumentados. “Horas trabalhadas” ou “salário anual” são inaptos matematicamente porque são baseados na mensuração do tempo e não podem ser controlados ou manipulados. A matemática não mente; 12 será sempre menos do que 10.000.000. Se o ganho é limitado, a criação da riqueza também será. *Pequenos números não criam milionários.*

Por trás dos ganhos limitados existe outro elemento corrosivo que mata a riqueza – falta de controle. Você pode controlar seu chefe? Você pode controlar seu salário? Você pode controlar a economia? Você pode ganhar 50 mil em um ano e no próximo ganhar 50 milhões? Você pode controlar qualquer

coisa sobre seu emprego, incluindo seu aumento salarial miserável de 4%? Talvez você imagine que pode, caso você pule de emprego a emprego, mas não pode. O controle é mínimo, ou mesmo ausente.

JUROS COMPOSTOS: O QUE “ELES” NÃO TE FALAM

A segunda variável na equação da riqueza da Via Lenta é o “acelerador primário de riqueza”, que vem de investimentos no mercado, como fundos mútuos, previdência e outros investimentos tradicionais indicados por gurus e consultores financeiros. Esses investimentos usam a estratégia financeira conhecida como “juros compostos”, que é uma construção matemática que destaca o poder de acumulação de juros durante longos períodos de tempo. A forma mais comum de vender a estratégia de juros compostos é a velha frase feita que o guru financeiro regurgita *de tempos em tempos*: 10 mil investidos hoje valerão zilhões em 40 anos. Invista 250 dólares por mês por 50 anos e você se aposentará rico! Usado da forma correta, os “juros compostos” são um aliado poderoso da riqueza; usado para os propósitos da Via Lenta, ele faz com que a viagem para a riqueza se arraste. Por quê? Novamente, o quebra-cabeça é solucionado se você desvendar a matemática por trás do processo – a resposta está completamente ligada ao motivo pelo qual você não pode ficar rico através de um emprego: *tempo*.

A criação da riqueza por meio de juros compostos exige a passagem do tempo, e de muito tempo. Assim como o emprego, os juros compostos – ou os investimentos no mercado como fundos mútuos e previdência - não podem ser aumentados ou controlados. Eles confiam em uma matemática ineficiente para criar riqueza.

Enquanto a renda que você recebe em um emprego é medida em uma taxa baseada em horas ou anos, o processo de aceleração da riqueza dos “juros compostos” também é mensurado por meio do tempo (anos) multiplicado por um rendimento anual. Vamos revisar novamente a fórmula matemática para a riqueza patologicamente buscada através da Via Lenta:

$$\text{RIQUEZA} = (\text{Emprego}) + (\text{Investimentos no Mercado})$$

A fonte de renda primária O acelerador da riqueza

Ou fatorada:

$$\text{RIQUEZA} = [\text{Valor Intrínseco (Anual)}] + [\text{Juros Compostos (Anuais)}]$$

A fonte de renda primária *O acelerador da riqueza*

Fatorada mais a fundo:

$$\text{RIQUEZA} = (\text{Tempo} \times \text{Valor do Salário}) + \text{Quantia Investida} \times (1 + \text{Ganhos})^{\text{tempo}}$$

A fonte de renda primária *O acelerador da riqueza*

Como um emprego, o defeito dos “juros compostos” está nas mesmas restrições matemáticas nas quais os números trabalham CONTRA você em vez de A SEU FAVOR. Olhe esta tabela. Ela destaca o efeito de juros compostos e aquele investimento de 10 mil.

INVESTIMENTO DE 10 MIL				
Tempo (Anos)	Taxa de Crescimento			
	5%	10%	15%	20%
5	12.763	16.105	20.114	24.883
10	16.289	25.937	40.456	61.917
15	20.789	41.772	81.371	154.070
20	26.553	67.275	163.665	383.376
25	33.864	108.347	329.193	953.362
30	43.160	174.494	662.118	2.373.763
35	55.160	281.024	1.331.755	5.906.682
40	70.400	452.593	2.678.635	14.679.716

O guru da Via Lenta prega que um investimento de 10 mil com crescimento de 15% valerá mais de 2.5 milhões em 40 anos! Uhuuu...

O que eles não te contam? Eles não te contam que um retorno de 15% ano após ano é impossível a não ser que você invista com os melhores economistas do mercado. Eles não te contam que daqui a 40 anos você estará morto ou então próximo da morte. Eles não te contam que em 40 anos, seus 2.5 milhões vão valer cerca de 250 mil nos dias de hoje, e que um litro de leite vai

custar cerca de 20 reais. Eles não te contam que esse método de aceleração da riqueza não são o que eles usam. Eles não te contam muita coisa, e ainda assim esperam que você acredite em tudo sem questionar.

GANHO INCONTROLÁVEL LIMITADO (GIL) – PARTE 2

Para que o uso de juros compostos seja efetivo, você precisa de três coisas:

- 1) TEMPO, mensurado em anos;
- 2) GANHOS ANUAIS FAVORÁVEIS durante esses anos;
- 3) UM MONTANTE INVESTIDO, reinvestido repetidamente;

Essas três variáveis compõem a ultima porção da nossa equação da riqueza da Via Lenta:

$$\text{Juros Compostos} = \text{Quantia Investida} \times (1 + \text{Ganhos})^{\text{tempo}}$$

Embora esta seja uma versão simplificada de uma equação mais complicada, o principal nessa análise são os componentes variáveis. Os juros compostos exigem que seus investimentos rendam um retorno previsível de 10% ao ano. Boa sorte com essa sua aposta de 40 anos. Os mercados já perderam 20% em um ano? Ou 40%? Sim, e quando isso acontece, suas suadas economias evaporam.

Veja, a aceleração da riqueza por meio de *juros compostos é ineficiente porque suas variáveis são ineficientes*. O tempo e os ganhos não podem ser aumentados, tampouco controlados. De novo, conheça meu amigo Ganco Incontrolável Limitado.

Você pode exigir um retorno de 2000% do seu dinheiro este ano? Você pode exigir que o horizonte temporal do seu investimento aumente do padrão de 40 anos para 400 anos? Digo novamente: os números não podem ser aumentados. Seu limite máximo no horizonte temporal de investimento é de 50 anos. No caso dos ganhos, é ainda pior: 6%, 8%, ou 10% de retorno anual é o padrão comum. O tempo fica restrito pelos anos de sua vida, os ganhos são limitados pelo retorno padrão típicos dos investimentos no mercado. O valor investido é limitado porque seu meio de criar renda vem de um emprego – que também é limitado! A única forma de subverter a fraqueza matemática dos

Além disso, assim como o emprego, você não pode controlar os juros compostos. Você pode exigir que o banco pague 25% de juros sobre o valor da sua poupança? “Ei, Senhor Banco da Via Lenta, eu exijo um ganho de 25% no valor da minha poupança! Você pode controlar a economia? Ei, Senhora Economia, você pode me garantir baixas taxas de desemprego e um ambiente favorável para os negócios? Você pode controlar a média de ganhos no mercado ações? Ei, Senhor Mercado de Ações, eu estou cansado de retornos de 8%, você pode me dar um retorno de 250% esse ano?”. Bem engraçado! Você pode controlar qualquer coisa nesta equação além da busca exaustiva por melhores investimentos para garantir que você consiga outro 1% na margem de ganhos? Você não pode.

POR QUE FUNDOS MÚTUOS E PREVIDÊNCIA NÃO TE DEIXARÃO RICO?

Em 2008, eu fui a um seminário sobre investimentos de renda fixa, ministrado por uma empresa de investimentos bastante renomada. Os investimentos de renda fixa são instrumentos como títulos municipais e corporativos. Cerca de 50 pessoas compareceram no seminário. Eu me sentei no fundo e observei a multidão. Tirando os cabelos grisalhos, as sandálias com meia, as bengalas e as cadeiras de rodas, o que sobrava? Apenas eu. Eu era a pessoa mais nova da sala (e, caramba, eu já nem sou tão novo assim). Como que uma pessoa de trinta e poucos acaba em uma sala cheia de aposentados?

As pessoas naquela sala tinham histórias bem sucedidas como Viajantes da Via Lenta. Eles usaram o tempo para acelerar a riqueza, e o que isso trouxe a eles foi velhice. Eu não digo isso para falar mal daqueles em idade mais avançada, mas para enfatizar algo que venho tentando esclarecer: juros compostos (previdências, fundos mútuos, mercado de ações) não podem proporcionar riqueza rapidamente.

De acordo com a empresa de pesquisa e marketing The Harrison Group (HarrisonGroupInc.com), apenas 10% dos penta-milionários (com patrimônio líquido de 5 milhões) afirmam que sua riqueza veio de investimentos passivos. Os dados em relação à idade não foram divulgados, mas podemos deduzir que nenhum deles tinha menos do que 30 anos.

Pense nisso. Você já conheceu algum estudante de faculdade que ficou rico investindo em fundos mútuos ou em uma previdência particular? E o cara

que comprou títulos municipais em 2006 e se aposentou em 2009? Eu me pergunto: será que aquele cara dirigindo um carro de 1,2 milhões de dólares pode fazer isso graças ao seu portfólio de fundos mútuos bem equilibrados?

Essas pessoas não existem porque os ricos jovens não estão obtendo retornos de 8%, mas de 800%! A sua riqueza já cresceu 800% em um ano? Provavelmente não, mas adivinha? A MINHA RIQUEZA JÁ, porque eu não estou algemado à fórmula da riqueza da Via Lenta. Meu veículo de aceleração da riqueza não vem do mercado de ações!

Mesmo assim, você foi domesticado para acreditar que estas ferramentas aceleram a riqueza. Fundos mútuos, ações, títulos, previdência, negociação cambial e juros compostos são estratégias superficiais para aceleração da riqueza na Via Lenta. Infelizmente, sem controle ou aumento, eles são aceleradores de riqueza impotentes.

○ “COMPRAR E ESPERAR VALORIZAR” ESTÁ MORTO

Na escola, aprendi que a estratégia de investimento mais segura era “comprar e esperar valorizar para revender” e poderia criar milhões. Compre ações de empresas sólidas, sente-se e espere algumas décadas, e voilà, você estará nadando em dinheiro. Eles esfregam aquele gráfico na sua cara e dizem: “Um investimento de 10 mil na Empresa XYZ em 1955 valeria 5 milhões hoje!”.

Graças a Deus, eu ignorei isso.

Em 1997 eu abri uma conta individual de aposentadoria com mil dólares e investi as verbas em um fundo mútuo em crescimento por meio de uma grande empresa de investimentos. Sim, eu deixei os “profissionais” gerenciarem isso por mim. Durante toda a década seguinte, eu não mexi no investimento. Basicamente, eu esqueci que a conta existia.

Nos 10 anos que se seguiram, eu ganhei mais de 10 milhões de dólares seguindo o mapa da Via Expressa e obtendo ganhos maiores por meio da estratégia da Via Expressa. E aquela conta que eu abri há 10 anos? Eu nunca toquei nela e deixei que ela seguisse o fluxo da Via Lenta. Hoje aquela conta vale 698 dólares. 698! Com a inflação, o poder real de compra é de 500. Minhas economias para trocar o balcão da cozinha foram um investimento melhor. Se eu tivesse investido 1 milhão, teria perdido mais do que 400 mil. E essa é a ferramenta para chegar à riqueza que a Via Lenta usa? Hilário! Milhões de pessoas reverenciam o mapa da Via Lenta, com o “compre e espere valorizar”

como a rua principal. Uma rua principal que demora décadas para ser percorrida, está sujeita a perigos e raramente leva à riqueza.

Recentemente eu ouvi um defensor da Via Lenta proclamar a efetividade do “Fique Rico Devagar” citando este factoide: *se você tivesse investido mil dólares nas ações da S&P500 ao fim dos anos 1940, você teria hoje 1.341.513 de dólares.* Agora deixe analisar este fato, supondo que ele seja realmente um fato.

- 1) Estamos em 1940 e imagine que você tem 21 anos de idade;
- 2) Estamos em 1940 e de alguma forma você colocou as mãos em mil dólares, que nos dólares atuais seria cerca de 15 mil;
- 3) Você pegou aqueles mil dólares em dinheiro de 1940 e fez o que foi dito acima.

Meus parabéns! No presente, em 2011, você tem 91 anos de idade e está rico com 1.341.513 dólares. Ou, se você teve sorte de conseguir aqueles mil dólares iniciais NO SEU NASCIMENTO, agora você estaria com 71 anos! Sim, pessoal, é hora de comemorar! O “Fique Rico Devagar” fará vocês ricos! Apenas ignore sua expectativa de vida de 74 anos e garanta que sua cadeira de rodas venha equipada com aros cromados. Sério, como que alguém fica animado com essa baboseira?

O RELACIONAMENTO TRAIÇOEIRO DA VIA LENTA COM O TEMPO

Os juros compostos e os empregos têm a mesma doença: o consumo egoísta do seu tempo enquanto você abandona o controle. Ambas variáveis dentro da equação da riqueza da Via Lenta estão ancoradas no tempo – tempo trocado em um emprego e tempo trocado em investimentos no mercado. O tempo se torna uma ferramenta da riqueza que se fixa congenitamente a desvantagens da mortalidade: 24 horas de um dia e expectativa de 50 anos trabalhando como empregado. Sim, “ficar rico” ocorre com o tempo. A não ser que você planeja viver para sempre, esse relacionamento duvidoso e imprudente. Por quê? *Porque trocar seu tempo é negociar sua riqueza e deixá-la ir embora.*

Analise esses exemplos pateticamente comuns. Suponha uma taxa de 5% poupadão no salário bruto e um investimento com ganhos de 8% ao ano. Nós vamos excluir impostos e inflação.

Salário @ \$25 mil/por ano, poupa \$1.250/por ano, investe mais de 40 anos @ 8% = \$362.895.

Salário @ \$50 mil/por ano, poupa \$2.500/por ano, investe mais de 40 anos @ 8% = \$725.791.

Salário @ \$75 mil/por ano, poupa \$3.750/por ano, investe mais de 40 anos @ 8% = \$1.088.686.

Salário @ \$100 mil/por ano, poupa \$5.000/por ano, investe mais de 40 anos @ 8% = \$1.451.581.

Salário @ \$150 mil/por ano, poupa \$7.500/por ano, investe mais de 40 anos @ 8% = \$2.177.132.

Não fique encantando com os números. Tenha em mente que esses valores só aparecerão daqui a 40 ANOS. Se você tem 20 anos de idade, terá 60. Se tiver 30, terá 70. Se você tiver 40 anos de idade, provavelmente estará morto. Desculpe, mas é que vai além da expectativa de vida.

Então nessas idades, esse dinheiro e a liberdade que ele pode comprar soam atraentes? Além disso, você tem noção de que este dinheiro terá um poder de compra 50% menor que hoje? Há quarenta anos, você poderia comprar um carro nos Estados Unidos por 3 mil dólares e um pedaço de pão por 20 centavos. Além disso, não podemos esquecer as suposições otimistas de que sempre se terá um emprego próspero e uma economia robusta que gere 8% de ganhos garantidos todos os anos. Em 2008, os mercados perderam 50%. Acho que os gurus esqueceram-se de mencionar estas anomalias.

Pessoal, vocês não vão querer milhões para acompanhar sua bengala, vocês vão querer milhões para acompanhar sua juventude.

Todos os dias, as pessoas sacrificam seu tempo por pequenos farelos de riqueza, onde o tempo é a dívida e não o ativo. Qualquer coisa que roube o tempo e não tem o poder de libertá-lo, é uma dívida pesada.

Dentro da Via Lenta, o tempo é tratado erroneamente como uma fonte efervescente e eterna. Infelizmente, a taxa de mortalidade é de 100% e o prognóstico da vida é a morte. Um dia você irá morrer, e tomara que 60% do seu tempo não tenham sido desperdiçados em um cubículo enquanto seus filhos cresciam e sua esposa o traia com o instrutor de Ioga.

A VIA LENTA É UM PLANO DE ESPERANÇA

A Via Lenta dilui o seu controle. Você está lendo este livro porque você quer controlar seu destino financeiro, e NÃO colocá-lo nas mãos de alguma empresa ou no mercado de ações. Se você quer ficar rico, *você precisa controlar e melhorar as variáveis do seu plano financeiro* – qualquer plano financeiro que não possui controle se desintegra imediatamente em um plano de esperança. Espero que eu não seja demitido! Espero que minhas ações se valorizem! Espero que eu ganhe uma promoção! Espero que minhas horas não sejam cortadas! Espero que minha empresa não vá à falência! Esperar, esperar e esperar! *Desculpe, mas ter esperança não é um plano.*

O plano da Via Lenta permanece em uma prisão matemática, com o tempo como carcereiro. Para criar uma riqueza explosiva rapidamente, você precisa abandonar a fórmula da Via Lenta e seu indecente relacionamento com o tempo. *A riqueza é construída usando o tempo como um ativo, e não como uma dívida!*

Mesmo assim, a reação dos Viajantes da Calçada ao Ganho Incontrolável Limitado é previsível: eles embarcam em uma luta errante contra a única variável que eles acreditam controlar – seu valor intrínseco. O Viajante da Via Lenta argumenta, “Eu preciso ganhar mais dinheiro!” E esta luta se dá inutilmente através do investimento em uma educação cara.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- A riqueza pela Via Lenta é improvável por causa do Ganho Incontrolável Limitado (GIL);
- A primeira variável na equação da riqueza da Via Lenta evolui de um emprego, que é fatorada para valor intrínseco e equaciona para o valor nominal de cada unidade de vida negociada;
- O valor intrínseco é o valor do seu tempo, estabelecido pelo mercado e mensurado em unidades de tempo, que podem ser em horas ou em anos;
- Na Via Lenta, o valor intrínseco (independentemente de sua unidade de medida) fica numericamente inibido porque há apenas 24 horas no dia (para aqueles que trabalham por hora), e a expectativa de vida média é de 74 anos (no caso do trabalhador que ganhar anualmente);

- Assim como a fonte de renda primária do Viajante da Via Lenta (o emprego), seu veículo de aceleração da riqueza (juros compostos) também está limitado pelo tempo;
- Como um emprego, os juros compostos são matematicamente inúteis e não podem ser manipulados. Você não pode forçar o mercado (ou a economia) a te dar retornos fenomenais, ano após ano;
- A riqueza não pode ser acelerada quando ela está limitada a equações matemáticas fixadas no tempo;
- O tempo é seu combustível primordial e ele não deveria ser trocado por dinheiro;
- Seu tempo não deveria ser uma fonte explorada e gasta para atingir a riqueza, porque a riqueza em si é composta pelo tempo;
- Sua mortalidade se desenvolve matematicamente através do tempo, em oposição à criação de sua riqueza;
- Se você não controla as variáveis de seu universo da riqueza, você não pode controlar seu plano financeiro.



A Luta Fútil: Educação

A única coisa que interfere em meu aprendizado é a minha educação.

~ ALBERT EINSTEIN

A LUTA CONTRA O GANHO INCONTROLÁVEL LIMITADO: EDUCAÇÃO

A reação natural do Viajante da Via Expressa ao Ganho Incontrolável Limitado (GIL) presente em sua equação da riqueza é declarar guerra ao valor intrínseco utilizando como arma a educação. Já que o GIL define a Via Lenta, o Viajante da Via Lenta racionaliza que a única variável que vale a pena ser intensificada é sua taxa de pagamento. Eu preciso ganhar bem! Eu preciso ter um salário melhor! Então, previsivelmente, eles voltam para os estudos e fazem um MBA ou tiram alguma certificação. Eles irão argumentar “graduados com MBA ganham 15% a mais!” ou “O salário inicial de um profissional certificado com PMP é de 120 mil ao ano!”.

Por exemplo, Steve Ambrose se matricula no programa de MBA para melhorar seu currículo. O custo do MBA é de 44 mil dólares e 800 horas. O Steve justifica esse gasto estrondoso (de tempo e dinheiro) explicando o aumento de valor intrínseco que ele irá proporcionar. Após a conclusão do programa, Steve espera valer mais para sua empresa e dentro do mercado competitivo. Infelizmente, ele ainda troca seu tempo por dinheiro – apenas a um nível maior, mas mesmo assim continua sem controle e sem aumento dos ganhos.

Outro exemplo é minha amiga que se matriculou em um projeto de certificação em administração, o qual devorou oito horas de cinco de seus sábados e custaram 2.700 dólares. O objetivo dela? Uma certificação em gerência de projetos que iria aumentar seu valor intrínseco no mercado de trabalho. Como uma pessoa credenciada em gerenciamento de projetos, ela se expõe a novas oportunidades com salários com valores mais altos. Mas mesmo assim, continua sendo uma troca de tempo por dinheiro.

Seja conscientemente ou não, o Viajante da Via Lenta acredita que ao elevar o seu valor intrínseco eles podem criar riqueza. Você quer ter um salário alto assim que sair da faculdade? Faça faculdade de medicina e seja um médico. Como um Físico, seu valor intrínseco vale atualmente 200 dólares por hora nos Estados Unidos. Torne-se um engenheiro, um advogado ou um contador – todas estas profissões são bem pagas, com cargos profissionais e assalariadas. Tipicamente, a graduação formal na faculdade é usada para os propósitos da Via Lenta – uma tentativa explícita de aumentar o valor intrínseco. Em vez disso, lute contra a variável do valor intrínseco!

NEM TODA EDUCAÇÃO É CRIADA DE FORMA IGUAL

O problema em se usar a educação para aumentar o valor intrínseco é que ela sai cara, consumindo tanto tempo quanto dinheiro. Pelo menos uma vez por semana eu ouço falar sobre algum recém-formado em um MBA que está se sacrificando para pagar suas dívidas estudantis enquanto trabalha em um emprego de nível baixo que ele poderia facilmente ter conseguido enquanto estava no ensino médio. Uma dívida que te prende a um emprego não é uma boa dívida. A preocupação em se tornar “altamente qualificado” pode ser um cavalo de Tróia para sua liberdade.

Nem toda educação é criada de forma igual. Alguns tipos podem ser bloqueios na sua estrada em direção à riqueza. Se a educação te soterra sob uma montanha de dívidas e te prende a um trabalho para o resto da sua vida, será que ela realmente vale a pena? Se um MBA aumenta seu salário em 15%, mas seu custo leva 15 anos para ser reembolsado a você, será que foi um bom investimento?

Eis o grande mito: para ficar rico você precisa de um diploma de uma universidade cara. Bobeira. Um diploma não é pré-requisito para alcançar a riqueza pela Via Expressa. Alguns dos mais ricos Viajantes da Via Expressa são pessoas que nunca terminaram nem o ensino médio nem a faculdade. Bill Gates,

Steven Spielberg, Richard Branson, Michael Dell, Felix Dennis, David Geffen e John Paul DeJoria, todos eles abandonaram a escola para perseguir seus objetivos pela Via Expressa. Como eles ousam ficar ricos sem terem uma “educação superior”?

A ARMADILHA DA VIA LENTA

Financiar uma faculdade cara para ter diploma de ensino superior é um jogo perigoso que pode levar você à armadilha da Via Lenta: *conformidade e educação para servidão*.

A grade básica dos cursos de graduação progride dos conhecimentos gerais para os conjuntos de habilidades mais específicos. Por exemplo, quando estudei contabilidade, eu aprendi fórmulas matemáticas complexas que me ajudaram a tomar melhores decisões financeiras, coisas como “arrendar ou comprar” e “retorno no investimento”. Estes conceitos são ferramentas específicas em uma negociação, que podem dificultar suas opções futuras. O caminho predeterminado para os graduados com diplomas de contabilidade era conseguir um emprego no setor financeiro, uma empresa de seguros, um escritório de contabilidade, ou uma casa de investimentos.

Minha educação teve como consequência indireta e involuntária a restrição de minhas opções a disciplinas específicas baseadas em um conjunto de habilidades. O resultado? *Conformidade e escolhas limitadas*. Se não houver oportunidades na minha área, minha educação se torna marginalizada e desvalorizada. Se as oportunidades disponíveis exigirem um nível inferior de educação que eu posso (supondo, por exemplo, que seja necessária uma graduação e eu tenho um MBA), eu sou considerado qualificado demais e não posso ser contratado. Se a minha educação perder a praticidade, por conta dos avanços tecnológicos, ela se torna obsoleta e meu valor para a sociedade decai à mesma proporção.

A segunda perigosa armadilha da educação é a “educação para a servidão”. Enquanto o Viajante da Calçada lida com o “Estilo de Vida de Servidão”, o Viajante da Via Lenta enfrenta a “Educação para a Servidão” (a liberdade corroída pela educação), que prende sua vítima a um emprego. A sua educação prendeu você a um emprego? Diplomas de ensino superior não são baratos. De acordo com o The College Board, nos Estados Unidos um diploma de faculdade, incluindo as aulas presenciais e tudo que se tem direito, custa em média 60 mil dólares atualmente. Quer ter o prestígio de uma faculdade

particular? A conta fará com que você deixe para lá aquela Ferrari que queria comprar. Este tipo de dívida soterra seus sonhos de juventude e os mantém presos permanentemente à Via Lenta, ou ainda pior, à Calçada.

Considere as estatísticas. Em 2007, o *Washington Post* publicou que, de acordo com Nellie Mae, o maior fornecedor de empréstimos estudantis dos Estados Unidos, quando os estudantes de faculdade se graduam, 56% deles tem quatro ou mais cartões de crédito com um limite médio de 2.864 dólares. De acordo com um relatório publicado pelo site demos-usa.org, uma empresa de pesquisas sobre políticas públicas e também uma organização que atua na área de advocacia, pessoas na faixa de 18 a 24 anos gastam cerca de 30% de seus salários mensais repagando dívidas. Isso é o dobro do que há 20 anos. Uma pesquisa sobre universitários que fazem empréstimos constatou que em média, os estudantes se formam com aproximadamente 19 mil dólares em débito com empréstimos estudantis, e no caso dos pós-graduados, esse número chega a 45 mil dólares. Uma pesquisa feita pela Charles Schwab em 2007 revelou que os adolescentes acreditam que quando ficarem mais velhos eles irão ganhar um salário médio de 145 mil dólares ao ano. A realidade? Os adultos com diploma de ensino superior ganham em média 54 mil. Infelizmente, o futuro não é tão brilhante quanto parece. A verdade sobre a realidade versus a expectativa é uma deceção de cerca de 100 mil reais de diferença. Esta disparidade pode explicar porque as dívidas da juventude explodiram ao tentar criar uma ponte entre a esta realidade e a expectativa. *Se eu não puder ganhar 145 mil, eu posso fazer parecer que eu ganho 145 mil!*

A melhor desculpa que as pessoas dão para não terem riqueza é “eu não tenho tempo”. Bem, por que você não tem tempo? Porque você tem um emprego. Por que você tem um emprego? Porque você precisa ter um. Por que você precisa ter um emprego? Porque você tem contas para pagar. Por que você tem contas para pagar? Porque você tem dívidas. Por que você tem dívidas? Ah, sim. Porque você fez faculdade por cinco anos e agora tem um empréstimo estudantil monstruoso para pagar.

Se você financiou seus estudos no ensino superior e fez uma dívida, esta dívida se torna um parasita e prende você a uma servidão forçada ao emprego, e isso destrói sua liberdade. Mesmo que você possa ganhar mais, o trabalho é necessário para manter as dívidas em dia. As dívidas são parasitas porque elas não libertam o tempo e, em vez disso, criam um tempo limitado. Infelizmente, a dívida parasita é imperdoável e não desperta empatia à sua fonte. Não importa se você deve 35 mil por ter comprado sua incrível BMW ou por causa de um

emprestimo estudantil, as dívidas roubam sua liberdade e forçam você a viver com o tempo cada vez mais limitado.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Os Viajantes da Via Lenta tentam manipular o valor intrínseco através da educação;
- Tempo limitado é o tempo que você gasta trabalhando para ganhar o dinheiro que o sustentará. Ele é o oposto do tempo livre;
- As dívidas parasitas são aquelas que criam tempo limitado e forçam você a trabalhar.



A Hipocrisia dos Gurus

Houve um tempo em que um tolo e seu dinheiro eram rapidamente separados um do outro, mas agora isso acontece com todo mundo.

~ DLAI STEVENSON

VOCÊ FOI ENGANADO

Vamos supor que após terminar a faculdade você comece a ficar um pouco mais rechonchudo e decida que é hora de voltar à boa forma. Você se matricula em um curso chamado “Nutrição Saudável: Alcance o Corpo Ideal Comendo”.

No primeiro dia de aula, você chega cedo, se senta, e ansiosamente espera pelo professor. Depois de alguns minutos, um homem obeso entra na sala e fica à frente da turma. Você pensa “Uau, ele é gordo... mas ele está aqui porque quer mudar isso... que bom para ele!”. Conforme o homem transpira profusamente enquanto se atrapalha com uma pilha de papéis, você dá uma olhada para a cadeira de aluno próxima a ele e se pergunta se ele cabe ali... Ele é duas vezes maior do que ela!

Então de repente você é atingido pela súbita percepção de um paradoxo. Esse homem não é um aluno, mas o professor da aula! Você está brincando com a minha cara? Como essa pessoa pode ensinar efetivamente uma aula chamada “Nutrição Saudável: Alcance o Corpo Ideal Comendo” quando ela mesma não é um exemplo da eficácia de seu método? Como alguém pode levar esse cara a sério? Incrédulo com tamanha hipocrisia, você abandona a aula e vai direto à secretaria da instituição, buscando obter um reembolso pela sua matrícula.

Quando o assunto são os gurus e consultores financeiros, é isso que você deve fazer: abandonar a aula e pedir um reembolso, porque eles são culpados do Paradoxo da Prática.

O PARADOXO DA PRÁTICA

O Paradoxo da Prática pergunta “Você pratica o que você fala? Você é um modelo, um exemplo daquilo que você ensina?”.

Você aceitaria conselhos sobre pele de alguém repleto de espinhas?

Você aceitaria conselhos financeiros de alguém que foi à falência?

Você aceitaria conselhos médicos de alguém que trabalha recolhendo lixo?

Você aceitaria conselhos sobre boa forma de alguém que está acima do peso?

O Paradoxo da Prática é um debate fervoroso em meu fórum. Alguns acreditam que é perfeitamente aceitável que alguém ensine uma estratégia para a riqueza e nunca a use.

FAÇA O QUE EU DIGO, NÃO FAÇA O QUE EU FAÇO

O Paradoxo da Prática acontece quando alguém promove sua estratégia para ganhar dinheiro, mas esta não é a que o fez rico. Em outras palavras, *eles não estão colocando em prática seus próprios conselhos*. Essas pessoas ensinam com eficiência uma equação da riqueza (a Via Lenta) enquanto elas mesmas estão obtendo vantagens por meio de outra (a Via Expressa).

Quando eu vejo uma empresa importante no meio financeiro instruindo pessoas a aumentar o valor de seus investimentos em fundos mútuos, eu dou atenção a ela? Deus me livre, não. Eu dou risada. Quando alguma outra companhia afirma que é hora de comprar determinadas ações porque o mercado dará um bom retorno, eu dou atenção? De jeito nenhum.

Eu sinto muito por todos aqueles que seguem os conselhos financeiros dessas pessoas. Eu as considero melhores comediantes do que consultores financeiros. Não tenho pena do pobre coitado que perdeu sua poupança de aposentadoria porque ouviu algum comentarista da CNBC dando uma dica sobre um ótimo investimento. O que há de errado com as pessoas? Como que você não assume a responsabilidade pelo seu plano financeiro?

Aí vem aquele seu tio. Você conhece bem este tipo de sujeito – o homem da sua família que é um pouco mais velho e é bem instruído. Ele sabe tudo,

inclusive a estrutura molecular da Matéria Escura. Seu exército de factoides está sempre a postos para ser utilizado: dicas sobre o mercado de ações, os maiores e mais recentes investimentos, as tendências sobre o mundo financeiro. Mesmo assim, para que você não se esqueça desse detalhe, ele vive com o dinheiro apertado, de salário a salário.

Eu chamo essas pessoas de “Sabe-Tudo Falidos” – pessoas que estão sempre a despejar conselhos financeiros, mas, mesmo assim, são completamente pobres. Eles são hipocrisias ambulantes sobre como viver uma vida de riqueza. Ouça essas pessoas com a expectativa de se entreter, e não de receber um conselho produtivo. O conselho bom vem do cara que marca todos os pontos na partida – e não daquele que atrapalha as jogadas. Os melhores conselhos sobre esportes vêm do Peyton Manning, e não do MJ DeMarco.

O PARADOXO DA PRÁTICA ESTÁ ACONTECENDO?

Quando o dinheiro está em jogo, é ele quem marca os pontos. Se alguém disser a você como conseguiu “marcar pontos”, garanta que esta pessoa esclareça seu verdadeiro método para chegar à riqueza, e não a ilusão que oculta o verdadeiro motivo. Infelizmente, é praticamente impossível conseguir receber conselhos financeiros bons e práticos, porque a maioria dos gurus vive um Paradoxo da Prática. Sim, os gurus raramente são ricos por causa de seus próprios conselhos. Eles geralmente têm sua fortuna acumulada por meio da Via Expressa, porém escondem dissimuladamente seus Paradoxos da Prática.

Tais metáforas paradoxais, descritas anteriormente, beneficiam a hipocrisia das pessoas às quais você confiou seu mapa financeiro. Você é enviado cegamente rio abaixo por uma pessoa que nunca percorreu este trajeto. Enquanto isso, elas relaxam confortavelmente dentro de seus jatos particulares, bebendo champanhe. Eles não te contam a verdadeira e inalterada história por trás de sua riqueza, mas eu irei.

O mapa da Via Lenta é hipocritamente defendido pelos autores de Best Sellers, que distribuem conselhos financeiros através da TV, do rádio, e de livros. As estratégias que eles vendem são grandes ilusões disfarçadas. Você realmente acredita que essas pessoas ficaram ricas fazendo o que dizem? *Ou eles estão te vendendo a Via Lenta enquanto ficam ricos por meio da Via Expressa?*

Deixa eu te falar a minha hipótese sobre a provável magia por trás de suas charadas.

Primeiro, vou falar da “Suze”. A Suze prega sobre fundos mútuos, valorização cambial e previdência. Nós podemos absorver o que ela fala através de várias mídias: rádio, TV e em qualquer livro dentre uma meia dúzia que ela escreveu. Seus conselhos estão por toda parte. Ela é a garota-propaganda da Via Lenta miserável, uma pessoa que produz um alto volume de porcarias sobre a Via Lenta, distribuídas para milhões. Então qual é o problema? Pergunte a você mesmo o seguinte: a Suze é rica porque ela seguiu seu próprio conselho, como a compra de títulos municipais, valorização cambial e investimento em previdência? A hipocrisia provável – o Paradoxo da Prática – é que o método de Suze para a criação da riqueza não parece ser a estrada pela qual ela viaja. O que ela ensina é diferente. Será que ela não é rica porque melhora as possibilidades de seu mapa da Via Expressa empurrando você para a Via Lenta? Será que ela vale *milhões* porque seguiu seu próprio conselho? Ou porque ela vendeu *milhões* de livros? Será que a equação da riqueza dela é diferente da qual ela ensina? Essas são coisas que fazem você refletir.

Em um artigo de 2007, Suze foi citada, afirmando ter o maior volume de sua riqueza (estimada em 25 milhões) em títulos, principalmente municipais. Além disso, ela admite que apenas 4% de sua riqueza está ligada ao mercado de ações porque “se eu perder um milhão de dólares, eu particularmente não me importo”. Uau. E, mesmo assim, esse é o veículo no qual você quer confiar para construir a sua riqueza? Como exatamente a senhorita Suze adquiriu sua fortuna de 25 milhões? Foi por causa de seus conselhos sobre os campeões: mercado de ações, fundos mútuos, previdências particulares, títulos e investimentos no tesouro nacional? Ou será que ela usou o mapa da Via Expressa, conquistou sua riqueza de forma rápida através de uma explosão de sua renda, e depois colocou sua riqueza nesses instrumentos? No entanto, o conselho dela para aqueles que estão à beira do precipício da pobreza é que eles devem investir no mercado de ações para *criar* riqueza, ao passo em que ela mesma não parece ter feito isso. Pessoal, os ricos usam o mercado para ter renda e preservar sua riqueza – e não para criá-la!

Depois, tem o David. Eu folheei muitos dos livros dele, e fui inundado por uma quantidade alarmante de lixo da Via Lenta: tabelas de juros compostos, poupar 10% do seu salário, parar de beber cafés caros, e outras incoerências crônicas da Via Lenta. Novamente, o Paradoxo da Prática levanta sua cara feia. Será que o David ficou rico seguindo seu próprio conselho? Ou enriqueceu

através da venda de 11 livros, repetidamente, nos quais ele regurgita sempre as mesmas ladinhas sobre a Via Lenta até que você não aguente mais?

E, finalmente, temos Robert, que vem do Havaí e tem dois pais – um rico, e um pobre. O “Robert com Dois Pais” explica a verdadeira definição de patrimônio, afirmando que investidores sofisticados investem pesado no mercado imobiliário. Em rede nacional de televisão, uma vez Robert se exibiu com sua Lamborghini e eu achei tal exposição bastante irônica, e até mesmo dissimulada. Por quê? Robert não estaria apenas mostrando o fruto de seus ensinamentos? Talvez.

O Robert é uma história de sucesso da Via Expressa. Ele criou e construiu uma marca que vale milhões. Mas a pergunta curiosa é: o que veio primeiro? O livro Best Seller ou a Lamborghini? Há um Paradoxo da Prática por trás? Será que o Robert já tinha ícone de status antes de vender milhões de livros? Robert, sem dúvidas, acumulou uma grande quantidade de livros bem vendidos, palestras e seminários. Será possível que pessoas como ele estão te vendendo *uma equação da riqueza* enquanto os estrategistas do jogo *usam outra*?

Os gurus suprem uma necessidade do mercado e não o negam. Porém, analise o seguinte: eles estão sendo verdadeiros sobre seus paradoxos e poções mágicas? Eles estão ricos por causa do que eles ensinam ou pelo que eles vendem? Uma vez que você já está familiarizado com a matemática da Via Expressa, deveria se tornar claro para você quais gurus tem mais probabilidade de serem culpados pelo paradoxo. A equação matemática que permeia os ensinamentos deles é a mesma que os fez ricos? Se o “faça o que eu falo” não encaixa com o “faça o que eu faço”, você deve suspeitar.

O que faz de mim diferente é o seguinte: os conceitos da Via Expressa presentes nesse livro me deram independência financeira. Eu já possuo liberdade financeira – uma mansão bacana, os carros esportivos, e o cartão de crédito ilimitado. Eu não preciso desse livro para conseguir estas coisas. Além disso, eu confesso a seguinte retratação: este livro tem o poder de me tornar mais rico porque ele melhora as possibilidades da mesma equação que eu ensino a você. Em outras palavras, o “faça o que eu falo” se encaixa completamente no “faça o que eu faço”.

OS GURUS DA VIA LENTA ADMITEM O FRACASSO

Em um programa de rádio que aborda temas financeiros com base na Via Lenta, o locutor dá conselhos à pessoa que está na linha: em poucos meses a recessão

destruiu mais de 50% das economias dela, as quais ela demorou aproximadamente 10 anos para acumular. Sabe qual é o conselho do guru da Via Lenta? Um paliativo “mantenha o plano”. Renove. Recomece.

Em outras palavras, meu péssimo plano falhou com você, demorou 11 anos para falhar, mas mesmo assim, continue com ele. Torça para que a economia se recupere. Espere que a economia nunca mais passe por uma recessão. Espere, espere, espere. E, claro, compre meu novo lançamento, o livro “Reconstruindo...”

As recessões da economia expõem a Via Lenta como uma fraude arriscada com ramificações gigantescas. Uma vez que estes gurus criam seu estilo de vida de riqueza através da venda do mapa da Via Lenta, eles precisam fazer você acreditar que ele funciona. *A riqueza deles é criada a partir da sua crença.* Apesar da mais recente exposição da recessão monstruosa, o *iluminati* da Via Lenta nunca irá admitir que sua estratégia seja lamentavelmente ineficiente, e em vez disso, eles recalibraram sua mensagem de forma a esconder a verdade: Eles continuam a vomitar a mesma retórica fracassada, escrevendo novos livros, com novos títulos e novas banalidades. Títulos como:

Reconstrua Sua Riqueza...

Comece Novamente...

Renove...

Repare na mudança na linguagem, expondo a verdade: se o plano é tão bom, por que você precisa “reconstruir” ou “começar novamente”? Se a estratégia funcionasse, tais palavras não seriam necessárias. Para que isso tudo continue, os gurus precisam reforçar a estratégia com novos livros, nos quais eles vendem as mesmas velhas bobeiras! E a maior pergunta de todas: você acha que os gurus precisam “começar novamente” ou “reconstruir”? Mas é claro que não! Eles não usam o plano que eles vendem! Eles operam em um universo da riqueza completamente diferente, que não é baseado no Ganho Incontrolável Limitado.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Leve em consideração pessoas com um histórico comprovado de sucesso com aquilo que ensinam;

- Muitos dos gurus financeiros costumam sofrer o Paradoxo da Prática; eles ensinam uma equação da riqueza, enquanto ficam ricos por meio de outra. Eles não adquiriram sua riqueza através de seus próprios ensinamentos.



Vitória Através da Via Lenta...

Uma Apostila com a Sorte

Eu prefiro viver o arrependimento de ter fracassado do que o de nunca ter tentado.

~ MJ DEMARCO

ÊXODO: A VIDA NA VIA LENTA

A riqueza por meio do mapa da Via Lenta é análoga ao Êxodo, a história bíblica de Moisés. Deus guia Moisés para se libertar da escravidão condicionada pelos egípcios, por meio de uma exaustiva jornada de 40 anos através do deserto, com a promessa de um futuro glorioso na terra do “leite e do mel”. Depois de uma vida inteira de sacrifícios e dificuldades, Moisés chega à entrada de seu destino e – bam! Ele morre. Ele nunca vê a promessa da jornada se concretizando, porque a vida não oferece garantias.

Infelizmente, a riqueza na Via Lenta é semelhante a esta viagem longa e perigosa através do deserto. É uma viagem que leva décadas para terminar, mata você de fome e não dá nenhuma garantia. Sim, termine uma faculdade, consiga um bom emprego, confie seu dinheiro no mercado de ações, sirva bem seu chefe e talvez você seja recompensado. Em um clima financeiro angustiante que vivemos hoje, me surpreendo por haver pessoas que ainda acreditam nisso.

Mas as pessoas de fato acreditam, e há legiões delas. Quando eu vejo os números de vendas de livros sobre a Via Lenta, fico pasmo. Milhões de cópias vendidas. Que triste. Milhões de pessoas sendo persuadidas a seguir um

caminho cheio de buracos e desvios perigosos, uma estrada na qual se leva anos para viajar, em busca da promessa absurda de um amanhã mais livre. Deduzir que você viverá uma vida longa e saudável é arrogante. Deduzir que a vida não o arremessará em nenhuma curva é ingenuidade. Para a Via Lenta prevalecer, deduz-se que a vida é previsível e amena.

Ela não é. Você perde seu emprego. Você fica doente. Seu carro precisa de um ajuste. Você se casa. Você se divorcia. Você tem filhos. Você tem um filho com necessidades especiais. Você tem pai e mãe envelhecendo e eles precisam de cuidados. A economia entra em uma recessão ou em uma depressão.

A vida é um zoológico repleto de pontos de crise, o que torna o mapa da Via Lenta uma aposta arriscada que consome seu ativo mais precioso: tempo.

SETE PERIGOS DA VIA LENTA

As pessoas dirigem pela Via Lenta porque foi dessa forma que elas aprenderam que deveriam dirigir. Elas acreditam que os riscos são mínimos e que elas estão seguras. Afinal de contas, 90% de todos os novos negócios fracassam dentro dos cinco primeiros anos, então a “Via Expressa” não pode ser mais segura! Se você colocar um pouco de lógica nas narrativas sobre a Via Lenta, você perceberá que elas são extremamente incertas e se planejam com base total na *esperança*. Suposições – décadas delas – expõem os verdadeiros riscos da Via Lenta. Escolha viajar por esta estrada e você escolhe apostar. Estes são os riscos:

1) O Perigo da Sua Saúde

A Via Lenta espera que você viva o bastante para desfrutar de suas economias conforme você atinge uma idade mais avançada na vida. Lembre-se! Você terá milhões quando se aposentar com 65 anos! Você estará saudável o suficiente para aproveitar? Vivo? Se você não puder trabalhar em seu emprego, você não consegue mais dinheiro. E então o que acontece com este plano? Além disso, evite outras calamidades; torça para que o estresse do seu trabalho não o mate e a sua família permaneça saudável.

2) O Perigo do Emprego

A Via Lenta ESPERA que você esteja empregado o tempo inteiro, subindo com segurança a escada corporativa ano após ano. Você precisa evitar

licenças, políticas corporativas, demissões, ciclos industriais decadentes, degradação das habilidades profissionais e mercados com empregos ruins.

3) O Perigo da Sua Casa

O valor da casa própria é louvado como um veículo de riqueza de classe média. Muitos gurus já gritaram dos telhados: “se aposente com valor imobiliário!” e “sua casa é um patrimônio!” Uma tolice sem tamanho. A Via Lenta ESPERA que os valores do mercado imobiliário vão subir e isso evidentemente não ocorre sempre. Em 2008, o valor de mercado da minha casa despencou 800 mil dólares. Eu desconsidero minha casa como um investimento e, ainda bem, eu não dependo dela.

4) O Perigo da Empresa

São poucas as empresas que se mantêm funcionando por séculos. Se sua aposentadoria está sendo acumulada a partir de uma empresa particular, na forma de 1) seu emprego, 2) sua pensão ou 3) as ações dela, você está contando que a empresa irá sobreviver por muito tempo. Você faz uma aposta. Muitos que estão no processo para se aposentar descobrem tarde demais que o dinheiro da aposentadoria foi perdido ou usado incorretamente pelos executivos da empresa. Outras pessoas, que concentram todo seu dinheiro nas ações de uma única empresa, aceitam um grande risco e deduzem que estas ações valerão mais no futuro. Se você confia sua aposentadoria a terceiros, você aceita riscos externos os quais você não pode controlar. Quando o torque do seu plano financeiro reside em outras pessoas, você tem grandes chances de perder o controle.

5) O Perigo do Seu Estilo de Vida

O Via Lenta implora para você se estabilizar e se tornar um avarento. Quer possuir um carro exótico? Esqueça. Quer morar na praia? Nem sonhando. Você não pode controlar suas tentações para melhorar seu estilo de vida (uma casa melhor, um carro melhor, uma bom jantar fora), a Via Lenta se torna ainda mais lenta e reverte o curso. A Via Lenta ESPERA, até que sua “satisfação adiada” se transforme em “nenhuma satisfação”.

6) O Perigo da Economia

A Via Lenta ESPERA que seus investimentos rendam os previsíveis 8% de retorno anual, ano após ano. Você precisa acreditar na teoria de que “comprar e esperar valorizar” realmente funciona. E não funciona, justamente por causa de colapsos na economia, recessões e depressões. Por exemplo, em 2008 – 2009, os valores de mercado caíram cerca de 60%. Se você tivesse economizado por 15 anos e acumulado 100 mil dólares, nesse momento esse dinheiro valeria 40 mil. Levaria 14 anos com retornos de 8% para retornar ao valor que se tinha antes! Isso significa quase 30 ANOS PERDIDOS. E isso sem falar na inflação, que faz seus 100 mil valerem mais ou menos uns 50 mil!

7) O Perigo da Calçada

Viajantes da Via Lenta frustrados costumam regredir para a Calçada. Por quê? Esperança acima do controle. Quando você não consegue controlar seu tempo, não consegue controlar seu emprego, nem 5 dos 7 dias de cada semana da sua vida, você se sente sem poder. A sensação de desamparo cria um ambiente propício para a satisfação instantânea e o Estilo de Vida de Servidão. Um estudo publicado em 2008 pelo *Journal of Consumer Research* constata que quando as pessoas se sentem sem poder e fora do controle, eles sentem uma forte necessidade de comprar coisas que conjurem um status alto. Por que eles se sentem sem poder? Simples. Na Via Lenta você abre mão do controle porque o tempo está no comando, e assim os portões da Calçada se reabrem. Ter esperança não é ter um plano.

RESISTÊNCIA É INÚTIL

Se você realizar uma “autópsia” na Via Lenta você conseguirá ver sua verdadeira face: ela é devagar, devora o tempo e é arriscada. Quando um Viajante da Calçada percebe que o plano não está funcionando, ele insiste até o esgotamento. Na Via Lenta, ir até o esgotamento é como pisar no acelerador de um carro até o pedal chegar ao chão, torcendo para que seus limites máximos de velocidade irão de alguma forma se tornar mais altos magicamente, quando, na verdade, o problema real está na estrada escolhida – e não no acelerador.

Mesmo assim, o Viajante da Calçada tentará manipular seu fraco universo matemático, tentando tornar as variáveis manipuláveis.

- Manipular o valor intrínseco aumentando as horas trabalhadas (eu preciso ganhar mais dinheiro!)
- Manipular o valor intrínseco trocando de emprego ou adicionando novos (eu preciso ser mais bem pago!)
- Manipular o valor intrínseco voltando a estudar (eu preciso de uma carreira melhor!).
- Manipular os juros compostos buscando melhores ganhos com investimentos (eu preciso de investimentos melhores!).
- Manipular os juros compostos expandindo o horizonte de tempo do investimento (eu preciso de mais tempo!).
- Manipular os juros compostos aumentando o investimento (eu preciso poupar mais dinheiro!).

Cada uma dessas seis respostas são tentativas inúteis de manipular a impotência da equação da Via lenta. Infelizmente, as limitações matemáticas não podem ser subvertidas, e ao tentar fazê-lo, resulta-se em perigosos ciclos de causa e efeito. Quando um Viajante da Via Lenta deseja ganhar mais dinheiro, ele aumenta suas horas trabalhadas, troca de emprego para receber um salário melhor, ou trabalha em um emprego extra. Quando ele quer ganhar mais, ele volta a estudar, esperando assim poder aumentar seu valor intrínseco. Se ele percebe que um investimento com 3% de retorno não está construindo riqueza rapidamente, riscos maiores são assumidos em busca de retornos melhores. Assim, quando um Viajante da Via Lenta assiste 40% de sua riqueza desaparecer na recessão da economia, ele volta a trabalhar argumentando que cinco anos não são suficientes para “recuperar as perdas”.

Você não pode superar as limitações da matemática. Um carro que possui uma velocidade máxima de 50 km/h, sempre alcançará a velocidade máxima de 50 km/h, não importa O QUÃO FORTE VOCÊ PISA NO ACELERADOR. Se você for viajar pelo país a uma velocidade de 50 km/h, você precisará de 40 anos para concluir o trajeto!

A Via Lenta está predisposta para a mediocridade porque os números são sempre medíocres.

A Via Lenta é arriscada porque suas variáveis são incontroláveis e os ganhos são ausentes. GIL significa que o “Gil” nunca ficará rico. Mesmo assim, estilo de vida é uma variável que os Viajantes da Via Lenta conseguem

manipular com efetividade. Infelizmente, isso transforma a Via Lenta rapidamente em uma exibição de sofrimento. Sim, contente-se com pouco.

O FRACASSO DA RIQUEZA: EQUAÇÃO ERRADA. VARIÁVEL ERRADA.

A um dado momento, o Viajante da Via Lenta percebe que ele não pode forçar o mercado de ações a oferecer ganhos maiores a ele. Ele não pode forçar um aumento salarial de 200%. Ele não pode pagar por um ensino superior caro para aumentar seu valor intrínseco. Trocar de emprego mostra-se como uma estratégia ineficiente para ganhar melhor. O Viajante da Via Lenta se vê escravizado a esta equação e decide tentar manipular a única variável sob a qual ele possui controle: renda líquida pessoal, que é aumentada reduzindo-se as despesas.

$$\text{Renda Líquida Pessoal} = \text{Valor Intrínseco} - \text{Despesas Pessoais}$$

Os gurus da Via lenta glorificam esta estratégia. O veredito está dado: pague suas dívidas. Troque seu carro por um mais velho e mais barato. Aumente a franquia de sua seguradora. Cancele seus cartões de crédito e pague tudo em dinheiro. Pare de comprar cafés de 10 reais do Starbucks. Leve almoço de casa. Faça compra do mês no mercado. Passe horas organizando seus cupons de desconto. Vamos lá, colega, corte essas despesas – um dia você será rico! Hilário!

Estas estratégias cansativas são indicativos clássicos de que se está preso à Via Lenta. *Degradação do Estilo de Vida*. Quando você está casado com uma equação da riqueza ruim, isso é resistência. Isso é como se divorciar dormindo no sofá. Já que a riqueza está ligada ao tempo e ele não pode ser controlado, você é deixado com os restos... A degradação do estilo de vida na forma de redução de gastos. Sim, torne-se um mão-de-vaca.

Mas isso está errado. Cortes de gastos bobos não criam riqueza. *Renda altíssima e controle de despesas criam a riqueza*. Por exemplo, quando eu costumava ganhar 100 mil dólares por mês eu acumulei riqueza rapidamente porque mantive controle sobre minhas despesas. Conforme minha renda se multiplicou, as despesas aumentaram linearmente e não foram negligenciadas. Se minha renda aumentasse 100%, as despesas aumentavam apenas 10%. Mas eu não acumulei riqueza por cortar gastos de forma mesquinha. *Renda altíssima e controle de despesas é que criam a riqueza*.

Então o que acontece quando um Viajante da Via Lenta se compromete com a variável da despesa? *A vida passa a ser em torno daquilo que você não pode fazer.* Você não pode fazer aquela viagem. Você não pode comprar um par de sapatos decentes para seu filho. Você não pode ter o carro dos sonhos. Você não pode ter TV a cabo. Sim, o bom e velho “sacrifique o hoje pela promessa do amanhã”. *E então você se conforma.*

VITÓRIA NA VIA LENTA: FAMA OU ENFERMARIA GERIÁTRICA

Por que investir em um plano que consome 40 anos de sua vida e fracassa na maior parte das vezes? Eu não confiaria. A realidade sombria é que o fracasso da Via Lenta não acontece da noite para o dia; ele transpira através dos anos, como um móvel com infestação de cupim, e quando se percebe os danos, já é tarde demais. Sim, a vitória na Via Lenta é algo extremamente difícil de conseguir.

Em uma pesquisa realizada em uma associação de pessoas aposentadas, em 2002 nos Estados Unidos, 69% dos entrevistados disseram que eles precisariam trabalhar depois da idade de aposentadoria. Um ano mais tarde, 45% disseram que precisariam trabalhar até ter 70 ou 80 anos. Nós podemos deduzir algo perturbador a partir desses dados: *a taxa de fracasso da Via Lenta é de cerca de 70%.*

Apesar dos riscos, apesar das limitações matemáticas, apesar da troca rotineira de cinco dias da semana por um fim de semana de liberdade, apesar disso tudo, você pode se manter firme e tentar a sorte. Mesmo que a vitória não seja impossível, eu preciso mencionar algumas coisas: os vitoriosos da Via Lenta são extremamente talentosos, idosos ou pessoas que trabalham demais.

COMO VENCER A VIA LENTA: A “SAÍDA SECRETA”

É possível abandonar a Via Lenta se você encontrar a “saída secreta”, seu cartão “passe livre para fora do cativeiro” que neutraliza as limitações do Ganhão Incontrolável Limitado. Qual o segredo para escapar da Via Lenta?

Fama. A fama quebra as limitações matemáticas do valor intrínseco. Aqueles que desafiam a Via Lenta são mais sutis em nossa cultura por causa da fama – os atletas profissionais, cantores de rap, músicos, atores e humoristas.

Se você quer superar a fraqueza da Via Expressa você precisa ficar famoso. Por quê? Fama e notoriedade carregam um alto valor intrínseco. As

pessoas pagarão extraordinariamente bem por seus serviços (mesmo se você não for como uma estrela de *reality show* e não possuir nenhuma habilidade).

Quando um jogador de basquete de 20 anos abandona a faculdade e fecha um contrato de 30 milhões de dólares, você presencia uma provocação da Via Lenta. Quando uma atriz interpreta o papel principal em algo de grande notoriedade, e ganha 15 milhões de dólares por isso, você presencia uma provocação da Via Lenta. Quando um cara obeso, com rosto cheio de sardas, ascende de garçom para finalista do programa *Ídolos*, as limitações do mapa da Via Lenta são quebradas porque o valor intrínseco explode. De repente, *o valor intrínseco é aumentado por causa da demanda*.

Infelizmente, a maioria das pessoas que buscam a riqueza faz isso por meio das provocações da Via Lenta, e não através da Via Expressa. Os tipos de fama que levam à fortuna compõem a estratégia mais utilizada. Por que os auditórios lotam de pessoas que querem ver as audições de *Ídolos*? Porque a fama explode o valor intrínseco!

Você pode desafiar as limitações da Via Lenta se tornando tão indispensável que seu valor para a sociedade seja astronômico. Se milhões de pessoas procurarem você, você ganhará milhões. O jogador de basquete profissional LeBron James recebe milhões porque suas habilidades são raras. Atores famosos e humoristas recebem milhões porque milhões de marcas querem ser associadas ao entretenimento através deles. Talento extremo é pago extremamente bem.

TRABALHOU EXCESSIVAMENTE ATÉ CHEGAR À GERÊNCIA CORPORATIVA

A outra “saída secreta” altamente procurada na Via Lenta é a boa e velha gerência corporativa. Sem dúvida você já ouviu a recomendação da Via Lenta: “suba a escada corporativa”.

Quando um diretor corporativo ganha 20 milhões com ações do mercado, você presencia outra provocação da Via Lenta. Com certeza você já ouviu falar sobre todos aqueles diretores de grandes empresas que ganham muito bem e vivem aparecendo nos rankings de pessoas mais ricas. Você já reparou nas idades deles? Geralmente estão entre 50 e 60 anos. Obviamente, as estradas que levam à gerência corporativa não são percorridas do dia para a noite; para ir de entregador a gerente corporativo, você pode demorar uns 40 anos. E se for preciso este tempo, você com certeza não chegará lá levando tudo a banho-maria. Não. Você chega cedo e vai embora tarde. Desculpe, mas eu não

tenho 40 anos de paciência para esperar que aquele paraquedas dourado pouse no meu quintal.

128

PARTE 4 – MEDIOCRIADE: O MAPA DA VIA LENTA

VIAJANTES DA VIA LENTA DE SUCESSO FICAM PRESOS NO “MEIO”

Eu não tenho vontade nenhuma de ser famoso ou me tornar um robô corporativo – caramba, eu nem tenho um terno ou uma gravata, como eu poderia subir a escada corporativa? Se você tem aversão à fama e à ascensão corporativa como escadas para a riqueza, o que sobra? A sociedade reforça a Via Lenta como sua única opção. Infelizmente, essa estratégia leva diretamente para o que é “meio”, ou “mediano”: classe média e meia idade.

Toda loteria tem um ganhador. As probabilidades ruins também geram vencedores! São os “Velhos da Via Lenta” (pessoas que se tornam bem sucedidas usando a estratégia da Via Lenta) que sobrevivem ao mapa da Via Lenta e acabam se tornando milionários. Mas, por favor, não estoure o champanhe barato ainda! A distinção entre o milionário da Via Lenta e o da Via Expressa é como a diferença entre um Buick e uma Ferrari. Quando você consegue reconhecer a diferença, você pode analisar e aconselhar adequadamente, assim como inserir cada um em sua devida caixa: a caixa da Via Expressa ou a caixa da Via Lenta.

OS MILIONÁRIOS SÃO RICOS... MAS SERÁ QUE SÃO MESMO?

Recentemente eu li um artigo sobre uma moça britânica chamada Callie que, há alguns anos, ganhou milhões na loteria e perdeu a maior parte em pouco tempo. Claro, a palavra “perdeu” sugere que o saco inteiro de dinheiro saiu voando do carro enquanto ela passeava em seu novo conversível.

Ela não perdeu o dinheiro – *ela gastou*. Ela tinha apenas 16 anos quando ganhou 3 milhões, e levou apenas seis anos para desperdiçar tudo: drogas, festas, carros exóticos, implante de próteses de silicone nos seios e uma quantia assustadora de 730 mil gastos em roupas de estilistas famosos. Qual foi o problema? A *Callie achou que estava rica* e gastou como se fosse rica. Sem dúvidas ela se convenceu: “Eu sou milionária”. Mesmo que 3 milhões seja uma quantia razoável, ela precisaria de 30 milhões para manter seu estilo de vida.

Isso nos traz à nossa famosa palavra: “milionário”. Quando você ouve esta palavra, o que você pensa? Imaginando riqueza, você provavelmente imagina um estilo de vida extravagante: barcos, helicópteros, mansões e joias

caras. Por décadas, o termo “milionário” foi usado amplamente para descrever alguém “rico”.

O detalhe é que essas visões de opulência descrevem o estilo de vida de um milionário que seguiu a Via Expressa, e não a Via Lenta. Os milionários da Via Lenta que não escapam por meio da fama ou da carreira corporativa *vivem de forma diferente*. Eles possuem casas em bairros comuns de classe média. Eles dirigem carros normais, como Hondas ou Toyotas, eles saem de férias com pouca frequência, limitam suas despesas com alimentação, acumulam cupons e maximizam suas previdências. Eles trabalham cinco dias por semana em empregos que a maioria deles odeia, e pouparam 10% de seus salários. Outros possuem pequenos negócios, franquias e lojas de varejo. Diversos livros famosos nos esclareceram sobre isso: sim, esses são os “milionários que moram ao lado”.

Infelizmente, nos termos atuais, um “milionário” (patrimônio líquido de 1 milhão) é simplesmente alguém de classe média alta. *Um milionário não é rico*. Cinco milhões hoje em dia equivalem ao antigo um milhão. Deprimente, eu sei.

Essa verdade oculta é o motivo pelo qual ganhadores da loteria vão à falência após alguns anos. Eles anseiam o estilo de vida extravagante da riqueza e vivem sem saber que alguns milhões de dólares não serão capazes de suportá-lo! Se você ganhar um milhão (que depois de pagar os impostos significa apenas 600 mil), seu estilo de vida não deve mudar. Se você tentar viver o “estilo de vida de milionário” mostrado na televisão, um tolo e seu dinheiro logo serão separados.

Apostar na loteria é um sintoma da Via Lenta. Então porque alguém se chocaria ao descobrir que algum ganhador foi à falência após poucos anos? Ganhadores da loteria atribuem o significado “rico” para a palavra “milionário”, então sua fortuna é gasta rapidamente comprando ícones da riqueza e, pouco depois, eles estão falidos. A palavra “milionário” os enganou. Milionário é classe média. Para viver um estilo de vida normalmente reservado para “milionários”, você precisará obter muito mais do que um milhão. Ter um milhão não possibilita a você viver o estilo de vida dos ricos e famosos. Você precisa de pelo menos 10 milhões para viver assim. Então quando a mídia te alimentar a colheradas a palavra “milionário”, tente identificar qual é a perspectiva: é Via Lenta e classe média? Ou Via Expressa e riqueza?

- 1) Milionários da Via Lenta acumulam milhões durante 30 anos ou mais. Milionários da Via Expressa acumulam milhões em 10 anos ou menos;
- 2) Milionários da Via Lenta precisam morar em casas de classe média. Milionários da Via Expressa podem morar em mansões luxuosas;
- 3) Milionários da Via Lenta têm MBAs. Milionários da Via Expressa contratam pessoas que têm MBAs;
- 4) Milionários da Via Lenta deixam seu patrimônio ser controlado pelas forças do mercado. Milionários da Via Expressa controlam seu patrimônio e possuem o poder de manipular seu valor;
- 5) Milionários da Via Lenta não podem comprar carros exóticos. Milionários da Via Expressa podem dirigir o que tiverem vontade;
- 6) Milionários da Via Lenta trabalham para o tempo. Milionários da Via Expressa fazem o tempo trabalhar para eles;
- 7) Milionários da Via Lenta são empregados. Milionários da Via Expressa contratam empregados;
- 8) Milionários da Via Lenta têm previdências. Milionários da Via Expressa vendem planos de previdência;
- 9) Milionários da Via Lenta usam fundos mútuos e o mercado de ações para ficar ricos. Milionários da Via Expressa os usam para permanecer ricos;
- 10) Milionários da Via Lenta deixam outras pessoas controlarem sua renda. Milionários da Via Expressa controlam suas próprias rendas;
- 11) Milionários da Via Lenta economizam dinheiro. Milionários da Via Expressa economizam tempo;
- 12) Milionários da Via Lenta usam suas casas como parte de seu patrimônio líquido. Milionários da Via Expressa usam suas casas apenas como residência.

A Via Expressa não tem intenção de transformar você no próximo milionário de classe média com regras do que você não pode fazer; ela é sobre o que você pode fazer.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- A Via Lenta tem sete perigos, cinco dos quais não podem ser controlados;

- O risco do “estilo de vida” é o único risco que os Viajantes da Via Lenta tentarão controlar;
- A Via Lenta é predisposta à mediocridade porque seu universo matemático é medíocre;
- Os Viajantes da Via Lenta manipulam a variável “despesas” porque é a única coisa que podem controlar;
- O crescimento exponencial de renda e gerenciamento de despesas cria a riqueza: e não o simples corte de gastos.
- Você pode quebrar a equação da Via Lenta explodindo o valor intrínseco por meio da fama ou através do gerenciamento corporativo;
- Viajantes da Via Expressa de sucesso que não são famosos nem são gerentes corporativos terminam de forma mediana... Como classe média e na meia idade;
- Milionários da Via Lenta ficam presos na classe média;
- 5 milhões é o novo 1 milhão;
- Um milionário não pode viver um estilo de vida milionário se não tiver disciplina financeira;
- Ganhadores da loteria caem na armadilha do “milionário” e vão à falência porque tentam viver o estilo de vida “milionário”, sem compreender que poucos milhões não vão muito longe.

Parte 5

Riqueza: O Mapa da Via Expressa





O Atalho para a Riqueza: A Via Expressa

As pessoas se sairiam melhor se elas soubessem mais sobre as coisas.

~ JIM ROHN

QUE TAL A PORTA NÚMERO 3?

Calçada ou Via Lenta? Sacrificar o hoje ou o amanhã? Você pode caminhar pela Calçada sem um plano financeiro e se convencer de que as indulgências do hoje não terão consequência alguma no amanhã. Ou você pode dirigir pela Via Lenta e sacrificar seu hoje pelo risco e as ilusões de um amanhã estável.

Mas espere! Existe outra escolha... Uma alternativa, um mapa financeiro híbrido que consegue criar riqueza rapidamente e dispensa os 40 anos de labuta. Porém, essa “rapidez” é relativa; se você tem 18 anos, você poderá estar rico aos 25. Se tiver 30, você poderá se aposentar com 36. Um falido aos 48 poderá estar se aposentando com 54. Mas isso é provável? Arriscado? Se você pudesse fosse escolher uma dessas apostas, qual seria?

Aposta da Calçada: Primeiro prêmio: 10.000.000 concedidos imediatamente. Suas chances de ganhar: 1 em 6 milhões (0,0000016%)

Aposta da Via Lenta: Primeiro prêmio: 500.000 concedidos em 40 anos. Suas chances de ganhar: 1 em 6 (16%)

Aposta da Via Expressa: Primeiro prêmio: 10.000.000 concedidos em 6 anos.

Suas chances de ganhar: 1 em 7 (14%)

Qual você escolheu? Espero que a Aposta da Via Expressa, porque suas recompensas excedem completamente os riscos que a Aposta da Via Lenta proporciona. E a Aposta da Calçada, por sua vez, é uma tentativa baseada em fatores muito incertos. A escolha que você faz quanto ao seu mapa financeiro – Calçada, Via Lenta ou Via Expressa – é como uma aposta hipotética. Uma vez que você tiver compreendido os mapas e suas respectivas equações da riqueza, você poderá escolher um que funcionará como uma bússola para você.

O QUE É A VIA EXPRESSA?

A Via Expressa é uma estratégia de negócios e de estilo de vida caracterizada pelo Ganho Controlável Ilimitado (GCI), a qual cria um ambiente propício para a acumulação rápida de riqueza e possibilita viver estilos de vida extraordinários. Preste muita atenção nos quatro trechos seguintes:

1) Ganho Controlável Ilimitado (GCI)

Enquanto a Via Lenta é definida por variáveis incontroláveis sem possibilidade de ser impulsionadas, a Via Expressa explora condições opostas: o máximo de controle e de ganhos.

2) Negócio

Ter seu próprio negócio, você trabalhar para você mesmo e a prática do empreendedorismo são centrais na Via Expressa, da mesma forma que um emprego é central na Via Lenta.

3) Estilo de Vida

A Via Expressa é a escolha de um estilo de vida: um comprometimento com crenças mistas, processos e ações.

4) Criação Rápida de Riqueza

A Via Expressa é sobre criar riqueza com quantias altas rapidamente e indo além da simples “classe média”.

Aqui vai uma história que descreve bem a Via Expressa e, sim, essa história é inspirada em um depoimento verdadeiro publicado na internet.

Depois de quatro longos anos, eu vendi minha empresa por 32 milhões [CRIAÇÃO RÁPIDA DE RIQUEZA] e eu não mudaria nada. Eu estou feliz por tê-la vendido porque eu queria obter dinheiro rapidamente e transformar dinheiro “de papel” em dinheiro de verdade. Essa decisão mudou minha vida permanentemente.

Hoje eu faço o que me der vontade e não me sinto nem um pouco entediado. O mundo é meu parque de diversões; eu viajo, eu aprendi dois novos idiomas e faço aulas de piano. Eu pratico esportes aquáticos, faço trilhas e vou esquiar em pelo menos um mês do ano. Eu tenho três casas, assisto competições esportivas e vejo o meu time favorito jogar sempre que tenho vontade. Assisto também de 3 a 4 filmes e leio um ou dois livros por semana. A maior parte do meu tempo é gasta com a minha família, e eu literalmente assisto minhas duas filhas crescerem diante dos meus olhos. Minha família já morou nos quatro cantos do mundo, incluindo a Austrália e o Caribe.

Olhando para trás, sei que não foi fácil. Eu trabalhei de 12 a 16 horas por dia durante quatro anos, quase sempre durante seis dias da semana, e por algumas horas no domingo. Nós criamos um serviço incrível e depois o vendemos. [O NEGÓCIO COM GCI]. Eu me lembro dos tempos difíceis, e eu precisei investir até o último centavo no meu negócio... Nós ficamos com menos que 50 dólares na conta bancária por pelo menos cinco vezes. Com exceção da minha família, naqueles anos de startup eu sacrifiquei muito; cancelei a TV a cabo, e parei temporariamente de fazer várias coisas das quais eu gostava porque eu estava comprometido com um objetivo e um sonho que eram muito maiores do que um emprego trabalhado a vida inteira [O ESTILO DE VIDA].

Hoje eu invisto em diversas empresas startup e causo um impacto que nunca teria imaginado. Eu não tenho desculpas nem arrependimentos. Minha vida é o máximo e eu não mudaria absolutamente nada. Se eu não tivesse feito a escolha de entrar para os negócios e começar a minha empresa, eu não faço ideia de onde estaria agora.

Essa história sintetiza o que é a Via Expressa. Um negócio foi criado; um estilo de vida fez o negócio crescer. Isso abriu o caminho expresso, que levou a uma riqueza extraordinária, a qual, por sua vez, proporcionou a liberdade. E não, não é para qualquer um. A pergunta é: é para você?

OS SINALIZADORES MENTAIS DA VIA EXPRESSA

Assim como os outros mapas, o Mapa da Via Expressa contém os mesmos sinalizadores mentais - ou características comportamentais - que direcionam as ações do Viajante da Via Expressa durante a jornada. Eles são:

Percepção de Dívidas: *As dívidas são úteis se elas me permitirem construir meu sistema e fazê-lo crescer.*

Percepção de Tempo: *O tempo é o patrimônio mais importante que eu posso, muito mais importante que o dinheiro.*

Percepção de Educação: *O momento que você deixa de aprender é o momento que você para de crescer. A expansão constante de meu conhecimento e da minha consciência são essenciais em minha jornada.*

Percepção de Dinheiro: *O dinheiro está por toda parte e é extremamente abundante. O dinheiro é um reflexo de todas as vidas nas quais interferi. O dinheiro reflete o valor que eu criei.*

Fonte Primária de Renda: *Eu ganho dinheiro através do meu sistema de negócios e dos meus investimentos.*

Acelerador Primário de Riqueza: *Eu crio algo do zero. Eu dou a luz a novos patrimônios e faço com que eles sejam valorizados no mercado. Em outros momentos, eu pego patrimônios já existentes e adiciono valor a eles.*

Percepção de Riqueza: *Construir sistemas de negócios para ter fluxo de dinheiro e valorização de ativos.*

Equação de Riqueza: *Riqueza = Lucro Líquido + Valor Patrimonial*

Estratégia: *Quanto mais eu ajudar, mais rico eu me tornarei com o tempo, em relação tanto ao dinheiro quanto à realização pessoal.*

Destino: *Renda passiva para a vida inteira, obtida através de um negócio ou por meio de investimentos.*

Responsabilidade e Controle: *A vida é o que eu faço dela. Meu plano financeiro é totalmente de minha responsabilidade e eu escolho como eu reagirei às minhas circunstâncias.*

Percepção de Vida: *Meus sonhos valem a pena serem perseguidos, não importa o quanto distantes eles sejam. E eu comprehendo que precisarei de dinheiro para fazer alguns desses sonhos se tornarem realidade.*

Esses sinalizadores mentais são o que formulam o estilo de vida do Viajante da Via Expressa. *Eles levam à ação.*

O MAPA DA VIA EXPRESSA: PREDISPONTO À RIQUEZA

O Mapa da Via Expressa é predisposto à riqueza porque ele opera dentro de uma equação da riqueza com variáveis controláveis e ilimitadas, com a “ prisão matemática” do tempo removida. O GIL é substituído pelo GCI. Se explorado corretamente, o mapa revela uma estrada rápida que leva à riqueza por meio de uma matemática ilimitada que se desenvolve através do “lucro” ou do “valor patrimonial”, ou mesmo de ambos. Essa acumulação rápida de riqueza elimina anos da jornada porque o tempo é removido ou explorado durante o processo. A Via Expressa produz riqueza em períodos curtos – milhões, às vezes bilhões de dólares. Sim, é verdade: o “Fique Rico Rapidamente” existe.

A SOMBRA POR TRÁS DO “FIQUE RICO RAPIDAMENTE”

Viajantes da Via Expressa de sucesso “Ficam Ricos Rapidamente”. Não deixe que essas três palavras te assustem. Eu sei que quando você ouve essas palavras, você é inundado por uma enxente de associações negativas começando com “golpe”: coisas como “clicar em anúncios” em sites e seminários que custam 5 mil, gurus financeiros fazendo *merchandising* na televisão, loterias estrangeiras, o Ministro Interno de Finanças da Nigéria que precisa de ajuda para se desfazer de 9 milhões de dólares (USD), e o “Bill Gates” impostor, que precisa da sua

ajuda para “repassar esse teste beta por e-mail para todos os seus contatos” e irá recompensá-lo com 50 mil e dinheiro vivo porque, meu deus, o advogado mencionado no e-mail diz que sim.

O “Fique Rico Rapidamente” é uma frase que já foi tão abusada que hoje já não possui mais credibilidade. Depois de apanhar tanto, nós passamos acreditar que isso não existe.

Assim como nos falam sobre a farsa do Papai Noel ou do unicórnio, nós somos aconselhados que “Ficar rico rapidamente é um golpe!”. Eu não culpo você, mas será que é verdade? Você não pode acumular milhões como eles prometem nos merchandisings da televisão?

A distinção é que “golpes sobre ficar rico” não fazem parte do “Fique Rico Rapidamente”, mas é ligado a seu gêmeo do mal, o “Fique Rico Facilmente”. Este lança uma sombra sobre seu irmão inocente, deixando um rastro de vítimas que o culparão. O “Fique Rico Facilmente” desfila no centro das atenções e nos comerciais que passam de madrugada na TV. Ele mente, engana e promete uma série de vaidades que todos desejam ter. Apenas assista a esse vídeo para início rápido ou compre esse software para lidar melhor com as ações da bolsa, e pronto, você ficará rico em 10 dias! Não! Isso não é “Fique Rico Rapidamente”, mas sim “Fique Rico Facilmente” – e este só leva a uma conta bancária mais vazia.

As histórias de sucesso da Via Expressa incorporam o “Fique Rico Rapidamente”. Quando as pessoas afirmam que “isso não existe”, nada mais é do que a proclamação de sua grande ignorância. Não permita que os perdedores da Via Lenta corrompam a verdade. Não ceda. Não pense “Isso só acontece com as outras pessoas” sobre a sua verdade. Muitas pessoas viveram o “Fique Rico Rapidamente” porque ele foi antecedido pelo processo.

CONTOS DA VIA EXPRESSA

A não ser que você more em uma caverna, você já está familiarizado com a Via Expressa. Quando qualquer pessoa se torna rica rapidamente através dos negócios, você presencia a Via Expressa. Aqui estão algumas histórias da Via Expressa retiradas das manchetes:

- O inventor que cria um dispositivo novo e vende milhões dele para 15 distribuidores de varejo diferentes;
- O cara que cria um aplicativo de celular o vende 50 mil vezes;

- O cara que formula uma barra energética para ajudá-lo a evitar a fome e, um tempo depois, recebe uma proposta de 192 milhões de dólares por sua empresa;
- O cara que cria um blog e três anos depois vende por 4 milhões para uma empresa farmacêutica;
- A mulher que inventa um novo tipo de esfregão e vende 500 mil dele pela internet;
- O adolescente que cria um site que lucra 70 mil por mês e, posteriormente, o vende por milhões;
- O cara que patenteia o processo de um produto e depois o licencia para uma empresa e assim chega aos 14 milhões;
- O cara que cria um site para ajudá-lo a ouvir os jogos de basquete de seu time preferido e, posteriormente, vende seu negócio por 5,5 bilhões;
- O cara que cria uma empresa de software e depois se torna o homem mais rico do planeta;
- O médico que pesquisa tratamentos antienvelhecimento e os vende para uma empresa farmacêutica por 700 milhões;
- A escritora que escreve um livro sobre um bruxo adolescente e segue em frente até se tornar bilionária;
- A moça que costura e vende 20 milhões de roupas íntimas e ajuda mulheres a combater o efeito da gravidade em seus corpos;
- A pessoa que faz marketing digital e ganha 150 mil por mês vendendo espaços para anúncios;
- O homem do merchandising televisivo que recria um produto já existente e vende 4 milhões dessa versão “nova e melhorada”;
- O cara que cria uma bebida energética para ajudá-lo a se manter hidratado e depois vende a empresa por 530 milhões.

Os Viajantes da Via Expressa que “Ficaram Ricos Rapidamente” estão por toda parte, você só precisa procurar por eles.

A VIA EXPRESSA: A REVOLUÇÃO INDUSTRIAL DA RIQUEZA

A Revolução Industrial foi um período histórico no qual o ser humano aprendeu a aumentar a velocidade e a eficiência da produtividade baseada em máquinas. O trabalho manual foi substituído por sistemas, uma união organizada de partes distintas que se fundiam em um resultado de produção

específico. Tarefas longas e árduas que eram realizadas manualmente por pessoas foram transformadas em processos mecanizados, expelindo a maior parte do trabalho humano da equação da produção. Para aquela época, esta a versão do “Fique Rico Rapidamente”. Produtos que antes levavam meses para ficar prontos agora podiam ser finalizados em alguns dias.

A liberdade financeira através do Mapa da Via Lenta é como uma revolução industrial da riqueza. A estrada padrão para a riqueza é o trabalho manual, uma luta contra o *tempo* por meio do *valor intrínseco*. A estrada rápida para riqueza é por meio da industrialização do processo, sistematizando-o da mesma forma que nossos ancestrais sistematizaram a produção. As diferenças entre a estrada padrão (a Via Lenta) e o atalho (A Via Expressa) podem ser melhor demonstradas através de uma parábola egípcia.

A PARÁBOLA DA RIQUEZA DA VIA EXPRESSA

Um grande Faraó egípcio reuniu seus dois jovens sobrinhos, Chuma e Azur, e deu a eles uma tarefa majestosa: construir duas pirâmides monumentais como um tributo ao Egito. O Faraó prometeu a eles que, após a conclusão da pirâmide de cada sobrinho, eles teriam uma recompensa de imediata realeza, uma aposentadoria em meio à fortuna, com luxo esbanjado pelo resto de suas vidas. Porém, cada sobrinho deveria construir sua pirâmide *sozinho*.

Chuma e Azur, ambos com 18 anos, sabem que sua tarefa árdua demorará anos para ser concluída. No entanto, cada um deles está preparado para encarar o desafio e se sente honrado com a ordem do Faraó. Eles deixam as câmaras do Faraó, prontos para começar o longo processo de construção da pirâmide.

Azur começa a trabalhar imediatamente. Ele arrasta lentamente grandes e pesadas pedras no formato de um quadrado. Após alguns meses, a base da pirâmide de Azur ganha forma. As pessoas da comunidade se reúnem em volta de sua construção e elogiam seu trabalho manual. As pedras são pesadas e difíceis de serem movidas, e após um ano de trabalho duro, a base quadrada perfeitamente criada para a pirâmide de Azur está quase terminada.

Mas Azur está perplexo. O terreno onde deveria estar a pirâmide de Chuma está vazio. Nem uma pedra sequer foi posicionada. Nenhuma base. Nenhum risco feito no chão. Nada. O terreno se encontrava exatamente como estava há um ano quando o Faraó os ordenou a tarefa.

Confuso, Azur visita a casa de Chuma e o encontra em seu galpão trabalhando furtivamente em um aparato estranho que lembra uma espécie de dispositivo de tortura humana. Azur o interrompe: “Chuma! O que você está fazendo? Você deveria estar construindo a pirâmide do Faraó e em vez disso você passa seus dias trancado nesse galpão mexendo nessa máquina maluca?”.

Chuma abre um sorriso e diz: “eu estou construindo uma pirâmide, me deixe em paz”.

Azur zomba dele: “Sim, claro que está. Você não posicionou sequer uma pedra em mais de um ano!”.

Chuma, perturbado e inconformado com as acusações de seu irmão, retruca “Azur, sua mente fechada e sede por riqueza turvaram sua visão. Você constrói a sua pirâmide e eu construo a minha”.

Ao sair, Azur repreende: “Seu tolo! O Faraó o mandará para a força quando descobrir sua traição!”.

Outro ano se passou. Azur solidificou a base de sua pirâmide e começou o segundo nível. Porém, um problema surge. Azur enfrenta dificuldades em seu processo. As pedras são pesadas e ele não consegue levantá-las para o segundo nível da pirâmide. Desafiado por suas limitações físicas, Azur reconhece sua fraqueza: ele precisa de mais força para levantar pedras mais pesadas e, para tanto, ele vai atrás de Bennu, o homem mais forte do Egito. Em troca de um pagamento, Bennu treina Azur para que ele crie músculos maiores e mais fortes. Com grande força, Azur imagina que será mais fácil levantar as pedras mais pesadas aos níveis mais altos.

Enquanto isso, o terreno da pirâmide de Chuma ainda está vazio. Azur supõe que seu irmão deseja morrer, pois, de acordo com as aparências, ele está violando uma ordem do Faraó. Azur esquece o irmão e sua pirâmide inexistente.

Outro ano se passa e a construção da pirâmide de Azur desacelera e passa a se arrastar pesarosamente. Agora ele leva um mês inteiro para posicionar uma única pedra. Mover pedras para os níveis mais altos exige grande força e Azur passa a maior parte do seu tempo trabalhando com Bennu para se tornar mais forte. Além disso, ele está gastando a maior parte de seu dinheiro com o pagamento de seu tutor e com sua dieta exótica exigida pelo treinamento. Azur estima que, na velocidade atual, sua pirâmide será concluída com mais 30 anos de trabalho. Perturbado com isso, ele elogia seu trabalho: “Depois de três anos,

eu superei completamente meu irmão. Ele ainda não moveu uma pedra sequer! Aquele tolo!".

E então, de repente, enquanto arrastava uma pedra pesada para cima de sua pirâmide, Azur ouve uma barulhenta agitação vinda das proximidades. As pessoas da comunidade, observadores frequentes de seu trabalho, abandonaram abruptamente seu terreno para examinar o rebuliço que se formou. Também curioso, Azur dá um intervalo a si mesmo e vai investigar.

Envolto por uma multidão que vibrava, Chuma chega às proximidades controlando uma engenhoca de 8 metros de altura, uma máquina imponente construída com cavaletes, rodas, alavancas e cordas. Conforme Chuma percorre lentamente a rua do vilarejo em meio a uma multidão animada, Azur teme a explicação.

Ao ir rapidamente para o local onde estava o terreno vazio da pirâmide de Chuma, as suspeitas de Azur se confirmaram.

Dentro de poucos minutos, a máquina esquisita de Chuma começa a mover pedras pesadas para criar a base de sua pirâmide. Uma após a outra, a máquina levanta as pedras sem nenhum esforço e as posiciona delicadamente lado a lado em suas posições. Milagrosamente, a máquina exigia pouco esforço operacional de Chuma. Bastou prender uma manivela em uma roda conectada a uma corda e entrelaçar tudo em um sistema de engrenagem, e bingo! Pedras pesadas podiam ser movidas rápida e magicamente.

Enquanto a base da pirâmide de Azur demorou mais de um ano para ser construída, Chuma criou a base da sua em uma semana. O segundo nível, no qual Azur se dedicou de forma mais árdua, foi ainda mais impressionante: a máquina de Chuma realizava o trabalho 30 vezes mais rápido. O que Azur demorava dois meses, a máquina de Chuma fazia em dois dias. Depois de 40 dias, Chuma e sua máquina realizaram o mesmo que Azur fez em três anos de trabalho duro.

Azur estava devastado. Ele levou anos levantando pedras pesadas *enquanto Chuma construiu uma máquina para fazer isso por ele.*

Em vez de reconhecer o valor da máquina, Azur se convence: "Eu preciso ficar mais forte! Eu preciso levantar pedras mais pesadas!". E assim, ele continua seu trabalho pesado de construção da pirâmide enquanto Chuma segue trabalhando com sua engenhoca.

Depois de oito anos, Chuma termina sua pirâmide, aos 26 anos de idade: *três anos para construir o sistema e cinco para extrair os benefícios.* O grande Faraó fica satisfeito e cumpre o prometido. Ele recompensa Chuma com realeza e grandes riquezas. Chuma nunca mais precisa trabalhar em sua vida.

Enquanto isso, Azur continua a realizar a mesma velha rotina. Levantando pedras, desperdiçando tempo e dinheiro para se tornar mais forte, levantando mais pedras, e ficando mais forte. Infelizmente, Azur se nega a reconhecer que sua estratégia é fracassada e mantém firme seu mesmo velho processo: carregar pedras pesadas até não conseguir levantar mais nenhuma... Então ficar mais forte para que possa levantar pedras maiores.

Essa rotina impensada leva Azur a uma vida de labuta. Ele nunca termina sua pirâmide que prometeu ao Faraó simplesmente porque decidiu levantar por conta própria o peso quando ele poderia ter focado em um sistema que fizesse isso por ele. Azur tem um ataque cardíaco e morre quando sua pirâmide está no décimo segundo nível, a apenas dois níveis de ser finalizada. Ele nunca desfruta das grandes riquezas prometidas pelo Faraó.

Enquanto isso, Chuma se aposenta 40 anos antes em meio ao luxo. Com tempo livre de sobra, ele se torna um dos maiores estudiosos do Egito e um bem sucedido inventor. Sua tumba é criada ao lado da do Faraó, na mesma pirâmide que ele construiu.

A VIA EXPRESSA É UM SISTEMA DE NEGÓCIOS: A VIA LENTA É UM EMPREGO

A Via Lenta é um emprego: seu trabalho duro é trocado pelo dinheiro do empregador. Os sacrifícios de Azur se assemelham a esse aspecto do Viajante da Via Expressa; para ficar rico, dizem para você ficar mais forte (gastar dinheiro, voltar a estudar, e ganhar mais no mercado de trabalho) para que você consiga levantar pedras mais pesadas.

A Via Expressa tem o propósito de construir um sistema melhor, uma engenhoca melhor, um produto melhor, ou “algo” melhor que *impulsionará* o seu trabalho. Na Via Lenta, você é o responsável por levantar o peso, enquanto que na Via Expressa, você constrói um sistema que faz isso por você.

Na sua viagem em direção à riqueza, o mapa da Via Lenta pede que você enfrente uma caminhada longa e penosa para chegar ao seu destino. A labuta da riqueza é o processo em si. Na Via Expressa, a riqueza é direcionada em um

sistema de negócios que você cria – sendo que a labuta ocorre na criação e no gerenciamento deste sistema.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- O perfil de risco da estratégia da Via Expressa não é muito diferente do da Via Lenta, mas as recompensas são extremamente maiores;
- O Mapa da Via Expressa é uma estratégia financeira alternativa baseada em Ganho Controlável Ilimitado;
- O mapa da Via Expressa é predisposto à riqueza;
- O mapa da Via Expressa é capaz de gerar resultados do “Fique Rico Rapidamente”, que não deve ser confundido com o “Fique Rico Facilmente”.



Mude de Time e de Estratégia

Um homem embrulhado em si mesmo forma um pacote bem pequeno.

~ BENJAMIN FRANKLIN

O MAPA DA VIA EXPRESSA: A ESTRATÉGIA DA RIQUEZA

Times que perdem usam estratégias fracassadas. Jogue para um time que perde sempre e você estará condicionado a usar sua estratégia ruim. Para vencer, mude de time e use a estratégia dos vencedores. O Mapa da Via Expressa cria vencedores financeiros porque ele usa uma fórmula vencedora baseada em uma matemática ilimitada e controlável. Mas onde está essa estratégia e como você pode ter acesso a ela? Você precisa abandonar a ideologia da maioria e *se tornar um traidor da Via Lenta*.

MUDANDO DE TIME E DE ESTRATÉGIA

Desde o dia em que nasceu, você foi batizado para jogar pelo *Time Consumidor*, da boneca Barbie e os carrinhos, até as miniaturas de personagens do filme *Guerra nas Estrelas*. Você foi condicionado a buscar: querer produtos, precisar de produtos, comprar produtos e, claro, procurar o preço mais barato para consumir esses produtos.

A correlação entre a Via Lenta e a Calçada é a seguinte: os empregos existem para facilitar o processo de consumo. Você se torna o gerente de marca de uma empresa que oferece produtos de consumo, você se torna um agente de

seguros, você se torna o contador de alguma corporação – que é movida pelo consumo e focada em colocar produtos e serviços nas mãos dos consumidores. Esse foco “consumidor” é como uma força gravitacional que o mantém submisso ao pensamento anti Via Expressa.

DESVENDANDO O CÓDIGO

Desvendar o código do mapa da Via Expressa é tão simples quanto se juntar ao time que possui a chave de codificação. O time vencedor é o *Time Produtor*. Modifique o foco da sua vida e coloque-o na produção, e não no consumo. Quando você reformula sua mentalidade diferenciando-a daquilo que a maioria pensa (consumidor) para uma mentalidade de minoria (produtor), você realmente muda de time e transforma aquilo ao qual é fiel. *Sim, seja um produtor primeiro e um consumidor em segundo plano.*

Esse conceito aplicado significa, por exemplo, em vez de comprar produtos dos comerciais da TV, vender produtos lá. Em vez de cavar em busca de ouro, vender pás. Em vez de fazer uma aula, dar uma aula. Em vez pegar dinheiro emprestado, ser quem empresta. Em vez de aceitar um emprego, contratar pessoas. Em vez de pagar aluguel, alugar uma casa. Liberte-se do consumo, mude de lado e transforme-se em um produtor.

Eu sei, não é fácil. Contudo, uma vez que você tenha visto o mundo com a perspectiva de um produtor, sua percepção se refinará como uma frequência de rádio sendo sintonizada, saindo dos ruídos e passando a ter compreensão clara. De repente, as oportunidades serão mais evidentes, as ideias flutuarão por sua mente e os golpes serão facilmente expostos. Esse novo status de minoria é essencial para fortalecer seu tempero de criação de riqueza. Lembre-se: os ricos são minoria, e você quer fazer parte dessa minoria. E isso começa com a mentalidade de produtor.

REORIENTAR-SE COMO PRODUTOR

Quando você se deparar com uma mensagem publicitária que tenta te persuadir a comprar alguma coisa, analise-a da perspectiva de um produtor. Como essa empresa ganha dinheiro? Qual é o intuito dessa mensagem? Quais tipos de processos de negócios estão envolvidos para oferecer este produto ou serviço? Essa empresa está obtendo bons lucros? Com qual modelo de receita ela trabalha? Esse produto é produzido em outro continente ou localmente?

Eu nunca comprei nenhum produto vendido na televisão porque eu estou no mesmo time do anunciente. Como um produtor, eu vejo os comerciais pelo que eles são: produtores (a minoria) servindo o consumidor (a maioria). Os “compre agora!”, “mas espera, tem mais!”, “bônus gratuito” – todas essas expressões são armas que fazem parte do arsenal do produtor. Eu assisto aos comerciais de *merchandising* não para comprar algo, mas para ver como os profissionais estão trabalhando.

Como produtores, nosso trabalho é convencer os consumidores a comprar. Como um produtor fechado em uma mentalidade de produtor, eu atraio riqueza porque *consumidores buscam produtores*. Os consumidores são a maioria, e eles exigem a satisfação de suas necessidades e vontades.

PARA CONSUMIR COMO RICO, PRODUZA COM EFETIVIDADE

E sabe qual é a ironia dessa dicotomia entre consumidor e produtor? Uma vez que você tenha alcançado o sucesso como produtor, você pode consumir qualquer coisa que quiser com o mínimo de consequência, porque você será rico.

Para consumir como rico, *produza de forma rica primeiro*. Infelizmente, a maioria das pessoas entende isso ao contrário: muito consumo e nada de produção. Produtores ficam ricos. Consumidores ficam pobres. Mude de time e se torne um produtor em primeiro lugar e um consumidor em segundo. Atraia a riqueza!

SEJA UM PRODUTOR: OBTENHA GANHOS UM SISTEMA DE NEGÓCIOS

Para mudar de time e se tornar um produtor, você precisa ser um empreendedor e buscar inovar. Você precisa ser um visionário e usar a criatividade. Você precisa dar a luz a um negócio e *oferecer valor ao mundo*. Enquanto o tema central da Via Lenta é o emprego, na *Via Expressa*, é *um negócio*. Sim, o bom e velho negócio próprio. Eu sei, não é nenhuma grande novidade, está nos livros sobre como “ficar rico”. Contudo, é importante notar que a maioria dos pequenos empresários está anos luz de distância da *Via Expressa*, negociando por meio das métricas da *Via Lenta*. *Alguns negócios se disfarçam de emprego!*

Ter um negócio é chave para equação da riqueza da *Via Expressa* (*Riqueza = Lucro Líquido + Valor Patrimonial*) porque ele desbloqueia os **GANHOS**, um novo conjunto de variáveis da riqueza que são ilimitados e

controláveis, ao passo que na Via Lenta eles são limitados e incontroláveis. Sim, é o GIL substituído pelo GCI.

Por exemplo, as vendas deste livro me libertam da equação da riqueza da Via Lenta e de seu universo. Este livro me coloca no universo da Via Expressa, que é governado pela equação do LUCRO LÍQUIDO e do VALOR PATRIMONIAL. Este livro é um sistema de negócios que pode ser aumentado e impulsionado ilimitadamente, tanto em relação a tempo quanto a dinheiro!

Ele *sobrevisa ao tempo* e é capaz de gerar renda por um longo período que vai além do momento em que fiz o investimento inicial. Este livro transfere o ato de gerar renda de mim (o ativo humano) para o livro (o ativo de negócios).

Do começo ao fim, este livro custou mil horas do meu tempo. Se eu vender 100 mil cópias e ganhar 5 dólares por cada uma, eu ganharei 500 mil, que dá cerca de 500 dólares por hora investida. Se eu vender 500 mil livros, e ganharei 2.500 dólares por hora investida. Quanto mais eu vender, maior será o retorno sobre meu investimento de tempo original, porque eu já paguei este tempo. Imagine que daqui a 10 anos eu venda uma cópia deste livro. De repente, eu estarei ganhando 5 dólares com um investimento que fiz anos atrás!

E tem mais! Se eu for convidado a participar de um programa de rádio por 10 minutos e isso impulsiona a venda de mil livros, esse investimento de 10 minutos renderá 5 mil de renda (mil livros x lucro de 5 dólares) e gerará um retorno sobre o meu tempo de 30 mil por hora. Você pode ficar rico trocando seu tempo por 30 mil dólares a hora? Sim, você pode, e incrivelmente rápido.

Veja, quando você se liberta das algemas do tempo impostas pelo mapa da Via Lenta, você adquire sua renda através de um sistema que proporciona cálculos matemáticos ilimitados e, assim, a criação de riqueza de forma rápida se torna possível. *As variáveis no meu universo da riqueza podem ser controladas e aumentadas.* No próximo capítulo você irá descobrir porque a Via Expressa pode proporcionar liberdade financeira e riqueza mais rápido do que qualquer investimento em fundos mútuos seria capaz.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Produtores são nativos do Mapa da Via Expressa;
- Os produtores são a minoria e são ricos, enquanto que os consumidores são a maioria e pobres;
- Depois que você alcança o sucesso como um produtor, você pode consumir o que quiser;

- Viajantes da Via Expressa são produtores, empreendedores, inovadores, visionários e criadores;
- Nem todo negócio proporciona a Via Expressa – alguns negócios são empregos disfarçados;
- A equação da riqueza da Via Expressa não está atrelada ao tempo e suas variáveis são ilimitadas e controláveis.



Como os Ricos Realmente Ficam Ricos

*Apenas aqueles que se arriscam a ir longe demais
é que descobrem qual é o mais longe que alguém pode ir.*

~ TS ELIOT

A PERGUNTA QUE NÃO QUER CALAR: “COMO VOCÊ FICOU RICO?”

Dirija um carro que custe mais do que a casa da maioria das pessoas e estranhos te abordarão com a pergunta “O que você faz da vida?”. Essa pergunta aparentemente inofensiva é uma fachada para a verdadeira dúvida que não quer calar dentro deles... “Como você ficou rico?”. As pessoas querem saber qual estrada eu usei para que elas possam analisar as possibilidades que elas têm de viajar pelo mesmo caminho. Quando eu peço que adivinhem, as respostas são típicas: atleta, ator. Um fedelho mimado criado por pais ricos. Um ganhador da loteria. Essas “respostas” especulativas desmascaram a realidade por trás das percepções das pessoas: para ficar rico você precisa ficar famoso, herdar dinheiro ou ganhar dinheiro sem esforço. É o que eu pensava, até o dia em que encontrei o estranho em sua Lamborghini há tantos anos.

A EQUAÇÃO DA RIQUEZA DA VIA EXPRESSA

Para viver rico em sua em quanto jovem é necessário quebrar o mito do “Fique Rico Rapidamente”. Se você tem 30 anos de idade e vale milhões, e você não é famoso ou rico por herança, você destrói a normalidade. Isso não pode acontecer, pode? Novamente, o segredo está desmascarado na linguagem universal da matemática. O segredo é se libertar da péssima e horripilante equação da Via Lenta (GIL) e trocá-la pela belíssima e exuberante – Equação da Via Expressa (GCI).

$$\text{Riqueza} = \text{Lucro Líquido} + \text{Valor Patrimonial}$$

Por trás dessa equação está o verdadeiro poder da Via Expressa e tudo sobre como criar riqueza rapidamente. Suas variáveis são controláveis e ilimitadas. Se você pode controlar as variáveis de sua equação da riqueza, você pode se tornar rico.

Essas variáveis são:

$$\text{Lucro Líquido} = \text{Unidades Vendidas} \times \text{Unidades de Lucro}$$

~ e ~

$$\text{Valor Patrimonial} = \text{Lucro Líquido} \times \text{Múltiplo da Indústria}$$

Todos os donos de negócios impulsionam essa equação, na qual [unidades vendidas] x [unidades de lucro] é o que determinará o lucro líquido. Usando minha empresa da área de internet como exemplo, minha unidade lucrada foi de aproximadamente 4 dólares por cada conversão de site (uma conversão é um usuário que gera um redirecionamento). Em qualquer dia, eu tinha 12 mil pessoas visitando meu site. Isso significa que a variável “unidades vendidas” tinha a possibilidade de alcançar 12 mil por dia. Eu tinha a oportunidade de “vender” 12 mil pessoas por dia.

Agora vamos comparar esta variável à sua correspondente na Via Lenta, as horas trabalhadas. Dentro da minha equação da riqueza, meu limite máximo de riqueza está nas “unidades vendidas” e neste momento ele era de 12 mil. Claro, 100% de conversão é algo inviável, e “converter” todos esses 12 mil é improvável. Da mesma forma, na Via Lenta, o limite máximo é 24, porque o dia

só tem 24 horas. Logicamente, o verdadeiro limite máximo é de 8 a 12 horas por dia.

O que irá tornar você rico? Um limite máximo de exposição a 12 mil pessoas por dia? Ou maximizar suas horas trabalhadas no dia? São 12 mil versus 24. Não tem comparação. Eu fico rico e a Via Lenta fica velha.

Variáveis controláveis e ilimitadas o farão rico. Então como eu controlei esta variável? Como ela é ilimitada? Simples. Minha taxa média de conversão era de 12%. Se eu quisesse obter mais lucro, eu não precisaria entrar na sala de um chefe e pedir um aumento. Não, eu tinha muitas armas prontas para o uso.

1) Aumente as Unidades Vendidas subindo a Taxa de Conversão

Ao subir 1%, de 12% para 13%, eu conseguia aumentar cerca de 480 dólares por dia. Isso significa 14.400 dólares por mês. Se eu refizesse o design do site, me desse bem e alcançasse uma conversão de 15%, eu estaria expandindo minha renda em mais de 43 mil dólares POR MÊS.

2) Aumente as Unidades Vendidas Aumentando o Tráfego

Para aumentar o lucro, eu posso aumentar o tráfego. Se eu conseguir fazer com que o números de visitantes do meu site suba de 12 mil para 15 mil e a conversão continuar em 12%, minha renda diária aumenta 1.440 dólares, significando 43 mil dólares por mês! Não acha provável? Isso aconteceu! Em alguns dias, eu tinha picos de tráfego nos quais mais de 20 mil usuários visitavam o site.

3) Aumente as Unidades de Lucro

Se eu detectar uma deficiência em suprir a demanda pelo meu serviço ou um aumento de valor, eu posso subir os preços e aumentar minhas unidades de lucro. Se minha unidade de lucro for de 4,00 para 4,50 dólares, eu aumento minha renda de 8.000 para 10.800 dólares por dia. Isso significa um adicional de 84 mil por mês! A esse ponto, seu ganho mensal já está no chão?

Não é maravilhoso ter controle? Essas são minhas opções para criar riqueza. Eu tenho um controle razoável sobre as duas variáveis, “lucro por unidade” e “unidades vendidas”, enquanto que na Via Lenta eu estaria sujeito a negociar com meu chefe um aumento de 3% no meu salário.

Note também como minhas variáveis de riqueza são virtualmente ilimitadas. Eu controlei apenas uma pequena parte do meu mercado, e possivelmente meu limite máximo de tráfego não se fixava em 12 mil pessoas, mas ficava entre 50 mil e 100 mil usuários POR DIA. Lucro por unidade também é maleável. Eu podia fazer experimentos aumentando os preços ou adicionando novos serviços.

Eu me lembro da vez em que eu introduzi no mercado um serviço que não me custava nada e enviei um e-mail para os meus anunciantes destacando o programa a eles. Dentro de minutos, e ganhei alguns dólares em renda anual recorrente. O tempo que eu investia era insignificante e os resultados eram cumulativos.

Limite alto de velocidade = alto potencial de renda. O objetivo desse exemplo é ilustrar porque eu fiquei rico e muitas outras pessoas não. Eu mudei meu universo porque *minha equação da riqueza era ilimitada e controlável*. Quando eu realizo mudanças pequenas e alguns incrementos em minha estratégia, minha renda dispara. Um mero aumento de 1% nas variáveis pode significar milhares de dólares e uma nova Lamborghini. Quando suas variáveis de riqueza têm ganhos altos, seu potencial de renda também tem – ou você preferiria permanecer com o teto de 24 horas, proveniente do valor intrínseco?

Infelizmente, muitos donos de negócios entusiastas se engajam em oportunidades com velocidades baixas e controladas. Por exemplo, se você parar na frente de uma loja de hardware e vender cachorros-quentes com um carrinho de cachorro-quente, você limita sua velocidade sem nenhum aumento de aceleração. As variáveis são limitadas porque o que você alcança está confinado a uma pequena área. Quantos cachorros-quentes você poderia vender em um dia? 40? 100? É possível que um dia você chegue em casa e conte animado para sua esposa: “Querida! Hoje eu vendi 20 mil cachorros-quentes!”? Isso nunca aconteceria! Novamente, isso não é muito diferente da jaula das 24 horas própria do valor intrínseco. *Números pequenos sofrem uma forte força gravitacional em direção à mediocridade*.

Outro exemplo é este livro. Quantas pessoas estão interessadas em independência financeira ou adiantar a aposentadoria? Meu mercado, *meu limite máximo de velocidade*, é basicamente centenas de milhares de pessoas do mundo inteiro. Para usar a equação da riqueza da Via Expressa como uma arma, você precisa se engajar em um negócio que tenha potencial para ser

impulsionado ou para atingir altos limites de velocidade. Números com retardo são responsáveis por retardar a riqueza!

MILIONÁRIOS CRIAM E MANIPULAM OS ATIVOS (VALOR PATRIMONIAL)

Em uma pesquisa realizada com 3 mil penta milionários (patrimônio líquido de 5 milhões), o Harrison Group (HarrisonGroupInc.com) relatou que quase todos os penta milionários criaram suas fortunas com uma grande quantia fixa durante um período de anos. Vale repetir: uma grande quantia fixa, não “poupando 10% de seu salário durante 40 anos.” “Uma grande quantia fixa” é apenas uma outra forma de dizer “valor patrimonial”. Além disso, 80% começou seu próprio negócio ou trabalhava em uma pequena empresa que de repente cresceu em disparada. Crescimento em disparada também é outra frase que representa o valor patrimonial. E mesmo assim, nenhum desses multimilionários tinha um emprego confortável e estável. Surpreso? Não fique.

O acelerador da riqueza primário dos ricos se resume a um conceito: *patrimônios apreciativos e controláveis*. Dentro da nossa equação da riqueza da Via Expressa, esse segundo componente é chamado “Valor Patrimonial”. O valor patrimonial é simplesmente tudo que esteja sob sua propriedade e que tenha valor no mercado.

Viajantes da Via Lenta e da Via Expressa têm duas visões antagônicas quanto ao “patrimônio”. Viajantes da Via Lenta e da Calçada compram e vendem patrimônios depreciativos que perdem valor com o passar do tempo. Carros, barcos, eletrônicos, roupas de estilistas e acessórios caros usados para impressionar aquela mulher recém-divorciada que trabalha no cubículo ao lado – todos esses são patrimônios que perdem valor no momento que seu cartão de crédito é cobrado.

Ao contrário disso, Viajantes da Via Expressa compram e vendem patrimônios apreciativos: empresas, marcas, fluxo de dinheiro, ideias, propriedades intelectuais, licenças, patentes e bens imóveis. Ao se relacionar com a equação da riqueza da Via Expressa, o poder do “Valor Patrimonial” está em sua habilidade de controlar a variável em uma condição praticamente sem limites.

ACELERAÇÃO DA RIQUEZA ATRAVÉS DO VALOR PATRIMONIAL

Os ricos aceleram a riqueza aumentando o valor patrimonial e vendendo no mercado esses patrimônios que foram impulsionados.

Uma moça de vinte e quatro anos chamada Sheila Hinton pediu demissão de seu emprego para se tornar uma técnica de informática itinerante, erradicando vírus e limpando computadores. A princípio, seu negócio operava na área metropolitana local, mas o crescimento forçou-a a contratar técnicos adicionais. Seu crescimento para outras cidades dispara, dirigido pela demanda. Em alguns anos, Sheila é dona de uma empresa que opera em 27 estados. Ela deixa de ser técnica e passa a ser a facilitadora do sistema, e sua empresa desfruta de um lucro de 2.9 milhões. Depois de aproveitar os lucros (e guardar a maior parte deles), ela vende seu negócio por 24 milhões para uma grande empresa fabricante de computadores. Ela construiu um patrimônio a partir do zero. O patrimônio era o sistema dela, e agora com 30 milhões acumulados, ela nunca mais precisará trabalhar novamente.

Esta história representa muito bem as duas variáveis que abrangem o “valor patrimonial”:

$$\text{Valor Patrimonial} = (\text{Lucro Líquido}) \times (\text{Multiplicador da Indústria})$$

Toda vez que você possui um patrimônio que tem lucros sustentáveis, um multiplicador da indústria regido pelas condições de mercado prevalecentes determina a valorização deste patrimônio. Outras pessoas ou empresas comprarão esse patrimônio com base no lucro líquido multiplicado pelo múltiplo avaliado.

Por exemplo, se você possui uma empresa de fabricação que tem um lucro líquido de 100 mil dólares e o multiplicador médio da indústria é 6, seu patrimônio vale 600 mil. Os multiplicadores das indústrias são objetos de intensa negociação conforme seus valores aumentam e diminuem com a economia e dentro dos setores da indústria.

Você já deve estar familiarizado com os “multiplicadores”. A negociação de ações nos mercados públicos define um multiplicador para cada respectiva empresa a partir do coeficiente de atualização dos resultados (também conhecido como PER – Price-Earnings Ratio). Se as ações de uma empresa são negociadas a 10 PER, os investidores estão comprando a empresa a um multiplicador de 10 vezes. O coeficiente de atualização dos resultados é

relevante independentemente se sua empresa é pequena e privada ou grande e de capital aberto: *a valorização da sua empresa é prevista a partir do PER subjetivo presente em sua indústria em particular.*

Por exemplo, no meu ambiente particular, a web, os multiplicadores da indústria variavam de 2 a 6. Então para esta análise, vamos usar a média: 4. Isso significa que sempre que eu aumentava meu lucro líquido, *o valor do meu negócio aumentava a fator mínimo de 4, ou 400%. 400%!* Onde você pode conseguir um retorno de 400% no mercado financeiro atual? Existe algum fundo mútuo que paga esta taxa? Sem nem falar sobre o hoje: já existiu em algum momento da história uma taxa dessas?

Na realidade, isso coloca uma ferramenta fenomenal de construção de riqueza à sua disposição. Já que renda líquida, lucro e ganhos podem determinar o valor patrimonial, eu vivi um crescimento de 400% em valor patrimonial cada vez que aumentei meu lucro líquido. Para cada dólar que eu ganhei, o valor da minha empresa aumentava ao fator 4, ou 4 dólares. Se meu lucro líquido aumentasse 500 mil no ano, o valor da minha empresa aumentaria 2 milhões.

Abaixo está uma lista de múltiplos médios de cada indústria (com base nos Estados Unidos).

Publicidade	2,85
Lojas de produtos de beleza	4,10
Bares/Lugares que servem bebida	2,70
Empresas que fazem limpeza de carpetes	5,22
Serviços relacionados à informática	8,19
Agências de emprego	5,40
Serviços relacionados à engenharia	6,32
Postos de gasolina	3,70
Mercados	11,34
Laboratórios médicos	2,62
Lojas de varejo	3,62
Donos de patentes e arrendadores	14,56
Academias	3,56
Serviços de encanador	4,52

Equipamentos médicos e cirúrgicos	17,32
Lojas itens usados	4,92

Fonte: *Revista Inc*, Junho de 2009

O FATOR ACELERADOR DE RIQUEZA (FAR)

Vamos supor que você seja um engenheiro infeliz, empregado por uma empresa multinacional. Você ficou empregado por três anos, poupou 10% do seu salário e investiu em fundos mútuos com um retorno médio de 8% ao ano. Seu Fator Acelerador de Riqueza (FAR) é 8%.

Agora suponhamos que você peça demissão de seu emprego e use esses seus três anos de experiência para criar uma empresa que fabrica equipamentos médicos. Você estima que seu mercado total (potenciais compradores) para a venda de seus produtos da área médica seja de 16 milhões. De acordo com nossa tabela, mostrada anteriormente, o multiplicador médio para a indústria de “equipamentos médicos” é de pouco mais de 17. Isso significa que dentro do seu escopo de aceleração de riqueza, você pode acelerar ao FATOR de 17, OU 1700%. Seu Fator Acelerador de Riqueza (FAR) é 1700%.

Vamos estender esse exemplo um pouco mais. Nos próximos seis anos, sua empresa cresce ao ponto em que sua renda líquida é de 1,2 milhões ao ano. Isso significa que agora você ganha 100 mil por mês (seu lucro líquido) e sua empresa (o patrimônio) agora vale 18,4 milhões, baseado no multiplicador médio da indústria (1,2 mi x multiplicador de 17,32). Você poderia fazer a empresa continuar a crescer (crescimento através de valor patrimonial) e melhorar o fluxo de dinheiro (aumentar a renda) ou buscar vender seu negócio (vender o valor patrimonial) para impulsionar o acelerador de riqueza.

Compare as duas opções de aceleração de riqueza, do Viajante da Via Lenta e do da Via Expressa. Suas opções de aceleração de riqueza se você permanecer como um engenheiro empregado são:

- 1) Aumentar seu valor intrínseco e ESPERAR que seu chefe te dê um aumento.
- 2) ESPERAR que a empresa não te demita, para que você continue recebendo sua renda.
- 3) Poupar 10% do seu salário, investir em um fundo mútuo e ESPERAR um retorno de 8% ao ano pelos próximos 40 anos.

Suas opções de aceleração da riqueza se você tiver sua própria empresa de equipamentos médicos:

- 1) Aumentar a renda líquida com uma renda potencial limitada apenas pelo número de equipamentos que você pode vender, que é basicamente 16 milhões.
- 2) Aumentar o valor patrimonial a um fator de 1700%
- 3) Vender o valor patrimonial e transformar o dinheiro que está no papel em dinheiro de verdade.

Você consegue perceber agora porque algumas pessoas de 30 anos valem 50 milhões e algumas valem 13 mil? O universo da Via Expressa opera a ganhos de 1700% e trabalha com milhões, enquanto o universo da Via Lenta usa taxas de 8% e valores como 40. Um plano se baseia em *ESPERAR* enquanto o outro, em *CONTROLAR*. Aqui vai uma notícia: 8% e 40 criam milionários em 40 anos. 1700% e 16 milhões criam *bilionários* e quatro anos.

O ATAQUE DA RIQUEZA POR DOIS LADOS

A busca fervorosa por lucro líquido é um ataque por dois lados em busca da criação da riqueza. Já que o valor patrimonial é amarrado ao lucro líquido, aumentar este simultaneamente eleva aquele à média do multiplicador da indústria. Claro, isso funciona ao contrário também; se sua empresa estagnar e a renda líquida começar a diminuir, isso também ocorrerá com seu correspondente, o valor patrimonial. Quando eu recomprei minha empresa, eu paguei 250 mil dólares. E então, pelos próximos anos, eu manipulei o patrimônio e aumentei seu valor.

- 1) Eu expandi minha base de clientes em 30%.
- 2) Eu reduzi minhas despesas, aumentando a lucratividade.
- 3) Eu simplifiquei as operações, o que criou passividade.
- 4) Eu elevei a “renda líquida”.

Através deste processo, minha renda líquida disparou e, com isso, o valor patrimonial também. Assim, após lucrar milhões passivamente, eu coloquei minha empresa à venda e recebi propostas multimilionárias. Eu comprei um

patrimônio por 250 mil, valorizei e manipulei suas variáveis, e depois vendi por milhões. Eu controlei meu plano financeiro; não ele que me controlou.

Na Via Expressa, seu Acelerador de Riqueza é baseado em criar ou comprar patrimônios que podem ser apreciados, adicionar valor e manipular as variáveis, e depois vendê-los. Ou também, você pode optar pela alternativa da Via Lenta – despejar 200 dólares por mês em um fundo mútuo e rezar para ter retorno de 8% por ano e 40 anos de emprego. Desculpe, estou rindo.

ACELERAÇÃO DE RIQUEZA SUPER-RÁPIDA: MOMENTO DE LIQUIDAÇÃO

Momentos de liquidação criam milionários da noite para o dia, mas apenas se a liquidação ocorrer. Momentos de liquidação são os processos de venda de seu patrimônio que está mais valorizado no mercado. É uma estratégia de saída proporcionada pela Via Expressa.

John Twitnuts cria uma rede social na internet e o site se torna viral. Rapidamente, milhões de pessoas estão usando seu serviço e John se vê recebendo ofertas de compra das ações da empresa e de investimentos em capital de risco. Apesar de não ter nenhuma receita nem lucro, John criou um patrimônio que tem valor no mercado. Ele recebe uma oferta de 640 milhões pelo seu serviço de uma empresa dona de um mecanismo de busca. John recusa, argumentando que seu negócio valerá mais dinheiro assim que ele começar a gerar receita. Apesar disso ser verdade, é tudo uma aposta. Depois de 18 meses, a rede social de John fica fora de moda, provando que o negócio não era nada além de uma moda passageira. A empresa se torna uma piada. Em busca da valorização de um patrimônio em declínio, John não recebe mais propostas de interesse de investidores ou compradores. Ele percebe tarde demais que deveria ter aceitado os 640 milhões e vivido um momento de liquidação. A um dado momento, ele acaba vendendo sua rede social por 2,5 milhões, a uma empresa de capital privado. Sua péssima noção de momento custou a ele 600 milhões.

Avaliações de valor de patrimônio empresarial, mercado imobiliário, e outros patrimônios apreciáveis não são nada além disso – avaliações baseadas na análise subjetiva dos dados do mercado. Se a empresa que você construiu do zero tem um valor virtual de 60 milhões e sua conta do banco tem apenas 10 mil, você é realmente um milionário? Na verdade não. Milionários com

dinheiro virtual, apenas no papel, não podem comprar Ferraris e mansões; o dinheiro de verdade é que compra essas coisas. E para conseguir dinheiro, você precisa aumentar o lucro e guardá-lo, ou ir para a grande saída: a liquidação.

Os viajantes da Via Expressa aceleram a riqueza construindo patrimônios com fluxo de dinheiro que podem ser vendidos no mercado para obter ganhos. A equação da riqueza deles tem ganho controlável e ilimitado.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- A chave para a equação da riqueza da Via Expressa é ter alto limite de velocidade, ou variações ilimitadas de valor por unidades vendidas. Isso cria os ganhos. O mercado do seu produto ou serviço determina seu limite máximo;
- Quanto maior seu limite máximo de velocidade, maior sua renda potencial;
- O acelerador primário de riqueza para os ricos é o valor patrimonial, definido pelo patrimônio que você tenha criado, fundado ou comprado;
- A criação de riqueza através do valor patrimonial é acelerada pelo multiplicador da indústria. Para cada dólar obtido em renda líquida, o valor patrimonial é multiplicado pelo fator;
- Sua indústria de especialização determinará o multiplicador que indicará seu fator acelerador de riqueza. Se o multiplicador for 3, seu FAR será de 300%;
- Momentos de liquidação transformam patrimônios apreciativos (patrimônio líquido “no papel”) em dinheiro (patrimônio líquido “de verdade”), que pode ser transformado em outros meios de renda passiva: um sistema monetário.



Divorcie o Casal Riqueza e Tempo

O tempo é a moeda da sua vida. É a única moeda que você tem e apenas você pode determinar como ela será gasta.

Tome cuidado para não deixar que outras pessoas a gastem por você.

~ CARL SANDBURG

INDUSTRIALIZANDO A RIQUEZA: O DIVÓRCIO ENTRE ELA E O TEMPO

A primeira vez que tive contato com a Via Expressa foi quando eu estava com quase trinta anos e havia tido um dos piores meses da minha vida: uma mistura brutal de um relacionamento ruim terminando e algumas péssimas notícias sobre problemas de saúde, tudo misturado em um coquetel letal para a produtividade de meu negócio. Eu passei a maior parte do mês na minha cama, com as cortinas fechadas, assistindo seriados na TV. Durante esse momento de aflição eu precisei trocar por dinheiro meu tíquete de loteria da Via Expressa – e deixa eu te falar, valeu a pena.

Apesar de estar “de fora” da minha vida, minha renda cresceu. Sim, cresceu. Minha renda não parou porque eu parei. Como eu tive tanta sorte? *Eu estava divorciado do tempo.* Anos antes, eu havia quebrado as correntes da troca do “meu tempo por dinheiro”. Isso me permitiu escapar da corda no pescoço da equação da Via Lenta e trabalhar no campo de jogo da Via Expressa.

Quando a sua riqueza é prevista em fatores que você não pode controlar e que são limitados, você não progride rapidamente. Você não está no controle porque o tempo é que está. Você não está no controle porque seu chefe é quem está. Você não está no controle porque o mercado de ações é que está. Como eu escapei desses controles que a sociedade acha perfeitamente aceitáveis? Em vez de trocar meu tempo por dinheiro (trabalho manual), eu o troquei por um sistema de negócios – produção industrializada de riqueza.

Na minha situação, o tempo estava trabalhando para mim, e não contra. Meu sistema de negócios ganhava dinheiro com a passagem do tempo, *e ainda assim era exclusivo ao meu tempo*. Eu tinha uma árvore virtual de dinheiro que não se importava com o que eu estava fazendo.

Eu poderia estar assistindo TV ou passeando de jet-ski na Jamaica, o sistema foi construído para ser seu próprio mecanismo – uma entidade viva que fazia o trabalho sujo para mim. Meu sistema era um substituto do meu trabalho, e trocava o tempo dele, não o meu. Meu tempo era minha propriedade em vez de eu ser a propriedade dele.

RENDA PASSIVA: O SANTO GRAAL PARA A APOSENTADORIA

A expressão mais falada quando o assunto é ganhar dinheiro é “renda passiva” – ganhar dinheiro sem trabalhar. Estando aposentado, eu recebo cheques todo mês pontualmente e não preciso levantar um dedo. A renda passiva é um divórcio bem sucedido entre você e a equação do “trabalhe por dinheiro”, natural da Via Lenta. A beleza da renda passiva é que ela não se importa se você tem 20 ou 80 anos. Se sua renda mensal excede seus gastos para manter o estilo de vida, incluindo os impostos, adivinha só? Você está aposentado!

O mapa da Via Expressa está programado para dois propósitos: criar uma fonte de renda passiva para lidar com suas despesas e desejos para manter seu estilo de vida; e tornar a liberdade financeira uma realidade, independente da sua idade.

QUEBRAR O TEMPO É CULTIVAR UMA ÁRVORE DE DINHEIRO

Minha mãe me convenceu que era verdade. “Nós não podemos comprar isso, você acha que dinheiro cresce em árvores?”. Ela estava errada. O dinheiro pode crescer em árvores se você tiver uma árvore de dinheiro. E você pode ter uma se você souber como e onde encontrar as sementes. Árvores de dinheiro são sistemas de negócios que sobrevivem por conta própria. Eles precisam de

suporte e de cuidados periódicos, mas sobrevivem sozinhas, criando um substituto para sua troca de tempo por dinheiro.

Alguns anos atrás, eu estava em Las Vegas e perdi quase 2 mil apostando. Quando me retirei ao meu quarto de hotel com o rabo entre as pernas, eu percebi: por que me importar? Eu perdi 2 mil. Naquele mesmo dia, minha árvore de dinheiro, a empresa de web que eu criei, ganhou 6 mil. Enquanto eu apostava (ou dormia, nadava, comia...), minha saudável árvore de dinheiro gerava frutos.

Uma árvore de dinheiro é um sistema de negócios, e é a avenida principal do mapa da Via Expressa. Árvores de dinheiro criam fontes de renda passiva antes de você se aposentar “oficialmente”. Sim, você pode viver uma aposentadoria e ter liberdade financeira sem estar de fato aposentado. Isso significa poder tirar férias na Ásia e magicamente pular a viagem de 9 horas de avião.

MUDAS DE ÁRVORE DE DINHEIRO: NEGÓCIOS DA VIA EXPRESSA

Nem todos os negócios são típicos da Via Expressa, e muitos deles não podem ser transformados em árvores de dinheiro. Enganado por gurus e consultores financeiros, aqueles que buscam ser empreendedores são distraídos pela ilusão do “Seja seu próprio chefe” e “Faça o que você ama!” e começam a percorrer um caminho de servidão à sua empresa que é exatamente o mesmo quando se está preso a um emprego.

O sonho da Jillian é ser sua própria chefe. Depois de uma carreira de 13 anos na Wall Street, Jillian abandona seu emprego como consultora financeira e compra uma conhecida franquia de restaurantes. Ela liquida metade do dinheiro de sua previdência para pagar pelas taxas da franquia e os custos de implantação. Três meses depois, seu negócio está funcionando e ela espera poder realizar seu sonho. Mas Jillian descobre que seu sonho na verdade é um pesadelo. Entre semanas com sete dias trabalhados, horas extras e constantes desentendimentos entre ela e o dono da franquia, ela vai à falência em dois anos. Sua margem de lucro, amenizada e diminuída pelos royalties da franquia, não permitem que ela contrate uma pessoa para cuidar do restaurante em seu lugar. Ela se sente presa enquanto troca seu tempo por dólares. Embora ela consiga um lucro anual de 90 mil com seu negócio, Jillian não tem tempo livre para

aproveitar os frutos de seu trabalho duro. Ela poderia pagar 60 mil ao ano a uma gerente geral, o que daria a ela tempo livre. Mas sabendo que não consegue viver com 30 mil anuais, ela se sente presa ao seu negócio enquanto seu lucro é encurrulado à submissão. Quatro anos depois, ela coloca seu negócio à venda e busca o conforto de um emprego de segunda à sexta.

Muitas pessoas plantam seus negócios em solo infértil, incapaz de fazer brotar árvores de dinheiro. Estes são suficientes apenas para os imbecis da Via Lenta que desperdiçam tempo e dinheiro.

AS CINCO MUDAS DE NEGÓCIOS DA VIA EXPRESSA

Existem cinco mudas de árvores de dinheiro na forma de negócios. Tenha em mente que isso não é uma verdade imutável e essas “mudas” podem ser cruzadas entre si. Cada sistema tem um grau diferente que determina seu nível de passividade. Um grau maior significa um potencial maior de passividade, mas não necessariamente uma renda mais alta.

- 1) Sistemas de Arrendamento**
- 2) Sistemas de Computador/Software**
- 3) Sistemas de Conteúdo**
- 4) Sistemas de Distribuição**
- 5) Sistemas de Recursos Humanos**

Muda #1: Sistemas de Arrendamento (Grau de Passividade: 9,5)

O mercado imobiliário é um “sistema de arrendamento”. Eu considero as árvores de dinheiro do mercado imobiliário como Via Expressa 1.0 ou Riqueza 1.0. É a forma antiga, que ainda funciona muito bem como um caminho para a riqueza. Por exemplo, eu tenho uma casa alugada para uma família que é uma ótima locatária. Eu poderia estar morando na lua e mesmo assim todo mês eu receberia um cheque por e-mail porque meu tempo não está ligado à renda. O mercado imobiliário é o exemplo perfeito de Riqueza 1.0 porque ele é seu próprio sistema. É 95% passivo. Conforme o tempo passa, os locatários pagam aos donos dos imóveis para poder usar sua propriedade. De famílias morando em apartamentos a prédios de escritórios comerciais, o mercado imobiliário sempre foi a escolha padrão para plantar árvores de dinheiro. Além disso, o

imóvel é um patrimônio que pode ser manipulado e valorizado. Patrimônios apreciáveis (valor patrimonial) são o alicerce da equação da riqueza da Via Expressa.

Você não quer se envolver com o mercado imobiliário? Não tem problema. Sistemas de arrendamento não são reservados apenas ao setor imobiliário. Sistemas de arrendamento podem vir de uma variedade de fontes diferentes que não possuem ligação com o mercado de imóveis. Locações, pagamentos de royalties e de licenciamentos são outras formas de "sistemas de arrendamento" que podem produzir uma renda mensal recorrente. Por exemplo, quando você detém os direitos sobre uma coleção de músicas, as empresas precisam pagar os royalties para usá-la. O trabalho pode ter sido gravado décadas atrás, mas ele ainda gera renda por royalties.

Da mesma forma, se você inventar e patentear o processo de produção de um produto, e posteriormente licenciá-lo às empresas, você receberá uma renda através da taxa de licenciamento. A patente foi inventada e registrada, e sua renda sobrevive ao tempo independentemente do seu tempo. Fotógrafos podem ganhar receitas de licenciamento permitindo que outros usem suas fotos. Cartunistas licenciam sua arte para autores de livros e produtores de jornais. A criação de um desenho animado pode ter acontecido anos atrás, mesmo assim, ele sobrevive através do tempo e gera renda ao dono do conteúdo. Sistemas de arrendamento são poderosas árvores de dinheiro porque eles estão bem acima na escala de passividade e podem sobreviver ao tempo.

Muda #2: Sistemas de Computador/Software (Grau de Passividade: 9)

Meus sistemas preferidos são os sistemas de computador e software, incluindo a internet. Não é de se espantar que a internet tenha pavimentado sua estrada muito mais do que outras formas de negócio por aí. Na verdade, eu vi um dado estatístico que afirmava que a internet criou mais milionários nos últimos cinco anos do que as últimas cinco décadas juntas. O que faz da internet e dos sistemas de computador tão potentes?

Computadores são invenções milagrosas e sementes férteis para nossas árvores de dinheiro. Eles trabalham 24 horas por dia, 7 dias por semana, e não reclamam sobre as condições de trabalho. Eles não reclamam que você não os paga bem o suficiente. Eles não reclamam e resmungam sobre colegas de trabalho. Não. Computadores não se atrasam, não pedem aumentos, e não se

importam se você acabou de comprar uma nova Mercedes S-Class. Não, eles apenas fazem o que foram programados para fazer e pronto.

O que diferencia a internet do mercado imobiliário é sua forma de obter ganhos. Quando você é dono de um site, você tem acesso a milhões de pessoas. Quando você é dono de um apartamento de três quartos na Rua Elm, ele é acessível a poucos. Essa dualidade faz dos sistemas de internet uma das melhores mudas de negócios existentes.

Além disso, sistemas de computadores não são limitados à internet. Eles podem ser também baseados em softwares ou aplicativos. Algumas das pessoas mais ricas do planeta são bilionários donos de softwares, como o Bill Gates da Microsoft e o Larry Ellison, da Oracle. Os softwares desfrutam de altas margens de lucro porque podem ser facilmente replicados. Uma vez que o código foi programado, está feito. Você pode facilmente vender um ou 10 mil. Você pode replicar um prédio comercial com facilidade? Não pode.

Milionários donos de softwares podem ser “pessoas comuns”. Desenvolvedores de aplicativos para Facebook e iPhone ganham dinheiro rapidamente. Um desenvolvedor de aplicativos para iPhone, Nicholas, ganhou 600 mil em um único mês com um único jogo. Em uma entrevista por telefone, ele disse que não se espantaria se ficasse milionário até o fim do ano. Uau. Um dia Nicholas está passeando pela Via Lenta em seu emprego confortável e colocando algumas centenas em sua previdência, quando de repente ele se vê arremessado para o meio da Via Expressa. Claro, a estrada para a Via Expressa não foi fácil para ele. Como um engenheiro da Sun Micro Systems, ele trabalhou em seu aplicativo diariamente após o expediente de 8 horas. Cuidando de seu filho de um ano de idade com uma mão e programando códigos com a outra. Como ele aprendeu a programar um aplicativo para iPhone? Nicholas não tinha dinheiro para comprar livros, então ele aprendeu vasculhando sites. Humm... será que estou sentindo cheiro de um processo por trás do acontecimento?

Um software, quando distribuído potencialmente, pode ser replicado milhões de vezes. Sua escala aumenta sem nenhuma degradação significante a sua passividade.

Muda #3: Sistemas de Conteúdo (Grau de Passividade: 8)

Sistemas de conteúdo são sistemas de informação. Esta informação pode ser fundida com uma variedade de outros sistemas, como a internet ou sistemas de distribuição física. Este livro é um sistema de conteúdo que eu movimento com

facilidade através de diferentes canais, como a internet ou um distribuidor físico.

Antigamente, para se tornar rico por meio de conteúdo você precisaria ser uma pessoa importante dentro de um jornal, dono de uma revista, ou um autor bem sucedido. Controlar a impressão. Distribuir conteúdo. Informação, assim como o software, costuma ser fácil de replicar. Eu posso imprimir 10 milhões de livros como este. Eu nunca terei 10 milhões de propriedades no mercado imobiliário, e nem tenho interesse. Assim como os programadores de software, algumas das pessoas mais ricas do planeta são escritores de sucesso.

Em poucos anos, JK Rowling, escritora e dona da marca *Harry Potter*, deixou de ser uma professora de Inglês divorciada de 32 anos, e passou a ser uma mulher famosa na mídia, agora valendo mais de 400 milhões. Essa mãe solteira vendeu mais de 30 milhões de cópias de seus livros em 35 idiomas diferentes. Acho que ela não conhecia aquela desculpa “eu sou uma mãe solteira, não tenho tempo”. Ela se lembra do momento mais feliz de sua vida – não foi quando ganhou milhões, mas sim quando ela pôde escrever em tempo integral.

De forma similar, Dan Brown vendeu mais de 80 milhões de cópias do livro *O Código da Vinci* em 51 idiomas. Deixe-me ser perfeitamente claro: se você vende 80 milhões de QUALQUER COISA, você será um ser humano bem rico.

Essa tendência atual de distribuição de conteúdo se fundiu com sistemas de computadores. Blogs, redes sociais, e-books e revistas online. Tudo isso compõe um negócio híbrido que é parte sistema de computadores e parte distribuição de conteúdo. Na verdade, essa nova combinação é tão poderosa que tem redirecionado muitos dos modelos de negócio tradicionais e antigos. Jornais impressos e revistas estão oficialmente ameaçados de ser extintos na próxima década. *A mudança cria milionários*. Aqueles que observam e tiram vantagem da mudança serão os novos milionários e bilionários.

O conteúdo também sobrevive ao tempo. Eu posso ter levado dez anos para escrever este livro, mas ele também sobrevive vários anos. Se alguém comprar este livro daqui a cinco anos, eu ganharei um pequeno lucro sobre um investimento de tempo que eu fiz anos atrás. O conteúdo é um patrimônio que pode ser vendido, de novo e de novo, e a cada venda, o tempo gasto com sua

produção diminui ao mesmo tempo em que a taxa de retorno por hora trabalhada aumenta.

Muda #4: Sistemas de Distribuição (Grau de Passividade: 7,5)

Um sistema de distribuição é qualquer estrutura ou organização desenvolvida com o objetivo de transportar produtos às massas. Sistemas de distribuição podem ser híbridos, mesclados com outras mudas, como a de conteúdo e a de sistemas de computadores.

Se você inventar e produzir um novo produto, e depois vendê-lo na internet, você estará melhorando um sistema de distribuição. Se você vender este produto através de um merchandising televisivo, você estará melhorando um sistema de distribuição. Se você vender seu produto a quatro distribuidoras de atacado diferentes que, posteriormente, vendem seus produtos para varejistas como o Walmart, você também estará melhorando um sistema de distribuição.

Quando se inventa qualquer produto, a invenção em si é sempre metade da batalha. A distribuição é a outra. Os melhores produtos do mundo podem cair em desuso se seu sistema de distribuição não for melhorado para que ele funcione bem – pode ser um sistema que você tenha criado ou simplesmente um que você usa.

O Amazon.com é um exemplo de serviço de distribuição que eu uso. Este livro é vendido na Amazon e fica disponível para milhões de pessoas. Contudo, um livro parado no site da Amazon representa um potencial não explorado, como um carro com potência de mil cavalos parado na garagem. É meu trabalho ligar o motor e dirigir o poder do sistema de distribuição. A ferramenta existe e está pronta para ser explorada por uma execução, que pode ser bem sucedida ou não.

O desenvolvedor do aplicativo para iPhone que mencionei anteriormente utilizou a “App Store” para colocar seu aplicativo em movimento. Esse foi seu ponto de distribuição. Sem a distribuição, ele não poderia vender o software.

A distribuição é um meio para mover o produto pelas massas. Alguns sistemas são melhores que os outros e quando o assunto é distribuição, tudo depende da estrutura de controle. Se você *cria* uma rede de marketing para vender seu novo produto vitamínico, você está criando uma poderosa rede de distribuição capaz de ganhar milhões. Mas se você passar a *fazer parte* de uma

rede de marketing, você estará se sujeitando a ser uma engrenagem do processo de distribuição.

Outra forma potente de distribuição é transformar seu negócio em franquia/ou uma rede. Quando o conceito de uma loja bem sucedida é bem trabalhado, tem a marca bem construída e é sistematizado, ele pode ser replicado e vendido para outros indivíduos. Empresários da Via Expressa experientes sabem reconhecer quando uma empresa local de sucesso está sendo pouco aproveitada e pode ser altamente impulsionada por meio de franquias ou de uma rede. Esse caminho soa familiar? Deveria; isso foi o que a Starbucks fez para se tornar a maior rede de cafeteria do mundo.

Outros restaurantes implantam uma combinação de franquia com rede. DairyQueen e McDonalds possuem tanto redes quanto franquias. Se seu negócio opera em uma escala limitada, ele pode ser impulsionado com redes e franquias. Se você é dono de um carrinho de cachorro-quente e vende em um local, não há aumento de ganhos. Mas se você tem 500 carrinhos de cachorro-quente e vende em 500 locais através de 500 operadores, de repente o aumento de ganhos aparece. A equação da riqueza da Via Expressa é poderosa.

Muda #5: Sistemas de Recursos Humanos (Grau de Passividade: 7)

A Amazon.com tem um sistema de distribuição baseado em um sistema de computador e operado por um sistema de recursos humanos. Sistemas de recursos humanos são mais caros e mais complicados de lidar. Humanos são imprevisíveis, caros e difíceis de controlar. Pergunte a qualquer um que possua uma empresa que precisa confiar em empregados o quanto desafiador é manter os funcionários felizes.

Eu me vi na encruzilhada de ter funcionários com minha própria empresa. Eu precisava escolher entre sofrer com uma tecnologia de internet que se tornava obsoleta a cada dia ou contratar mais pessoas para impulsionar minha empresa ao próximo nível. Uma vez que meu negócio já estava 80% passivo, eu sabia que adicionar empregados iria corroer esta passividade, porque ter funcionários requer gerenciamento. A certo nível, até mesmo gerentes precisam de gerenciamento.

As alternativas eram: manter minha empresa em piloto automático e assisti-la se degradar através dos anos (empresas de web precisam ser constantemente reinventadas), cavar e retornar ao estado de startup (longas

horas no modo “Chuma”), ou vendê-la. Depois de avaliar as opções, eu escolhi vender. No meu caso, adicionar recursos humanos subtrairia a passividade em vez de adicionar. Apesar de ganhar mais dinheiro se eu contratasse mais pessoas, eu não estava disposto a abrir mão do meu tempo livre para isso.

Um ano depois de eu ter vendido minha empresa, eu examinei a possibilidade de abrir um negócio de estacionamentos perto do aeroporto. Pessoas locais que viajariam pelo Aeroporto de Phoenix poderiam estacionar seus carros em um estacionamento vazio e ser levados de chauffeur para o aeroporto. Em suma, este era um sistema de arrendamento. As pessoas iriam pagar para estacionar seus carros e eu ganharia uma taxa diária por cada carro estacionado. Este negócio tinha qualidades similares à internet: funcionava 24 horas por dia e gerava renda com a simples passagem do tempo. Era uma grande ideia com alto potencial de passividade. Eu encontrei um terreno à venda próximo ao aeroporto e era perfeito. Então eu comecei fazer cálculos, projeções e supor cenários para ver se eu poderia transformar essa ideia de negócio em realidade.

Os números revelaram algo importante. Enquanto o modelo de negócio era de fato um “sistema de arrendamento”, a operação em si era um “sistema de recursos humanos”. Para transformar esta ideia em um negócio de sucesso, seriam necessárias pelo menos duas dúzias de pessoas na folha de pagamento constantemente. Isso me travou e eu não insisti mais na ideia. Eu não estava disposto a trocar passividade por um sistema de recursos humanos que é imprevisível e difícil de gerenciar.

Um membro da comunidade da Via Expressa possui alguns locais com espaços de armazenamento individuais que podem ser alugados. O negócio dela é um sistema de arrendamento. As pessoas pagam dinheiro para armazenar tranqueiras e ela recebe uma renda mensal. Você deduziria que a empresa dela é conduzida por um sistema de recursos humanos – gerentes, assistentes – mas não é. Suas propriedades possuem quiosques automatizados que gerenciam cada propriedade – um sistema de computador. Isso torna o negócio dela 85% passivo. Remova o quiosque, adicione sistemas de recursos humanos, e a passividade cai.

Isso sugere que sistemas de recursos humanos drenam a passividade? Depende. Primeiro: qual é o nível existente de passividade do negócio atualmente? Se você tem uma cafeteria e trabalha 80 horas por semana, você

tem passividade ZERO. Um gerente geral – um sistema de recursos humanos – aumentaria a passividade a uma taxa estimada em 40%. No meu negócio, eu estava operando a uma taxa de 85% de passividade. Adicionar um sistema de recursos humanos teria diminuído esta porcentagem.

Sistemas de recursos humanos podem adicionar passividade ou corroê-la. Bons empregados cultivam árvores de dinheiro. Empregados ruins colhem os frutos da árvore e exigem uma poda. Contudo, não deixe que isso te assuste. Se você quer ganhar milhões, ou bilhões, sistemas de recursos humanos são necessários, porque você não pode fazer tudo sozinho.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Para divorciar você do relacionamento conturbado de “tempo por dinheiro” que nasceu na Via Lenta, você precisa se tornar um produtor, especificamente, o dono de um negócio;
- Sistemas de negócios quebram a ligação entre você e “seu tempo em troca de dinheiro” porque eles funcionam como um substituto que trabalha em seu lugar nesta troca;
- Se você tem uma renda passiva que excede todas as suas necessidades e despesas do seu estilo de vida, incluindo os impostos, você está aposentado;
- A aposentadoria pode acontecer em qualquer idade;
- O fruto de uma árvore de dinheiro é renda passiva;
- Um dos objetivos da Via Expressa é criar um sistema de negócios que sobreviva através do tempo, independentemente do seu tempo;
- As cinco mudas de árvores de dinheiro são: sistemas de arrendamento, sistemas de computador, sistemas de conteúdo, sistemas de distribuição e sistemas de recursos humanos;
- Mercado imobiliário, licenças e patentes são exemplos de sistemas de arrendamento;
- Negócios de internet e software são exemplos de sistemas de computador;
- Escrever livros, publicar em blogs e em revistas são formas de sistemas de conteúdo;
- Transformar seu negócio em franquias, redes, redes digitais de marketing ou venda através da televisão são exemplos de sistemas de distribuição;
- Sistemas de recursos humanos podem adicionar ou subtrair passividade;
- Sistemas de recursos humanos são mais caros para gerenciar e implementar.



Recrute Seu Exército De Defensores da Liberdade

Os ricos dominam os pobres, e aquele que pega emprestado se torna escravo de quem empresta.

~ PROVÉRBIOS 22:7

CÓMO OS RICOS FAZEM A RIQUEZA DISPARAR

Eu passei alguns anos trabalhando como chauffeur de limusine, então é de se imaginar que eu tenha ouvido muita coisa. Eu me lembro do Gary, um cliente de vinte e poucos anos que contratava nosso serviço de limusine várias vezes por mês para servir como sua escolta pessoal para festas e baladas. Estranhamente, esse rapaz não nos contratava apenas de sexta-feira ou no sábado; ele procurava nossos serviços de limusine durante a semana. Todos os dias de sua vida eram um fim de semana. Quando ele nos contratava, eu sabia que seria uma longa noite, e bem lucrativa, pois ele dava gorjetas generosas.

Como um cara quebrado e estudante da riqueza, eu não pude conter minha curiosidade. Eu perguntei ao dono da empresa de limusines: “Qual a história de Gary?”. Ele me contou que Gary era semi-aposentado e tinha acabado de vender sua empresa, que prestava serviços administrativos, por milhões. Uau. Esse rapaz não deveria ser muito mais velho que eu e ele já estava aposentado e vivendo bem! Nas próximas vezes que trabalhei como chauffeur para Gary, eu tentei prestar atenção em suas conversas na esperança de obter alguma pequena informação sobre os ricos. E eu consegui. Ouvi Gary declarar bêbado a seu companheiro de festas: “Graças aos títulos municipais e

investimentos governamentais eu nunca mais precisarei trabalhar na minha vida”. Outra peça do quebra-cabeça da riqueza se encaixava.

A MELHOR FONTE DE RENDA PASSIVA QUE EXISTE

No capítulo anterior, deixei de mencionar qual é a melhor muda de árvore de dinheiro que existe. Eu omiti esta informação porque não é de fato uma muda de negócios, mas uma semente que você já possui. Você pode estar falido, trabalhar em um emprego sem futuro, ou sem ter um negócio próprio, mesmo assim, você tem os materiais básicos para cultivar a melhor árvore de dinheiro que pode existir.

O que será que é? Adivinhe. Mercado imobiliário? Um negócio de internet? Uma empresa de rede digital de marketing? Licenciar uma invenção? Não. Não. Claro que não. E não. A melhor árvore de dinheiro que existe está dentro da sua carteira: o bom e velho dinheiro. Sim, dinheiro. *O dinheiro é o rei das árvores de dinheiro.*

Como dinheiro é passivo? Se você tiver bastante dinheiro, você recebe a chave do portão para trocar do time de consumidores para o time de produtores. Especificamente, você deixa de ser quem pega emprestado e passa a ser quem empresta. Você deixa de ser empregador e passa a ser chefe. Você vai de consumidor a dono. Em outras palavras, as pessoas o pagarão para usar o SEU DINHEIRO, na forma de juros e de propriedades.

Por exemplo, vamos analisar os juros, que é uma taxa recebida sobre o dinheiro emprestado. Nesse momento você provavelmente não é uma pessoa que recebe juros, mas que paga. Alguém emprestou a você dinheiro para pagar a hipoteca da sua casa e, em troca, você paga ao dono do dinheiro uma taxa em juros. Essa taxa significa o lucro ou renda que ele recebe.

Por mais que o ato de se tornar uma pessoa que empresta dinheiro possa parecer complicado, não é. Toda vez que você compra um Certificado de Depósito Bancário, você empresta dinheiro. Sempre que você compra títulos municipais, seja diretamente na fonte ou indiretamente por meio de fundos mútuos, você também está emprestando dinheiro. Quando você deposita dinheiro no banco, você empresta dinheiro. Como uma pessoa que empresta seu dinheiro, você não administra os empréstimos; você apenas senta e recebe seus cheques. É super fácil e super passivo. Gary, meu passageiro de limusine rico, emprestava seu dinheiro e nunca mais precisaria trabalhar na vida.

Eu ouvi uma propaganda de rádio outro dia de um guru autoproclamado “pai solteiro” que declarou: “Os que pouparam são perdedores!” Eu não podia acreditar no que estava ouvindo. Quem poupa é um perdedor? E quem é vencedor então? As pessoas que ele aconselhou pegar milhões emprestados para aplicar em arriscados investimentos no mercado imobiliário? Quem poupa não é perdedor. Quem poupa é um vencedor porque a um dado momento acaba se tornando uma pessoa que empresta dinheiro. As pessoas que pouparam são vencedoras porque elas se tornam donas de empresas. Elas são vencedoras porque se tornam produtoras e constroem patrimônio.

Abra sua carteira e olhe para uma nota. Qualquer uma. Ela não compra muita coisa, mas é o começo de uma fonte de renda passiva. Dois reais tem o poder de te dar uma moeda de renda passiva pelo resto da vida. Sim, pelo resto da vida. Mesmo que uma moeda não compre praticamente nada, ela desbloqueia o DNA implícito no dinheiro – ele é completamente passivo.

Eu me aposentei nos meus trinta e poucos por causa dessa simples realidade. Eu sou uma pessoa que empresta, e quando se tem muito dinheiro para emprestar, você vive livre porque a renda passiva chega todo mês. Se você tiver 10 milhões e emprestar a meros 5% de juros anuais, você desfrutará de um lucro de *\$41.666 todo o mês*. Com juros de 8%, sua renda mensal passa a ser de 66.666 – completamente passiva. Mais de 60 mil todo mês! Isso SEM CONTAR o dinheiro inicial. Você pode fazer isso por anos e ainda assim ter 10 milhões emprestados para receber.

Imagine receber todo mês 40 mil reais – sem precisar ter feito nada para isso. O que você pode fazer recebendo 40 mil por mês? Aposto que muita coisa. Esse exemplo é irrealista? Não é. É assim que eu vivo. Mesmo em momentos de baixas taxas de juros eu consigo obter ganhos seguros de investimentos a juros de 4% a 6%, alguns livres de impostos.

Enquanto a maioria das pessoas treme ao pensar em “aumento da taxa de juros”, eu adoro ouvir isso. Eu recebo um aumento. O aumento de 1% na taxa de juros significa milhares a mais por mês, para mim. E já que a inflação aumenta simultaneamente com as taxas de juros, minha renda tem uma proteção contra a inflação. Se a inflação aumenta, as taxas de juros acompanham.

Então como fazer tudo isso se tornar uma realidade? Eu criei uma fonte de renda passiva através de um negócio de internet (uma muda de negócio que é uma árvore de dinheiro), o que financiou meu sistema de renda passiva através de empréstimos. Enquanto o meu negócio era 85% passivo (sim, eu precisava trabalhar algumas horas por semana), minha passividade com os empréstimos era de 99,5%. Eu não faço praticamente nada e os recebimentos sempre chegam.

Em vez de trocar meu tempo por dinheiro, *eu investi meu tempo eu um sistema autônomo e simultaneamente capaz de garantir passividade e financiar meu sistema financeiro*. Foi um ataque por dois lados, no qual a renda passiva era o objetivo a curto e a longo prazo.

RECRUTE SEU EXÉRCITO DE DEFENSORES DA LIBERDADE

Cada centavo poupado é um novo soldado em seu exército. Se seu dinheiro estiver lutando por você, seu tempo é libertado e você quebra a equação do “tempo por dinheiro”.

O dinheiro é seu exército. Quanto mais você tiver, mais ele lutará por sua liberdade. Os Viajantes da Via Lenta se focam na variável das despesas, na equação da riqueza, quando eles deveriam focar na variável renda. A renda é a chave para o crescimento de seu exército de defensores da liberdade. E você não conseguirá recrutar um grande exército consertando carros na mecânica do João.

E eu não estou me referindo apenas ao Real, mas ao Dólar e a outras moedas internacionais. Enquanto eu escrevo isso, boa parte da minha renda chega por meio de outros câmbios que não são o Dólar, vindos de outros países com moedas mais fortes e ganhos melhores. Viajantes da Via Expressa pensam globalmente, e não localmente.

O que um Real representa para você? Um mecanismo que garante a você o happy hour de sexta-feira? Ou a semente de sua árvore de dinheiro? Ele é seu defensor da liberdade? Faça o dinheiro lutar por você em vez de você ter de lutar pelo dinheiro.

COMO VIAJANTES DA VIA EXPRESSA (OS RICOS) USAM JUROS COMPOSTOS

Ao analisar a Via Lenta, eu afirmei que os “juros compostos” não são um potente acelerador de riqueza por causa de sua ligação com o tempo. Quando

os famosos defensores da Via Lenta lerem isso, eu serei crucificado porque fazer pouco caso de juros compostos é uma blasfêmia no meio financeiro. Mas eu também declarei que eles são um poderoso gerador de renda passiva quando utilizados em grandes quantias de dinheiro. Contraditório? Assim como ocorre na educação, os Viajantes da Via Expressa e da Via Lenta tiram vantagem dos juros compostos de formas diferentes. Os Viajantes da Via Lenta (a classe média) usam os juros compostos para se tornarem ricos, já os Viajantes da Via Expressa (os ricos) os usam para criar renda e liquidez. Os Viajantes da Via Lenta começam com 5 dólares. Os Viajantes da Via Expressa, com 5 milhões.

Os juros compostos pagam minhas contas. São minha ferramenta. É uma fonte de renda passiva. *Mesmo assim, os juros compostos não são responsáveis pela minha riqueza.* Isso é fundamental. Os Viajantes da Via Expressa não estão usando juros compostos para construir riqueza, porque isso não está em sua equação da riqueza. O que levanta a maior parte do peso em sua equação da riqueza é o negócio próprio.

Quando políticos ricos ou figuras públicas abrem o jogo e falam sobre suas finanças, note os temas em comum. A fonte de sua riqueza vem dos juros de seus negócios, enquanto que suas reservas de dinheiro líquido estão ligadas a formas seguras de renda fixa, como títulos municipais, empréstimos, e outros investimentos altamente líquidos e seguros. Os ricos não estão usando os mercados para criar riqueza; *eles estão aumentando sua riqueza já existente por meio do patrimônio que possuem.* Lembre-se, aquele multimilionário de 25 anos de idade que ficou rico investindo em fundos mútuos é um conto de fadas. Os milionários são os caras controlando os fundos! Eles são produtores!

CÓMO REALMENTE USAR OS JUROS COMPOSTOS

Você preferiria ter 5 milhões agora mesmo, ou um centavo duplicado todos os dias durante quarenta dias? Não precisa nem pensar, não é? Você pegaria os 5 milhões. Mas isso seria um erro gravíssimo. Aceite os \$5 milhões hoje e você renunciará aproximadamente \$5.500.000.000. São \$5,5 bilhões. Analise a tabela abaixo, que demonstra a força da duplicação.

UM CENTAVO DUPLICADO			
Dias	Quantia	Dias	Quantia
1	0,01	21	10.485,76
2	0,02	22	20.971,52
3	0,04	23	41.943,04
4	0,08	24	83.886,08
5	0,16	25	167.772,16
6	0,32	26	335.544,32
7	0,64	27	671.088,64
8	1,28	28	1.342.177,28
9	2,56	29	2.684.354,56
10	5,12	30	5.368.709,12
11	10,24	31	10.737.418,24
12	20,48	32	21.474.836,48
13	40,96	33	42.949.672,96
14	81,92	34	85.899.345,92
15	163,84	35	171.798.691,84
16	327,68	36	343.597.383,68
17	655,36	37	687.194.767,36
18	1.310,72	38	1.374.389.534,72
19	2.621,44	39	2.748.779.069,44
20	5.242,88	40	5.497.558.138,88

Agora transforme a tabela anterior e substitua os dias por ANOS. O dia 1 é você, uma pessoa, com 21 anos de idade.

UM CENTAVO DUPLICADO			
Anos	Quantia	Anos	Quantia
21 anos de Idade	0,01	41 anos de Idade	10.485,76
22 anos de Idade	0,02	42 anos de Idade	20.971,52
23 anos de Idade	0,04	43 anos de Idade	41.943,04
24 anos de Idade	0,08	44 anos de Idade	83.886,08
25 anos de Idade	0,16	45 anos de Idade	167.772,16
26 anos de Idade	0,32	46 anos de Idade	335.544,32
27 anos de Idade	0,64	47 anos de Idade	671.088,64
28 anos de Idade	1,28	48 anos de Idade	1.342.177,28
29 anos de Idade	2,56	49 anos de Idade	2.684.354,56
30 anos de Idade	5,12	50 anos de Idade	5.368.709,12
31 anos de Idade	10,24	51 anos de Idade	10.737.418,24
32 anos de Idade	20,48	52 anos de Idade	21.474.836,48

33 anos de Idade	40,96	53 anos de Idade	42.949.672,96
34 anos de Idade	81,92	54 anos de Idade	85.899.345,92
35 anos de Idade	163,84	55 anos de Idade	171.798.691,84
36 anos de Idade	327,68	56 anos de Idade	343.597.383,68
37 anos de Idade	655,36	57 anos de Idade	687.194.767,36
38 anos de Idade	1.310,72	58 anos de Idade	1.374.389.534,72
39 anos de Idade	2.621,44	59 anos de Idade	2.748.779.069,44
40 anos de Idade	5.242,88	60 anos de Idade	5.497.558.138,88

A tabela transformada indica a jornada do Viajante da Via Lenta, evidenciando que os juros compostos não exercem poder até o momento em que a maior parte da vida do sujeito tenha se evaporado. O dinheiro alto não chega antes dos seus cinquenta ou sessenta anos, e isso deduzindo 100% de retornos todos os anos. O retorno médio dos mercados precisaria ser de 7%. Mesmo assim, duplicando, com idade de 40 anos você mal tem 6 mil. Novamente, essa é a escolha da Via Lenta: aprisionar-se ao tempo com ganhos incontroláveis.

Os Viajantes da Via Expressa compreendem essa fraqueza e percebem que os juros compostos são uma arma mais poderosa com grandes quantias de dinheiro. Para os juros compostos serem efetivos, você precisa ultrapassar 30 anos de inaptidão matemática, surfando na onda quando for possível.

O TSUNAMI DOS JUROS COMPOSTOS

Assim como um Tsunami, a força dos juros compostos não é visível até que ele esteja se movendo próximo à praia. Conforme as ondas se aproximam da orla, ele se torna incrivelmente poderoso. A maioria dos Viajantes da Via Lenta tenta surfar no Tsunami quando ele ainda está lá no meio do oceano. E adivinha só – nada acontece. Eles flutuam sem direção, indo a lugar nenhum. Dez por cento de juros sobre 5 mil não faz milionários. Guardar 200 por mês de seu salário em uma poupança com baixíssimas taxas de retorno não o tornará rico rapidamente. Você simplesmente não pode surfar em uma onda a quilômetros de distância da praia.

UM CENTAVO DUPLICADO			
Anos	Quantia	Anos	Quantia
21 anos de Idade	0,01	41 anos de Idade	10.485,76
22 anos de Idade	0,02	42 anos de Idade	20.971,52
23 anos de Idade	0,04	43 anos de Idade	41.943,04

VOCÊ PODE PULAR 30 ANOS E COMEÇAR AQUI?			
24 anos de Idade		anos de Idade	83.886,08
25 anos de Idade		anos de Idade	167.772,16
26 anos de Idade		anos de Idade	335.544,32
27 anos de Idade	0,64	47 anos de Idade	671.088,64
28 anos de Idade	1,18	48 anos de Idade	1.342.177,28
29 anos de Idade	2,50	49 anos de Idade	2.684.354,56
30 anos de Idade	5,12	50 anos de Idade	5.368.709,12
31 anos de Idade	10,24	51 anos de Idade	10.737.418,24
32 anos de Idade	20,48	52 anos de Idade	21.474.836,48
33 anos de Idade	40,96	53 anos de Idade	42.949.672,96
34 anos de Idade	81,92	54 anos de Idade	85.899.345,92
35 anos de Idade	163,84	55 anos de Idade	171.798.691,84
36 anos de Idade	327,68	56 anos de Idade	343.597.383,68
37 anos de Idade	655,36	57 anos de Idade	687.194.767,36
38 anos de Idade	1.310,72	58 anos de Idade	1.374.389.534,72
39 anos de Idade	2.621,44	59 anos de Idade	2.748.779.069,44
40 anos de Idade	5.242,88	60 anos de Idade	5.497.558.138,88

O Viajante da Via Expressa observa as forças do Tsunami próximo à praia e busca encontrá-lo na orla. A esse ponto, é possível surfar na onda gigante e ver o seu impacto. Para acionar o poder dos juros compostos, comece na orla, com um grande valor do qual você possa tirar vantagem. Dez por cento de juros sobre 10 milhões é 1 milhão por ano – 83.333 por mês. Explore os juros compostos na crista da onda, e não quando ela está a quilômetros de distância da praia.

O objetivo desta metáfora é mostrar que os ricos não estão usando os juros compostos para ficar ricos; eles estão usando para obter renda e liquidez. Um ganho de 5%, livre de impostos, sobre 10 milhões corresponde a 500 mil por ano de renda passiva. Assim como uma onda de Tsunami próxima a orla da praia, os juros compostos ganham uma força fenomenal quando utilizados a partir de grandes quantias de dinheiro. É neste ponto que o dinheiro se transforma em uma fonte de renda completamente passiva. Quanto a ganhar seus 10 milhões, a solução está no aumento por meio de crescimento exponencial decorrente de um negócio próprio, seguindo a Via Expressa – impulsionando sua renda líquida somada ao seu valor patrimonial – e NÃO cortando despesas, NÃO investindo no mercado de ações, e NÃO através de um emprego.

- Um Real (ou Dólar) poupado é uma semente para uma árvore de dinheiro;
- Meros 5% de juros sobre 10 milhões de dólares equivale a 40 mil por mês de renda passiva;
- Um real (ou dólar) salvo é o melhor instrumento de renda passiva que existe;
- Viajantes da Via Expressa (os ricos) não usam juros compostos ou os mercados para ficar ricos, mas para criar renda e preservar sua liquidez;
- Um real (ou dólar) poupado é um soldado a mais em seu exército;
- Os ricos tiram vantagem dos juros compostos quando a onda está próxima à orla, aplicando grandes quantias de dinheiro;
- Os Viajantes da Via Expressa acabam se tornando pessoas que emprestam dinheiro.



A Verdadeira Lei da Riqueza

Não tente se tornar um homem de sucesso, mas um homem de valor.

~ ALBERT EINSTEIN

EFEITO, E NÃO ATRAÇÃO

A Lei do Efeito. Matemática é a língua que transcende o Universo. Ela não pode ser controlada nem debatida. Dois mais dois é igual a quatro. O número 10 milhões sempre será maior que o número 24. Essas afirmações são fatos e não estão sujeitas uma interpretação feita por meio de teorias místicas ou filosóficas. *A matemática é uma lei.* Filosofias “secretas” e místicas não são.

Se você quer ficar rico, comece observando a verdadeira lei do Universo – A MATEMÁTICA – e não alguma lei mágica que não pode ser provada nem documentada. Dizer coisas bonitas frente à fogueira do camping não deixará você rico. Ah, e cuidado para não encher sua calça de terra. Eu sei que a Lei da Atração parece ser ótima e ter aplicações práticas.

Para aqueles que não estão familiarizados com a Lei da Atração, eu explico: trata-se de uma filosofia mística que afirma que você se torna aquilo que pensa e que seus pensamentos conscientes e subconscientes são o que moldam sua realidade. Esta lei afirma que se você souber exatamente o que quer, você deve pedir isso ao Universo, visualizar em sua mente esse seu desejo se realizando e, posteriormente, ele de fato se concretizará. Pense em riqueza e você ganhará riqueza! Parece fácil, não é?

Eu não vou esconder minha opinião contrária sobre esta crença: eu acho tudo isso uma baboseira, orquestrada para vender livros para aqueles que pensam que o “pensamento” os deixará ricos. Na verdade, a Lei da Atração não é nada além de princípios antigos sobre crença e visualização, repaginados e reconstruídos mercadologicamente para o consumo em massa. Quem são os verdadeiros Viajantes da Via Expressa? Aqueles que vendem os livros sobre a Lei da Atração!

ASSAR UM BOLO SEM AÇÚCAR?

Por que eu demorei tanto para escrever este livro? Eu passei anos desejando e pensando positivamente sobre ele. Eu deixei a Lei da Atração realizar o trabalho. Pedi ao Universo por este livro, eu estava aberto a isso. Eu visualizei em minha mente e até mesmo tirei a foto de uma estante e coloquei meu livro nela com o Photoshop. E o que aconteceu?

Absolutamente nada. Nadinha. Nothing. O universo nunca me deu meu livro terminado. O fato é que, apesar de todo meu pensamento positivo e minhas meditações pedindo ao Universo pelo meu livro, ele só se materializou quando eu sentei minha bunda na cadeira e comecei a escrevê-lo. Eu assumi um compromisso coordenado com uma ACÃO, uma escolha consciente, e depois me comprometi com esta escolha através de atitudes.

Se você for um fã da Lei da Atração e achar esta crítica ofensiva, tudo bem; eu não escrevi este livro para fazer amigos ou para ficar famoso sobre ter um pensamento positivo. Eu o escrevi para te falar exatamente o que você precisa fazer para ficar rico. Pensar nunca deixou ninguém rico, a não ser que este pensamento se manifeste em ações consistentes e por meio da aplicação de leis que realmente funcionem.

Na verdade, eu acho insultante alguém pensar que meu sucesso se deu por meio de pensamento positivo. Eu sou um realista que comprehende a natureza humana, e esta natureza tende a escolher o caminho com menos obstáculos. Não me surpreende que estes livros sobre a “atração” vendam tanto. Esses livros que prometem as estradas mais fáceis para chegar à riqueza são sempre bem sucedidos porque, assim como sexo, “facilidade” se vende bem. *Acontecimentos de riqueza vendem bem. Processos não.*

Sim, é melhor ter positividade do que negatividade. A crença é o ponto inicial para se promover mudanças. Visualizar o que se quer é essencial. Sim, se

você não acreditar que é capaz, eu tenho más notícias para você – você de fato não é. Essas coisas não são novas, elas são VELHAS. Mesmo que a Lei da Atração seja um martelo interessante para se ter na caixa de ferramentas, seu defeito é que ela ignora o verdadeiro segredo por trás da riqueza, o verdadeiro segredo que transcende toda a riqueza, todas as pessoas, todas as culturas e todas as estradas – e esse segredo é a Lei do Efeito. O defeito da “Lei da Atração” é que ela ignora a matemática.

A LEI DO EFEITO: ESSENCIAL AO VIAJANTE DA VIA EXPRESSA

A Lei do Efeito afirma que *quanto mais vidas você impactar através do mecanismo que você controla, em escala e/ou em magnitude, mais rico você se tornará*. A versão mais curta é simples: Impacte milhões e você ganhará milhões.

Um tempo atrás eu escrevi um artigo com o título de *O Artigo Mais Curto Sobre “Ganhar Milhões” que Já Foi Escrito*. Adivinhe qual o tamanho deste artigo. Um parágrafo? Talvez uma frase ou duas? Não. Apenas duas palavras. E quais eram essas palavras? Impacte milhões. *Impacte milhões e ganhe milhões*. Não tem como simplificar mais do que isso!

Em outras palavras, quantas vidas você impactou? Quem se beneficiou com seu trabalho, seu patrimônio e suas ações? Quais problemas você solucionou? Qual valor você tem para a sociedade? Se você trabalha como recepcionista em um hotel, você simplesmente não está causando muito impacto e sua conta bancária será uma representação deste mesmo fato. A quantidade de dinheiro que você tem (ou não tem) é um reflexo direto da quantia de valor que você ofereceu (ou deixou de oferecer).

O EFEITO É ESCALA, MAGNITUDE, OU AMBOS

Para explorar a Lei do Efeito, seu negócio precisa causar um impacto de escala, de magnitude, ou de ambos. Dentro de nossa equação da riqueza da Via Expressa, “escala” e “magnitude” estão implícitas na variável “lucro líquido”.

$$\text{LUCRO LÍQUIDO} = \text{Unidades Vendidas (Escala)} \times \text{Lucro por Unidade (Magnitude)}$$

Um exemplo de ESCALA pode ser visto em nosso mapa da Via Lenta através de uma variável dentro da equação: unidades vendidas. Se você vender 20 milhões de canetas a 75 centavos cada uma, você ganhará 15 milhões. Isso é

causar um impacto em ESCALA com pouca MAGNITUDE. Obviamente, vender canetas não é algo que gera um grande impacto na vida das pessoas. A riqueza é transmutada através da ESCALA, e não da magnitude.

A magnitude, ao contrário, exerce grande impacto em poucos, sendo refletida em nossa equação da riqueza da Via Expressa como LUCRO POR UNIDADE. O preço sempre reflete a magnitude. Se você vende um produto que vale 50 milhões, você tem acesso à magnitude. Por exemplo, se você possuísse um complexo de apartamentos baratos com 400 unidades e lucrasse 100 reais de cada uma, você geraria 40 mil de renda mensal. Pelo fato de você estar fornecendo moradia para 400 famílias, você estaria gerando um impacto de magnitude, e não de escala. Fornecer abrigo tem magnitude. Atividades de magnitude possuem maior potencial de lucro com escalas menores, sendo que a magnitude sempre se reflete no preço do item. Valor alto = preço alto = magnitude alta.

Se você conseguir unir bem escala e magnitude, não ganhará apenas milhões, mas bilhões. Donald Trump gera um impacto tanto em magnitude quanto em escala e, sendo assim, ele vale bilhões.

A escala cria milionários. A magnitude cria milionários. Escala e magnitude juntas criam bilionários.

SIGA O DINHEIRO!

Infelizmente, a palavra “lei” é usada indiscriminadamente por aí para determinar conceitos que na verdade não são leis. A Lei da Atração não é uma lei, mas uma teoria. A palavra “lei” é absoluta. Leis funcionam 100% das vezes. Se você jogar uma melancia da janela do décimo andar de seu prédio, a Lei da Gravidade assume o controle – a melancia cai no chão todas as vezes que você fizer isso. O resultado é 100% certo.

Infelizmente, pensamento positivo e a visualização do que se deseja não funcionam em 100% das vezes. Crenças e teorias não são coisas absolutas e, portanto, não podem ser classificadas como leis. A Lei do Efeito, por sua vez, é absoluta.

Mostre-me qualquer bilionário que tenha criado sua fortuna por conta própria e eu mostrarei a você que ele é uma pessoa que impactou vidas em escala e magnitude, direta ou indiretamente.

O “Garganta Profunda”, ex-diretor do FBI conhecido por ser a fonte que auxiliou os jornalistas do The Washington Post em 1972 a realizar uma série de

entrevistas que levaram à renúncia do então presidente dos Estados Unidos Richard Nixon, disse aos jornalistas: “Siga o dinheiro”. E quando você faz isso, você encontra a única e verdadeira lei da riqueza, que é o efeito. Por quê? Porque o efeito tem suas raízes na matemática e, por isso, ele opera independente de qualquer mapa.

Um viajante da Via Lenta pode usar a Lei do Efeito para escapar de seu confinamento. Veja os atletas profissionais, atores e empreendedores – suas explosões de valor intrínseco acontecem por causa do efeito: a sociedade de repente percebe seu valor como algo exorbitante. Sim, essas pessoas ainda estão trocando seu tempo por dinheiro, mas a um nível extraordinário de valor.

Por exemplo, na última década, Bill Clinton ganhou mais de 50 milhões realizando palestras. Por mais que ministrar palestras seja uma troca direta de tempo por dinheiro, o valor intrínseco dele é legendário, talvez mais alto do que 100 mil dólares por hora. Por trás da taxa alta está a Lei do Efeito. *Ele fala para milhões e é pago milhões.*

Um rapper vende milhões de músicas e é pago milhões. Uma dona de casa vende milhões de itens de cozinha e ganha milhões. Um vencedor da loteria ganha milhões porque milhões de pessoas participaram da aposta. O filho do Daddy Warbuck herda milhões porque a empresa Warbucks Company serviu a milhões. Um cirurgião plástico ganha milhões porque seus clientes servem a milhões. Vá até a fonte do dinheiro milionário e você encontrará milhões de alguma coisa.

O efeito de escala ou magnitude sempre precede o dinheiro, direta ou indiretamente. Quanto mais vidas você impactar, direta ou indiretamente, mais riqueza você irá atrair.

GRANDE RIQUEZA SEGUE GRANDES NÚMEROS

Atletas são o exemplo perfeito para a Lei do Efeito. Se você joga futebol profissionalmente, você é pago por um valor intrínseco exorbitante. Em 2009, Alex Rodriguez, um jogador de basebol americano, assinou um contrato de 240 milhões. Como exatamente isso se justifica? Simples. A Lei do Efeito justifica toda riqueza. Alex Rodriguez, por meio do basebol, entretém milhões de pessoas. Ele tira vantagem da ESCALA. Acontece o mesmo para qualquer atleta profissional. Eles recebem milhões porque ele entretém milhões. Um comediante que faz milhões de pessoas rirem recebe milhões. O executivo que cria uma corporativa que serve a milhões, recebe milhões.

Novamente, essas são posições glorificadas de poder do valor intrínseco que tiram vantagem da Lei do Efeito. Se você quiser ficar rico por meio do valor intrínseco, você precisa fazer isso através da Lei do Efeito. Assuma uma posição que gere impacto sobre milhões. Torne-se indispensável e insubstituível como um atleta, um comediante ou um executivo do alto calão.

Você não consegue ter acesso a milhões de pessoas como um atleta tem? Então vá diretamente à fonte e sirva a ela. Por exemplo, agentes de atletas renomados são tão ricos quanto os próprios atletas porque eles têm contato indireto com a Lei do Efeito. Agentes imobiliários que se especializam na negociação de mansões luxuosas se tornam ricos porque eles se conectam indiretamente aos árbitros da lei. A Lei do Efeito não se importa com os mapas, ou se você troca seu tempo por dinheiro. Ela só se preocupa com o poder matemático dos números altos. Gere um impacto gigante algumas vezes ou impacto pequeno milhões de vezes.

João Magnitude é dono de uma empresa que lida com negócios imobiliários. Ele desenvolveu 14 complexos de escritórios e partições na forma de condomínios. Cada complexo completamente vendido gera a ele um lucro de 400.000,14 (escala) x 400,000 (magnitude) é igual a 5,6 milhões.

João Escala escreve um livro detalhando a dieta das estrelas. Ele vende 8 milhões de cópias (escala) e ganha 7 dólares por cópia (magnitude). Ele ganha a mesma quantidade: 5,6 milhões.

Quanto mais próximo você estiver da fonte dos grandes números, mais próximo você estará da riqueza. Servir a milhões significa ganhar milhões. *Pense grande para ganhar números grandes.*

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- A Lei do Efeito afirma que quanto mais vidas você impacta, em escala ou em magnitude, mais rico você se tornará;
- A escala se traduz como “unidades vendidas” em nossa variável de lucro na equação da riqueza da Via Expressa. A magnitude corresponde ao “lucro por unidade”;

- A Lei da Atração não é uma lei, mas uma teoria. A Lei do Efeito é absoluta e opera independente de qualquer mapa;
- Todos os ricos que tenham construído sua fortuna por esforço próprio se originam na Lei do Efeito;
- O absolutismo da Lei do Efeito vem do acesso direto e do controle (você sendo o atleta) versus acesso indireto (você sendo o agente do atleta);
- Para ganhar milhões, você precisa servir a milhões com escala ou a poucos com magnitude.

Parte 6

Seu Veículo para a Riqueza: Você





Seja Dono de Si Mesmo Primeiro

Acontecimentos e circunstâncias têm sua origem em nós mesmos.

Eles florescem de sementes que nós plantamos.

~ HENRY DAVID THOREAU

A PARALISIA CAUSADA PELO “PAGUE A SI MESMO PRIMEIRO”

Para obter sucesso na Via Expressa é preciso ter um veículo de qualidade e preparado para a jornada que o aguarda. Você é o veículo para a riqueza. Você é o mecanismo que gera movimento. Você é responsável por fazer a viagem e o primeiro passo é assumindo o controle sobre você, sendo dono de você mesmo.

Com certeza você já ouviu que na Via Lenta é preciso “economizar dinheiro”. Costumo usar a expressão em inglês “pay yourself first” (em português, “pague a si mesmo primeiro”), nascida no clássico livro de 1926, *O Homem Mais Rico da Babilônia*, escrito por George Clason. É com certeza uma boa leitura, mas contém algumas falhas.

Se você não está familiarizado com o “economize dinheiro”, trata-se de uma doutrina da Via Lenta que pressiona você a guardar o que recebe (pagar a si mesmo) antes de usar seu dinheiro para pagar os outros – comida, gasolina, IPVA, IPTU e outras contas. Isso supostamente força um aumento a velocidade do veículo de aceleração da riqueza do Viajante da Via Lenta; o dinheiro poupança é revertido em juros compostos por meio de investimentos no mercado.

O fato é que, aconselhar um Viajante da Via Lenta a “economizar dinheiro”, ou “pagar a si mesmo primeiro”, é como aconselhar um tetraplégico a subir um lance de escadas. É inútil e não gera resultados. Se você tem um emprego, analise seu último salário. Seu salário bruto é o mesmo que seu salário líquido? Não é, e para algumas pessoas, chega a ser 35% menor. Além disso, taxas de previdência, impostos e demais descontos em folha de pagamento também limitam o que você recebe a quantias mínimas, tornando a tarefa de criar riqueza com base na renda obtida através do trabalho uma dificuldade monstruosa.

Se sua fonte de renda primária vem de um emprego, sua habilidade para “pagar a si mesmo primeiro” está paralisada porque o governo é pago antes! Para que o “pague a si mesmo primeiro” seja legítimo, você realmente precisa guardar o dinheiro para você primeiro, em quantias altas, e pagar o governo por último. *Você precisa ser dono de seu veículo.*

PARA PAGAR A SI MESMO PRIMEIRO, VOCÊ PRECISA SER DONO DE SI

Você não pode “pagar a si mesmo primeiro” se você não for dono de si. Seu veículo (você) precisa estar livre e desimpedido. *Se você tem um emprego, alguém é dono de você.* E quando alguém é dono de você, você não é pago primeiro, mas por último.

O primeiro passo para controlar seu veículo – que é você – é ser dono de si mesmo de forma que você possa verdadeiramente pagar a si mesmo primeiro e deixar o governo por último. Isso pode ser alcançado inserindo seu negócio em uma corporação que você controle.

A corporação funciona como uma moldura para a Via Expressa porque ela oferece o benefício imediato do “pague a si mesmo primeiro” versus o “pague os outros primeiro”. Quando você é dono de uma corporação, os lucros líquidos são reduzidos pelas despesas. O lucro restante é taxado e impostos são pagos ao governo. Além disso, corporações funcionam sem depender diretamente de seus donos e sobrevivem através do tempo. *Elas são estruturas substitutas que funcionam como seu sistema de negócios.*

Quando você é dono de uma corporação, o governo é pago quatro vezes por ano, um a cada trimestre, de acordo com as taxas estimadas. Se você trabalha com folhas de pagamento, você paga impostos sempre que paga seus funcionários. No meu caso, eu pago a mim mesmo primeiro 365 vezes por ano

enquanto o governo é pago apenas 4 vezes. Você não acha que esta estrutura soa como uma que de fato conduz ao “pagar a si mesmo primeiro” e, além disso, que leva à riqueza?

COMO SER DONO DE SI MESMO

Assim como muitos empreendedores, eu cometi o terrível erro de me envolver em um negócio como o único proprietário. Qualquer “consultor” financeiro que recomende uma estrutura de negócios que envolva um único proprietário ou parcerias gerais deve ser evitado como um banheiro de rodoviária. Essas formas de gerenciamento de negócios devem ser evitadas porque elas não o protegem e jogam sobre você e seu patrimônio pessoal uma responsabilidade ilimitada. Se você for um encanador, único proprietário de seu negócio, e você deixar accidentalmente uma ferramenta de cortar canos na casa de um cliente e o filho dele de 3 anos encontrar e se matar com este objeto, adivinhe só? Eles virão atrás de você, porque você escolheu ser o único responsável pelo seu negócio e ficou desprotegido. Em vez de processar uma corporação, eles processarão você e tudo que você tiver será usado para pagar a indenização. As melhores estruturas para negócios da Via Expressa são:

- 1) Corporação C;
- 2) Corporação S;
- 3) Corporação com responsabilidade limitada.

Cada uma possui vantagens e desvantagens, mas todas compartilham dois benefícios comuns: limitação da responsabilidade e maior eficiência em relação aos impostos.

A CORPORAÇÃO C

A corporação C é uma estrutura de negócios que sobrevive ao tempo e pode ser facilmente transferida. São cobrados impostos dos lucros de acordo com taxas sobre a renda, sendo que a renda líquida é distribuída entre os acionistas.

Alguns donos de Corporações C usam essa estrutura para implantar uma estratégia conhecida como “divisão de renda”. Ela consiste em partilhar a renda proveniente do negócio tanto para o dono quanto para a empresa, obtendo assim uma redução dos impostos incidentes sobre ambos e proporcionando uma renda alta para apenas um. Embora o objetivo deste livro não seja entrar

em detalhes aprofundados sobre estratégias de impostos e de formação de corporações, este tema aborda um importante componente da Via Expressa, que é o controle.

Enquanto Corporações C e seus donos ficam sujeitos a uma dupla taxação (impostos sobre os lucros corporativos e os dividendos dos acionistas), esta estratégia é vantajosa para corporações maiores e corporações com estratégia de “crescimento patrimonial”. Em outras palavras, se você não planeja distribuir lucros e está focado em construir “valor patrimonial” em vez de “lucro líquido”, as Corporações C são uma boa escolha. A maioria das empresas de capital aberto são Corporações C que não distribuem os dividendos para seus acionistas. Elas fazem sua receita crescer e aumentam o valor patrimonial.

A CORPORAÇÃO S

Uma Corporação S é como uma Corporação C, com exceção de que ela não é taxada como uma entidade separada. Considerada uma entidade com “passe livre”, os impostos não são cobrados a nível corporativo, mas a nível individual. Eles são reflexo do retorno de impostos pessoal do dono da empresa. As Corporações S também têm algumas vantagens em relação aos impostos porque os lucros não ficam sujeitos ao alto imposto sobre trabalhador liberal que acomete os proprietários únicos. Contudo, diferentemente da Corporação C, que pode ter donos ilimitados, a Corporação S tem o limite de 100 donos e existe a necessidade de preencher alguns requerimentos adicionais.

A CORPORAÇÃO COM RESPONSABILIDADE LIMITADA

Este tipo de corporação opera exatamente como uma corporação qualquer, com os benefícios de uma sociedade ou de um proprietário único. Os lucros passam pelos donos, chamados de membros, e são reflexo de seus impostos de renda. Ela também é considerada uma entidade com “passe livre” porque o lucro vai diretamente para os donos. No caso de sociedades, as Corporações com Responsabilidade Limitada e as Corporações S são as estruturas recomendadas em vez das sociedades gerais que, novamente, não oferecem proteção sobre responsabilidade.

No caso de startups pequenas, eu recomendo tanto as Corporações com Responsabilidade Limitada quanto as Corporações S. Fique longe de sociedades e de ser proprietário único, já que essas estratégias não protegem a

responsabilidade. Criar uma corporação não é tão assustador quanto parece. Dependendo das legislações do seu país, pode não custar caro. No estado do Arizona, nos Estados Unidos, é possível criar uma corporação com algumas centenas de dólares.

SELECIONANDO UMA ENTIDADE

Para decidir sobre qual entidade selecionar você deve levar em consideração seus objetivos e a visão que tem para seu negócio. Aqui estão algumas perguntas gerais para ajudá-lo a decidir.

- Qual é sua estratégia de saída? Abrir o capital? Vender para investidores privados?
- Qual é sua estratégia de crescimento?
- Qual seria sua exposição de responsabilidade na pior das hipóteses?
- Você planeja aumentar o capital agora ou no futuro?
- Você planeja contratar empregados?
- Você planeja ter novos sócios?
- Você planeja obter lucros rapidamente? Ou não por enquanto?

Suas respostas determinarão qual a melhor entidade para você. No meu negócio, eu uso tanto a Corporação S quanto a Corporação com Responsabilidade Limitada. E, por último, eu não sou nenhum contador ou advogado e, sendo assim, esses conselhos não devem ser considerados como profissionais dentro da área. Então, por favor, consulte alguém com as credenciais apropriadas e verifique (ou descubra se estava equivocado) o que eu recomendei.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- O “pague a si mesmo primeiro” é impossível em um emprego;
- Para ser dono de seu veículo (você), crie uma corporação que divorce formalmente você do ato de trabalhar para seu negócio. Sua corporação substitui seu trabalho;
- As entidades de negócios recomendadas na Via Expressa são: Corporação C, Corporação S ou Corporação com Responsabilidade Limitada.



O Volante da Vida

Sua vida é o resultado da soma de todas as escolhas que você fez, consciente e inconscientemente. Se você conseguir controlar o processo de escolha, você poderá controlar todos os aspectos de sua vida. Você descobrirá a liberdade que nasce quando você é dono de si mesmo.

~ ROBERT F. BENNETT

A PRINCIPAL CAUSA DA POBREZA

Se a pobreza fosse uma doença, tente deduzir qual seria sua causa. Óbvio que é a falta de dinheiro, você talvez dissesse. Mas será que esta é a causa ou o sintoma de um problema mais profundo? Falta de estudos? Falta de oportunidade, de pessoas para seguir de exemplo, ou de determinação? Não. São todos sintomas. Se você retraçar as pegadas da pobreza, você descobrirá que ela sempre começa em momento específico: *o da escolha*. Escolhas ruins são a principal causa da pobreza.

O CORAÇÃO DO PROBLEMA

Conforme minha renda aumentou, meu colesterol acompanhou. A estrada da vida boa é percorrida ao lado do penhasco da gula. O método de combate preferido do meu médico eram os remédios. Eu me recusei porque queria corrigir os problemas, e não mascarar os sintomas.

Se você se aproximar da riqueza como uma grande companhia farmacêutica e atacar os sintomas negligenciando os problemas, você não será

bem sucedido. Se sentindo cansado? Tome este comprimido. Quer perder peso? Outro comprimido. Os problemas são ignorados ao passo que os sintomas são tratados com ciclos intermináveis de remédios. Eu me recusei a tomar comprimidos para combater o colesterol alto porque ele atacava os sintomas, e não o problema. *O problema era a minha péssima dieta; o colesterol era um sintoma.*

Se o tanque do seu carro tiver um pequeno vazamento, como você faz para consertar? A solução sintomática consistiria em aumentar as idas ao posto de gasolina para garantir que o nível de combustível se mantenha estável.

A solução problemática seria tapar o buraco. Uma trata o sintoma (o vazamento), enquanto a outra se direciona a lidar com o problema (existe um buraco no tanque). Mesmo que adicionar mais combustível seja uma forma de lidar com o sintoma, isso não soluciona o problema. Quando se deixa de tratar o sintoma, o problema permanece.

Como isso se relaciona com o sucesso e as escolhas? Simples: *se você não está onde deseja estar, o problema está nas suas escolhas.* Suas circunstâncias são os sintomas causados por elas. Por exemplo, todo mundo adora citações famosas. Então aqui vão duas:

- *A vontade de perseverar é geralmente a diferença entre o fracasso e o sucesso.*
- *Sucesso significa ter a coragem, a determinação, e a vontade de se tornar a pessoa que você acredita que nasceu para ser.*

O problema com essas duas citações é que elas são assintomáticas. Elas são ambíguas em relação ao que é realmente importante, que é a escolha. A primeira citação fala sobre perseverança. Como se persevera? Reagindo a escolhas conscientes. Não apenas uma escolha, mas a centenas, talvez até milhares. Você não pode perseverar com apenas uma escolha. Você não acorda um dia e simplesmente pensa “Ah, hoje eu vou escolher perseverar”. Isso deve acontecer todos os dias, e não apenas uma vez! A perseverança é arquitetada por muitas escolhas, que criam seu estilo de vida. Se você desistir depois de duas tentativas, você perseverou? Você pode afirmar ter perseverança após um fracasso?

Da mesma forma, a segunda citação contém o mesmo enigma. A determinação não é uma única escolha, mas milhares delas. Você não pode escolher ser determinado; isso deve ocorrer repetidamente, concretamente e com comprometimento.

O que quero dizer com isso tudo é que o sucesso por meio da Via Expressa não é obtido através de uma escolha, mas de centenas. E quando você amarra diversas escolhas entre si, elas criam seu processo, e este criará seu estilo de vida. As escolhas baseadas em seu estilo de vida farão de você um milionário.

• VOLANTE DA SUA VIDA

Suas escolhas criam as faíscas de circunstâncias futuras. O tecido de sua vida é costurado por consequências cumulativas de suas escolhas – milhões delas – que o colocam em movimento. Você age, reage, acredita, desacredita, comprehende, deixa de compreender, e tudo isso molda sua existência. Se você está insatisfeito com a vida, suas escolhas são as únicas responsáveis pela situação. Culpe a si mesmo e às escolhas que você fez. Sim, você é o que você escolheu.

Foi preciso 26 anos da minha vida e uma forte nevasca para impulsionar a potência das minhas escolhas. A nevasca barrava minha limusine, mas eu estava lá porque eu escolhi estar. Eu escolhi aceitar aquele emprego. Eu escolhi pagar um aluguel barato. Eu escolhi permanecer em Chicago. Eu escolhi evitar a vida corporativa após concluir a faculdade. Eu escolhi meus amigos. Eu escolhi meus direcionamentos quanto aos negócios. Eu escolhi tudo isso, e estas escolhas moldaram minha vida até aquele exato momento. Eu acordei com a epifania de que *eu era o motorista da minha vida* e meus problemas eram consequência das minhas escolhas. Eu havia me conduzido até lá!

Onde quer que você esteja: lendo no metrô, em um avião, no banheiro de um apartamento barato, ou em uma praia no Caribe, você é quem escolheu. Eu não forcei você a pegar este livro e lê-lo. Você escolheu fazer isso. *Sim, você está exatamente onde decidiu estar.* E se isso te faz infeliz, você precisa começar a fazer escolhas melhores.

ESCOLHA SER RICO OU ESCOLHA SER POBRE

Há um enorme abismo entre pensar em riqueza e escolher a riqueza. Você pode escolher a Calçada, a Via Lenta ou a Via Expressa. Você pode escolher alinhar

sua vida a um propósito maior, ou deixar a vida decidir por você. Você pode escolher acreditar nessas teorias ou não. O denominador comum é VOCÊ.

Seu volante (a escolha) é a forma de controle mais poderosa que você tem em sua vida. Por que eu odeio a Via Lenta? Porque ela nega a você seu poder de escolha e o delega a outra pessoa – a empresa, o chefe, o mercado de ações, a economia e uma infinidade de outros fatores.

As pessoas não escolhem ser pobres. Elas tomam decisões ruins que lentamente completam o quebra-cabeça da pobreza. Analise as pegadas da pobreza e você verá que ela acontece lenta, sistemática e metodicamente, por meio de péssimas escolhas.

- A escolha de colar nas provas ou estudar para elas.
- A escolha de não levar a sério a faculdade porque são seus pais que pagam as mensalidades.
- A escolha de mentir ou de ser honesto.
- A escolha de dirigir seu carro sem ter um seguro.
- A escolha de ser amigo de pessoas ruins em vez de pessoas boas.
- A escolha de assistir TV ou ler um livro.
- A escolha de dirigir a 100 km/h em um perímetro de 60 km/h.
- A escolha de assaltar a loja de conveniência da esquina.
- A escolha de exagerar na comida ou nas bebidas alcoólicas.
- A escolha de acreditar em pessoas sem registros anteriores.
- A escolha de traír seu parceiro.
- A escolha de comprar com cartão de crédito.
- A escolha de ficar chapado todo fim de semana.
- A escolha de contratar alguém sem checar suas referências.
- A escolha de jogar videogame por 30 horas por semana.
- A escolha de se casar depois de namorar por quatro semanas.
- A escolha de entrar em um negócio com parceiros incompetentes.

A ESTRADA PARA AS ESCOLHAS TRAIÇOEIRAS ESTÁ SEMPRE ABERTA

Eu sempre gostei de uma boa corrida de rua. Tendo possuído alguns Vipers tunados, era comum ser desafiado. Em uma tarde de verão, após alguns drinques, eu deixei meu ego tomar conta e resolvi participar de uma corrida de rua. Eu perdi o controle do carro, atravessei a pista para a contramão e bati em uma árvore. Quando o carro parou, quem ocupava o banco do passageiro era

uma palmeira de 9 metros de altura. Eu fui detido, levado para a cadeia e acusado de dirigir embriagado e de colocar em risco outras pessoas.

Por sorte, eu não matei ninguém e nem a mim mesmo. Inclusive, o policial que me prendeu (que presenciou a corrida inteira – que ótimo, não?) afirmou que se o impacto tivesse ocorrido no lado do motorista em vez do passageiro, eu teria morrido. Eu sobrevivi a um cara ou coroa de vida ou morte. Refletindo, considero que minha escolha de participar da corrida foi uma *escolha traiçoeira*.

Escolhas traiçoeiras são ações que causam danos irreparáveis a sua vida, seus sonhos e seus objetivos. As consequências lançam a vida a desvios imprevistos e rodovias perigosas das quais é difícil escapar e, geralmente, se transformam em uma situação permanente.

Se eu tivesse matado alguém, eu passaria anos na prisão, gastaria metade da minha fortuna com advogados e teria que viver com a dolorosa realidade de que eu tomei a vida de uma pessoa. A minha vida seria transformada imediatamente, com novas circunstâncias reveladas. Nenhuma quantidade de dinheiro pode manter você fora da prisão ou absorver sua alma da dor de ter tirado a vida de alguém. Escolhas traiçoeiras mudam sua vida para sempre.

Jack financia sua casa dos sonhos, escolhendo uma hipoteca de 800 mil dólares quando ele ganha apenas 65 mil por ano. Devido ao crédito facilitado e ao mercado imobiliário explodindo, ele aceita fazer o parcelamento. Ele não lê os documentos que assina e supõe que quem cedeu a ele o empréstimo tem as melhores intenções. Dezoito meses depois, a taxa de juros é reajustada para mais e ele passa a não conseguir mais pagar a hipoteca, o que o força abrir mão do investimento. Sua falta de credibilidade o assombra por 12 anos. Ele não consegue ser aprovado para uma nova hipoteca e potenciais oportunidades de negócios permanecem inexploradas.

André, um milionário da Via Expressa de 28 anos, tem tudo: uma bela esposa, dinheiro, uma filha bebê saudável, e sete restaurantes espalhados pelos melhores bairros. André está no topo do mundo. Até que em uma sexta-feira à noite, depois celebrar o aniversário de um de seus gerentes, André dirige bêbado de volta para casa. Ele escolhe pensar “Eu

estou bem para dirigir". No caminho de casa, ele se envolve em um acidente e mata uma família de quatro pessoas. Ele é preso por dirigir embriagado e, após seu julgamento, passa 11 anos de sua vida na prisão. Ele perde o negócio e a família.

A vida de André mudou para sempre por causa de diversas escolhas traiçoeiras. A escolha de beber. A escolha de dirigir. A escolha de pensar “estou bem para dirigir”. A série de escolhas é abundante, e a estratégia de saída dele é clara. Ele não fez escolhas de forma sábia.

Acontecimentos recentes presentes nas páginas esportivas ilustram a gravidade das escolhas traiçoeiras. O jogador de futebol americano Michael Vick se envolveu em atividades criminosas e isso redefiniu sua vida. Seu legado (se é que podemos chamar assim) nunca mais será o mesmo. Ele deixou de ser bem respeitado e perdeu dois anos da vida. Michael fez várias escolhas, começando por se envolver com pessoas envolvidas com o crime.

Outro jogador de futebol americano fez uma escolha que custou a ele sua vida. Você nunca imaginaria que traer a esposa pudesse acabar de forma tão trágica: a amante de Steve McNair o matou com um tiro, em um apartamento em Nashville, no estado do Tennessee. Mesmo que ele não tenha escolhido ser assassinado, ele escolheu ir atrás desta mulher. Ele escolheu ter um relacionamento com ela. Ele escolheu traer. Ele escolheu agir. Perceba, nós não estamos falando de apenas UMA escolha aqui, mas de várias delas que o levaram às situações traiçoeiras. As escolhas de Steve McNair carregaram a arma, mas outra pessoa puxou o gatilho.

O volante de sua vida é uma arma perigosa. Virá-lo três centímetros a mais é tudo o que basta. Gire o volante três centímetros a mais para um lado quando você estiver em alta velocidade e você pode colocar sua vida em um caminho do qual não se pode retornar, ou pior ainda, você pode colidir com um grande muro de concreto. Assim como o volante de um automóvel, suas escolhas são extremamente sensíveis. Infelizmente, rodovias traiçoeiras sempre têm sinal verde. As pessoas se afogam no sofrimento de suas próprias escolhas enquanto deixam de reconhecer que estas são o que causam as circunstâncias.

O QUE SE ESCOLHE HOJE TEM UM IMPACTO ETERNO

Você vai ver.

“Você vai ver” é o código da minha mãe para dizer “Eu estou certa, você está errado, e o tempo revelará a verdade”.

Eu era um adolescente rebelde e, depois de minha mãe se render aos meus pedidos por uma motocicleta, ela lançou este “você vai ver”. Ela não gostava da ideia, e sempre dizia seu “você vai ver”. Não demorou muito para que o “você vai ver” se tornasse realidade. Cheio de testosterona, arrogante e invencível, um adolescente de 15 anos com uma motocicleta apostava sua vida. Eu me acidentei em uma estrada de terra a 80 km/h e quebrei o pulso e dois dedos, prejudiquei nervos do joelho e ferrei com meu pescoço.

Embora os ossos se curassem, as consequências daquele dia não desapareceram. Décadas depois, eu sinto dores terríveis no meu pescoço e preciso dormir em posições estranhas para evitar desconforto. Eu já gastei infinitas horas e muito dinheiro com fisioterapia e tratamentos de quiropraxia. Já me imaginei diversas vezes voltando no tempo naquele dia e dando um tapa na cara daquele adolescente arrogante – eu queria poder dizer a ele como as coisas são; eu queria que ele pudesse ler este capítulo; eu queria que ele compreendesse a trajetória, o poder de suas escolhas.

Nossas escolhas geram consequências que transcendem as décadas. Essa “transcendência” é o poder. Todos os dias meu desconforto me lembra daquele dia no qual fiz péssimas escolhas. E hoje eu ainda estou pagando a hipoteca daquelas escolhas, uma hipoteca que nunca se finalizará.

O EFEITO BORBOLETA

Uma escolha que você fizer neste instante pode alterar para sempre a trajetória do seu futuro? Sim, e essa pode ser a diferença entre pobreza e riqueza.

Quando você faz alterações pequenas (escolhas), elas se transformam de suas condições iniciais e seus efeitos profundos transpiram através do tempo. Pense nisso como um taco de golfe atingindo a bola. Quando o taco atinge a bola, ela vai diretamente em direção ao buraco. Mas se o taco tiver sido levemente rotacionado, a trajetória da bola a leva para uma direção bastante fora do curso. No impacto, a divergência é mínima. Mas conforme a bola viaja por sua trajetória e se distancia do ponto inicial, ela se afasta cada vez mais do caminho previsto, até que a diferença seja tão grande que é quase impossível fazê-la retornar à sua trajetória ideal. Uma escolha ruim pode modificar sua trajetória apenas um milímetro hoje, mas conforme os anos forem passando o erro vai se amplificando.

As escolhas têm esta divergência no decorrer do tempo e isso é chamado de “impacto diferencial”. Quando suas escolhas geram consequências através dos anos, a divergência se amplia. E ela pode ser tanto positiva quanto negativa. Por exemplo, quando eu me mudei de Phoenix para Chicago, o “impacto diferencial” explodiu com o passar dos anos. Se eu não tivesse feito esta escolha, minha vida seria显著mente diferente. Eu também escolhi abandonar meu emprego sem futuro como motorista de limusine, o que abriu meus olhos quanto ao negócio que eu precisava criar. Esta também foi uma escolha que teve um poder extraordinário e criou um “impacto diferencial” positivo.

O filme de 2003, “Efeito Borboleta”, com o ator Ashton Kutcher, ilustra de forma excelente o poder que as escolhas têm. No filme, os personagens principais fazem escolhas traiçoeiras quando jovens, e você assiste a como a vida de cada um se torna a partir das consequências daquelas escolhas através do tempo. Você vê o impacto diferencial!

Perceba que todos os dias você toma decisões que repercutirão através dos anos. A pergunta é: sua escolha irá repercutir em felicidade e riqueza? Ou depressão e pobreza?

A EROSÃO DO PODER DA ESCOLHA

Suas escolhas têm uma significante trajetória no futuro, e quanto mais novo você for, mais poder elas possuem. Infelizmente, este poder se dissipa conforme você avança em idade.

Se você achar isso confuso de compreender, pense em um asteroide em rota de colisão com a Terra. Quando um asteroide está a quilômetros de distância no espaço (representando suas escolhas enquanto jovem), uma mudança de direção de simplesmente um grau salva a Terra de sua destruição. Esse é o poder da escolha. Para nós, pessoas mais velhas, o asteroide está mais próximo do planeta (e nós estamos mais próximos da morte), o que enfraquece a potência de nossas escolhas. Uma mudança de um grau não é eficiente. Para obter o mesmo resultado, seria necessária uma rotação de 10 graus.

Quando você tem menos de 25 anos seu poder de escolha tem potência máxima e suas decisões descarregam uma força gigantesca. Uma simples escolha que eu fiz 20 anos atrás ainda pode ser sentida hoje. É muito torque! Se você refletir sobre as suas escolhas, você as faz em um instante, mas suas consequências transcendem através da vida inteira, especialmente aquelas feitas quando se é bem jovem.

As escolhas que você faz na vida são como uma árvore cheia de galhos. Os galhos simbolizam as consequências de cada escolha. Próximos ao tronco da árvore, eles são mais grossos, refletindo as decisões que você fez quando era jovem, enquanto que no topo da árvore os galhos são finos, simbolizando as decisões tomadas próximo ao fim de sua vida.

Escolhas jovens irradiam maior força e criam o tronco da sua árvore. Conforme os galhos crescem em direção ao topo com o passar do tempo, eles se tornam mais finos e mais fracos. Eles não têm poder suficiente para mexer a árvore em novas direções porque o tronco é grosso, formado pela idade, as experiências e reforço dos hábitos.

Meu acidente de moto teve um poder significante porque eu ainda sinto suas consequências hoje. Se você for solteiro e tiver 5 filhos aos 23 anos, onde você acha que os galhos da sua árvore das escolhas o levarão? O quanto grossa e imutável é sua árvore das escolhas? Se você matar aulas e viver bêbado durante quatro anos da faculdade, como isso repercutirá em sua árvore das escolhas? Se você é melhor amigo de um traficante, onde este galho o levará?

Quando tinha 16 anos, para fazer uma pegadinha, David joga uma bomba de fumaça dentro do ônibus escolar e 14 crianças inalam a fumaça. Felizmente, aquelas crianças se recuperaram rapidamente, mas os 10 dias que David passou na detenção juvenil repercutiram eternamente na vida de David e nos caminhos que ele percorreu. Ele conhece Rudy, que ensina a ele as “regras” do roubo perfeito. Esta amizade força David a ter uma nova escolha de carreira – ladrão. Depois de escapar da lei por sete anos, ele é capturado, julgado e condenado a nove anos de prisão.

Se David não tivesse conhecido Rudy, onde ele estaria? O que ele seria? Um bombeiro? Um bancário? A escolha e seu poder transcendem o tempo.

Aos 17 anos e contra a vontade dos pais, Alyssa, uma aluna exemplar, sai de casa para morar com um homem de 31 que ela conheceu em um bar local há alguns meses. Seu namorado a apresenta à metanfetamina, e o que começou como uma experimentação divertida se torna um vício que consome sua vida. Alyssa se envolve em atividades criminosas para manter seu vício, incluindo roubar de seus próprios pais.

Ela só percebe a gravidade de sua situação quando é flagrada tentando roubar em um shopping e é condenada a 3 anos de prisão e a reabilitação obrigatória.

Se Alyssa tivesse ouvido os pais, onde ela estaria hoje? A escolha e seu poder transcendem o tempo.

As menores escolhas feitas em sua vida cotidiana criam hábitos e o estilo de vida que formam seu processo – são eles que podem criar o maior impacto. Você não pode decidir “ir pela Via Expressa” porque isso em si é um acontecimento. *O processo da Via Expressa é formado por centenas de escolhas.*

Independente de sua idade reflita sobre sua vida e analise as encruzilhadas na estrada e onde cada caminho o levará. As encruzilhadas são as escolhas, grandes e pequenas, e cada uma contém o incrível poder de levar você a um lugar completamente diferente. O que quer que você decida hoje tem um impacto amanhã, daqui a duas semanas, meses, anos, décadas e, sim, gerações.

Se você tiver menos de 30 anos, suas escolhas têm o máximo de poder, porque elas estão na fase de crescimento da parte grossa dos galhos em sua árvore das escolhas. É hora de agir!

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Péssimas escolhas são a principal causa da pobreza;
- O volante da sua vida é: suas escolhas;
- Você é exatamente o que escolheu ser;
- O sucesso é feito de centenas de escolhas, que criam o processo que forma o estilo de vida;
- As escolhas são o controle mais poderoso que você tem em sua vida;
- Escolhas traiçoeiras impactam eternamente em sua vida, de forma negativa;
- Suas escolhas têm poder significante, com trajetórias que criam o futuro;
- Quanto mais jovem você for, mais potentes são suas escolhas e mais poder você possui;
- Com o passar do tempo, o poder das suas escolhas diminui, uma vez que as consequências de escolhas mais velhas são grossas e mais difíceis de serem movidas.



Mantenha Seu Para-Brisa Limpo

Antes de ver o que nós somos, nós não podemos dar passos para nos tornar o que deveríamos ser.

~ CHARLOTTE P. GILMAN

MANTENHA SEU PARA-BRISA LIMPO

Uma vez, enquanto eu abastecia minha Lamborghini, um adolescente me perguntou se ele poderia tirar algumas fotos. “Claro, pode tirar!” eu respondi. Depois de falar alto e animadamente sobre o carro, ele exclamou: “eu preciso tirar o máximo de fotos que eu puder porque eu nunca vou poder comprar um carro desses”.

Você vê o problema nesta conclusão? Esse jovem rapaz fez a escolha de acreditar que ele nunca teria uma Lamborghini. Ele não conseguia ver além de seu para-brisa. Essa é uma escolha pequena? Uma escolha traiçoeira? Uma escolha com poder significante?

Esta aparente escolha inocente, escolha de percepção tem um poder traiçoeiro extremamente forte. É uma assassina de sonhos. A escolha de percepção do adolescente era péssima e, por isso, ela o levaria eternamente a resultados medíocres. Seu futuro já havia sido julgado, e o veredito era: um carro extravagante seria sempre além de suas possibilidades e, sendo assim, suas escolhas refletiriam nesta mentalidade. Infelizmente, ele não compreendia o efeito debilitador de enxergar o mundo através do para-brisa embaçado que nós mesmos criamos.

No capítulo anterior, nós discutimos as escolhas e o impacto que elas têm em sua vida. Até agora, o que foi dito tem a ver com as escolhas de ação – ações físicas que produzem consequências. Contudo, se você olhar mais a fundo, o que causa as ações? O que o motiva a agir e escolher? Nós temos dois tipos de escolhas:

- 1) Escolhas de percepção (padrões de pensamento)
- 2) Escolhas de ação (escolhendo agir)

Escolhas de percepção funcionam como o impulso para as escolhas de ação. Se você acredita e internaliza uma determinada ideia, será provável que você aja de acordo com esta crença. A diferença entre o adolescente no posto de gasolina e eu é a seguinte: quando eu presenciei uma Lamborghini pela primeira vez quando eu era um adolescente, eu pensei: “Um dia eu serei dono de uma dessas!”. Minha escolha de percepção era forte e mais tarde se manifestou em escolhas de ação que refletiam tal percepção.

Perceba, você escolhe interpretar acontecimentos dentro de seu campo particular de referência. Suas etiquetas mentais categorizam os acontecimentos ao redor de você. Por exemplo, quando alguém fala “cachorro”, você pode ver um labrador preto, enquanto outras pessoas veem um poodle. Quando você vê uma mansão na praia, você pensa “sorte?” ou “eu nunca vou ter uma casa dessas”? O primeiro passo para fazer escolhas melhores é começar por suas escolhas de percepção, porque suas ações evoluem dessas percepções.

Se você perder seu emprego, você pode rotular isso como algo positivo ou negativo. Quando você é parado por estar acima da velocidade, você pode ficar irritado ou se sentir grato. As escolhas de percepção começam na sua mente e se transformam nas suas escolhas de ação.

SUA PERCEPÇÃO NÃO É A REALIDADE

Há alguns anos, eu e minha namorada estávamos na casa de um amigo para uma festa. Nós nos sentamos em uma pequena mesa e notamos um cavalheiro extremamente exuberante indo de mesa em mesa conversando com as pessoas. Parecia que ele estava tentando vender alguma coisa. Ele estava. No momento que ele chegou a nossa mesa e soltou a frase: “Olá! O que vocês achariam de

ganhar 10 mil dólares por mês?”. A pergunta era inapropriada para a festa, então eu decidi responder de forma igualmente inapropriada.

Eu disse “10 mil por mês? Sério?”. Pensando que eu estava interessado, ele tentou me vender uma oportunidade de rede de marketing para a venda de algum suplemento de ervas. Eu o interrompi e dei risada “Escute, eu ganho 10 mil dólares a cada 2 dias, então para mim sua oportunidade seria uma redução de ganhos de 90%. Você acha que eu estou interessado?”. Seus olhos se arregalaram e ele saiu da mesa com o rabo entre as pernas.

Em sua breve tentativa de persuasão, este homem fez uma suposição: 10 mil por mês é muito dinheiro! Não é. O dinheiro é infinito. Quem tira vantagem da Via Expressa pode desfrutar de oportunidades que geram lucros de seis e até sete dígitos por mês. *A diferença é a percepção.*

Lembro-me de quando eu imaginava que 10 mil fosse muito dinheiro. Isso era uma percepção, e não a realidade. Ganhar 1 milhão em um mês é possível se você fizer as escolhas certas e dirigir pelas estradas certas na Via Expressa. Esta percepção leva a melhores escolhas de ação. Aquele homem na festa? Ele escolheu uma estrada movimentada. Em vez de criar uma empresa de marketing multinível, ele se juntou a uma. Em vez de servir às massas através da Lei do Efeito, ele se uniu às massas.

MANTER O PARA-BRISA LIMPO COM A LINGUAGEM

Você pode identificar qual é sua mentalidade analisando as palavras que você fala e pensa. Veja, por exemplo, este comentário feito no Fastlane Forum:

“Eu fiquei noivo nessa última sexta-feira! Eu estava incerto sobre o casamento, mas decidi tentar. Ela é uma ótima garota e merece o melhor, e eu acho que posso dar isso a ela.”

Quando você lê este depoimento, você vê sucesso garantido? Ou fracasso iminente? Embora eu deseje a este homem um casamento feliz, eu vejo palavras fracas que demonstram falta de confiança: “tentar”, “eu acho”. Essa linguagem significa enrascada. Sabe como ele poderia ter me convencido melhor?

“Eu fiquei noivo nessa última sexta-feira! Eu estava incerto sobre isso, mas decidi me casar pela última vez. Ela é uma ótima garota e merece o melhor, e eu darei isso a ela.”

Perceba a diferença. Um é inconsistente e o outro é firme. Ambos depoimentos podem parecer dizer a mesma coisa, mas um sugere um possível fracasso enquanto o outro sugere comprometimento com o sucesso. Sua linguagem interna carrega um grande peso. Se um cirurgião cerebral dissesse a você antes de uma cirurgia: “Eu acho que posso operar você e vou tentar ser bem sucedido”, você entraria em pânico imaginando a alta possibilidade de morrer na mesa de cirurgia.

Alterar suas palavras e percepções mentais são coisas fundamentais para manter seu para-brisa limpo e, assim, poder ver além de seu campo de visão. Como você gerencia suas escolhas de percepção? Qual a linguagem que você usa em sua mente? “Eu nunca... Eu não posso... Quem dera se eu...” ou você escolhe palavras melhores? “É possível que... Eu vou superar... Eu vou... Eu posso”.

Se você enxerga o mundo através de palavras como “nunca” e “não posso”, adivinhe só? Torna-se verdade – você não pode e nunca poderá! É possível ganhar 1 milhão em um mês? Claro que sim, apenas pergunte como ao cara que faz isso. O que faz o para-brisa dele ser diferente do seu? Boas escolhas de percepção se traduzem em boas escolhas de ação. Mudar sua percepção é mudar suas ações futuras.

O objetivo deste livro é mudar sua percepção sobre riqueza e dinheiro. Acredite que se aposentar a qualquer idade é possível. Acredite que idade avançada não é um pré-requisito para a riqueza. Acredite que um emprego é tão arriscado quanto um negócio. Acredite que o mercado de ações não é um caminho garantido para a riqueza. Acredite que você pode se aposentar daqui a poucos anos.

Então como você pode internalizar novas crenças e abrir mão das antigas? Encontre as informações, as fontes e as pessoas que se alinharam a estas novas crenças. No meu caso, eu busquei histórias de pessoas que haviam adquirido sua riqueza de forma rápida e logo aprendi que o “Fique Rico Rapidamente” não era um mito. Eu nunca descobri um rapaz de 19 anos que tivesse ficado rico por meio de investimentos em fundos mútuos. Contudo, eu encontrei milionários de 24 anos que eram inventores, fundadores de empresas, autores e donos de sites.

Se você quer ter resultados extraordinários, você precisará pensar de forma extraordinária. Infelizmente, “extraordinário” não é algo que você encontrará se estiver preso à força gravitacional do pensamento coletivo da sociedade e das crenças que o alimentam.

DICAS DE DIREÇÃO: MELHORES ESCOLHAS E UMA VIDA MELHOR

Conforme você progride em sua jornada, respeite a si mesmo e pergunte “esta é uma boa escolha de percepção?” Uma boa escolha de ação? Esta será uma escolha traiçoeira para os meus sonhos e embaçará meu para-brisa quanto a uma vida melhor? Eu escolhi ser uma vítima ou um vencedor? Eu escolhi me render ou a aceitar o desafio?

Para mudar sua vida você precisa começar mudando suas escolhas. O veículo para a riqueza da Via Expressa é dirigido sobre escolhas, e não asfalto. Você começa a fazer melhores escolhas usando duas estratégias que dependem da gravidade da decisão.

1) Análise das Consequências da Pior das Hipóteses (ACPH)

2) Matriz da Média de Peso da Decisão (MMPD)

A ACPH foi desenvolvida para evitar que você faça escolhas traiçoeiras que te levam a desvios. Já o MMPD tem o objetivo de ajudar você a tomar grandes decisões com múltiplas contingências de forma melhor. Estas estratégias em conjunto funcionam nos extremos da escolha: evita-se escolhas desastrosas e facilita-se boas escolhas.

ANÁLISE DAS CONSEQUÊNCIAS DA PIOR DAS HIPÓTESES (ACPH)

A primeira ferramenta para a tomada de decisão é a Análise das Consequências da Pior das Hipóteses, que exige que você pense adiante e analise as potenciais consequências. A ACPH pede que você responda três perguntas sobre cada consequência que a decisão pode trazer:

- 1) Qual é a pior consequência que esta escolha pode trazer?
- 2) Qual a probabilidade disso acontecer?
- 3) Esse é um risco aceitável?

Mesmo que estas três perguntas pareçam extensas, seu processo de análise não deve demorar mais do que alguns segundos. Você não precisa de

caneta e papel, apenas use sua mente e faça uma escolha consciente de percepção. Quando as escolhas são analisadas usando a ACPH, potenciais desastres são expostos e pode se escolher alternativas. Estradas traiçoeiras que são desnecessárias podem ser evitadas.

Eu uso a ACPH extensivamente. Por exemplo, alguns anos atrás, depois de tomar alguns drinques em um bar, eu flertei com uma mulher que estava dando em cima de mim e queria algo a mais. Ela sussurrou em meu ouvido “Faça amor comigo”. Claro, conhecendo ela pelas duas últimas horas, eu sabia que não era “amor” que ela queria, mas outra coisa. Por trás de minha paixão embriagada, eu fiz uma análise ACPH. Qual é a pior consequência que esta escolha pode me trazer?

- 1) Eu poderia contrair uma doença sexualmente transmissível.
- 2) Eu poderia engravidá-la e ficar preso a esta pessoa pelo resto da minha vida.
- 3) Eu poderia ser falsamente acusado de estupro.

Qual é a probabilidade dessas coisas acontecerem?

- 1) DST: 10% (baseado em sua tamanha promiscuidade).
- 2) Gravidez: 1%.
- 3) Ser falsamente acusado de estupro: 0,5%

Este é um risco aceitável? Eu imediatamente concluí que DE JEITO NENHUM. Os 10% ou o 1% - eu cheguei à conclusão de que os riscos eram muito altos e eles teriam consequências que poderiam mudar minha vida PARA SEMPRE. Eu recusei os avanços da mulher e contive minha luxúria em favor de uma escolha melhor. E se eu não tivesse feito isso? Eu aproveitaria um curto momento de diversão, mas e depois? Eu seria colocado na posição de enfrentar uma gravidez indesejada com uma mulher que eu não conheço? Eu seria condenado a ter uma doença que poderia por em sérios riscos minha saúde e limitar minha busca por uma futura parceira? As potenciais consequências desta ação tinham trajetórias profundamente traiçoeiras, que eu evitei.

A ACPH entra em jogo quando eu dirijo. Viper, Lamborghini, não importa qual seja – motoristas idiotas querendo uma corrida de rua

frequentemente me desafiam. Claro, eu posso pisar fundo no acelerador por três segundos, mas naqueles três segundos, a ACPH toma conta. O que de pior poderia acontecer? Eu poderia causar a minha morte e a de outras pessoas. Probabilidades? 3%? Conhecendo a potencia de meu carro para atingir altas velocidades, os riscos são perigosamente altos. Então eu solto o acelerador e não aceito o desafio. O outro motorista? Acelera para longe tentando provar alguma coisa e desconsiderando as potenciais consequências. Tudo bem. Talvez tenha um motivo para ele estar dirigindo uma Honda que é uma lata de sardinhas de 10 anos de idade e eu dirigir minha Lamborghini. Ele pode ganhar na corrida de rua – eu ganho na vida.

A MATRIZ DA MÉDIA DE PESO DA DECISÃO (MMPD)

Você já sofreu tentando tomar uma decisão difícil? Um dia você escolhe a opção A e no dia seguinte você volta atrás e escolhe a B. Não seria ótimo se tomar uma decisão difícil fosse tão simples quanto escolher o número maior?

A segunda ferramenta de tomada de decisão que eu uso compara e quantifica grandes decisões. Você sabe como elas são: “Eu devo me mudar ou ficar? Sair ou continuar? Voltar para a faculdade ou não?”. Para a MMPD você precisa de caneta e papel. Ou, de forma alternativa, você pode visitar o HelpMyDecision.com e deixar o site fazer os cálculos por você. Tenha em mente, a MMPD é para grandes decisões, então você deve usá-la algumas vezes ao ano, enquanto que a ACPH pode ser usada diariamente.

Com a MMPD, tomar decisões fica mais fácil, uma vez que ela isola e prioriza fatores relevantes para suas decisões e depois quantifica cada decisão com seus valores. O valor mais alto reflete a melhor decisão. Por exemplo, se você tivesse que escolher entre se mudar para Detroit ou Phoenix, a MMPD forneceria uma simples avaliação numérica com Detroit 88 e Phoenix 93. Baseado neste número, Phoenix é a melhor opção. Embora a MMPD seja subjetiva e requer sua objetividade irrestrita, ela é uma ótima ferramenta para identificar qual escolha é a mais favorável às suas preferências.

Para usar a MMPD é preciso um mínimo de duas escolhas, mas pode-se usar com mais. Digamos que você mora em Detroit e está considerando se mudar para Phoenix. Você sofre com a decisão e não consegue escolher com clareza. Um dia você quer mudar, no outro quer ficar. Geralmente, este tipo de indecisão ocorre quando há muitos fatores dentro de cada escolha.

Pegue lápis e papel. Faça três colunas no seu papel, uma com o título “Fatores” e as outras duas com o título de cada decisão, que no caso do exemplo seriam “Detroit” e “Phoenix”.

MATRIZ DA MÉDIA DE PESO DA DECISÃO (MMPD)		
Fatores	Detroit	Phoenix

Depois, pense: quais fatores decisivos são importantes em sua decisão? Clima? Escolas? Custo de vida? Estar próximo à família? Escreva todos os fatores relevantes para a decisão, não importa se eles forem pequenos. Escreva-os na coluna “Fatores”. Sua MMPD agora deve estar parecida com esta:

MATRIZ DA MÉDIA DE PESO DA DECISÃO (MMPD)		
Fatores	Detroit	Phoenix
Clima Escolas Custo de vida Mercado empresarial Impostos Segurança Entretenimento Próximo à família		

Em seguida, próximo a cada fator, avalie sua importância de 1 a 10, sendo o 10 o mais importante. Por exemplo, você prefere um clima agradável, então

este item deve ter o número 10 em sua matriz. Além disso, seus filhos têm quase 18 anos, então você decide que uma boa escola não é a maior prioridade e atribui a este fator o número 3. Faça isso com todos os fatores. Agora sua WWPD deve estar desta forma:

MATRIZ DA MÉDIA DE PESO DA DECISÃO (MMPD)		
Fatores	Detroit	Phoenix
Clima (10)		
Escolas (3)		
Custo de vida (6)		
Mercado empresarial (2)		
Impostos (7)		
Segurança (4)		
Entretenimento (8)		
Próximo à família (7)		

Depois que cada critério estiver classificado de 1 a 10, avalie cada escolha de 1 a 10 para cada fator. As escolas em Detroit? Você dá nota 4. Em Phoenix você dá nota 5, considerando ser um pouco melhor. Você atribui 8 ao entretenimento em Detroit já que é de lá seu time favorito, enquanto que em Phoenix a nota é 6. Faça isso para todos os fatores dentro de cada escolha. Agora, sua MMPD deve estar parecida com esta:

MATRIZ DA MÉDIA DE PESO DA DECISÃO (MMPD)

Fatores	Detroit	Phoenix
Clima (10)	2	8
Escolas (3)	2	3
Custo de vida (6)	5	7
Mercado empresarial (2)	6	4
Impostos (7)	6	7
Segurança (4)	3	6
Entretenimento (8)	5	2
Próximo à família (7)	10	0

Agora, para cada fileira, multiplique o peso do fator pela a nota de cada escolha e coloque o resultado próximo às notas, dentro de colchetes. Por exemplo, na linha do entretenimento, Detroit recebeu 40 (8 de peso x 5 de nota), enquanto Phoenix recebeu 16 (8 de peso x 2 de nota). Faça isso com todas as linhas. Neste momento, sua MMPD deve estar desta maneira:

MATRIZ DA MÉDIA DE PESO DA DECISÃO (MMPD)

Fatores	Detroit	Phoenix
Clima (10)	2 [20]	8 [80]
Escolas (3)	2 [6]	3 [9]
Custo de vida (6)	5 [30]	7 [42]
Mercado empresarial (2)	6 [12]	4 [8]
Impostos (7)	6 [42]	7 [49]
Segurança (4)	3 [12]	6 [24]
Entretenimento (8)	5 [40]	2 [16]
Próximo à família (7)	10 [70]	0 [0]

O último passo é simplesmente somar estes valores em colchetes para obter um valor único para cada escolha. O maior número mostrará qual escolha você prefere. Sua MMPD final deve estar assim:

MATRIZ DA MÉDIA DE PESO DA DECISÃO (MMPD)		
Fatores	Detroit	Phoenix
Clima (10)	2 [20]	8 [80]
Escolas (3)	2 [6]	3 [9]
Custo de vida (6)	5 [30]	7 [42]
Mercado empresarial (2)	6 [12]	4 [8]
Impostos (7)	6 [42]	7 [49]
Segurança (4)	3 [12]	6 [24]
Entretenimento (8)	5 [40]	2 [16]
Próximo à família (7)	10 [70]	0 [0]
	<u>232</u>	<u>228</u>
A MELHOR ESCOLHA		

Neste exemplo hipotético, você deveria ficar em Detroit, porque esta foi a escolha que obteve uma nota maior, 232 contra 228.

A MMPD é uma ótima ferramenta para fazer grandes escolhas desde que você seja completamente sincero na hora de distribuir os pesos aos fatores. Eu usei a MMPD muitas vezes na minha vida para trazer um pouco mais de clareza no momento de decidir algo difícil. Esta técnica provou que eu precisava me mudar para Phoenix, me mostrou porque estava na hora de vender meu negócio e até mesmo me manteve afastado de alguns investimentos ruins.

Em 2005, eu tive a oportunidade de investir em um restaurante de Las Vegas. Depois de considerar bastante a respeito da oportunidade e dos fundadores, era hora de tomar minha decisão. Eu não conseguia escolher. Então, eu resolvi esta indecisão com uma análise MMPD, que indicou que eu deveria recusar esta proposta de investimento. Eu recusei. Pouco mais de um ano depois, descobri que este negócio falhou e que os investidores perderam a

maior parte de seu dinheiro. A MMPD me trouxe clareza quanto à ambiguidade de minha decisão e me salvou de perder 125 mil dólares.

Se você analisar o mapa do país, você encontrará milhares de caminhos: rodovias, ruas, avenidas, estradas, cada uma levando a um lugar diferente. Suas escolhas proporcionam estes caminhos, que podem se revelar como impressionantes atalhos ou perigosos desvios. Estas duas ferramentas para ajudar a tomada de decisão que te apresentei funcionam como um GPS que te ajudará a se guiar durante sua viagem.

TIRE SEUS OLHOS DO ESPELHO RETROVISOR

Hoje é a linha de partida para o resto da sua vida. Sim, hoje é o amanhã com o qual você se preocupou ontem. O problema com o passado é que nós nos lembramos de coisas que não deveríamos e não nos esquecemos do que deveríamos esquecer. Se seus olhos estão grudados no espelho retrovisor, você está preso ao passado. Se você está preso ao passado, você não está olhando para frente. Se você não estiver olhando para frente, você não poderá chegar ao seu futuro.

O Universo não se preocupa com o seu passado. Ele é cego quanto a isso. O universo não se importa se eu usei calças cor-de-rosa no ensino médio. O Universo não se importa se eu entrei em uma briga com o Francis Franken e perdi. O universo não está nem aí para o seu MBA de faculdade renomada, para seu pai traficante ou para o fato de você ter feito xixi na cama quando já estava grandinho. O Universo simplesmente não se importa. Apenas uma pessoa transforma as transgressões do passado em armas: você.

Se o Universo não se lembra, por que você deveria? Sendo o mais novo de três irmãos, pode apostar que eu era alvo de comentários maldosos. Gordo, burro, e tudo mais. Porém, não é porque meu irmão me chamou de burro durante 12 anos que isto se tornou realidade. Seu passado nunca se iguala ao seu futuro, a não ser que você permita.

Pense num cara ou coroa. Não importa quantas vezes você girar a moeda, o próximo giro é sempre aleatório. A probabilidade não se prende a um giro do passado para gerar o giro do futuro. O mesmo funciona para o seu passado. Só porque você teve cinco relacionamentos fracassados não significa que seu próximo relacionamento seguirá o mesmo caminho, principalmente se você tiver aprendido com eles! Só porque você trabalha em uma chapa virando hambúrgueres hoje não significa que você não pode ser um milionário no ano

que vem. O universo esquece, assim como ele esqueceu que eu esfregava chão e entregava pizzas a não muito tempo atrás.

A MEMÓRIA É TRAIÇOEIRA?

Suas memórias usam a mesma maquiagem que as suas escolhas. Elas podem ser traiçoeiras, mudas ou acelerativas. Diferentemente das consequências de suas escolhas, você tem o poder de escolher como seu passado será classificado. Os registros do passado podem ser selados.

Por exemplo, se você perdeu suas economias da vida inteira em uma franquia de restaurantes que faliu pouco depois de você ter investido nela, sua memória pode ser acelerativa ou traiçoeira. Sua memória e percepção podem ser:

“Ser dono de um negócio é um risco muito grande. Eu nunca mais vou fazer isso.” Ou “da próxima vez, eu vou ser quem vende as franquias, e não quem compra.” *A primeira é traiçoeira, enquanto que a segunda é acelerativa.* Você tem a escolha de culpar o fracasso ou culpar o passado. Você pode deixar que isto sirva a você, ou permitir que te faça se sentir mal.

Quando eu reflito sobre meus próprios fracassos, eu deixo que eles sirvam a mim para causar efeito sobre mudanças futuras. É parte do processo de assumir a responsabilidade sobre minhas ações. O que eu aprendi? O que eu posso mudar no futuro? O que eu deveria esquecer?

Depois que eu bati meu Viper e quase me matei, eu me lembro do medo de quase perder tudo. Eu não queria que aqueles sentimentos se repetissem, e a memória deles serviu como forma de causar um efeito em meu futuro: corridas de rua são para babacas. Porém, eu poderia ter deixado meu ego reinar, continuar correndo, e dizer a mim mesmo de forma arrogante: “Eu nunca mais vou perder nenhuma corrida de rua!”. Mesmo que as consequências de nossas escolhas não possam ser manipuladas, você pode manipular as memórias que o servem. Minha vida não foi definida pelo fato de ter sido escolhido por último nas aulas de Educação Física. Se seu passado definir sua existência, será impossível você se tornar a pessoa que você precisa ser no futuro.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Suas escolhas de ação se manifestam em suas escolhas de percepção;
- O que você escolhe ter como percepção, ou não ter, se manifestará em uma escolha de ação (ou de falta de ação);

- Você pode mudar suas escolhas de percepção se alinhando àqueles que vivem as percepções como a realidade;
- A Análise das Consequências da Pior das Hipóteses te ajuda a evitar escolhas traiçoeiras;
- A Matriz da Média de Peso da Decisão pode ajudá-lo a tomar grandes decisões de forma melhor, esclarecendo as alternativas e seus fatores internos;
- O universo não tem memória, apenas você tem;
- Seu passado pode ser acelerativo ou traiçoeiro. Você escolhe como classificá-lo;
- Se seus olhos estiverem presos no passado, você não poderá se tornar a pessoa que você precisa ser no futuro.



Desodorize Ventos Contrários e Malcheirosos

Ridículo é o tributo feito aos gênios pelos medíocres.

~ OSCAR WILDE

O VENTO CONTRÁRIO NATURAL DA VIA EXPRESSA

A maior invenção da humanidade foi o avião, porque ele desafiava a força natural da gravidade e parecia violar as leis da física. Como algo tão pesado poderia flutuar no ar? O que fez o trabalho de Orville e Wilbur algo tão espetacular não foi simplesmente o ato de voar, mas sim o de se libertar da força gravitacional da sociedade.

“Voar é impossível.”

“Vocês dois são loucos.”

“Vocês estão perdendo seu tempo.”

“Tolos...”

Antes mesmo que eles pudessem perseguir a ideia de voar, os irmãos Wright precisaram se libertar do vento contrário natural da sociedade – o

condicionamento social que impregna as mentes jovens. Um membro do Fastlane Forum publicou o seguinte:

Vá ao jardim de infância e pergunte às crianças quem sabe cantar. TODAS elas vão levantar a mão. Agora vá à mesma classe de alunos 13 anos depois e faça a mesma pergunta. Apenas algumas mãos se erguerão. O que mudou? As crianças do jardim de infância acreditavam que sabiam cantar porque ninguém havia dito a elas o contrário.

Muito bem colocado. Nós não devemos ouvir aqueles que nos dizem o que não podemos fazer, porque eles foram condicionados pela sociedade. A sociedade lançará constantemente um vento contrário em seu veículo. Você não pode se preocupar quanto a ir contra as normas da sociedade, porque a norma é estar a dois salários da falência completa. Se você quer ter resultados além dos comuns produzidos por pessoas comuns, você precisará adotar uma postura incomum que não caia no que “todo mundo” acha melhor. Quanto mais inquietante e excepcional você for, mais você precisará lutar contra a doutrinação da sociedade. *Para ter uma riqueza extraordinária você precisará de crenças extraordinárias.*

VIRE AS COSTAS PARA OS VENTOS CONTRÁRIOS MALCHEIROSOS

Se você vira de costas para um vento contrário, ele fica a seu favor. Eu precisei fazer isso, se não tivesse o feito eu teria fracassado. Depois de me formar na faculdade, esperava-se que eu encontrasse um emprego. Eu não fiz isso, e decidi me aventurar em experiências empreendedoras. Minha família achou que eu havia enlouquecido, e disse “você está desperdiçando uma faculdade de cinco anos!” Colegas de classe me achavam louco. Oh, querido, entregando pizzas e trabalhando como chauffeur de limusines com dois diplomas de negócios pendurados na parede? Mulheres não queriam sair comigo porque eu quebrei o molde do conto de fadas no quesito “ensino superior”.

Seguir pela Via Expressa e construir sua motivação exige que você vire as costas para as pessoas que sopram ventos contrários em sua direção. Você precisa se libertar da força gravitacional natural da sociedade e suas expectativas. Se você não for cuidadoso quanto a esta força, a vida pode se deteriorar a um ciclo vicioso e eterno, que é a descrição da sociedade para o normal: acordar, ir trabalhar, voltar para casa, comer, assistir novela, ir

dormir... e depois repetir tudo, dia após dia. Antes que você perceba, se passaram 45 anos e você precisa de mais 25 para fazer seu plano financeiro funcionar. O tempo passa, os sonhos morrem, e o que permanece? Uma pessoa murcha que se arrepende do que não foi.

Quem sopra ventos contrários? Eles são:

- 1) Amigos e familiares que simplesmente não entendem;
- 2) Instituições de ensino que pregam o dogma da Via Lenta;
- 3) Pais que são condicionados a acreditar que a riqueza não é para eles;
- 4) Gurus da Via Lenta que afirmam que sua casa é seu melhor investimento;
- 5) Gurus da Via Lenta que dizem que 100 dólares investidos hoje valerão 10 milhões em 50 anos;
- 6) Seu ambiente.

ESCAPANDO DE PESSOAS QUE SOPRAM EM VOCÊ VENTOS CONTRÁRIOS

Pessoas que não apoiam seus objetivos sopram em você ventos contrários. Elas adicionam a “resistência do ar” à sua jornada. Quando você expressa empolgação quanto a suas ações ou ideias, este tipo de pessoa reage com dúvida e descrença, usando argumentos condicionados como “ah, isso não vai dar certo”, “alguém já está fazendo isso” e “por que se dar ao trabalho?”. Nos círculos motivacionais nós os chamamos de “ladrões de sonhos”.

Você precisa virar as costas para eles. Todo empreendedor tem pessoas negativas em sua vida. Pessoas que trabalham com marketing de rede *me* consideram como uma pessoa negativa, que sopra ventos contrários. Essas pessoas são obstáculos comuns na viagem pela Via Expressa. Lembre-se: essas pessoas foram socialmente condicionadas a acreditar em um caminho predeterminado. Eles não conhecem a Via Expressa, nem acreditam nela. Qualquer coisa que esteja fora da caixa é considerada estranha e, sendo assim, quando se fala da Via Expressa, é o mesmo que falar em Klingon. Como um produtor, você é a minoria, enquanto que os consumidores são o restante. Para ser diferente de “todos” (que não são ricos), você (que será rico) precisa de uma defesa forte; do contrário, a toxicidade deles afetará sua maneira de pensar. Simpatizar com pessoas que pensam habitualmente de forma negativa e limitada é algo bem traiçoeiro. Descontrolados, estes ventos contrários levam diretamente ao sofá e ao controle de videogame. Sim, o velho ditado “diga-me com quem tu andas que eu direi quem tu és”.

Nesta comparação contrastante, você é uma planta que está em crescimento e precisa de proteção, água e muito sol. Amigos, familiares ou colegas de trabalho negativos são como nuvens escuras. Defenda-se, ou você sofrerá as consequências de ser levado lentamente para a mediocridade.

ESCAPANDO DE VENTOS CONTRÁRIOS DO AMBIENTE

Embora você possa redirecionar ventos contrários originados em pessoas, fatores do ambiente não podem ser tão facilmente controlados. Mas o que são ventos contrários do ambiente?

Para mim, era Chicago. Eu estava deprimido e precisava de sol para me motivar. Chicago era meu vento contrário, com a força de um furacão, e se eu quisesse sucesso, eu precisaria virar minhas costas para ele. Eu escapei e me mudei para um dos lugares mais ensolarados do planeta. Se eu não tivesse virado as costas para meu vento contrário do ambiente, este livro não existiria. Onde eu estaria hoje se eu não tivesse virado as costas para o tornado? Eu sei que não estaria aqui, feliz e aposentado 30 anos antes do previsto. Não, eu estaria em uma avenida congestionada enfrentando o trânsito e totalmente dependente de antidepressivos. Eu passo.

Eu fiz a escolha de transformar meu vento contrário do ambiente em um vento favorável. Além de eu não poder culpar todos meus problemas ao ambiente, querendo ou não ele reforçou essa ruptura entre o “interesse” em riqueza e o “comprometimento”.

Outro vento contrário poderia ser seu ambiente de trabalho. Se o trabalho que você odeia suga sua vida, ele é um vento contrário. Você vive um longo dia de trabalho e, ao final, não sobra nada para seus sonhos ou seu plano da Via Expressa, você está cansado. O vento contrário mantém você preso.

Quando eu era adolescente, um dos empreendedores de sucesso que eu estudei foi o Sylvester Stallone. Embora acredite que ele seja um ator, ele na verdade é um empreendedor. Seu roteiro do filme Rocky foi algo que tocou milhões, e ele o vendeu sob um conjunto específico de circunstâncias, sendo uma delas a necessidade dele mesmo interpretar o papel principal.

Ele não era alheio à Lei do Efeito. Um dos elementos reveladores sobre a história do sucesso de Stallone é sua resistência a ter um trabalho “normal”. Ele já mencionou que se ele tivesse um emprego no meio corporativo, seu sonho teria morrido, porque ele sabia que a força gravitacional do trabalho seria algo impossível dele escapar. Ele reconhecia que o ambiente corporativo seria um

vento contrário. Se seu ambiente coloca uma forte rajada de vento contrário no seu rosto, você precisa tomar medidas firmes para sair do rumo deste vento. Quais ventos contrários estão impedindo você de ir atrás de seus sonhos? Assuma o controle e faça escolhas que podem alterar a trajetória da sua vida.

CRIANDO VENTOS ACELERATIVOS

Meu vento contrário era meu ambiente. Para você, pode ser amigos negativos ou outras influências da Via Lenta. Se você virar as costas para essas pessoas, você irá desarmar um vento contrário. Quando você se relaciona com pessoas que dão poder aos seus objetivos, você cria um vento em suas costas que funciona como uma força cinética. Pessoas positivas nutrem seu crescimento, amenizam suas falhas e investem em seus sonhos. Essas pessoas boas ajudam a te conduzir aos seus sonhos, não apenas como um combustível motivacional, mas também por meio da extensão de seu alcance a oportunidades.

As pessoas são como estradas – elas podem trazer tanto oportunidades quanto dificuldades para sua vida. A qualidade dessas estradas depende unicamente da qualidade da pessoa. Pense nos relacionamentos da sua vida como um pelotão do exército se preparando para a batalha. Com quem você irá para a guerra? Seu amigo Marcos que está sempre atrasado, mente e desmaia bêbado todo sábado à noite? Sua amiga Lúcia que arruma um emprego novo a cada três semanas, foi flagrada roubando em uma loja do shopping e está à espera de seu homem super-rico que a levará para uma vida de luxo? São essas as pessoas com as quais você está contando? São essas as pessoas com quem você quer ir para a guerra? Se não for, então você precisa escolher melhores guerreiros para compor seu time.

Como? Entre para clubes de empreendedorismo, vá a eventos do ramo de negócios e conheça pessoas. Se alie a pessoas que pensam como você, viva em meio a pessoas que escolhem percorrer a Via Expressa, que têm o pensamento de que tudo é possível, e decida quem você quer ter em seu time de guerreiros. Leia livros e autobiografias daqueles que alcançaram o tipo de sucesso que você deseja ter. Encontre um mentor. Participe de fóruns que compartilhem do pensamento da Via Expressa, como o Fastlane Forum! Pelo menos uma vez por semana, alguém me manda um e-mail dizendo “Este fórum mudou minha vida!”. Ele é um vento favorável!

Essa é uma guerra e sua vida é o que gera equilíbrio. Você precisa de guerreiros que não têm medo da Estrela da Morte e que conseguem desativar o

raio trator, e não de bobos medrosos que largam sua carga assim que avistam Viajantes da Via Lenta Imperiais. Reflita sobre seu ambiente e seus relacionamentos e reconheça os ventos contrários. Depois, escolha uma ação acelerativa: esses ventos podem ser usados, removidos, ignorados ou gerenciados? Diferente dos ventos naturais, você tem poder de controle sobre seus ventos contrários. O sucesso segue aqueles que barram o vento contrário e o colocam a seu favor.

PESSOA IMPORTANTE OU GRANDE DISTRAÇÃO?

O pior vento contrário pode ser a pessoa que senta no banco do passageiro ao seu lado dentro do veículo. Elas se sentam e dão sermões a você sobre suas ideias bobas e te lembram de suas falhas. Ou elas não falam nada e apenas o distraem: ficam mexendo no rádio, ajustam o ar condicionado, sobem e descem os vidros das janelas e cantarolam músicas antigas.

Ou, em outros casos, elas tentam fazer o papel do motorista: “Charles! Charles! Faça isso! Faça aquilo! Vira aqui! Não, não aqui!”. O que poderia ser mais prejudicial à sua viagem, e quem é esta pessoa? Como ela foi parar dentro do seu carro?

Essa pessoa é seu ente querido. Conversando com outros empreendedores aspirantes eu aprendi que as pessoas importantes para eles (maridos, esposas, noivos, namoradas, namorados) podem ser um dos maiores ventos contrários que se tem por aí. Ter um parceiro que não compartilha ou concorda com seus ideais e filosofias de vida, é como viajar rebocando um trailer cheio de estrume úmido. Se seu companheiro não possui uma filosofia empreendedora e prefere a Via Lenta, será que vocês conseguem crescer juntos e em sintonia? Ter alguém lutando com você ao seu lado proporciona um poder acelerativo muito forte; mas se esta pessoa se comportar como a oposição, ela se torna traiçoeira.

Uma das minhas primeiras namoradas era totalmente para casar. Mas ela se comprometia completamente com a mentalidade da Via Lenta. Ela não conseguia entender porque eu era tão empolgado com o empreendedorismo. Nossa relacionamento se estagnou ao passo que minhas falhas cresceram, e a certo ponto acabamos terminando. E isso não foi culpa de nenhum de nós dois; nós simplesmente éramos pessoas diferentes demais seguindo caminhos completamente divergentes.

Relacionamentos ruins são bloqueios para o sucesso pela Via Expressa. Eles sugam a energia e ofusciam os sonhos. É como remar um barco rio acima. Passageiros que não estão com vontade de cooperar adicionam peso, distraem e às vezes é caro removê-los. Sim, o divórcio é algo traiçoeiro e sai caro, tanto emocionalmente quanto financeiramente. Viajar pela estrada menos utilizada já é uma tarefa difícil. Porque sobrecarregar mais a jornada adicionando em seu carro o peso de uma pessoa que não quer chegar ao mesmo lugar que você? Você está em um relacionamento com uma pessoa que acredita nos seus objetivos? Ou seu relacionamento não é nem bom, nem ruim, apenas o suficiente para ir levando? Se for este o caso, talvez seja a hora de avaliar se o passageiro deve mesmo continuar a viagem com você.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- A força gravitacional natural da sociedade não torna você excepcional, e sim normal;
- Relacionamentos tóxicos sugam sua energia e o distraem de seus objetivos em busca do extraordinário;
- As pessoas de sua vida são como seus companheiros de batalha. Eles podem salvá-lo, ajudá-lo ou destruí-lo;
- Bons relacionamentos são forças acelerativas em seu processo, enquanto relacionamentos ruins são traiçoeiros.



Seu Combustível Primordial: Tempo

O tempo não é uma mercadoria, algo que você distribui como pedaços de bolo.

*O tempo é a substância da vida. Quando alguém pede a você um pouco
do seu tempo, o que realmente se pede é um pedaço de sua vida.*

~ ANTOINETTE BOSCO

OS 6 DÓLARES EM FRANGO

Porque a maioria das pessoas nunca ficará rica? Para saber esta resposta você não precisa olhar muito além do negócio que vendia frango frito a 6 dólares. Virou manchete nos grandes jornais: uma grande rede de restaurantes fast food ofereceu um balde de frango frito gratuito para qualquer pessoa que tivesse um cupom da internet. As pessoas correram para os restaurantes e esperaram por horas, tudo para ganhar 6 dólares em frango. Você conhece alguém que esperaria horas em uma fila apenas para ganhar algo de graça?

Você é uma dessas pessoas?

Essas histórias são comuns, e mesmo assim a minha reação é a mesma: o que tem de errado com as pessoas? Eu te digo: *essas pessoas consideram que seu tempo vale zero.* É gratuito. Assim como o vento que respiramos, elas estão convencidas de que o tempo é abundante e infinito. Elas vivem como se fossem imortais. Essas pessoas têm certeza de que o tempo, o combustível de suas vidas, nunca acabará.

Eu me pergunto se essas pessoas estariam esperando em uma fila para pegar um balde de frango frito de graça se elas descobrissem que têm apenas três semanas de vida. E se fosse mais três meses? Três anos? A qual nível de mortalidade elas ainda considerariam que ficar três horas em uma fila para ganhar frango frito de graça seria um bom uso de seu tempo? Eis a verdade do frango: *dê o valor errado à sua vida e você será pobre*. Quando você desperdiça seu tempo por escolha própria, você fica preso a lugares nos quais não quer estar.

Dê uma olhada à sua volta. Como seus amigos, colegas e familiares valorizam o tempo deles? Eles estão esperando em uma fila para economizar alguns dólares? Eles estão dirigindo por 40 minutos pra economizar 10 dólares? Eles estão jogados no sofá esperando ansiosamente para saber quem será o vencedor do *Dançando com as Estrelas*? Nos Estados Unidos, os americanos assistem mais de quatro horas de televisão por dia. Aos 65 anos de vida, eles terão gastado nove anos grudados na televisão. Por que as pessoas fazem isso? Simples. A vida é uma droga. É preciso fugir dela, porque ela não é nada boa. Mostre-me alguém que passa horas online jogando *Mafia Wars* ou *Farmville* e eu mostrarei a você que esta pessoa provavelmente não é bem sucedida. Quando a vida é uma droga, as pessoas buscam formas de escapar. Eu não preciso de televisão porque eu investi meu tempo criando uma vida que vale a pena ser vivida, e não uma válvula de escape fictícia que vai ao ar toda terça às 21h.

Novamente, o pensamento da maioria evoca mediocridade, e para essa maioria, o tempo é um patrimônio desvalorizado e amplamente desperdiçado.

O TITANIC: O QUÃO RÁPIDO SEU NAVIO ESTA AFUNDANDO?

As pessoas que ficam esperando em filas para economizar dinheiro deveriam segurar uma placa anunciando para o mundo: “eu dou mais valor para o dinheiro do que para a minha vida”. Essa escolha é um erro fatal.

Um grande exemplo da força do tempo reinando sobre a do dinheiro vem do filme *Titanic*. Conforme o navio afunda e restam poucos botes salva vidas, Caleden Hockey, um rico industrial do aço, interpretado por Billy Zane, tenta barganhar por sua vida com um oficial e oferece a ele dinheiro em troca de um lugar no bote. O oficial recusa a proposta dele com uma certeza rígida: “seu dinheiro não pode te salvar mais do que pode salvar a mim”.

Reflita sobre isso por um momento. Seu dinheiro não pode te salvar mais do que pode salvar a mim. Poderoso. Naqueles oito segundos, o verdadeiro valor do tempo é exposto e nós somos atingidos com a certeza de nossos próprios relógios em contagem regressiva que informam sobre a chegada da morte. Veja, quando seu tempo acabar, você estará morto. E quando seu relógio para de funcionar, nenhuma quantia de dinheiro pode salvá-lo do fim.

Os Viajantes da Via Expressa compreendem que o *tempo é o tanque de oxigênio da vida*. Se ele acabar, a vida termina. O tempo é o maior patrimônio que você tem, e não o dinheiro, e não seu Mustang de 1969 restaurado, e não a coleção de moedas raras de seu avô. Tempo.

O fato é que todos nós estamos em um navio afundando. Seu tempo é tratado como tal? Ele é tratado de forma sensata ou descuidada? Seu combustível primordial é desperdiçado como se o tanque nunca fosse ficar vazio?

VOCÊ NASCEU RICO E MORRERÁ FALIDO

O tempo é o grande equalizador. Você nasceu com um grande tanque de gasolina. Não há paradas para repor combustível e a única vez que seu tanque foi completado foi quando você puxou seu primeiro fôlego.

O tempo não pode ser criado fora de seus limites de mortalidade. Claro, nós podemos conseguir expandir a vida de 76 anos até 82 através de boa saúde e dietas corretas, mas dentro da mortalidade, o tempo é transformado de infinito para finito.

O maior erro de toda a humanidade é agir como se nosso tempo na Terra fosse infinito, mas não é. A realidade é que o tempo é mortalmente escasso, enquanto o dinheiro é ricamente abundante. Todos os dias, 3 trilhões de dólares são negociados nos mercados de câmbio mundiais. É 3.000.000.000.000. Para ajudar você a compreender a magnitude deste número, você pode gastar um milhão de dólares por dia por 8 mil anos e você ainda não terá gasto todos os 3 trilhões. São necessárias 109 vidas inteiras (até a velhice) para quantificar o volume total de câmbio negociado existente em UM DIA. O dinheiro é abundante e ele continuará sendo abundante desde que os governos do mundo continuem imprimindo mais.

Bom, já que você não tem 8 mil anos para viver sua vida, não é lógico concluir que o dinheiro é uma fonte abundante de recursos, enquanto o tempo

não é? Você pode sempre adquirir mais dinheiro, mas você não pode desafiar a mortalidade. A ironia da fortuna financeira é que não importa o quanto você possua, você não pode desafiar a mortalidade. Não importa quanto dinheiro você tenha, você morrerá falido. Você não pode escapar da combustão contínua do tempo já que seu tanque é consumido um pouco a cada segundo. Você pode viver completamente feliz ou em depressão – o tempo é indiferente e ele simplesmente escorre. Já que o tempo é escasso, não faz sentido deixar de desperdiçar 3 horas de sua vida por um balde de frango frito de 6 dólares?

O TEMPO COMPROMETIDO É O QUE PAGA O RESGATE DO TEMPO LIVRE

Existem dois tipos de tempo que compõem sua vida: seu tempo livre e seu tempo comprometido.

$$\text{Seu Tempo de Vida} = \text{Tempo Livre} + \text{Tempo Comprometido}$$

O “Tempo Livre” você pode usar para gastar como preferir: assistindo TV, correndo no parque, jogando videogame, dormindo, comendo, em férias. Se você for como a maioria, seu tempo livre se concentra nas noites e nos fins de semana, quando seu tempo não está sendo trocado por dinheiro.

O “Tempo Comprometido” é o oposto: é o tempo total que você gasta ganhando dinheiro e arcando com as consequências daquele tempo livre. Quando você acorda de manhã, toma banho, se veste, dirige até o trabalho e depois trabalha por oito horas – esse é o tempo comprometido. Quando você passa o fim de semana inteiro “recarregando as energias” depois da semana de trabalho, este tempo também é comprometido. O tempo comprometido é aquele que você gasta em função do trabalho e em decorrência dele também. Rotinas matutinas, trânsito, levar relatórios para revisar em casa, e “recarregar” após a rotina – todas as horas pelas quais você recebe um salário compõem o tempo comprometido.

Se você ganhasse na loteria você abandonaria seu emprego porque o tempo comprometido não seria mais necessário e você o substituiria subitamente pelo tempo livre. *O dinheiro compra o tempo livre e elimina o tempo comprometido.* Contudo, a ironia é que seu tempo livre não é GRATUITO. Ele é comprado e pago com seu tempo comprometido. Você aproveita férias de duas semanas porque elas foram pagas com um ano de

tempo comprometido. Você pode relaxar com uma cerveja gelada no sofá porque você pagou por isso mais cedo nesse mesmo dia, com oito horas de tempo comprometido. *O tempo comprometido se transforma no resgate em troca de seu tempo livre.*

O TEMPO CERTO E O TEMPO ERRADO

Existe o tempo certo e o tempo errado. O tempo certo é o tempo livre; o tempo comprometido é o tempo errado. A Via Lenta exige ser paga com tempo – tempo gasto em um emprego e tempo investido no mercado. Lembre-se, cinco dias comprometidos em troca de dois dias livres é uma troca ruim! Um plano financeiro que tem o tempo como juiz não é um bom plano financeiro.

Se você tivesse nascido na época da escravidão, sua vida teria 100% de tempo comprometido e 0% de tempo livre. Embora você não possa manipular seu tempo total, você pode controlar a proporção de divisão do seu tempo. Não seria bacana ter um dia de tempo comprometido e seis de tempo livre? Se você puder roubar tempo livre das mãos do tempo comprometido, a vida terá mais “tempo certo” do que “tempo errado”.

JOGUE FORA AS COISAS INÚTEIS DO PORTA-MALAS

Se você acompanha corridas de carro, deve saber que cada grama a mais faz diferença. Os motoristas removem tudo que não seja essencial, para tornar o carro o mais leve possível. Isso aumenta a eficiência, a velocidade e a performance, resultando em um tempo menor de conclusão do trajeto. O peso desnecessário força o carro a trabalhar com mais dificuldade. Mesmo assim, em nossa viagem para a riqueza, nós cometemos o erro de adicionar peso. Nossa veículo é sobrecarregado com coisas inúteis no porta-malas que nos fazem empenhar mais força em nosso trabalho. E quando você trabalha tentando superar dificuldades por muito tempo, isso toma conta de você e o derruba. Este peso debilitador é a *dívida parasita*.

A dívida parasita é tudo que você deve ao mundo. É o *excremento do Estilo de Vida de Servidão*. Seu lustroso novo Infiniti financiado em 60 parcelas, a hipoteca da sua casa financiada por 30 anos, suas elegantes roupas de estilistas famosos compradas na troca de coleção, e sim, até mesmo aquele belíssimo móvel que pareceu ser uma ótima ideia quando você decidiu comprá-lo. Todas essas porcarias criam servidão e forçam você a ter o tempo comprometido. Quando você é forçado a trabalhar, você limita suas escolhas, e escolhas

limitadas fecham estradas. Com exceção da sinistra coleção de bonecas da minha mãe, nada é mais assustador do que ter um parasita preso ao meu pescoço, sugando meu sangue. A dívida parasita é um contrapeso em sua viagem; é uma sanguessuga que rouba seu tempo livre, energia, liberdade e saúde – e a falta disso tudo cria o maior inimigo para se alcançar a verdadeira riqueza.

A DÍVIDA PARASITA CONSUME O TEMPO LIVRE

O tempo comprometido existe por causa da dívida parasita. Com certeza você já ouviu a expressão “ladrão de corações”. No caso da dívida parasita, ela é um “ladrão de vidas”. A dívida parasita é um grande leitão guloso que se alimenta do tempo livre e defeca ele em forma de tempo comprometido. Qualquer dívida que force você a trabalhar usa seu tempo livre e o transforma em tempo comprometido.

As dívidas precisam de sangue gotejando constantemente, e esse sangue vem do seu tanque de combustível da vida: o tempo. E uma vez que o tempo é algo fixo, para aumentar o tempo comprometido é necessário se extrair de uma única fonte: seu tempo livre.

O CUSTO DA DÍVIDA PARASITA

Nos Estados Unidos, o cidadão comum costuma dever mais do que ele vale. Ter um estilo de vida construído em cima de dívidas cria o Estilo de Vida de Servidão na forma de tempo comprometido. E devido ao fato do tempo total ser limitado, o tempo comprometido cresce se alimentando do tempo livre. O tempo comprometido leva à Calçada.

Da próxima vez que você comprar algum dispositivo luxuoso no cartão de crédito, saiba exatamente o que você está comprando. Você está comprando a dívida parasita, que se alimenta do tempo livre e o transforma em excrementos na forma de tempo comprometido.

Por exemplo, se você compra um sistema de som que custa 4 mil reais e você ganha 10 reais por hora, qual é o verdadeiro preço desta sua aquisição? Qual é o peso do excremento? Este preço é equivalente a 400 horas do seu tempo livre, já que você precisa trabalhar 400 horas x 10 reais por hora para pagar aquela dívida. Adicione 10% de juros e seu custo final vai para 440 horas de seu tempo livre, um peso a mais adicionado ao seu fardo. Então da próxima vez que

você sacar seu Visa, calcule o verdadeiro custo. Quanto do meu tempo isso irá me custar? Tudo o que compramos não tem apenas um custo, mas dois:

- 1) O valor em Reais (ou outra moeda).
- 2) O tempo livre transformado em tempo comprometido.

A LEI DO PACOTE DE BISCOITOS

Quando eu me mudei para morar sozinho pela primeira vez, eu rapidamente aprendi a Lei do Pacote de Biscoitos: se os biscoitos não entram no carrinho do supermercado, eles não chegam em casa. E se eles não chegarem em casa, eles não chegarão à minha boca. E se eles não entrarem na minha boca, eles não se transformarão em gordura na minha barriga.

A dívida parasita funciona sob a mesma lei. Controle a dívida parasita controlando a sua fonte: a satisfação instantânea, uma característica da Calçada. Da próxima vez que você se sentir tentado a comprar algo do qual não precisa, pergunte a si mesmo: será que isso ficará obsoleto daqui a seis meses e acabar em um canto da garagem junto com o restante das porcarias que eu tenho? Daqui a quatro meses, será que esta camiseta ficará juntando poeira no lado do guarda roupa que tem aquelas roupas que eu não uso? Digo novamente, quando você comprar a próxima grande peça da moda sem realmente ser capaz de pagar por ela, você estará abrindo os portões para a dívida parasita inundar tudo e fazer correnteza te arrastar para a Calçada.

Se o custo do produto não for pago com o cartão de crédito, então esta compra não se torna uma dívida parasita. Você se torna o protetor de seu tempo! Pense! Esta compra irá CUSTAR LIBERDADE? Eu serei o dono disto ou isto será dono de mim? Enquanto alguns escolhem a servidão atrás das grades de ferro, outros escolhem a servidão atrás de suas carteiras. Ambas situações são iguais. Ter riqueza de verdade significa ter tempo livre para viver como você deseja viver. A Via Expressa proporciona a você a riqueza como estilo de vida e a riqueza de tempo.

UMA PÉSSIMA VALORIZAÇÃO DO “TEMPO LIVRE” LEVA À POBREZA

Rico ou pobre, o tempo é possuído, compartilhado e consumido igualmente por todos. Você o usa todos os dias. Eu uso. Seu vizinho usa. Ninguém recebe mais e ninguém recebe menos. Vinte e quatro horas para todo mundo. Ninguém tem

vantagens desleais. Você, eu, todos nós temos 24 horas para consumir, utilizar e gastar. O tempo é o mais importante equalizador.

Então por que tão poucas pessoas ficam ricas enquanto o restante se arrasta com o dinheiro apertado de salário a salário? A distinção está na valorização do tempo livre, no mapa escolhido e na aquisição de dívidas parasitas. Adivinhe de quem são estes comportamentos – do rico ou do pobre?

- Essa pessoa dorme até meio dia;
- Essa pessoa assiste reality shows na TV por horas;
- Essa pessoa dirige por duas horas para economizar 20 dólares;
- Essa pessoa compra passagens de avião com múltiplas escalas para economizar 100 dólares;
- Essa pessoa passa horas navegando em redes sociais e lendo blogs de fofoca;
- Essa pessoa é um Druida nível 10 no World of Warcraft;
- Essa pessoa assiste a todos os jogos do Chicago Cubs (aos torcedores do Chicago Cubs, é só uma brincadeira.).

Por trás das raízes emaranhadas da pobreza, você encontrará uma péssima valorização do tempo livre, o que é resultado de escolhas ruins. Os “perdedores de tempo” são pessoas que valorizam pouquíssimo seu tempo. Estas são as pessoas que acampam às 4h da madrugada na frente do Walmart esperando para conseguir comprar os produtos da liquidação. Estas são as pessoas dormindo do lado de fora do Best Buy esperando conseguir uma HDTV de 32” gratuita. Estas são as pessoas sentadas do lado de fora da IKEA esperando ganhar um café da manhã de graça.

Os perdedores de tempo também são economizadores inconvenientes. O economizador inconveniente se apega desesperadamente a cada real, com medo de que ele nunca irá retornar. Inconveniência extrema nunca é uma boa combinação para poupar dinheiro. Por exemplo, uma velha amiga minha queria uma bicicleta para se exercitar e encontrou uma à venda em uma loja a alguns quilômetros de sua casa. Eu disse a ela para simplesmente comprar uma bicicleta em uma loja mais perto de sua casa, mesmo pagando um preço mais alto, que era 29 dólares a mais. Não. Ela era uma economizadora inconveniente. Em vez disso, ela dirigiu por uma hora para economizar 29 dólares. Sabe qual

foi o tempo total gasto? Duas horas e meia. Subtraia a gasolina e o valor total que ela avalia o tempo dela é de 5 dólares por hora. Que eu saiba ela não trabalha para ganhar só 5 dólares por hora, mas por outro lado não vê problema algum em gastar o tempo livre dela a esta taxa. O economizador inconveniente perde tempo para economizar dinheiro, e faz isso com prazer. De passagens de avião com múltiplas escalas até ir ao aeroporto em uma vã compartilhada, a inconveniência não vale a pena para se economizar alguns dólares por hora.

Se estas pessoas tivessem só mais três meses para viver, elas estariam do lado de fora do Best Buy esperando em um saco de dormir? E se tivessem mais seis meses? Seis anos? A qual limite de vida estas pessoas recolheriam seu saco de dormir e pensariam “Credo, o que eu estou fazendo dormindo do lado de fora de uma loja de eletrônicos? Essa é uma forma inteligente de usar o meu tempo?”. Viajantes da Calçada dormem em calçadas.

Os Viajantes da Via Expressa exaltam o tempo como algo de importância fundamental na hora de tomar decisões, porque ele é seu patrimônio mais valioso. Os *Viajantes da Via Expressa* são frugais em relação ao tempo, enquanto os *Viajantes da Via Lenta* são frugais em relação ao dinheiro. Os Viajantes da Calçada e os da Via Lenta usam o dinheiro como o único critério a ser avaliado na hora de tomar decisões: Qual emprego paga melhor? Qual é o item mais barato? Como eu posso conseguir frango frito de graça? O dinheiro é escasso e o tempo traz o estepe e varre a sujeira. Se você quiser ser rico, você precisa começar a pensar de forma rica. *O tempo é o rei.*

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Os Viajantes da Via Expressa resguardam o tempo como o rei de todos os seus patrimônios;
- O tempo é mortalmente escasso, enquanto o dinheiro é ricamente abundante;
- O tempo comprometido é o tempo que você gasta para ganhar dinheiro. O tempo livre é gasto fazendo o que te dá prazer;
- Sua vida é composta tanto pelo tempo livre quanto pelo tempo comprometido;
- O tempo livre é comprado e pago com o tempo comprometido;
- Os Viajantes da Via Expressa buscam transformar o tempo comprometido em tempo livre;

- A dívida parasita se alimenta do seu tempo livre e o transforma em excrementos na forma de tempo comprometido;
- Extravagâncias de estilo de vida têm dois custos: o custo propriamente dito e o custo do tempo livre;
- A dívida parasita precisa ser impedida na sua fonte: a satisfação instantânea.



Troque Aquele Óleo Velho e Sujo

*A educação é o que permanece após se ter esquecido tudo
o que foi aprendido na escola.*

~ ALBERT EINSTEIN

TROQUE O ÓLEO A CADA 5 MIL QUILÔMETROS

A primeira regra para cuidar bem de seu carro: troque o óleo a cada 5 mil quilômetros rodados. Se você ignorar esta lição seu carro não terá a vida útil que poderia ter. Trocar o óleo frequentemente faz o carro permanecer funcionando de forma eficiente; não trocar o óleo faz com que ele fique velho e isso dificulta o funcionamento do veículo. Problemas com seu carro fazem você precisar parar no acostamento.

A viagem pela Via Expressa exige frequentes trocas de óleo. Mas o que é este óleo? *O óleo é a educação.* Conhecimento. Noções. Mas tenha cuidado... Precisa ser o óleo certo e este precisa ser usado para os propósitos certos.

Os Viajantes da Calçada não se preocupam com o óleo. Depois de rodar 5 mil quilômetros, eles param. A graduação é sua última troca de óleo. Os Viajantes da Via Lenta trocam o óleo de seus veículos pelo propósito explícito de aumentar o valor intrínseco. Educação avançada e certificações: o que irá proporcionar salários maiores? Já os Viajantes da Via Expressa trocam o óleo de seus veículos constantemente, até chegarem ao fim da linha.

A GRADUAÇÃO NÃO É O FIM; É O COMEÇO.

Admita. *O que você sabe hoje não é suficiente para levá-lo onde você precisa estar amanhã.* Você precisa reinventar a educação e a si mesmo constantemente. Infelizmente, a graduação é tradicionalmente o sinal do fim da educação. Independentemente da idade em que a pessoa se forma, a vida adulta começa. As festas acabam e a vida real se inicia. Parar de aprender após se graduar é matar suas chances de chegar à riqueza. Seus anos mais bem sucedidos são aqueles que vêm DEPOIS da graduação, então você não acha que seria uma escolha inteligente continuar o processo educacional mesmo após terminar a educação formal?

Jim Gallagher se graduou 11 anos atrás e está desempregado. Ele é um corretor da bolsa de valores, mas por causa da tecnologia e da internet, seus conhecimentos deixaram de ser tão necessários e estão ameaçados de extinção. A educação que Jim teve para este trabalho específico se tornou ultrapassada e não se aplica mais ao mundo atual. O mundo seguiu em frente, enquanto Jim e sua formação ficaram para trás. Ele acaba aceitando a contragosto um emprego como vendedor em uma loja de móveis local. Seu plano financeiro se paralisa porque ele opera com o mesmo óleo velho que foi trocado pela última vez 11 anos atrás. Jim falha em trocar seu óleo e, sendo assim, sua viagem em direção à riqueza também falha.

A educação, seu óleo, é um componente essencial em sua viagem para a riqueza. Quando você constantemente injeta em si conhecimentos novos, novas habilidades e novas competências, caminhos novos se abrem e as coisas fluem sem grandes dificuldades. A educação certa tem um poder incrível.

O PAPEL DA EDUCAÇÃO

A educação é valorizada tanto no mapa da Via Lenta quanto no da Via Expressa, mas os papéis que ela exerce em cada um são profundamente diferentes. Na Via Lenta, a educação é usada para elevar o valor intrínseco, enquanto na Via Expressa se usa para *facilitar o desenvolvimento e promover o crescimento do sistema de negócios.* Além disso, a educação na Via Expressa é obtida por meios que não produzem dívida parasita ou conformidade. O propósito da educação na Via Expressa é amplificar o poder da árvore de dinheiro e do sistema de

Por exemplo, se eu for a um seminário no qual eu adquira habilidades para “contratar os melhores profissionais de vendas”, eu estarei me engajando em atividades que especificamente fortalecem a fertilidade do meu negócio e da minha árvore de dinheiro. Se eu ler um livro sobre novas tecnologias digitais que ilustra como criar novas características interativas para websites, eu estarei aprendendo a melhorar meu sistema. Novamente, a educação na Via Expressa tem o propósito de incentivar o crescimento do sistema de negócios. Em contrapartida, na Via Lenta usa-se a educação com o objetivo de aumentar o valor intrínseco de quem a busca. Para se tornar uma peça na engrenagem.

Um usuário do Fastlane Forum teve a oportunidade de fazer um MBA e perguntou se valia a pena. Minha resposta tipicamente seria não, mas o caso dele era diferente. Primeiro, o MBA não custaria nada em dinheiro, apenas tempo, já que o governo pagaria para ele estudar. Segundo, este homem havia adotado para si a ideologia da Via Expressa, então seu propósito não era elevar o valor intrínseco, mas expandir seu conhecimento para melhorar um sistema da Via Expressa. Eu votei sim.

“EU NÃO SEI COMO!”

Se uma troca de óleo deixar seu carro parado por meses ou anos, qual o objetivo? Sua educação complementar não deve vir de mãos dadas com a conformidade ou com a dívida parasita. Em vez disso, ela deve melhorar seu sistema da Via Expressa. Como? Faça do mundo real a sua universidade. *Sim, você é sua própria universidade.*

Pergunte a qualquer empreendedor de sucesso e ele confirmará esta verdade: você aprende se engajando, fazendo, e não saindo e realizando ações repetitivas, seja seguindo os ensinamentos de um livro ou de um professor.

Mas “eu não sei como！”, você choraminga. Ah, pare. A desculpa número um na lista das mais usadas é o “eu não sei como！”. Bem, por que você não sabe? Eu vou dizer. Você não sabe porque você não se ensinou, nem mesmo quis “saber como” com tanta vontade. Perceba, é mais fácil se esconder por trás do peso do “eu não sei como” do que de fato ir atrás do conhecimento. Atualmente, na era da informação, *não há desculpa para não buscar descobrir como fazer algo.*

Eu me graduei na faculdade com dois diplomas da área de negócios: marketing e contabilidade. Nenhum deles tem relação com Ciência da Computação. Eu me formei sem ter nenhuma experiência com programação. Mesmo assim, eu ganhei milhões na internet. Engraçado, depois de 13 anos pagando caros cursos de graduação, eu NUNCA fiz curso oficial sobre internet ou tecnologias web. Caramba, minhas aulas de computação se limitavam a conteúdos introdutórios sobre negócios. Se eu não fiz um curso para aprender sobre a internet, como é que eu aprendi e construí meu conhecimento dentro desta área? Eu busquei trocar meu óleo frequentemente. Eu me ensinei. Eu li livros. Eu frequentei a biblioteca. Eu passei horas na internet lendo artigos, tutoriais, informações. Eu busquei e consumi o conhecimento.

Anos atrás, quando eu comecei minha carreira com a internet, eu poderia facilmente ter desistido e me blindado com a desculpa óbvia: eu não sei como! Eu não sei como programar um site! Eu não sei como fazer o design das páginas! Eu não sei como gerenciar um servidor! Eu não sei como escrever um texto publicitário! Essas desculpas são como um saco plástico pronto para sufocar os seus sonhos, mas somente se você colocá-lo na sua cabeça. Então tire sua cabeça de dentro do saco plástico!

Se eu não tivesse atualizado meu conjunto de habilidades (meu óleo), minha jornada teria se estagnado. Minha busca decidida pelo conhecimento me manteve eficiente em um mundo em constantes mudanças e me garantiu ter acesso a oportunidades da Via Expressa. A educação não acabou quanto terminei a graduação, ela começou. E o melhor de tudo é que o conhecimento que eu aprendi por conta própria foi um turbo extra em minha Via Expressa; minhas habilidades não vieram junto como dívida parasita ou conformidade.

O CONHECIMENTO ESTÁ LIVREMENTE DISPONÍVEL

A maior ironia de nosso mundo atual, que é tão livre, é a falta de uso do conhecimento. Entre em uma livraria e inspire. Sentiu o cheiro? É o cheiro do conhecimento infinito. Entre em sua biblioteca local e olhe em volta. Incrível. Livros de parede a parede, livres para serem pegos. Imagine se você pudesse ler cada livro, cada parágrafo e cada sentença. O “eu não sei como” ainda seria um empecilho em seu processo?

Eu fico maravilhado com o fato da educação ser livremente disponível. Mesmo assim, a maioria escolhe não usufruir dela. A educação é o fruto que

não foi colhido da árvore, tudo o que se precisa para obtê-lo é uma escada. Ainda assim, a maioria das pessoas se apega à crença limitadora do “Eu não posso pagar pela educação”. Desculpe, mas esta é uma desculpa para a preguiça.

A educação está livre para ser consumida. O conhecimento infinito está nas pontas dos seus dedos e a única coisa que está te impedindo de obtê-lo é você mesmo. Sim, VOCÊ. Desligue a TV, pegue um livro e leia. Pare de jogar Guitar Hero e vá à biblioteca. Pare de jogar Gameboy e vá ao encontro dos livros. Um Viajante da Via Expressa comprometido mantém a cara nos livros semanalmente. Ele vai a seminários. Ele discute em fóruns de negócios. Ele está pesquisando no Google sobre diferentes tópicos e estratégias.

Você tem o poder nato para se tornar um especialista em qualquer coisa que não exija talentos físicos. Qualquer coisa! Nenhum livro no mundo pode fazer eu me tornar um jogador profissional de basquete ou um cantor profissional, mas os livros têm o poder de transformar novatos em especialistas em disciplinas que não estão ligadas ao físico. Você pode se tornar um especialista em negociações de câmbio. Em mercado imobiliário. Em negócios. Em programação para a internet. Em vendas. Se tornar um palestrante. O conhecimento para qualquer disciplina que não exija coordenação física está disponível lá fora. O que é preciso? Seu comprometimento para buscá-lo e depois, o maior de todos: para aplicá-lo.

Quando eu reformei minha casa, as paredes da minha sala de estar precisavam ser pintadas com uma técnica de textura. Este tipo de acabamento é complicado: é preciso criar superfícies com profundidade e iluminação. Eu tinha duas escolhas: chamar um profissional ou aprender eu mesmo como fazer. Já que eu estava aposentado, eu vi a situação como um desafio divertido, então eu optei por fazer por conta própria.

Entrei na internet e assisti a vídeos tutoriais por algumas horas. Depois, fui a uma loja de tintas e acabamentos e comprei o que eu iria precisar. No decorrer dos dias seguintes, eu pratiquei em caixas de papelão. Dentro de uma semana, eu me tornei proficiente na técnica de pintura que queria aplicar nas paredes. Eu construí uma habilidade em uma semana. Dias antes, eu estava na esfera do “eu não sei como!” e, pouco depois, eu possuía uma nova habilidade que eu poderia até mesmo vender como um serviço, se eu quisesse. Os melhores pintores que aplicam este tipo de técnica ganham 10 dólares por metro

quadrado. Em uma semana, eu construí uma habilidade que abriu uma pequena rua dentro da minha equação da Via Expressa.

As habilidades e o conhecimento estão à sua espera. Ninguém joga um livro no seu colo e te presenteia com conhecimento. Você precisa buscá-lo, processá-lo e depois usá-lo. *A obtenção e a aplicação do conhecimento farão você rico.*

E onde você pode encontrar conhecimento infinito e barato? Assim como ar que você respira, o conhecimento está completamente à sua volta. Exatamente como uma macieira esperando para ter suas frutas colhidas.

Livrarias: os livros oferecem o melhor retorno educacional para seu dinheiro. Compre-os, empreste-os, ou roube-os. Apenas encontre uma forma de lê-los.

A Biblioteca: o maior depósito de conhecimento e o que faz a desculpa “eu não tenho dinheiro para comprar livros” ser desbancada. Eu comecei em uma biblioteca.

Fóruns da Internet: encontre pessoas que pensam como você e aprenda com aqueles que foram bem sucedidos. Encontre ventos favoráveis!

Aulas Online: podem custar um pouco mais em alguns casos, mas são convenientes.

Blogs/podcasts/vídeos/tutoriais na Internet: Também destroem as desculpas.

Seminários: bons seminários agregam valor, desde que sejam promovidos pelas entidades certas e não por gurus que querem te ensinar a ficar rico rápido sem esforço.

Televisão: a TV a cabo transformou a televisão em algo mais educativo. Desvie dos programas de TV que não agregam nada à sua vida, como reality shows, e sintonize os canais com valor educacional: History Channel, Discovery Channel, HGTV, Military e National Geographic.

Cursos de extensão: oferecidos gratuitamente em algumas universidades, esses cursos disponibilizam amplas possibilidades de aprendizado de disciplinas específicas.

Revistas gratuitas: existem sites nos quais você pode se cadastrar para receber revistas gratuitas. Nos Estados Unidos, por exemplo, existe o tradepub.com e o FreeBizMag.com.

Infelizmente, mesmo com o conhecimento infinito ao nosso redor, a maioria das pessoas o ignora. Veja, por exemplo, este comentário sobre educação feito por Lonnie Scruggs, um investidor bem sucedido do mercado imobiliário (LonnieScruggs.net):

Eu costumava trabalhar em dois empregos. A EDUCAÇÃO mudou a minha vida. Antes de eu aprender a fazer meu dinheiro trabalhar por mim, eu estava fazendo todo o trabalho sozinho. Eu tinha tão pouco conhecimento nesta época que eu pensava que a resposta para a liberdade financeira era trabalhar em dois empregos. E foi isso que fiz por muitos anos. Até que um dia eu me dei conta de que não havia horas suficientes em um dia e eu não poderia trabalhar horas suficientes em um mês para alcançar uma estabilidade financeira. Precisava haver outro jeito. Então eu comecei a procurar por este outro jeito.

Quando eu comprehendi que a educação e o conhecimento eram a resposta, eu decidi estudar. Antes disso, tudo o que eu tinha era “eu fui pra escola”. Neste momento eu percebi que eu precisava de mais educação.

Agora eu olho para trás e vejo que eu não fiz todas as coisas fáceis e divertidas que muitas pessoas estavam fazendo, mas eu fiz as coisas da forma certa. E hoje, nós podemos desfrutar de estabilidade e liberdade financeiras. Nós podemos fazer o que quisermos. Muitos de nossos amigos ainda estão trabalhando em empregos, buscando uma estabilidade financeira que eles nunca irão conhecer. Eles tiveram as mesmas chances para fazer as escolhas que eu fiz; mas eles simplesmente fizeram as escolhas erradas. Todos eles estudaram, mas nenhum teve a educação necessária para alcançar a liberdade financeira. Agora eles me falam que nós somos sortudos.

O melhor investimento que você pode fazer é em você mesmo. Então esteja disposto a pagar por sua educação agora, ou se prepare para pagar um preço muito mais alto por sua falta de estudos mais tarde. As escolhas que você faz hoje determinarão seu futuro financeiro. Certifique-se de que você está fazendo a escolha correta, porque você precisará viver com os resultados desta escolha.

Os ricos entendem que a educação não termina com a cerimônia de colação de grau; ela começa. O mundo é um fluxo constante, e conforme ele se desenvolve sua educação precisa mover de acordo, ou você será arrastado para a mediocridade.

“EU NÃO TENHO TEMPO!”

A irmã da desculpa “Eu não sei como!” é a “Eu não tenho tempo!”. Onde é que você vai encontrar tempo para trocar seu óleo? Eu estou falando sério, entre o emprego em período integral e os dois filhos, onde está o tempo? Está entre todo o resto.

Trocar o seu óleo não é difícil se você ligar isso às suas atividades que se repetem e são consistentes. Mesmo o tempo sendo linear, ele pode ser manipulado se você fizer duas coisas no mesmo bloco de tempo do seu cronograma ou, como diz o velho ditado clichê: “matar dois coelhos com uma cajadada só”. Maximize o tempo e você maximizará a riqueza. Alcance dois objetivos em quadro de tempo. Faça da vida sua universidade. Aqui vão algumas estratégias de como driblar o tempo nas “universidades da vida”.

Universidade do Trânsito: ouça áudio livros ou estações de rádio sobre o mercado financeiro enquanto você estiver preso no trânsito. É o desconforto do trânsito transformado em educação.

Universidade da Academia: leia livros e revistas e ouça podcasts enquanto estiver se exercitando na academia. Entre as sessões, na esteira, na bicicleta, o ato de ser exercitar é transformado em educação.

Universidade da Sala de Espera: leve alguma coisa que você possa ler quando você souber que poderá ficar em uma situação na qual tenha que esperar:

aeroportos, consultórios médicos, bancos. Não fique sentado olhando para o teto, aprenda!

243

PARTE 6 – SEU VEÍCULO PARA A RIQUEZA: VOCÊ

Universidade do Banheiro: nunca vá para o banheiro fazer o número dois sem ter algo de valor educacional para ler. Aumente seu tempo “sentado na privada” (mesmo depois de ter terminado) com o intuito de aprender algo novo, todos os dias. A Universidade do Banheiro é o melhor lugar para trocar o óleo do seu carro, já que ela acontece diariamente e o tempo gasto não pode ser evitado. Isso significa que o retorno sobre seu investimento de tempo é infinito! É a hora de ir ao banheiro transformada em educação.

Universidade do Emprego: se você puder, leia durante períodos de ociosidade no trabalho. Quando eu trabalhava em meus empregos sem futuro (dirigindo limusines, entregando pizzas) eu desfrutava de “tempos de espera” consideravelmente grandes entre uma atividade e outra. Enquanto eu esperava por passageiros, pizzas ou pedidos de entrega de flores, eu lia. Eu não ficava sentado jogando pôquer no celular; não, eu lia. Se você pode desfrutar de tempo ocioso durante sua jornada de trabalho, você está sendo pago para aprender. Empregos sem futuro podem ser transformados em educação.

Universidade da Televisão: você não consegue desgrudar da TV? Não tem problema; coloque uma televisão próxima ao seu ambiente de trabalho e trabalhe em seu plano da Via Expressa enquanto a TV faz o papel dela, simultaneamente. Enquanto assistia a infinitas reprises de Jornada nas Estrelas, indo mais longe do que qualquer homem já tenha ido, eu simultaneamente aprendi a programar websites. Inclusive, enquanto escrevo esta página, eu estou assistindo a um jogo do New Orleans Saints contra o New England Patriots no *Monday Night Football*. É o prazer de acompanhar esportes transformado em trabalho e educação.

Pense no tempo que você já usa. Quantas horas você gasta com trivialidades da vida? O tempo não precisa ser perdido ou desperdiçado. Este tempo é essencial para trocas de óleo da Via Expressa.

Para começar sua troca de óleo, escolha um tópico que te interesse ou uma área de sua vida que precisa ser melhorada. Você não é muito bom com

vendas ou com a escrita? Vá à biblioteca e comece a ler. Antes de eu começar a escrever este livro, eu comprei seis livros relacionados à publicação, escrita e produção autoral. Eu não escrevi e publiquei um livro de olhos fechados; eu me eduquei durante o processo.

Estabeleça uma meta para ler pelo menos 12 livros por ano, ou um por mês. Se você for entusiasmado como eu, você poderá ler um livro por semana. Não sei se consigo deixar mais claro o que eu penso sobre o assunto: quanto mais conhecimento você consome, mais torque você cria na viagem pela Via Expressa.

A TROCA DE ÓLEO DE 50 MIL

Na última vez que eu fui a um desses lugares que trocam o óleo do carro enquanto você espera, uma troca de óleo anunciada por 21,99 se transformou em uma conta de 110,00 por causa de serviços extras que foram sugeridos. Uma troca de óleo não deveria custar mais do que 25,00 e qualquer coisa a mais do que isso deveria levantar suas suspeitas. Trinta reais é quanto geralmente custa um livro. Livros usados são mais baratos. Livros da biblioteca são gratuitos. Cursos técnicos e de extensão são baratos, e às vezes até gratuitos. Trocas de óleo são baratas. Mesmo assim, nós continuamos apertando as correntes das dívidas em nossos tornozelos e pagamos milhares de reais por nossas trocas de óleo.

Esses dias eu vi a foto de uma estudante protestando fervorosamente contra um subsídio financeiro dado pelo governo a empresas, para evitar a falência. Ela segurava uma grande placa que dizia: “Eu me formei com méritos, mas tenho 90 mil em dívidas estudantis e nenhum emprego – cadê o meu subsídio?”. Onde está seu subsídio? Deixa eu te falar, entre no banheiro, aperte o interruptor e olhe para o espelho. Aí está seu subsídio. Eu estou cansado de histórias chorosas de estudantes bem intencionados que se graduam com uma montanha de dívidas e não conseguem um emprego. Assuma a responsabilidade. Você acreditou no mito de que a faculdade garante um emprego. O fato é que quando você permite que as forças do mercado dirijam seu veículo, você tem grandes chances de acabar na rua com uma placa de mendigo, proclamando o valor da sua formação com méritos e o fardo esmagador de sua dívida monstruosa.

Ninguém se importa. Você está endividado porque você pegou emprestado. Você tem dívidas porque você acreditou na mentira e renunciou o

controle. Você acreditou e comprou a Via Lenta. Você foi forçado a pegar os empréstimos? Você não tem um emprego porque você votou nos políticos que penalizam produtores e recompensam consumidores. Encare os fatos.

Uma troca de óleo cara que força você a gastar uma vida inteira de tempo comprometido é algo completamente estúpido. Novamente, a dívida parasita não se importa com sua fonte; tudo o que ela quer é comer seu tempo livre, preferivelmente temperado com um pouco de sal e pimenta.

O FRACASSO DO SEMINÁRIO

Que idiota pagaria 50 mil para ir a um seminário? Muitos o fazem. Esta é uma pergunta comum no Fastlane Forum. A empresa “tal” está oferecendo um seminário de três dias sobre investimentos no mercado imobiliário por 50 mil. Eu deveria comprá-lo? O que? Você anda fumando crack? Você sabe o que está comprando? Deixa eu te falar. Você está pagando 50 mil para ouvir alguém explicar o que tem em um livro, em alguma livraria, por apenas 30 reais.

Um seminário de 50 mil é a exploração de algo que nós produtores já sabemos: *as pessoas são preguiçosas*. As pessoas querem tudo nas mãos delas. As pessoas não querem ler e conectar os pontos; elas querem que alguém faça isso por elas. As pessoas querem ser conduzidas. Elas querem alguém para dirigir seu veículo. As pessoas querem acontecimentos, e não processos. E qual a melhor forma de alcançar o que querem do que indo a um seminário de 50 mil?

Seminários podem ser ótimas formas de aprimorar a educação, mas precisa ser o seminário certo, que tenha um preço justo e seja ministrado por produtores ou especialistas com experiência, e não por palestrantes profissionais. A maioria dos seminários caros são bem planejados como máquinas de marketing, criadas para extrair cada centavo da sua carteira. A maioria dos seminários baratos é, na verdade, iscas para vender seminários mais caros. E aqueles apresentadores bem vestidos? Eles sofrem com o típico Paradoxo da Prática: são ricos por causa de suas palestras feitas para milhões de pessoas, e não pelas estratégias que ensinam.

Um membro do Fastlane Forum refletiu sobre uma recente experiência que ela teve indo a um seminário ministrado por um popular guru:

*Primeiro, você não terá “permissão” para fazer networking.
Se você pudesse conversar com as outras pessoas, então todos descobririam*

rapidamente que este seminário é apenas uma grande estratégia de vendas para um seminário maior e bem mais caro, que custa na faixa dos 50 mil. Segundo, você não aprenderá nada, além de que deveria ter ouvido seus instintos e ficado em casa. Percebi que realmente existem imbecis nascendo a cada minuto. É incrível como as pessoas não têm nada no banco, mas conseguem dar um jeito de aparecer com 50 mil simplesmente para investir na esperança de algo melhor. E, por último, há um momento no seminário no qual eles fazem você aumentar o limite de seu cartão de crédito, porque afinal de contas, os ricos fazem dinheiro e os pobres trabalham por dinheiro. Então todos vão e aumentam seus limites, e depois adivinhem – eles falam para você que o preço para comprar o próximo seminário é de 16 mil a 50 mil, quanto você quiser pagar será o quanto “prometido” você está. Ridículo? Aparentemente não, porque as pessoas vão correndo para o fundo da sala, como o gado indo em direção ao abate, com os cartões de crédito em mãos. Elas vão embora com um sentimento nervoso de autossatisfação e um adesivo bonitinho colado na camiseta que diz “eu invisto em mim mesmo”.

Uma troca de óleo de 50 mil é tão chocante quanto um seminário de 50 mil. Bons seminários custam menos de mil e são ministrados por especialistas respeitáveis, pessoas que têm prática no assunto e empresas que trabalham com seminários e palestras. Bons seminários são educativos e não custam o preço de um novo Cadillac Escalade. Seminários ruins são sensacionalistas, colocam pressão em você e o exploram. Seminários ruins têm o objetivo de fazer dinheiro, e não de te ajudar.

Como você pode diferenciar um bom seminário de um ruim? A primeira dica é o preço. Qualquer coisa acima, muito acima do normal é um sinal de que os organizadores do seminário estão mais interessados em fazer dinheiro do que de oferecer conhecimento. A segunda dica é novamente o preço. Fique esperto com tudo que é GRATUITO. GRATUITO geralmente significa oito minutos de informações úteis e oito horas de tentativa de vender um seminário extremamente caro. Terceiro, quem estará ministrando o seminário? É um palestrante profissional? Ou alguém que realmente pratica o que ele ou ela ensina? Leia as letras pequenas. “As estratégias do Guru Johnny criaram milhões!” e aí as letras pequenas dizem “O Guru Johnny não comparecerá.”

Ãnh? Você permitiria que um substituto fajuto realizasse uma cirurgia em você caso o cirurgião verdadeiro não estivesse disponível? Fracasso!

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Os Viajantes da Via Expressa começam sua educação na graduação, quando não antes;
- A educação de um Viajante da Via Expressa serve para promover avanços em seu sistema de negócios e em sua árvore de dinheiro, e não para aumentar o valor intrínseco;
- Os Viajantes da Via Expressa não estão interessados em ser uma peça na engrenagem. Eles querem ser a engrenagem;
- O “eu não sei como” é uma desculpa desbancada pela disciplina;
- Há conhecimento infinito por toda parte, gratuito. O que está faltando é você ter disciplina para assimilá-lo;
- Você pode se tornar um especialista em qualquer área que não requeira habilidades físicas;
- Recargas educacionais podem ocorrer entre blocos de tempo que já foram alocados para outros objetivos;
- Organizadores de seminários caros tiram vantagem de Viajantes da Calçada e de Viajantes da Via Lenta desprivilegiados vendendo promessas vazias como “acontecimentos”.



Alcance Além do Limite Máximo

Se as coisas parecem estar sob controle, você não está indo rápido o suficiente.

~ MARIO ANDRETTI

VENCEDORES DA VIA EXPRESSA SÃO CRIADOS ALÉM DO LIMITE MÁXIMO

Os vencedores são criados Além do Limite Máximo. O que é o Além do Limite Máximo? O Além do Limite Máximo é o puro e inalterado *comprometimento*.

Árvores de dinheiro, negócios e sistemas não são construídos do dia para a noite. Chuma demorou anos para construir sua máquina para a montagem da pirâmide. O comprometimento é a água, o sol, o fertilizante e o cultivador de sua árvore de dinheiro. Eu sei que a palavra comprometimento tende a causar um impacto de certa forma negativo. Mas se você pensa que o processo da Via Expressa é fácil, pare agora mesmo e volte para a Via Lenta, que de qualquer forma também não é fácil!

Lembre-se, o “Fique Rico Facilmente” é uma isca no anzol. A criação de um negócio vibrante é como criar um filho do nascimento até a vida adulta. Assim como um pai ou uma mãe precisa se comprometer em cuidar de seus filhos, você precisa se comprometer com seu sistema e seu negócio. É ao indo Além do Limite Máximo que a potência de seu carro é testada e é quando os seus limites pessoais serão testados.

VOCÊ ESTÁ INTERESSADO OU COMPROMETIDO?

Muitas pessoas passeiam pela vida circulando sempre em primeira marcha e depois se perguntam, “como eu vim parar aqui?”. Quem não quer deixar de se preocupar com dinheiro? Infelizmente, não é preciso nenhum esforço para estar “interessado” na riqueza e na segurança financeira. O interesse é o nível jardim de infância. Ele não é suficiente, e aqueles que têm apenas “interesse” viverão para sempre na primeira marcha.

Para sair da primeira marcha, você precisa realizar um esforço direcionado e uma série de boas escolhas. Assim, você de fato explorará o poder da Via Expressa. Existe uma profunda diferença entre interesse e comprometimento.

O interesse lê um livro; o comprometimento aplica o livro 50 vezes. O interesse quer começar um negócio; o comprometimento vai atrás da documentação para abertura de CNPJ e registro de marca. O interesse trabalha em seu negócio uma hora por dia de segunda a sexta; o comprometimento trabalha em seu negócio sete dias por semana a qualquer momento que o tempo permita. O interesse financia um carro caro; o comprometimento passa a usar bicicleta e usa o dinheiro do carro e do combustível para aplicar em seu sistema. O interesse parece rico; o comprometimento está planejando para se tornar rico.

Mark Zuckerberg, fundador do Facebook, não construiu a rede social mais usada da internet por estar apenas interessado em fazê-lo. Ele estava comprometido. Thomas Edison não inventou a lâmpada por interesse; ele se comprometeu. Interesse é desistir depois da terceira falha; comprometimento é continuar depois da centésima.

Enquanto eu estava construindo minha empresa, meu sistema, meu substituto, eu estava comprometido. Eu passava 12 horas por dia durante várias semanas trabalhando em meu negócio, aperfeiçoando e construindo. Eu neguei sair com os amigos para noites de bebedeira. Eu morava em uma kitnet minúscula. Eu comia miojo no almoço e na janta. Eu estava disposto a lavar pratos para trabalhar em meu plano. Enquanto meus amigos estavam mais preocupados em se gabar por ter o carro mais veloz no jogo do videogame, eu queria liberdade financeira. Eu queria um carro veloz na realidade, e não virtualmente. Meus amigos estavam comprometidos a serem vencedores no

mundo da fantasia, enquanto eu estava comprometido a ser um vencedor no mundo real. *Os vencedores da Via Expressa são criados Além do Limite Máximo.*

DISTANCIE-SE DA “MAIORIA DAS PESSOAS”

O quão você quer isso? O quão disposto você está? Você está disposto a dormir em seu carro por isso? Você está disposto a morar em um apartamento minúsculo enquanto seus amigos têm casas grandes? Você está disposto a deixar para lá a nova BMW e usar um carro velho e enferrujado? Você está disposto a ser garçom de restaurantes enquanto seus amigos têm confortáveis empregos ganhando 50 mil por ano? O quão disposto você está?

A maioria das pessoas não está disposta, e é isso que diferencia os vencedores dos perdedores. A ideia de viver na rotina de um emprego formal por 50 anos precisa ser mais dolorosa do que a ideia de trabalhar duro para escapar disso. Você pode ter conforto medíocre hoje ou conforto astronômico mais tarde. O Viajante da Via Expressa troca confortos de curto prazo pela certeza de um extraordinário conforto que será conseguido a longo prazo.

Quando é hora de entrar na lama e se sujar, a maioria das pessoas optará pela tranquila viagem em primeira marcha e evitará o desconforto do Além do Limite Máximo. Ir Além do Limite Máximo quebra os bloqueios da estrada e fortalece o processo.

Quando o professor Randy Pausch, da Universidade Carnegie Mellon, foi diagnosticado com câncer terminal, ele nos presenteou com sua última palestra. Ele disse:

Os muros de tijolos estão aí por um motivo. Eles não existem para nos manter fora; os muros de tijolos estão aí para nos dar uma chance de mostrar o quanto nós queremos alguma coisa. Os muros de tijolos estão aí para impedir as pessoas que não querem o suficiente. Eles estão aí para impedir as outras pessoas!

As últimas duas palavras na citação são “outras pessoas”. Você precisa garantir que você não está entre estas “outras pessoas”, porque “outras pessoas” são sinônimas de “a maioria das pessoas”. A maioria das pessoas é formada por consumidores que estão a dois salários da falência. A maioria das pessoas não investirá longas horas em seu sistema de negócios enquanto seus amigos estão

vivendo bem usando o cartão de crédito. A maioria das pessoas permitirá que os amigos e a família desestimulem seus sonhos com frases como “isso não vai dar certo”. A maioria das pessoas começa animada e cheia de entusiasmo, mas desiste no primeiro obstáculo. A maioria das pessoas sucumbe ao “eu desisto” e deixa de ir em frente, sem saber que se está a apenas uma ou duas rodadas de ganhar o jogo – que no caso é a curva de crescimento exponencial da Via Expressa.

“Nós já chegamos?”. A riqueza é uma entidade divergente, e sua característica de se esquivar constantemente espanta os fracos. Sua jornada seguirá um caminho previsível de: empolgação, questionamento, comprometimento e renascimento. O sucesso através da Via Expressa exige o pagamento de um pedágio, que é um investimento de tempo e de esforço. Este é o pedágio que faz você especial e mantém todos os outros FORA.

Este esforço no Além do Limite Máximo não pode ser ultrapassado nem terceirizado. Prepare suas expectativas para o trabalho e o sacrifício, tenha em mente seu destino, visualize seus sonhos, prepare seus meios, e lembre-se de que você só está pagando este pedágio porque você não quer trocar 5 por 2 a vida inteira! Se você não fizer o trabalho duro que a oportunidade da Via Expressa exige, outra pessoa fará. E se você não é como todos os outros, você descobrirá algo extraordinário: *você pode viver de forma diferente de todo mundo.*

TIRE SEU PÉ DO FREIO!

O suor do sucesso é o fracasso, e eu estou encharcado.

Se você já fez alguma aula de aeróbica, você sabe quais são os objetivos: suar, fazer seu coração bater rápido, fortalecer os músculos cardiovasculares e perder peso. Se você fosse a uma aula de aeróbica e o instrutor o proibisse de suar, isso contradiria o propósito do exercício. O trabalho duro produz suor naturalmente, e o suor se torna a evidência de seu esforço.

Infelizmente, esta analogia boba é o paradoxo que você enfrenta se você tem medo de fracassar e se recusa e soltar o pedal do freio. O suor do sucesso é o fracasso. Assim como você não pode fortalecer seus músculos cardiovasculares sem suar, você não pode alcançar o sucesso sem fracassar. O fracasso é simplesmente uma resposta natural ao sucesso. Se você evita o fracasso você também evita o sucesso.

Você não pode dirigir sua estrada em direção à riqueza com os freios pressionados. Você precisa assumir riscos. Você precisa ficar desconfortável. Você precisa ir lá e fracassar.

O que causa este medo do fracasso? O medo de fracassar geralmente é atribuído a uma suposição exagerada do que poderia acontecer de pior em uma análise de consequências. O que de pior poderia acontecer e qual a probabilidade disso acontecer? Você fracassar em seu negócio e ter de voltar a trabalhar em um emprego? Grande coisa. Se você resistir a ventos contrários da sociedade, você irá suar!

Assuma riscos de forma calculada. Faça isso e as coisas acontecerão. Você conhecerá novas pessoas. Novas oportunidades surgirão. Você receberá comentários construtivos. “Intervalos de sorte” convergirão em sua vida. O ato de colocar-se em ação faz coisas maravilhosas. Sim, a Via Expressa é um risco. O fracasso é iminente.

Eu aprendi a programar computadores através de tentativa e erro. Eu errava um bloco de códigos centenas de vezes antes de descobrir a forma certa de fazê-lo. Meus outros fracassos iam de programas de marketing multinível idiotas até joias para direcionar programas de marketing. Em cada momento, eu limpei a poeira, analisei novamente, aprendi, ajustei e tentei de novo. Os freios estavam soltos!

Uma vez eu ouvi: “O homem esperto aprende com seus erros. O homem sábio aprende com os erros dos outros.”. Você pode aprender com os meus fracassos. Eu não aprendi sobre a Via Expressa da noite para o dia. Eu a descobri à luz do fracasso. Ter medo do fracasso é normal, mesmo assim, o fracasso cria experiência, e a experiência é o que cultiva a sabedoria.

OS RISCOS DA VIA EXPRESSA PODEM TER RETORNOS PARA A VIDA INTEIRA

O Bill Gates conseguiu tudo em uma tacada só. Ele construiu uma empresa que fez bilhões. Uma empresa foi tudo o que bastou. Alguns podem dizer que eu também consegui tudo com uma tacada só. Ótimo. Eu prefiro ser o que conseguiu de uma vez só do que o que nem tentou. Uma tentativa pode ser tudo o que é preciso, e você pode ter retornos para a vida inteira.

Você tem um desafio: se você quer ter arremessos longos e certeiros, você precisa levantar e começar a agir. Você não conseguirá obter sucesso em uma tacada só se ficar sentado no sofá comendo rosquinhas enquanto mata

adversários no Halo 3. Levante e comece a agir! Comece a arremessar! Depois de algumas tentativas e ao se acostumar com a velocidade do seu negócio, sua assertividade aumentará.

ASSUMA RISCOS INTELIGENTES E EVITE OS IMBECIS

Quando se trata de análise de riscos, existem dois tipos de riscos nos melhores e piores casos de resultados ou consequências: *riscos inteligentes* e *riscos imbecis*.

Viajar para Las Vegas e apostar o salário do mês em uma mesa de cartas é um risco imbecil. Dirigir um carro com os freios com defeito é um risco imbecil. Quando você assume riscos inteligentes e evita os imbecis, você amplifica sua trajetória da riqueza através do tempo. *Riscos inteligentes* têm consequências ruins limitadas, enquanto as boas não têm limites. *Riscos imbecis* têm infinitas consequências ruins e limitadas consequências boas, que às vezes são a curto prazo.

A maioria dos riscos imbecis cai na categoria dos assintomáticos. Eles simplesmente não são claramente definidos e é preciso certa atenção para enxergá-los. Se eu estou participando de uma corrida de rua em Phoenix em um carro de 850 cavalos de potência, eu estou assumindo um risco assintomático e imbecil. Minha consequência boa é uma explosão momentânea de adrenalina e de satisfação do ego. A consequência ruim é causar um acidente e me matar ou matar outra pessoa. O lado bom é limitado e curto – enquanto o lado ruim não tem limites e é longo. Sim, isso parece algo idiota.

Eis outro risco imbecil, que levou a escrita deste capítulo para ser revelado. Eu estou escrevendo este livro através de um aplicativo em nuvem. Isso significa que estou escrevendo para uma fonte externa, ou um servidor externo. Eu não fiz cópias do meu trabalho. Se o servidor da nuvem falhar, meu trabalho estará perdido. Sim, riscos imbecis vêm em todos os tamanhos e cores, e isso faz de mim o idiota do dia. Com licença, vou fazer um backup do meu trabalho.

Ok. Voltei.

Agora vamos conversar sobre riscos inteligentes. Quando eu invisto 100 mil em uma empresa de internet, eu estou assumindo um risco inteligente. Quando eu vendi minha empresa de internet, eu reinvesti parte do que recebi de volta na empresa. Eu continuo possuindo uma pequena porcentagem dela e é algo que gera lucro completamente passivo. Por que eu investi 100 mil e me

expus ao risco? Eu analisei e concluí que a empresa tinha uma alta probabilidade de ser bem sucedida. O objetivo deles era pegar minha pequena empresa e transformá-la em uma que valesse 100 milhões. Se eles fossem bem sucedidos, meu pequeno investimento de 100 mil passaria a valer 2 milhões. O lado ruim? A empresa poderia falir e a liquidação do valor do meu investimento resultaria em uma perda de 50%. As consequências ruins eram limitadas e as boas eram substanciais. Isso é um risco inteligente.

Se você sai do seu emprego para se dedicar a um negócio da Via Expressa, esse é um risco inteligente. Sua consequência boa pode significar ganhar milhões. O lado ruim? Você pode ter que viver abaixo do seu padrão de vida: limpar chão, fritar hambúrguer, comer arroz e feijão, e ir de bicicleta até o mercado. Será que essas coisas são realmente ruins? Não são se você tiver muito claro qual é seu destino e se comprometer com seu mapa. Digo novamente, tudo depende da sua vontade ou falta de vontade para fazer algo. O risco envolve uma cuidadosa análise para fazer uma escolha. Minimize os riscos imbecis e tire vantagem dos riscos inteligentes. Quanto ao fracasso, confie em mim – é *mais fácil viver com o peso do fracasso do que com o arrependimento de nunca ter tentado.*

DÊ UM TAPA NO “UM DIA...”

O que impede as pessoas de irem Além do Limite Máximo?

O “um dia”. Um dia eu vou... Um dia eu farei isso, um dia eu farei aquilo. Um dia, quando as crianças tiverem crescido; um dia, quando as dívidas estiverem quitadas... Um dia. E mesmo assim, esse dia nunca chega. O “um dia” é um horizonte distante no teatro de sua mente.

O “um dia” é perigoso e paralisante. Ele prende você na terra do Lugar Nenhum. Este “um dia” está aqui, agora, pronto para acontecer, implorando para não ser submetido ao amanhã. A Via Expressa pede que você faça uma simples mudança: *transforme o “um dia” em “hoje”.*

Já dirigiu em um lugar onde todos os semáforos estavam verdes? Infelizmente, quando se trata de oportunidades e minimização de riscos, as pessoas esperam pelo momento ideal – elas esperam todos os semáforos ficarem verdes, que se caracterizam como esses “um dia”. Pergunte a qualquer um que esteja querendo escapar da Via Lenta: por que você não começou ainda? O que você está esperando? Há sempre uma desculpa...

- “Estou esperando uma promoção.”
- “Estou esperando meus filhos ficarem mais velhos.”
- “Estou esperando minhas dívidas estarem quitadas.”
- “Estou esperando um dinheiro que vou herdar.”
- “Estou esperando o ano novo.”
- “Estou esperando eu terminar a faculdade.”
- “Estou esperando minha esposa conseguir um emprego.”
- “Estou esperando a economia melhorar.”
- “Estou esperando até que eu tenha consertado o aquecedor de água.”
- “Estou esperando isso...”
- “Estou esperando aquilo...”

A desculpa comum é quase sempre a mesma... “Estou esperando”. Mas esperando o que? Um dia! Um dia para fazer algo, em alguma situação, sob alguma condição. Infelizmente, esses empecilhos mentais vêm e vão, nunca têm fim. E isso deixa a pessoa que está em busca de oportunidades preso no mesmo lugar por anos. Esperando todos os semáforos se abrirem, esperando o céu ficar lilás e a terceira quarta-feira de novembro chegar.

Deixe-me ser claro, caso eu ainda não tenha sido: não existe o momento perfeito. O “*um dia*” é *hoje*. Hoje é agora. Uma semana são sete hojas colocados juntos, e um ano é composto por 365. Hoje é tudo o que você tem! E se você esperar, a oportunidade irá embora! Sua jornada pela Via Expressa nunca começará e os anos passarão, com novos empecilhos adicionados ao passo em que os antigos são solucionados. Enquanto as oportunidades passam, adivinhe o que mais acontece? Tempo. Aumente o som na trilha sonora dramática de novela. Sim, o tempo passa e a areia de sua vida escorre na ampulheta... Estes são os dias mais importantes de nossas vidas.

A OPORTUNIDADE NÃO SE IMPORTA SE É O MOMENTO CERTO

A oportunidade passeia pelo seu bairro frequentemente, e quando isso acontecer, você precisa agarrá-la. Avalie o risco e aja. Infelizmente, a oportunidade não se importa se é o momento certo ou não. A oportunidade não se importa com as suas circunstâncias, com seu carro quebrado, com a agitação na sua vida. Ela vem e vai quando tem vontade, pensa por conta própria e é cega quanto aos seus empecilhos. A oportunidade vem vestida de mudanças e desafios. Lembre-se: a mudança faz milionários.

O Fastlane Forum (TheFastlaneForum.com) é meu exemplo de aproveitar uma oportunidade fora do momento em que desejava. Meu fórum existia anos antes de eu escrever este livro porque a oportunidade passou pelo meu bairro sem se pronunciar. O momento certo que eu planejava para o Fastlane Forum era depois de completar meu livro. Contudo, anos antes da primeira palavra ser escrita, eu revisitei um fórum de negócios que eu costumava frequentar. Eu reconheci alguns participantes familiares, lamentando sobre “os dias de antigamente” e reclamando sobre como o fórum encheu de pessoas que queriam promover esquemas, golpes e enganações. Era um belíssimo jardim que se transformou em um terreno cheio de mato. Os participantes exigiam mudanças ou uma alternativa.

Em minha cabeça eu planejava criar um fórum em algum momento do futuro. Mas esta oportunidade que se apresentou não vinha em um momento conveniente. A oportunidade virou a esquina de repente e eu ouvi seu som ensurdecedor. Apesar de estar no banho, quando me dei conta eu corri para fora todo molhado, despreparado, prematuro, e encontrei a oportunidade. Eu a cumprimentei, abri a porta, e a deixei entrar. Não no meu tempo certo, mas no “tempo da oportunidade”, e o “um dia” se transformou em hoje. Aquela decisão me permitiu vender centenas de livros antes mesmo que a primeira palavra fosse escrita.

Muitos dos empreendedores de sucesso do mundo começaram seus negócios na faculdade. Você conhece as empresas deles: Microsoft, Dell, FedEx e Facebook. Seus fundadores aproveitaram a oportunidade fora do “momento certo” e escolheram assumir um risco inteligente. Esses empreendedores capturaram a oportunidade e não esperaram os empecilhos serem solucionados: “depois que eu me formar” ou “nas férias da faculdade” ou “depois a minha prova de cálculo”. As oportunidades se vestem como necessidades não preenchidas, e quando elas tocam sua campainha, atenda a porta! Se você não atendê-la, a oportunidade vai embora e toca a campainha de outra pessoa, sabendo que quando encontrar alguém com vontade ela será atendida.

Por que não você? O momento raramente é o ideal. Esperar fortalece a mediocridade. As pessoas se sentam e esperam a vida inteira pelo perfeito isso, o perfeito aquilo. A situação e a circunstância perfeitas nunca chegam. O que chega? O tempo, a idade avançada, e a certeza de que o sonho se perdeu de vez.

E agora você tem a oportunidade de sair da garagem e pegar a estrada. A estrada é onde sua jornada pela Via Expressa começa. Estradas da Via Expressa te levam à riqueza. Você tem o mapa da Via Expressa e você sabe como a Via Lenta e a Calçada operam. Você sabe como ajustar seu veículo. Você sabe quais formas de pensar são poderosas e quais são deficientes. Você foi exposto a forças gravitacionais que conspirarão contra o seu veículo. Você tem todas as ferramentas necessárias para sair da garagem e entrar em uma das tantas rodovias que levam à riqueza. Sim, está na hora de pegar a estrada.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Interesse é primeira marcha. Comprometimento é ir Além do Limite Máximo.
- Trabalho duro e comprometimento são o que separa os vencedores dos perdedores.
- Alguns escolhem conforto medíocre a curto prazo em vez de conforto astronômico a longo prazo.
- Para viver de forma diferente de todos os outros, você precisa fazer o que ninguém mais fará.
- Prepare suas expectativas para o trabalho duro, o sacrifício, os buracos na estrada. Essas são as minas terrestres onde os fracos são removidos da estrada e enviados de volta para a terra da “maioria das pessoas”.
- O fracasso é algo natural do sucesso. Espere por ele e aprenda com ele.
- Você pode, com uma tacada só, conseguir estabilidade financeira para sua vida inteira – e quem sabe até para outras gerações.
- Arremessos assertivos não acontecem se você ficar sentado esperando.
- Riscos imbecis têm consequências negativas ilimitadas (a longo prazo) e consequências positivas limitadas (a curto prazo).
- Riscos inteligentes têm consequências positivas ilimitadas (a longo prazo) e consequências negativas limitadas (a curto prazo).
- Não existe momento certo, e ficar esperando pelo “um dia” só faz você perder tempo.

Parte 7

As Estradas para a Riqueza





As Rotas Certas para a Riqueza

Aquele que escolhe o começo da estrada escolhe o lugar para onde ela leva.

São os meios que determinam os fins.

~ HENRY EMERSON FOSDICK

SUA ESTRADA PARA A RIQUEZA É UM CAMINHO SEM FUTURO?

Qual é a estrada em relação à jornada em busca da riqueza? Se você for um Viajante da Via Lenta, sua estrada é sua carreira: médico, advogado, engenheiro, vendedor, cabeleireiro, piloto. Se você for um Viajante da Via Expressa, sua estrada é o seu negócio: empreendedor digital, investidor do mercado imobiliário, autor ou inventor. Sua estrada é o caminho de sua carreira ou de seu negócio, e ela deve ser uma rota que leva à riqueza. Infelizmente, a maioria dos empregos não é uma rota para a riqueza porque eles têm limitações matemáticas e surpreendentemente, muitos negócios também! Uma estrada que começa em Salvador e segue em direção oeste nunca chegará a São Paulo. É um caminho sem futuro! Se você estiver em uma estrada de negócios que tende a levá-lo à falência, você precisa usar seu volante e fazer uma correção de curso: saia da estrada, pegue uma saída ou faça um retorno.

Este impasse confronta milhões de donos de negócios. Eles enganam a si mesmos seguindo a estrada errada e depois se perguntam por que a riqueza os iludiu. Em vez de trabalhar oito horas por dia, eles se sacrificam trabalhando 12 em seus negócios. Em vez de aumentar a passividade do sistema, eles trocam

tempo por dinheiro. Em vez de trocar cinco dias de trabalho por dois de descanso eles trocam 6 por 1 ou 7 por 0, eternamente.

Se você adotar a filosofia da Via Expressa e começar um negócio de venda de limonadas com uma barraquinha de limonada na esquina da sua casa só porque a Via Expressa fala “comece um negócio”, você já fracassou. Essa estrada é o caminho errado porque sua rota não leva à riqueza. A rota para a riqueza precisa levar à riqueza! Como? Sua estrada precisa ir próximo ou através da Lei do Efeito.

A ESTRADA PELA LEI DO EFEITO: OS CINCO MANDAMENTOS DA VIA EXPRESSA

A Lei do Efeito diz que para fazer milhões, você precisa impactar milhões. Como você pode impactar milhões? Na Via Lenta, você explode seu valor intrínseco, se torna completamente indispensável e ganha milhões. Na Via Expressa você cria um negócio que impacta milhões de vidas em escala, ou muitas vidas em magnitude. Se sua estrada não se guiar nas proximidades do Efeito, nem tiver uma rampa que leve a ele, então desculpe, mas você está na estrada errada.

O poder da equação da riqueza da Via Expressa é fortalecido por um negócio que se guia através da Lei do Efeito. Oportunidades de negócio são amplas, mas infelizmente a maioria deles não são caminhos da Via Expressa. Se você está preso em uma barbearia cortando cabelos por 20 reais, você pode realmente esperar servir a milhões de pessoas? Para ganhar milhões, você precisa servir a milhões. Uma atitude ruim pode ser anulada se sua estrada for direcionada através do Efeito, porque o Efeito é quem guarda riqueza.

Para esclarecer a Lei do Efeito e iluminar sua estrada da Via Expressa, analise-a através dos Cinco Mandamentos da Via Expressa (NECET).

- 1) O Mandamento da Necessidade**
- 2) O Mandamento da Entrada**
- 3) O Mandamento do Controle**
- 4) O Mandamento da Escala**
- 5) O Mandamento do Tempo**

O NECET é um teste da Via Expressa que valida a sua estrada. A sua estrada (ou potencial estrada) leva à riqueza? Ela é uma Via Expressa? Ela pode

se tornar uma Via Expressa? Ela convergirá na Lei do Efeito? Sua estrada pode levar a uma empresa multimilionária, gerar renda passiva e terminar em um acontecimento de liquidação final?

Uma estrada que siga todos os cinco mandamentos pode deixar você podre de rico rapidamente. Quanto menos ela se adequar a estes itens, menor será seu potencial de riqueza e, assim, sua possibilidade de chegar próximo à Lei do Efeito também diminui. Embora seja possível violar um ou mais mandamentos e mesmo assim criar riqueza rapidamente, o ideal é você buscar uma estrada que siga os cinco mandamentos. Estradas potentes são também potentes criadoras de riqueza. Infelizmente, a maioria das oportunidades de negócios não seguem estes mandamentos e, se elas não seguirem, não desperdice com elas seu respeito e atenção.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Nem todos os negócios são a estrada certa. Poucas estradas levam em direção, através ou mesmo perto da Lei do Efeito;
- As melhores estradas e os Viajantes da Via Expressa mais bem sucedidos seguem os Cinco Mandamentos da Via Expressa: Necessidade, Entrada, Controle, Escala e Tempo.



O Mandamento da Necessidade

Para quê nós vivemos se não for para fazer a vida uns dos outros mais fácil?

~ GEORGE ELIOT

ALICERCES FIRMADOS EM AREIA FAZEM A CASA DESMORONAR

Noventa por cento de todos os novos negócios fracassam dentro de cinco anos, e eu sei por que isso acontece. Eles fracassam porque eles não seguem o Mandamento da Necessidade.

(NECESSIDADE) – E – C – E – T

Quando você constrói um negócio em bases defeituosas, ele fracassa. Alicerces firmados em areia fazem a casa desmoronar. Negócios que não seguem o Mandamento da Necessidade pertencem ou na categoria dos 90% que fracassam ou são um emprego disfarçado. A força da gravidade não pode ser desafiada, e a melhor premissa para um negócio é simples, mas mesmo assim é esquecida pela maioria dos empreendedores: *os negócios que suprem necessidades vencem. Negócios que oferecem valor vencem.* Negócios que solucionam problemas ganham lucros. Motivações egoísticas ou narcisistas não criam modelos de negócios bons e que funcionam a longo prazo.

Pense no propósito dos negócios. Por que eles existem? Para satisfazer seu desejo egoísta de “fazer o que você ama”? Para satisfazer sua busca pela riqueza e pela liberdade financeira? Sério, ninguém se importa com os seus

desejos, seus sonhos, suas paixões, seus “porquês” e suas razões para querer ser rico. Ninguém se importa se você quer ter uma Ferrari e provar a seus pais que eles estavam errados. Ninguém se importa se uma empresa ferrou com você. Ninguém se importa! Sim, o mundo é um lugar egoísta e ninguém está nem aí para os motivos que o levaram a buscar a Via Expressa.

Então com o que as pessoas se importam? As pessoas se importam com o que o seu negócio pode fazer por elas. Como ele as ajudará? O que elas ganham com ele? Ele solucionará o problema delas? Fará a vida delas mais fácil? Fornecerá abrigo a elas? Oferecerá a elas a possibilidade de economizar dinheiro? Trará mais conhecimento? Fará com que elas sintam algo? Fale para mim, por que raios eu deveria dar meu dinheiro para o seu negócio? Qual valor você está adicionando à minha vida?

Reflita novamente sobre sua dicotomia de produtor/consumidor. Consumidores são egoístas. Eles exigem saber “o que eu ganho com isso?”. Para ser bem sucedido como um produtor *abra mão de seu próprio egoísmo e atenda ao egoísmo dos outros*.

PARE DE PERSEGUIR O DINHEIRO – PERSIGA NECESDIDADES

Nunca comece um negócio apenas para ganhar dinheiro. *Pare de perseguir dinheiro e comece a perseguir necessidades*. Deixe-me repetir isso, porque é a coisa mais importante neste livro: pare de pensar no negócio tendo em mente seus desejos egoístas, sejam eles focados em dinheiro, nos seus sonhos ou no “o que você ama”. Em vez disso, persiga necessidades, problemas, pontos fracos, serviços deficientes e emoções.

Empreendedores fracassam porque eles criam seus negócios se baseando em suas premissas egoísticas, e premissas egoísticas não criam negócios lucrativos; elas levam diretamente à caixa dos 90% fracassados.

“Eu preciso de uma nova fonte de renda.”

“Eu sou um especialista em [alguma coisa], então eu vou fazer isso.”

“Eu li o livro ‘fique rico’ e ele fala para eu começar um negócio.”

Errado. Errado. E errado.

Novamente, premissas egoísticas e narcisistas são convites para você violar o Mandamento da Necessidade.

Você e seu negócio atrairão dinheiro quando você parar de ser egoísta e tirar o foco do seu negócio de suas necessidades e direcioná-lo para as necessidades das outras pessoas. Dê em primeiro lugar, receba em segundo. As necessidades vêm primeiro, e não o dinheiro! As necessidades precedem o lucro! Entre no mercado tendo como base suas próprias necessidades egoísticas e eu aposto com total certeza que você irá fracassar.

Joe era um especialista em artes marciais e ele amava isso. Seguindo os conselhos de gurus, ele decidiu “fazer o que ama” e abriu um estúdio de artes marciais. Dentro de 10 meses, seu estúdio fechou, já que ele não conseguia mais sustentar sua família com seu lucro de 21 mil dólares por ano.

Antes mesmo de Joe começar, ele já estava fadado ao fracasso. Ele entrou para os negócios baseando-se em uma estrada defeituosa, pavimentada com areia, usando uma premissa que se fundamenta em necessidades e desejos egoístas: “Eu sou um especialista em artes marciais e é isso que eu amo. Sendo assim, eu deveria abrir um estúdio.” Os alicerces corretos são aqueles baseados em necessidades do mercado, e não em necessidades próprias. Em vez de motivos egoístas, o que Joe deveria ter levado em consideração?

- Existe a necessidade de um estúdio de artes marciais na minha vizinhança?
- O que os estúdios de artes marciais estão fazendo errado que eu poderia fazer melhor?
- Qual valor eu ofereço ao estudante de artes marciais?
- Quais patrimônios eu trago para esta comunidade?

Joe fracassou porque não havia uma necessidade real no mercado e seus motivos eram egoístas. Se Joe tivesse analisado essas questões com antecedência, as probabilidades dele ter seguido por uma estrada de sucesso teriam sido drasticamente maiores.

Alguns anos atrás, durante a expansão da economia nos Estados Unidos, eu percebi que a fachada de uma loja estava sendo construída no bairro em que minha mãe mora na cidade de Phoenix, no Arizona, que é uma região com

predominância de pessoas brancas de classe média. Quando a construção terminou e o negócio começou a funcionar, a sensação de fracasso ecoou forte. Como eu sabia?

Esta nova loja era uma boutique de itens relacionados ao hip hop. Apertem os cintos que aí vem o fracasso! Por quê? A loja viola o Mandamento da Necessidade. Essa vizinhança *não precisa* de uma loja de hip hop. A área não é urbana, não há clubes noturnos por perto e ninguém se veste remotamente de acordo com o estilo hip hop. Inclusive, a uns 90 metros da loja, há um lar para aposentados. Um avô de 91 anos é o público-alvo de uma loja de itens de hip hop? O problema óbvio aqui é o egoísmo. O dono está seguindo suas paixões, seu amor pela música e a cultura do hip hop. Talvez um guru tenha dito a ele: “faça o que você ama”. Qualquer que seja o motivo, a necessidade é interna, e não baseada externamente no mercado. Eu previ que o negócio duraria 12 meses. Depois de 18 meses a loja desapareceu. A estrada havia sido pavimentada com areia porque a necessidade não existia.

“CAÇADORES DE DINHEIRO” BUSCAM DINHEIRO, E NÃO NECESSIDADES

Leio frequentemente publicações de aspirantes a empreendedores com objetivos grandiosos de fazer fortuna começando um negócio. Navegue por qualquer fórum de negócios e você verá o embasamento mal direcionado e egoísta envenenando o processo das pessoas.

- Como eu posso ganhar dinheiro começando um negócio?
- Que tipo de negócio eu posso começar com 200 dólares e que renda 5 mil por mês?
- Qual negócio para gerenciar em casa eu posso começar?
- Eu tenho um amigo que produz alguns dispositivos; será que eu posso ganhar dinheiro vendendo estes produtos?
- Como eu posso criar uma renda passiva?
- O que é um bom produto para vender no eBay?
- Qual o melhor tipo de negócio que eu posso começar com pouco dinheiro?

Se você fica se fazendo este tipo de pergunta, você tem grandes chances de acabar na categoria dos fracassados, porque estes diálogos expõem sua preocupação com o dinheiro, e não com as necessidades ou o valor. Você

entendeu errado! Eu chamo esses empreendedores de “caçadores de dinheiro”. Eles pulam de um negócio para outro, comprando e vendendo de acordo com as instabilidades do mercado, raramente suprindo necessidades ou criando aceleração. Estes donos de negócios costumam usar práticas questionáveis, negligenciando as necessidades dos consumidores e perseguindo o dinheiro com zelo implacável.

Os “caçadores de dinheiro” são consumidores que não fizeram sua transição para produtores de maneira completa. Eles querem ser produtores, mas pensam de forma egoísta como os consumidores.

Por exemplo, quando o mercado imobiliário ficou em alta, os caçadores de dinheiro se tornaram agentes imobiliários e investidores deste nicho. Quando a bolha estourou, o excesso de pessoas trabalhando com isso precisou ser eliminado. Agora com pessoas sendo despossessadas e o crédito em baixa, os que trabalham com empréstimos são os novos caçadores de dinheiro. Cada alta do mercado traz inúmeros caçadores de dinheiro que são motivados pelo egoísmo e buscam embarcar no trem das tendências, mas estão nos negócios unicamente para servir a si mesmos. Com diversos consumidores egoístas para satisfazer, os caçadores de dinheiro sobrevivem e triunfam até a próxima alta da economia, ou acabam sendo expostos por fraude. Em tempos de excessos, fraudes, esquemas e golpes, tudo isso acontece porque os caçadores de dinheiro invadem e criam desequilíbrios.

PARA ATRAIR DINHEIRO DEVE-SE ESQUECER DO DINHEIRO

Quer ganhar bastante dinheiro? Então comece a atrair dinheiro em vez de persegui-lo.

O dinheiro é como um gato arisco; se você persegui-lo pelo bairro, ele fugirá de você. Vai subir em uma árvore, se esconder no arbusto de flores, correr pelo jardim. Contudo, se você o ignorar e focar no que *atrai* o gato, ele virá até você e se sentará no seu colo.

O dinheiro não se atrai por pessoas egoísticas. Ele é atraído por negócios que solucionam problemas. É atraído por pessoas que suprem necessidades e criam valor. *Solucionar problemas de forma massiva e o dinheiro será atraído à mesma proporção.* A quantidade de dinheiro em sua vida é um mero reflexo da quantidade de valor que você proporciona aos outros. Ignore isso e o dinheiro também irá te ignorar. Negócios de sucesso têm uma mesma característica: eles

satisfazem as necessidades dos consumidores, o que se reflete nas vendas no mercado. O mercado e os consumidores, e não você, determinam se seu negócio é viável. Se você vende 10 milhões de qualquer coisa, 10 milhões de pessoas afirmam que seu produto as ajudará ou satisfará suas necessidades.

A única estrada da Via Expressa que funciona é aquela pavimentada com cimento – necessidades, desejos e soluções feitas de asfalto – e não com areia. Um pavimento feito de asfalto faz com que você consiga coisas que têm probabilidades menores para os outros. Solucione necessidades em escala massiva ou com magnitude. O que você fará pode ser tão fantástico quanto começar uma empresa de software como o Bill Gates, ou ser simples de ser implementado por se tratar do aperfeiçoamento de algo que já existe. Se você tem um site que oferece um serviço para 10 mil pessoas diariamente, você está causando um impacto. Se você tem uma empresa do ramo imobiliário que oferece casas para mil pessoas, você está causando um impacto.

Cause um impacto e comece a gerar valor! Deixe o dinheiro chegar até você! Olhe em volta, para fora do seu mundo. Pare de ser egoísta e ajude as outras pessoas solucionarem os problemas delas. Em um mundo de egoísmo, torne-se altruísta. Você precisa de algo mais concreto? Não tem problema. Proporcione a 1 milhão de pessoas qualquer uma das seguintes coisas:

- 1) Faça elas se sentirem melhor;
- 2) Ajude-as a solucionar um problema;
- 3) Dê a elas conhecimento;
- 4) Melhore a aparência delas (saúde, nutrição, vestuário, maquiagem);
- 5) Dê a elas segurança (casa, proteção, saúde);
- 6) Desperte uma emoção positiva (amor, felicidade, bom-humor, autoconfiança);
- 7) Satisfaga apetites, dos mais básicos (alimentares) até os mais complexos (sexuais);
- 8) Simplifique coisas;
- 9) Incentive os sonhos delas e dê a elas esperança.

Eu garanto: *você valerá milhões.*

Então da próxima vez que você tiver navegando pela internet procurando formas de ganhar dinheiro, pare e pergunte a si mesmo: “O que eu

tenho para oferecer ao mundo?”. Ofereça valor ao mundo, e o dinheiro se atrairá por você magneticamente!

“FAÇA O QUE VOCÊ AMA” E VOCÊ VAI MORRER FAZENDO ISSO

Fique esperto com outra fala de guru: “Faça o que você ama e o dinheiro acompanhará!”. Besteira. Não faça isso, a não ser que você realmente queira violar o Mandamento da Necessidade. O “faça o que você ama” é outro mito perpetuado pelos gurus hipócritas e os chamados “mentores de carreira” que provavelmente estão a apenas três clientes da falência. Infelizmente, a estrada do “faça o que você ama” raramente converge com a riqueza. Na verdade, ela provavelmente o levará a um caminho em direção ao amor destrutivo.

Se você for como eu, o “faça o que você ama” nunca foi uma opção. Pense no que você ama e depois analise: alguém pagará por isso? Isso solucionará alguma necessidade? Você é bom o suficiente para ganhar dinheiro fazendo isso? É muito provável que você não seja.

Para o “faça o que você ama” funcionar, você precisa de duas coisas: 1) esse seu amor precisa solucionar uma necessidade e 2) você precisa ser excepcional fazendo isso.

Eu amo jogar basquete, mas eu sou péssimo nisso. Eu não posso transformar meu amor por basquete em uma carreira. Eu amo tocar piano, mas, novamente, eu não levo nem um pouco jeito. Eu amo muitas coisas, mas eu sou péssimo nelas! Se eu quisesse começar uma carreira usando qualquer uma dessas “paixões”, eu precisaria de tempo e dinheiro ilimitados porque ninguém me pagaria um centavo por minhas habilidades. Quem incentivaria tal inaptidão?

Considere este livro. Eu amo escrever. O livro representa um sonho de “fazer o que eu amo”, e este sonho se tornou possível graças à Via Expressa. Se eu dependesse deste livro para pagar minha hipoteca, eu tenho certeza que não o teria escrito. Eu não faço ideia se este livro venderá 10 cópias ou 10 milhões. Sendo assim, eu não posso confiar nele.

“Fazer o que você ama” por dinheiro não costuma ser o suficiente, porque nós geralmente não somos bons o suficiente naquilo que amamos. Além disso, tantas pessoas estão “fazendo o que elas amam” e o mercado está tão cheio deste comportamento que a competitividade aumenta e falta espaço para todos.

Escrever um livro é escolher um caminho apertado. Só porque eu amo escrever não significa que o dinheiro me acompanhará. Na verdade, ninguém

se importa com o fato de eu amar escrever. Você se importa? Claro que não! *Você quer saber se o que eu estou escrevendo irá ajudá-lo.*

Em uma entrevista para uma revista, o bilionário RJ Kirk foi questionado sobre o fato de seu sucesso ser uma referência. Ele respondeu: “são os outros que devem dizer se eu sou útil ou não”. Não depende você decidir se você é útil. O mercado faz esta determinação. As pessoas pagam para serem satisfeitas; elas não pagam para satisfazer a sua necessidade de “fazer o que ama”. As pessoas pagam por soluções, e não pelo seu prazer em fazer algo. As pessoas pagam por problemas solucionados. As pessoas não estão nem aí para seu amor pelo que quer que seja. Se o “faça o que você ama” não preencher uma necessidade de forma espetacular, ninguém pagará nada por isso!

Este livro foi possível porque eu não precisava da confirmação de retorno em dinheiro para autenticar minha habilidade. Se esta frase não é muito difícil de entender, você entende o que eu quero dizer. Talvez eu não seja bom o suficiente. Independentemente das vendas, meu livro é a reprodução do “faça o que você ama”, eu sendo bom nisso ou não. A Via Expressa permitiu que o dinheiro fosse eliminado da equação. Agora, eu não preciso ser pago para “fazer o que eu amo”. Eu simplesmente faço. Em outras palavras, o dinheiro me levou ao “faça o que você ama”, e não o contrário. O que você acha desta ironia?

Lebron James é pago para jogar basquete porque ele é bom nisso. Um dos muitos objetivos da Via Expressa é remover a confirmação de dinheiro de sua atividade de “faça o que você ama”. O sucesso através da Via Expressa significa que hoje eu posso jogar basquete sete dias por semana, se eu quiser. Eu posso jogar videogame o dia inteiro. Eu não sou pago para “fazer o que eu amo” porque agora eu posso fazer isso DE GRAÇA.

Se você for um dos poucos sortudos que recebe uma renda por causa de uma atividade específica que desenvolve a qual ama E é muito bom realizando, fico feliz por você. Meus parabéns – você pode não precisar da Via Expressa. A Via Lenta pode ser o suficiente. Não se preocupe. Mas para todos nós que não somos capazes de transformar nossas paixões em renda, existem alternativas pavimentadas pela Via Expressa.

O “FAÇA O QUE VOCÊ AMA” SE DERIVA E TE ENGANA

Se você não pode trabalhar em um emprego ou em um negócio fazendo o que você ama, você tem grandes chances de cair em uma armadilha. Sua reação natural é fazer um pacto com o diabo – a Via Lenta. Você troca sua vida fazendo

coisas que você odeia, em troca de fazer as coisas que você ama. Você pensa: “eu vou trabalhar cinco dias fazendo algo que odeio para poder aproveitar dois dias de fim de semana fazendo o que eu amo”. Isso parece algo realmente racional para você?

Por exemplo, meu amigo Andy é um agente bancário e odeia seu trabalho. Nos nossos encontros no bar, bebendo cerveja, eu odeio as reclamações, a frustração e as besteiras que ele fala sobre seu trabalho: o gerenciamento estilo nazista, o chefe incompetente, seus colegas de trabalho psicopatas. Ele está na linha de fogo por todos os lados. Ele se afunda em seu sofrimento cinco dias por semana. E qual é sua salvação? O fim de semana. Ele recompensa o “faça o que você odeia” com um fim de semana passeando de barco, que é o “faça o que você ama” dele.

E então outras pessoas lidam com o “faça o que você ama” criando alternativas, ou derivações. Por exemplo, Pauline ama tricotar, então ela vende suas peças de tricô pela internet. José ama som automotivo, então ele abre uma loja que vende acessórios deste gênero.

Janice ama esculpir e vende suas obras de arte na galeria local. Gary é um fisiculturista ávido, então ele se torna um personal trainer.

Existem dois perigos com as derivações:

- 1) Elas não geram dinheiro rapidamente.
- 2) Elas colocam seu amor pela atividade em perigo.

Primeiramente, “fazer o que você ama” raramente cria dinheiro rapidamente porque muito provavelmente você não é o único fazendo o que ama, existem milhares de outros também fazendo (é só você assistir à primeira semana de audições do *American Idol* para comprovar). A necessidade por isso é fraca. E como os mercados estão saturados, a margem de lucro diminui.

Na academia que frequento, um personal trainer conhecido meu me disse que ele está dando duro para conseguir dar conta das coisas. Quando perguntei por que, ele respondeu que o mercado é tão competitivo para o que ele faz que ele não pode cobrar um preço justo pelo seu tempo. As taxas do serviço que ele presta estão sempre em queda, devido à alta quantidade de profissionais. E quando a oferta excede a demanda (necessidade), os preços caem. Se não há necessidade suficiente, há muita demanda.

Então porque a área de personal trainer está tão saturada? Simples. As pessoas seguem os conselhos de um guru sem refletir sobre a necessidade do mercado: “faça o que você ama”. Infelizmente, se você AMA fazer isso, pode apostar que milhares de outras pessoas também amam. Quando você “faz o que você ama”, você precisa se preparar para uma competitividade acirrada. Quem você acha que desfruta de margens de lucro maiores? O personal trainer? Ou o rapaz que abriu uma empresa que limpa cenas de crimes?

O segundo perigo das derivações é que seu amor pela atividade fica vulnerável à contaminação quando você o usa para ganhar dinheiro. Se você é forçado a fazer qualquer coisa em troca de dinheiro, mesmo algo que você afirma amar, você o coloca em perigo.

Anos atrás, eu arrumei um emprego como motorista de limusine porque eu amava dirigir. Quando eu saí do emprego, um tempo depois, eu simplesmente odiava dirigir. Depois do trabalho eu ficava em casa porque eu estava de saco cheio de dirigir. Meu amor por direção havia sido contaminado.

Eu tinha uma amiga que criava pinturas impressionantes como hobby. Quando eu perguntei a ela porque ela não pintava em tempo integral para ganhar seu meio de vida, sua resposta foi simples: eu pinto quando estou inspirada para pintar. Nas poucas vezes que ela pintou por dinheiro, isso paralisou a criatividade artística dela porque uma força diferente criou a motivação – dinheiro, e não a emoção do momento.

O “faça o que você ama” é deixado para os atletas profissionais, porque eles têm habilidades impressionantes. Mesmo assim, depois de ganhar alguns milhões, muitos desses atletas sofrem com o mesmo destino. Eles perdem o amor pela competição. Dançarinos perdem o amor pela dança. Artistas perdem o amor pela arte. O dinheiro e as exigências da vida lançam uma nuvem negra sobre o amor e o transforma em um fardo.

Mesmo que as derivações do “faça o que você ama” possam gerar uma felicidade (ilusória), elas operam em um mercado saturado e, o que é ainda mais importante: elas podem colocar em risco o amor natural que você tem pela atividade.

SUA IGNIÇÃO: TROCANDO O AMOR PELA PAIXÃO

O combustível motivacional para a Via Expressa é a *paixão*, e não o amor. A paixão tira você da garagem e o coloca na estrada. Se você tem paixão por um

objetivo específico, você fará qualquer coisa por isso. Eu tinha uma paixão por Lamborghinis e estava disposto a fazer qualquer coisa para ter uma. Coletar fezes de cachorro, esfregar chão, trabalhar às 3h da madrugada – o que quer que fosse preciso, eu tinha uma paixão que me motivava a fazê-lo. Eu amava dirigir limusines? Com certeza não. Mas eu tinha uma paixão pela Via Expressa e isso motivou minha mudança de visão orientada para o futuro.

Seu veículo precisa de uma ignição, um iniciador, algo que te faça pular da cama de manhã se sentindo desafiado a enfrentar o dia da melhor forma possível. A ignição é a paixão. Você precisa de uma paixão por algo maior. É diferente para cada um, mas quando você encontrar a sua, você fará qualquer coisa por isso.

Quando você reposiciona seus objetivos e visões no final de uma estrada que funciona, este final transforma sua vida cotidiana em uma ação movida pela paixão que leva a um destino específico. Se você não pode ser pago realizando alguma atividade, identifique um “por que” ou um “objetivo final” específico que causa a ignição de sua paixão e o leva à ação.

Qual é o seu POR QUÊ? Por que você está fazendo isso? Por que seguir pela Via Expressa? Quem você quer provar que estava errado? Os meus “PORQUÊS” eram os seguintes:

“Eu quero pagar a hipoteca da minha mãe.”

“Eu quero acordar sem despertador.”

“Eu quero escrever um livro sem a pressão do dinheiro.”

“Eu quero morar em uma mansão ao lado de uma bela montanha, com piscina.”

“Eu quero uma Lamborghini.”

“Eu quero fazer a diferença.”

“Eu quero provar que ele estava errado.”

A paixão é mais forte do que o “faça o que você ama” porque a paixão gera o combustível de motivação para realizar coisas maiores que você mesmo, de forma mais geral. Quando o foco é “fazer o que você ama”, ele se torna específico em uma determinada indústria e tem grandes chances de violar o Mandamento da Necessidade. Por que você está começando esse negócio? Por que você ama esta atividade? Ou por que existe uma real necessidade de mercado?

Eu repito: a paixão por um objetivo final, um porque, leva à ação através da Via Expressa.

Mike Rowe, apresentador do programa de televisão dos Estados Unidos “Dirty Jobs” (“empregos ruins” em português), registrou diversos donos de negócios que desempenhavam funções pelas quais não sentiam amor. Desde testar estrume de boi até limpar gosmas de pombos, os donos tinham paixão por seus negócios. Nenhum deles “amava” o que fazia, mas eles tinham paixões concentradas nos “porquês” e contas bancárias bem recheadas. A competitividade era mínima porque todas as outras pessoas estavam perseguindo o “faça o que você ama”.

Um incrível “por que” é tudo o que você precisa para transformar suas atividades diárias em uma paixão que leva à motivação – a metamorfose de “sair da cama de manhã” para dirigir por uma estrada da Via Expressa.

Quais são seus porquês? Eles são fortes o suficiente para te motivar a criar seu processo?

A PAIXÃO APAGA O SOFRIMENTO DO TRABALHO

Quando eu estava no modo startup com minha empresa eu trabalhava por longas horas. Eu estava sofrendo com o peso do trabalho? Não. Eu gostava dele, porque eu tinha os meus “porquês” e eu estava me movendo em direção a eles. A jornada me fortaleceu, me desafiou e, sim, foi até mesmo divertida! Eu estava apaixonado pelo que eu queria e eu estava indo em busca disso. *A Via Expressa não é um destino, mas uma jornada pessoal.*

Escrever este livro tem sido uma jornada contínua, e eu admito que eu desisti três vezes. Por quê? Depois de escrever por um ano e não terminar, meu amor pela escrita se evaporou. Meu amor se tornou ódio. Eu estava “fazendo o que amo” e de repente aquele amor desapareceu porque as pessoas começaram a esperar pelo livro. Eu confessei para um amigo: “Eu desisto. Eu não estou mais gostando de fazer isso e eu não preciso terminar este livro.”.

Então como eu terminei o livro se meu amor pela escrita havia evaporado? Eu encontrei minha paixão, que me convenceu a terminar: eu amo ver os sonhos dos outros se tornando realidade. Quando um sonho que estava morto é ressuscitado subitamente, eu me sinto revigorado. Sempre que eu queria desistir, eu recebia um e-mail me agradecendo: “Seu fórum mudou minha vida” ou “Obrigado, minha vida mudou para melhor.”. Foi ver a

concretização de minha paixão que me motivou a reunir esforços para voltar a escrever. Eu passei por amor e sofrimento até chegar à paixão.

FAÇA SUA ESTRADA CONVERGIR COM UM SONHO FANTÁSTICO

Uma estrada que não converge com seus sonhos é um caminho sem futuro. Quando você realiza seus sonhos, a vida floresce. Pense sobre aquele momento de sua infância quando te perguntaram: “O que você quer ser quando crescer?”. Por trás desta pergunta, o que está realmente sendo perguntado? É uma tentativa de descobrir qual é a estrada para seus sonhos, e costumava ser sempre respondida com algo irreal. No meu caso, eu queria ser um astronauta (culpa do Han Solo), um produtor de filmes (culpa do George Lucas) e um escritor (culpa do Isaac Asimov).

E você? Qual é seu sonho irreal e fantástico? E a pergunta que realmente importa: existe alguma chance de você estar fazendo isso, ou de poder fazer isso no futuro? Provavelmente não, porque a Via Lenta matou seu sonho.

Eu fiz esta pergunta ao meu amigo Rick. Adivinhe só. Ele não respondeu essa pergunta com “Eu quero ser um representante de vendas da Verizon Wireless”. Não. Ele respondeu “eu quero ser um piloto de carros de corrida”. Então por que Rick está vendendo celulares hoje? Existe alguma mínima chance dele se tornar o que sonha, um piloto de corrida?

Não existe. O sonho está morto e a estrada está fechada. No entanto, enquanto Rick mantém seu emprego e espera por uma promoção, ele pensa consigo: “A vida precisa ser mais do que isso”.

E depois tem a Sarah. Ela não respondeu essa pergunta com “Eu quero ser uma gerente do Taco Bell”. Não, ela queria ser uma artista. Mas hoje, Sarah se vê trabalhando em um turno péssimo, esfregando o chão do restaurante depois de alguns descuidados parecerem ter confundido o molho de mostarda com tinta.

Enquanto ela mergulha o esfregão no balde de água, Sarah vivencia um momento de inquietação. “É isso que a minha vida se tornou?”.

O problema com essas pessoas não é seus empregos ruins. Todos nós já tivemos empregos ruins ou constrangedores que odiávamos. O problema é a estrada sem futuro, que nunca convergirá com um sonho. Os sonhos são deixados de lado pra que as contas sejam pagas. Em vez de seguir uma estrada convergente com os sonhos (ou ao menos com alguma chance de realizá-los), elas seguem um caminho através de um inferno do qual não se pode escapar. A

vida se torna um sofrimento. Não há nada de errado em trabalhar no Verizon ou no Taco Bell. Caramba, conseguir um desses empregos seria como receber uma promoção na época em que eu trabalhava nos empregos ruins que tive. Mas, por favor, não faça desses empregos o meio para chegar ao fim (sua estrada financeira) porque este “fim” muito provavelmente nunca chegará.

Perceba, se seu sonho está morto, sua paixão também morre. A falta de paixão torna você entorpecido e insensível até mesmo diante de uma apresentação do maior violinista do mundo, enquanto ele toca na estação de trem. A falta de paixão leva à mediocridade e à terra de todo mundo. A falta de paixão leva à infelicidade. A falta de paixão é igual a zero de riqueza.

Se você estiver buscando motivação com muita dificuldade, dê uma energia a mais ao seu sonho e alinhe-o com uma estrada que seja capaz de abrir uma trilha em direção a ele. Sonhos mortos não criam trilhas de paixão. A paixão o leva a fazer o que seja necessário, indo além do que os outros são capazes. Os Viajantes da Via Expressa trabalham de forma diferente das outras pessoas, então eles podem viver diferentemente também. Gaste 4 anos trabalhando duro em troca de ter 40 anos de liberdade. Infelizmente, a maioria das pessoas gasta 40 anos trabalhando duro para ter 4 semanas de liberdade, ou qualquer que seja o tempo que duram as férias.

ENCONTRE SUA “NEVE NO VASO SANITÁRIO”

Como você pode encontrar sua paixão? A paixão vem de uma empolgação ou de um descontentamento. Veja esta história publicada no Fastlane Forum (TheFastlaneForum.com):

Eu cresci em uma família muito pobre, e morava em um velho galpão que teve metade dele convertido em uma casa. Uma das piores épocas do ano era quando chegava o inverno, porque nossos canos de água congelavam e, junto com eles, nossa água corrente. A única forma de dar a descarga era levando um pouco de neve para o banheiro, depois colocá-la na caixa do vaso sanitário, e esperar derreter. Eu via minha mãe pegar neve e colocar na caixa do vaso sanitário só para que nós pudéssemos usá-lo. A pior parte é que era preciso fazer tudo de novo toda vez que alguém usava a descarga. Eu pensava comigo: “Eu nunca mais quero viver assim!”.

Qual é sua paixão? – sua eterna “neve no vaso sanitário”?

Leslie Walburn é apaixonada por animais. Insatisfeita com os abrigos da prefeitura que praticam eutanásia nos cães, seu sonho é ser dona de um abrigo que não realize este tipo de prática. Embora ela possa “fazer o que ama” e conseguir um emprego em um abrigo, isso não a leva para perto de seu sonho, assim como o emprego não a ajudará a acumular a riqueza necessária para persegui-lo. Sim, abrigos para cães são caros. Em vez disso, Leslie permite que sua paixão sirva de combustível para sua motivação – ela começa um negócio seguindo a Via Expressa (não relacionado com cães) que, a certo ponto, é capaz de financiar seu sonho. Sua paixão a leva à concretização de um sonho sem a dependência do dinheiro.

Reflita sobre um momento de sua vida em que ela estava virada de cabeça para baixo por conta de uma empolgação e/ou um descontentamento.

Esta é sua paixão. No meu caso, a paixão de empolgação ocorreu quando eu vi minha primeira Lamborghini, ainda adolescente, e decidi: “Um dia, eu vou ter uma Lamborghini”. Para mim, a paixão de descontentamento ocorria quando eu via minha mãe se sacrificar em empregos sem futuro, tentando criar três filhos sem um marido. Ambas as situações motivaram minha paixão; eu queria uma Lamborghini e eu queria ajudar a amenizar o fardo que minha mãe carregava. A empolgação (vontades e desejos) serve como um combustível para a paixão, assim como o descontentamento (situações indesejáveis). Ambos me permitiram fazer o que os outros não fariam. E se você encontrar o seu combustível, você também será capaz.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- O Mandamento da Necessidade afirma que os negócios que suprem necessidades, vencem. As necessidades podem ser pontos fracos, falta de um tipo de serviço, problemas não solucionados, ou descontentamentos emocionais;
- Noventa por cento de todos os novos negócios fracassam porque eles se baseiam em necessidades internas e egoístas, e não nas necessidades externas do mercado;
- Ninguém se importa com seus desejos egoístas em busca de seus sonhos ou de dinheiro; as pessoas só querem saber o que seu negócio pode fazer por elas;

- Os “caçadores de dinheiro” são aqueles que não se libertaram do egoísmo, e seus negócios frequentemente seguem suas próprias necessidades;
- As pessoas votam em seu negócio com o dinheiro delas;
- Persiga o dinheiro e ele irá despistá-lo. Contudo, se você ignorá-lo e focar no que atrai dinheiro, você o chamará para perto de você;
- Ajude um milhão de pessoas e você será um milionário;
- Para que o dinheiro siga o “faça o que você ama”, seu amor precisa suprir uma necessidade e você precisa ser excepcional realizando esta atividade;
- O “faça o que você ama” proporciona a você mercados lotados e extremamente competitivos, com margens de lucro deprimentes;
- Quando você tem os recursos financeiros, você pode “fazer o que você ama” sem ser pago por isso. Você também não precisa ser bom realizando a atividade;
- Os Viajantes da Via Lenta alimentam o “faça o que você ama” com o “faça o que você odeia”. Cinco dias de ódio por dois dias de amor;
- “Fazer o que você ama” por dinheiro pode por em risco o seu amor;
- A paixão por um objetivo final, um por que, leva ao sucesso através da Via Expressa;
- Ter um “por que” movido pela paixão pode transformar o trabalho em algo prazeroso;
- “Fazer o que você ama” costuma levar à violação do Mandamento da Necessidade;
- A estrada certa para você é aquela que convergirá com seus sonhos.



O Mandamento da Entrada

Nossos planos não dão certo porque eles não têm objetivo. Quando um homem não sabe para onde ele está velejando, nenhum vento é o vento certo.

~ SÊNECA

VOCÊ PODE SER A OVELHA OU O PASTOR

Era 1994 e eu estava preso em um auditório abafado e apertado, no meio de uma caótica multidão de pessoas – como uma formiga dentro de um formigueiro. Meses antes, eu havia me envolvido em uma empresa de marketing de rede, e esta era a reunião mensal de motivação. A multidão estava animada, ansiosa e agitada.

Eu não estava. Eu olhei a minha volta e eu vi um problema. Eu vi um exército de drones obedecendo a tudo que era dito, com o raciocínio crítico deixado de lado, e eu ali no meio, esperando para ser doutrinado. Mas eu não cedi tão facilmente. Eu fiz perguntas. Eu fui persistente, barulhento e curioso em relação à estrada que eu estava prestes a seguir.

“Quanto você está conseguindo tirar por mês?” eu perguntei desde cedo e com frequência. Assim como os políticos fazem, as respostas eram sempre desviadas para uma pessoa padrão dentro da organização, mas eu não me deixei enganar. Ok, você me disse que o Bill Hanson tira 30 mil por mês, mas quanto você ganha? E você? E você? E as outras 3 mil pessoas nesse auditório? O fato é que alguns deles não ganhavam absolutamente nada. Por quê? Eles estavam presos em uma estrada congestionada, cheia de trânsito, que falhou com o

Mandamento da Entrada. Se a estrada está cheia e congestionada, ela se move lentamente. Quando se move.

O MANDAMENTO DA ENTRADA

Eu fracassei quatro vezes ao tentar entrar para redes de marketing porque subconscientemente eu sabia a verdade: esta estrada era uma violação do Mandamento da Entrada.

N - (ENTRADA) - C - E - T

O Mandamento da Entrada afirma que *conforme as barreiras para algum tipo de negócio caem ou se enfraquecem, a efetividade desta estrada diminui porque a competitividade se fortalece em consequência*. Barreiras de entrada mais altas proporcionam estradas mais fortes e poderosas, com menor competitividade e menos necessidade fazer o excepcional.

Negócios com barreiras de entrada baixas proporcionam estradas fracas porque a fácil entrada cria uma alta competitividade e grande trânsito, onde todos estão em busca da mesma coisa. E onde há trânsito, não há como sair do lugar.

Em outras palavras, se “começar um negócio” for tão simples quanto pagar 200 reais por um kit, não há barreiras na entrada e tal oportunidade deve ser dispensada. Se qualquer João Ninguém fuçando na lixeira atrás do restaurante chinês do seu Chan é capaz de começar um negócio como o seu em alguns minutos, isso não é algo ao qual você deva se dedicar! O mundo é infestado de supostos negócios que não têm barreiras de entrada. E é por isso que eles são uma droga e as pessoas que os seguem não são ricas.

Uma década atrás, nos Estados Unidos, a tendência do momento era “Faça milhões no eBay!”. Ela não durou muito porque a certo momento esta oportunidade violou o Mandamento da Entrada. Se você é capaz de criar um negócio no eBay em 10 minutos, adivinhe só: milhões de pessoas também podem. E quem ganhou milhões? Os fundadores do eBay e as pessoas que tiraram proveito desta oportunidade bem cedo. Eles dirigiram pela Via Expressa e recolheram milhões de pessoas pedindo carona ao longo do caminho. Algumas se saíram bem; milhões de outras, não.

Há alguns meses a grande tendência era trabalhar com blogs na internet. Blogueiros estão ganhando milhares! Isso é verdade, mas hoje em dia, os

blogueiros multimilionários são a exceção, e não a regra. Por quê? A oportunidade foi derrubada pela facilidade de entrada, que causou trânsito, competitividade e saturação. A saturação gera barulho. O barulho causa o declínio do volume de vendas. Vendas em declínio geram diminuição de lucro. Se qualquer pessoa pode começar um negócio em um dia ou menos, fazendo o que você faz, você provavelmente está violando o Mandamento da Entrada, e as probabilidades que o aguardam não são boas.

Marketing de rede, ou marketing multinível (MMN), sempre falha com o Mandamento da Entrada – a não ser que você seja dono ou crie uma empresa de marketing multinível você mesmo. Você está em um auditório com 2 mil outras pessoas que fazem exatamente o mesmo que você, você está lutando com probabilidades apertadas. Quem é o inovador, o líder, e o que está agora em uma montanha ao lado do Mar Vermelho? O cara que fundou a empresa de MMN é o Viajante da Via Expressa. E você? Desculpe, mas você é apenas outro soldado no exército dele, uma peça na engrenagem da estratégia de marketing. O fundador da empresa não precisa subir a pirâmide da organização porque ele *construiu a pirâmide!* Você pode ser o construtor da pirâmide ou quem tenta escalá-la. Você pode ser a ovelha ou o pastor.

É PRECISO SER “EXCEPCIONAL” PARA COMPENSAR A ENTRADA FRACA

Se você violar o Mandamento da Entrada, esteja preparado para ser *excepcional*. É assim que se quebram as probabilidades da entrada fraca. Infelizmente, ser excepcional não é algo simples; tanto é que é incomum um atleta de ensino médio que não é melhor do que a média se tornar jogador profissional.

Por exemplo, quando eu me sentei no auditório com milhares de outros membros da empresa de marketing de rede, eu percebi que para se destacar em meio a milhares de pessoas fazendo a mesma coisa, eu precisava ser excepcional. Eu precisava ser o melhor. Sendo honesto comigo mesmo, eu sabia que eu não poderia fazer isso dentro daquele contexto. Eu poderia ser o excepcional em meio a 50 mil “distribuidores” parecidos? Eu duvidava. Em contrapartida, quando eu comecei meu negócio na internet eu tinha basicamente 12 concorrentes. Eu poderia ser excepcional em meio a 12? Com certeza.

Outro exemplo de ser excepcional é jogar pôquer profissionalmente e financiar negociações, como ações do mercado e negociações de câmbio. Ambas as atividades violam a entrada porque elas têm pouca restrição de acesso, às vezes nem mesmo têm. Eu posso ir a Las Vegas com 10 mil dólares e

entrar em um torneio de pôquer a qualquer momento. Eu posso depositar 10 mil em uma conta de negociações e começar a negociar câmbio. A *falta de dificuldade de entrada em si é o que cria o mercado*, e para ser bem sucedido dentro dele, você precisa ser excepcional. Os melhores (e mais ricos) jogadores de pôquer do mundo são excepcionais e tiram vantagem dos mais fracos, que são iludidos pela fácil entrada. Os profissionais chamam estes competidores de “dinheiro morto”.

O mesmo acontece nos mercados de câmbio. Novatos vêm e vão, trocando moedas, esperando fazer fortuna, enquanto os únicos que realmente estão acumulando milhões são os participantes excepcionais e os fornecedores, como as plataformas de câmbio, bolsa de valores e sites de pôquer.

Existe um velho ditado que diz: “Em um momento em que todos estão à procura de ouro, não cave procurando ouro; venda pás!” Quando se trata da entrada, sua indústria e seu negócio não devem ser disponíveis a qualquer um, porque se forem, você precisa se preparar para ser excepcional, e se você for excepcional, a fácil entrada deixa de ser um empecilho e passa a ser uma vantagem.

A ENTRADA É UM PROCESSO, E NÃO UM ACONTECIMENTO

Quer saber se seu negócio viola o Mandamento da Entrada? A resposta é outra simples pergunta: realizar o negócio é um *acontecimento* ou um *processo*? Startups de negócios promissores são processos, e não acontecimentos. Se você está subitamente realizando um negócio porque comprou um kit, ou completou um formulário online, você está violando o Mandamento da Entrada. Da mesma forma, se eu quisesse começar um negócio de hotel em Napa Valley, eu precisaria encontrar uma propriedade, reformá-la, financiá-la, contratar um seguro, obter licenças e permissões, contratar uma equipe, e realizar mais uns 10 outros passos. A entrada é um processo detalhado.

Assim como a riqueza, começar um negócio consiste em uma série de escolhas bem pensadas que formam o processo. Fundadores de empresas de marketing de rede se saem espetacularmente bem porque eles sabem que as pessoas amam acontecimentos, e qual acontecimento é melhor do que “Complete esta inscrição e você já estará fazendo parte do negócio!”? *Eles usam a fácil entrada como uma vantagem.* Como empreendedores, nós devemos criar empresas nas quais outras pessoas possam entrar em forma de acontecimento.

Não se deixe enganar. Enviar cheques para alguns e-mails listados na capa de uma revista de empreendedorismo não é fazer negócio. Qualquer negócio que você leve apenas 10 minutos para fazer/entrar/participar viola o Mandamento da Entrada. E se você viola este mandamento, você carimba seu ingresso para o mundo das pessoas normais e se torna parte do plano da Via Expressa de alguém.

TODO MUNDO ESTÁ FAZENDO ISSO!

Já ficou preso no trânsito de uma avenida e não conseguiu ir a lugar nenhum durante horas? Bem vindo ao “todo mundo está fazendo isso”. Uma estrada cheia de trânsito é uma estrada cheia de todo mundo. Se todo mundo está fazendo isso, eu não vou fazer. Eu vou sair da estrada, e você também deveria. Por quê? Porque “todo mundo” não é rico. Se todos fossem ricos, significaria que o “todo mundo está fazendo isso” funciona.

Quando o assunto é dinheiro, a melhor bandeira que sinaliza perigo é o “todo mundo”. O “todo mundo” é uma bandeira vermelha que indica que o Mandamento da Entrada foi violado. Se todo mundo está envolvido em uma mesma atividade, o fracasso é certo.

Enquanto “todo mundo” estava comprando casas descontroladamente durante a alta do mercado imobiliário, eu fiz o contrário. Eu fiquei na margem e vendi. Quando a frenesi é vender, você deve comprar ou esperar.

A história está cheia de altas e explosões do mercado com o “todo mundo está fazendo isso”. Na década passada, nos Estados Unidos, temos ótimos exemplos disso: a alta das ações do mercado tecnológico no final dos anos 90, a explosão dos preços do petróleo e, mais recentemente, a grande alta do mercado imobiliário que levou a uma crise a nível mundial. O “todo mundo está fazendo isso” é uma estrada com trânsito pesado que se move lentamente em direção ao fracasso iminente, como um rebanho de cordeiros indo em direção ao abate.

O SINAL DE PERIGO É O “TODO MUNDO”

No final dos anos 90, quando as ações do mercado de tecnologia estavam disparando, nos Estados Unidos, eu perdi dinheiro porque eu segui todo mundo. Eu aprendi. Durante a explosão do mercado imobiliário, eu não comprei uma casa. Não, dessa vez eu vendi propriedades antes do declínio. Quando o mercado imobiliário se viu em queda e as ações o acompanharam, eu

já estava longe dele, aproveitando o dinheiro que havia ganhado. Como eu sabia?

Eu avistei os sinais que indicavam que “todo mundo está fazendo isso”, porque se todo mundo fosse rico, significaria que o “todo mundo está fazendo isso” funciona. Embora esta lógica não pareça legítima, ela nunca me falhou. Como eu sei quando “todo mundo está fazendo algo”? Simples. Quando há uma exibição irracional sobre qualquer investimento que é típico do Time Consumidor – a população em geral – é quando eu sei que hora de SAIR E FICAR LONGE.

Quando o encanador vem consertar a pia e se exibe sobre suas três propriedades alugadas que tiveram aumento de 15% de valor nos últimos três meses, é hora de sair e ficar longe. Quando seu personal trainer conta animado sobre seu portfólio de ações de internet que gerou ganhos de 40% em dois meses, é hora de sair e ficar longe. Quando seu primo caminhoneiro te liga e pergunta sobre como investir em petróleo porque o barril está custando 150 dólares, é hora de sair e ficar longe.

Bobos com dinheiro – TODO MUNDO – sempre aparecem ao final de uma alta do mercado. E quem são esses bobos com dinheiro? Consumidores! Caçadores de dinheiro! Mas algumas pessoas espertas passaram a dominar a Lei do Todo Mundo. Em vez de sair, elas incentivam o outro lado e lucram no momento de queda. Com cada explosão do mercado, novos milionários e bilionários são criados porque eles veem o colapso iminente e inevitável, antecedendo cada ascensão irracional e astronômica.

Quando o mercado de ações implodiu no começo de 2009, quem estava comprando e quem estava vendendo? Todo mundo estava vendendo. Eu já tinha feito a minha parte, vendi um ano antes. Warren Buffet estava comprando. Todo mundo vende e os caras mais ricos do mundo compram. Hummm. Será que todo mundo estava errado? É possível.

Se você quer viver diferente de todo mundo, você não pode ser como todo mundo. Não confunda isso com ser excepcional. Você precisa liderar o rebanho e fazer com que “todo mundo” te siga. Quando os cordeiros estiverem em fila única à espera do abate, você precisa ser o dono do açougue.

- O Mandamento da Entrada afirma que conforme as barreiras caem, a competitividade aumenta e a estrada se enfraquece;
- Estradas de fácil acesso carregam mais trânsito. Mais trânsito gera competição mais alta, e isso cria margens de lucro menores para os participantes;
- Negócios com fácil entrada costumam oferecer pouco controle e operam em mercados saturados;
- É necessário ser excepcional para compensar a entrada que tem barreiras fracas;
- O acesso à estrada de um negócio deve ser um processo, com pedágio; e não um acontecimento;
- “Todo mundo” consiste na população em geral, que é alimentada pela mídia de massa;
- Se todo mundo fosse rico, significaria que o “todo mundo está fazendo isso” funciona. E se todo mundo fosse rico, então ninguém seria rico;
- O “todo mundo está fazendo isso” sinaliza condições valorizadas além do que realmente valem e a entrada dos “bobos com dinheiro”.



O Mandamento do Controle

Nenhuma outra dependência oferece certeza além da dependência em si mesmo.

~ JOHN GAY

EXIJA O BANCO DO MOTORISTA

Sim ou não. Você simplesmente está ou não está dirigindo pela Via Expressa. Você está ou não está no controle sobre seu plano financeiro. Não existe meio termo. E se você não estiver dirigindo, você está sentado no banco do passageiro e outra pessoa está no controle.

Visualize seu carro, barco ou avião dos sonhos. Ótimo, agora aqui estão as chaves. Você pode ficar com elas por uma hora, nada mais que isso. Você pegaria as chaves e sairia para dar uma volta para aproveitar cada minuto? Ou você sentaria no banco do passageiro e diria: “Ah, pode dirigir. Eu vou aproveitar o passeio no banco do passageiro.”. Sem sentido? Nem tanto. É assim que muitas pessoas se aproximam dos negócios: elas vão de carona, desistem do banco do motorista e violam o Mandamento do Controle. Ao fazer isso, elas sacrificam o controle sobre seus planos financeiros e acabam enriquecendo outra pessoa.

INDO DE CARONA PELA VIA EXPRESSA

Enquanto os que vivem pegando carona trilham pela Calçada e são vítimas, os que vão de carona nos negócios violam o Mandamento do Controle.

N - E - (CONTROLE) - E - T

A pessoa que entra nos negócios de carona busca refúgio dos riscos e se esconde confinando-se em uma organização matriarcal. Este relacionamento de subordinação ocasiona uma falta de controle e a deixa vulnerável às ações do motorista.

Quando você controla o seu negócio, você controla *tudo* em seu negócio – sua organização, seus produtos, seu preço, seu modelo de receita e suas escolhas operacionais. Se você não consegue controlar todos os aspectos de sua empresa, você não está dirigindo! E se você não puder dirigir, você se submete a batidas súbitas e inesperadas.

Motoristas da Via Expressa detém controle. Os que violam o mandamento, não. Em geral:

- Motoristas criam empresas de marketing multinível; eles não se tornam membros delas.
- Motoristas vendem franquias; eles não as compram.
- Motoristas oferecem programas de afiliados; eles não passam a fazer parte deles.
- Motoristas são os donos dos fundos de investimento de alto risco; e não quem investe neles.
- Motoristas vendem ações; eles não compram.
- Motoristas oferecem programas de venda direta; eles não os usam.
- Motoristas oferecem emprego; eles não são empregados.
- Motoristas recebem aluguéis e royalties; eles não pagam.
- Motoristas vendem licenças; eles não compram.
- Motoristas vendem ações iniciais de uma empresa; eles não compram.

Então, você está DIRIGINDO pela Via Expressa? Ou indo de CARONA?

Se minha descrição de quem pede carona descreve você, não se desencoraje ou fique na defensiva. Você não pode ser o motorista o tempo todo. Caramba, até eu me engajo com atividades ligadas a pedir carona. Aqueles que pedem carona pela Via Expressa podem fazer bastante dinheiro, às vezes altas quantias. Contudo, entenda o e seguinte: o motorista detém o controle e é ele quem ganha *muito dinheiro*. O que vai de carona ganha, no máximo um *bom dinheiro*.

Há uma diferença entre um bom dinheiro, muito dinheiro, e dinheiro legendário. Um bom dinheiro é 20 mil por mês.

A frase chave de toda empresa de marketing de rede é “Ei, quer ganhar 10 mil por mês?”. Grande coisa. Lembre-se de seu para-brisa. É muito dinheiro apenas na sua cabeça. É uma quantidade aceitável, mas nada que irá te colocar em um jato particular ou em um iate em Newport Beach.

Muito dinheiro é 200 mil por mês. Agora sim – 200 mil por mês fará uma mudança no seu estilo de vida. Quando sua renda é deste tamanho, a vida muda.

E depois temos o dinheiro legendário, que é quando você ganha mais de um milhão por mês. Absurdo? Nem um pouco. Quando você tira vantagem dos cinco mandamentos e controla sua empresa, um milhão por mês não é impossível.

Pra alcançar muito dinheiro ou dinheiro legendário, você precisa controlar seu sistema e cada aspecto dele. Quando você abre mão do controle e o delega a uma autoridade maior, você cede o “muito dinheiro” para o motorista e aceita ficar com o “um bom dinheiro” como passageiro. Por exemplo, meu site oferecia um programa de afiliados. Meu melhor afiliado ganhava consistentemente 20 mil por mês. Sim, ele estava ganhando um bom dinheiro. Ele era o passageiro indo de carona, e eu era o motorista, controlando o processo de afiliação. Contudo, pense sobre o risco que ele assumiu. A qualquer momento eu poderia ter instituído uma “nova política” que reduziria os ganhos dele. Eu controlava a fonte de renda dele, e ele assumiu o risco contando que eu não fosse perturbar, modificar ou alterar o acordo de afiliação. E, mais importante, como o motorista eu era quem estava ganhando muito dinheiro (200 mil por mês), enquanto ele estava satisfeito com um bom dinheiro (20 mil por mês).

Você deve ter ouvido falar de um grupo de empreendedores digitais chamados de milionários “AdSense”. O Google Adsense é uma rede de anunciantes que aumenta os ganhos em cima dos conteúdos dos sites através do tráfego de usuários. Existem afiliados, blogueiros e donos de sites que ganham um bom dinheiro usando o programa Google Adsense. Alguns fornecedores de conteúdos e blogueiros ganham mais de 100 mil por mês. Isso é ganhar muito dinheiro, mas mesmo assim, a Google (o motorista) é quem ganha o dinheiro legendário.

SEM CONTROLE = BATIDAS

Pense nos perigos de pegar carona. Você entra no carro de um estranho e deixa-o dirigir. Pegar carona pela Via Expressa é um risco enorme, especialmente se sua família está no banco traseiro. A minha experiência se repetiu com infinitos empreendedores que aprenderam do jeito mais difícil.

Para você entender melhor: meu fórum faz uso da rede de anúncios do Google, que paga receita por cliques em propagandas originados na minha página. É uma relação de carona – a Google é o motorista e meu fórum é o passageiro. Um tópico em meu fórum discutia um e-book sobre um programa de marketing. Conforme o tópico progrediu, foi feita uma piada sobre um ex-jogador de NBA que foi à falência, e (resumindo) o pessoal da Google alegou que o conteúdo violava os termos deles. Meus anúncios foram cancelados e a receita parou. Agora imagine se este fórum e a receita do Google fossem responsáveis por alimentar minha família. Imagine se eu tivesse confiado somente nele. Imagine se estivesse ganhando 15 mil por mês com estes anúncios e, de repente, acabou.

Sem controle. Sem discussão. Sem poder. Eu demorei oito dias para resolver o problema, mas foi o suficiente para expor os perigos de pegar carona como um passageiro da Via Expressa em vez de dirigir pelo trajeto. Durante aqueles oito dias, minha renda proveniente daquela atividade foi zero. Em qualquer relação de motorista/carona, o motorista sempre ganha mais dinheiro que o carona e detém um componente essencial para a estratégia da Via Expressa: *controle*.

Eu não consigo me imaginar administrando uma empresa a qual outra entidade tenha o poder de acabar instantaneamente com minha fonte de renda. Se alguém pode “apertar um botão” e destruir seu negócio, você está brincando de roleta russa com seu plano financeiro. O maior perigo de ir de carona é que você coloca todo o poder nas mãos do motorista. Se ele dirigir em direção a um muro, adivinhe quem vai junto?

Você.

O problema em ir de carona é que você nunca conhece o motorista muito bem. O motorista pode ser ético, moral e justo, ou também pode ser corrupto e maldoso. De qualquer forma, como uma pessoa de carona, você dá todo o poder para o motorista. *Ele, que é o dono das chaves, é o dono do poder.*

Mesmo assim, milhões de pessoas se submetem a este tipo de controle organizacional que não tem limites. Elas assinam acordos de franquias, abrindo mão do controle sobre decisões cruciais sobre seu negócio, como marketing, publicidade e royalties. Elas entram para sistemas de distribuição nos quais outros ditam sua estrutura de compensação. Seus produtos são direcionados para uma fonte centralizada. Elas são programadas como robôs sobre o que podem e o que não podem fazer. Esses empresários são mantidos reféns do patriarcado corporativo, sem perceber que eles não são seus próprios chefes. Se você não pode mudar seu produto, você é o chefe? Se você não pode mudar o preço, você é o chefe? Se você não pode influenciar as decisões de marketing, você é o chefe?

Há alguns anos, eu entrei para uma empresa de marketing de rede. Eu tinha um amigo que ganhava um bom dinheiro lá. A certo momento, a empresa mudou a linha de produtos e a estrutura de compensação. A fonte de renda do meu amigo foi alterada e, com o tempo, desapareceu. O patrimônio que ele criou (sua rede e fonte de fluxo de dinheiro) se evaporou em uma questão de meses. Meu amigo não tinha nenhum controle, apesar de dizer que ele “era dono de seu próprio negócio”. O erro dele foi violar o Mandamento do Controle. Ele nunca colocou as mãos nas chaves do seu negócio, e seu império não era nada além de uma miragem construída em bases falsas, governada por um partido político dentro do qual ele não tinha voz.

Quando motoristas fazem retornos radicais e mudam os termos, você não tem outra escolha se não ir junto com eles. Seja cair no abismo da falência ou da negligência criminal, o naufrágio deles se torna seu. Você realmente quer se engajar com uma relação de negócios desse tipo?

PENSE COMO UM TUBARÃO, NÃO COMO UM PEIXE

Se você morasse em um aquário, você preferiria ser o tubarão ou o peixe? Tubarões comem... *peixes são comidos*.

Os negócios são uma competição acirrada para a mente do consumidor e para seu dinheiro. É um enorme oceano, no qual múltiplas espécies entram em uma guerra em busca do meio de sobrevivência: o dinheiro. Neste jogo dentro do oceano, você vai querer estar no topo da cadeia alimentar, e não na base, lutando para chegar ao topo. Construa escadas corporativas – em vez de fazer parte delas. Crie organizações com pirâmide de ganhos – em vez de entrar para elas. Pense como produtor, e não como varejo.

Para se tornar um tubarão você precisa pensar como um. Tubarões pensam grande e peixes pensam pequeno. Como um tubarão, você precisa perfurar seu sistema de crenças e mudar sua maneira de pensar. Pense de forma global em vez de local. Pense em liderar, e não em seguir. Pense em inovar em vez de copiar. As mudanças e transformações de peixe para tubarão começam com seus pensamentos, conforme seu foco passa do pouco para o muito.

Quando você começar a trilhar por sua estrada da Via Expressa, seja o tubarão e use o oceano inteiro como seu campo de atuação. Já observou um cardume de peixes? Os peixes não agem como unidades separadas. Eles agem em uníssono, de forma coletiva. Infelizmente, a maioria das pessoas não consegue ver o perigo desta analogia. Elas são apenas um peixe imerso em um coletivo que é controlado por forças maiores do que elas. E quem é atraído por esses cardumes de peixes? Os tubarões. Seja o tubarão, o predador, e não o peixinho. Seja o motorista, e não quem vai de carona.

INVISTA APENAS NA SUA MARCA!

Você está cultivando a árvore de dinheiro de quem? Você está investindo na sua marca ou na de outra pessoa?

Já viu na rua algum carro adesivado com a marca e as cores de alguma empresa? Desde empresas de marketing de rede que vendem bebidas energéticas até uma das maiores companhias de venda de produtos cosméticos do país, esses adesivos são um decreto oficial que o motorista lança ao mundo: “Sim, pessoal, eu investi minha vida na marca de outra pessoa”. Eles são peixes em um oceano infestado de tubarões.

Recentemente uma mulher de meia idade dirigiu até mim no estacionamento da minha academia. Ela parou e me perguntou sobre minha Lamborghini e sobre a placa personalizada. Depois, ela abriu a caixa de Pandora e perguntou: “por acaso você participa de alguma empresa de rede de marketing?”. Antes de começar a falar, eu dei uma olhada no carro que ela estava dirigindo. Ele era velho e enferrujado, estava precisando ser repintado e ter os pneus trocados. A janela de trás estava faltando (a não ser que você considere fita adesiva como um bom substituto do vidro). As portas laterais estavam adesivadas com exclamações sobre o quão incrível é a empresa de marketing de rede da qual ela faz parte.

“Ganhe uma renda enorme trabalhando em casa!”

Eu me perguntei: se a empresa dela (e sua estrada) era tão incrível, por que ela estava dirigindo um Hyundai antigo que custava menos do que o pneu da frente da minha Lamborghini? Como ela pode anunciar “Ganhe uma renda enorme trabalhando em casa!” quando ela obviamente não estava ganhando uma renda enorme trabalhando em casa? Eu respeitosamente perguntei a ela porque ela investe em um negócio no qual ela não pode controlar. Por que você está “pintando o quadro” de outra pessoa enquanto deveria estar fazendo a sua obra de arte?

Ela sorriu, ergueu suas defesas de “ladrão de sonhos” e rejeitou minha análise. Como se o que ela estivesse fazendo realmente funcionasse e fosse sensato, ela recusou minhas sugestões. Tudo bem. Continue fazendo o que você está fazendo e veja se isso o levará onde você deseja ir. Não ouça o que eu falo; você veio até mim e eu sou quem está aposentado vivendo um sonho. Eu sei que isso soa arrogante e pretensioso, e eu me desculpo, mas a lógica engana a maioria das pessoas.

Quando você investe cegamente sua vida e seu tempo na marca de outra pessoa, você se torna parte do plano financeiro dela. Você se torna uma pinçelada no quadro dela. Você abre mão da possibilidade de ganhar muito dinheiro em vez de um bom dinheiro. Não investir na minha própria marca foi um dos meus erros mais graves quando era um jovem empreendedor. Ir de carona pela Via Expressa é uma epidemia que engana muitos aspirantes a empreendedores. Eu digo “aspirante” porque ir de carona não é ser empreendedor, já que o coração do empreendedorismo é a criação e a inovação.

Pessoas que vão de carona não são pioneras; elas não criam e nem inovam. Elas vendem, fazem operações e gerenciam.

Se o motorista decide fechar o negócio, você estará com azar. Se o motorista decidir parar de vender o produto que é sua única fonte de renda, você estará com azar. Viajantes da Via Expressa controlam suas marcas, suas propriedades e seus planos financeiros. Eles não dão o controle a outra pessoa cegamente e torcem para que o melhor aconteça.

MARKETING DE REDE COMO UMA VIA EXPRESSA... SOMENTE SE...

O marketing de rede pode ser uma Via Expressa apenas se você for o *dono* da empresa de marketing de rede. Enquanto um Viajante da Via Expressa, você precisa criar estas empresas, e não se juntar a elas.

Eu tenho muitos amigos no facebook que são engajados com o marketing de rede. Eu não exponho minha visão de mundo a eles, porque eles precisarão ver com os próprios olhos. Se eles realmente acreditam que 20 mil por mês é uma ótima renda, deixe que acreditem. Se eles realmente acreditam que sua fonte de renda será passiva para sempre, deixe que acreditem. Se eles realmente acreditam que estão no controle, deixe que acreditem. Essas pessoas precisam ver a verdade por conta própria.

A mim foi preciso quatro empresas de marketing de rede para que a verdade fosse exposta. E qual é esta verdade? As únicas pessoas da empresa que estavam vivendo em casas no Oceano Pacífico com garagens cheias de carros exóticos eram os fundadores e seu círculo de pessoas – não os distribuidores que entraram para a empresa alguns anos depois.

Eu não escondo meu descontentamento em relação ao marketing de rede, contudo, este meu descontentamento é mal interpretado. O marketing de rede é uma estratégia de carona que se disfarça de atividade empreendedora. Meu descontentamento é em relação à concepção errada; muitos caem nas ilusões que eles vendem, como “seja seu próprio chefe!”, “seja dono de sua própria empresa!” ou “tenha renda passiva!”.

Embora haja uma pequena quantidade de verdade nessas afirmações, elas acobertam a verdadeira essência do marketing de rede, que são as vendas, a distribuição e o treinamento – e não o empreendedorismo.

Eu já me envolvi em quatro empresas deste tipo. Não me lembro de nenhuma vez em que pude decidir sobre os produtos, pesquisar e desenvolver, lidar com restrições de marketing, mudar regras, fazer análises de custos, ou qualquer outra atividade fundamental quando se é dono de um negócio. Nessas empresas, você tem um emprego como gerenciador, criando as vendas da organização. É como colocar dinheiro debaixo do colchão e chamar isso de investimento.

Há alguns anos, eu tinha amigos que se davam bem com o marketing de rede, e alguns deles ainda tiram vantagem desse tipo de negócio. Caramba, até eu tive bons retornos. Mas duas coisas me irritavam. Primeiro, eu não tinha controle. Eu estava à mercê da empresa, de suas políticas, de seus procedimentos, de sua linha de produtos, de sua estrutura de custo – e qualquer regra que eles implementassem, eu teria que seguir. Eu me lembro de quando a

empresa da qual eu fazia parte tirou a continuidade de seu melhor produto e minha renda despencou, sem eu ter culpa alguma.

Sabe o meu amigo que estava vivendo bem com o marketing de rede? Ele saiu da empresa devido a decisões corporativas e, pelo que eu ouvi falar, a cada ano ele pula de oportunidade para oportunidade. Ele repete o ciclo continuadamente: entra em uma grande oportunidade, esgota-a e vai para a próxima. Da última vez que o vi, ele não estava rico, nem aposentado. Ele não está preso na rotina de ter um emprego de segunda a sexta, mas está em uma rotina diferente, pulando de um galho para outro.

A segunda irritação na minha cabeça era algo muito claro: eu não me sentia um empreendedor. Eu me sentia como uma abelha operária presa em uma colmeia caótica. Eu me sentia como o empregado de uma empresa maior que estava se beneficiando dos frutos do meu trabalho duro, sendo que horas deste sacrifício valiam apenas alguns dólares. Em minha essência eu sabia que eu estava violando múltiplos mandamentos e regras: a Regra do Todo Mundo, o Mandamento da Entrada e o Mandamento do Controle.

Meu desagrado com este modelo de negócios está principalmente na má orientação transmitida aos aspirantes a participantes; eles acreditam que são empreendedores, quando são, na verdade, apenas vendedores e gerentes de venda dentro de um plano da Via Expressa.

Essas pessoas podem ganhar uma quantia alta de dinheiro? Claro que sim, eu não estou dizendo o contrário! Vendedores extremamente competentes de empresas grandes também ganham bastante dinheiro. Vencedores da loteria também ganham bastante dinheiro. Estamos falando de probabilidades aqui, e não de constantes. Distribuidores de marketing de rede são funcionários comissionados disfarçados de empreendedores, trabalhando para uma Via Expressa dentro de um regime o qual não podem controlar. O Viajante da Via Expressa é que os controla. *Pessoas que trabalham com marketing de rede são soldados no exército de um Viajante da Via Expressa.*

Então deixa eu ser claro para todas as pessoas que trabalham com marketing de rede e estão prontas para me enforcar: eu amo o marketing de rede como um empreendedor. Se um dia eu criar um produto que precise de distribuição, o marketing de rede com certeza será minha primeira opção. Além disso, o marketing de rede tem um excelente valor educacional: vendas,

motivação, construção de time, networking. O marketing de rede pode acelerar seu futuro.

Quanto ao meu amigo, ele vai de carona pela Via Expressa. O que ele não comprehende é que, para explorar completamente a estrada, você não entra para uma empresa de marketing de rede, você cria uma. Você precisa ser o criador da empresa que as pessoas estejam se matando para entrar. Você precisa ser quem controla a política e o produto, ser o produtor.

O Viajante da Via Expressa cria e investe em sua própria marca; aquele que pega carona sobe na de outra pessoa e espera conseguir tirar vantagem. Se você não controla seu sistema, sua árvore de dinheiro e sua marca, você não controla nada. Você precisa estar no topo da pirâmide e servir às massas. *Pare de escalar pirâmides e comece a construí-las.*

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Aqueles que vão de carona abrem mão do controle sobre seus negócios e o delegam para o Viajante da Via Expressa;
- Existe uma diferença entre “um bom dinheiro” e “muito dinheiro”. Os que vão de carona ganham um bom dinheiro, enquanto os Viajantes da Via Expressa ganham muito dinheiro. Às vezes eles ganham até mesmo “dinheiro legendário”;
- Na relação de motorista/carona, o motorista sempre detém controle e o carona fica à mercê do motorista;
- Aqueles que vão de carona são uma parte do plano da Via Expressa de outra pessoa;
- Faça do mundo seu habitat criando uma organização sobre a qual você tenha controle;
- Marketing de rede tem pouquíssimo a ver com empreendedorismo. Ele é mais parecido com vendas, treinamentos, motivação e networking;
- O marketing de rede viola os Mandamentos do Controle e da Entrada e, às vezes, o da Necessidade também;
- As pessoas que trabalham com marketing de rede são soldados no exército de um Viajante da Via Expressa;
- O marketing de rede é um poderoso sistema de distribuição. Como um Viajante da Via Expressa, busque ser o dono em vez de um membro de uma empresa deste tipo.



O Mandamento da Escala

Para ser bem sucedido nos negócios você só precisa estar certo uma vez.

~ MARK CUBAN

LIMITE DE VELOCIDADE – 15 OU 150?

Quando sua estrada de negócios viola o Mandamento da Escala, a aceleração da riqueza fica encarcerada dentro de limites de velocidade restritos. Dirija em qualquer estrada com limite de velocidade de 15 km/h e você não chegará a lugar nenhum rapidamente. A escala tem a ver com vantagem e é isso que dá poder à equação da riqueza da Via Expressa.

N – E – C – (ESCALA) – T

Vantagem nos negócios é como um campo de batalha, ou um habitat aquático. Você pode escolher habitar o oceano ou a piscina do parque. Existem seis habitat de negócios:

- Local (piscina)
- Municipal (córrego)
- Estadual (lago)
- Regional (rio)
- Nacional (mar)
- Mundial (oceano)

É difícil encontrar escala localmente ou em uma região com uma pequena quantidade de pessoas. Claro, é possível. Mas exige magnitude, e magnitude não é algo barato.

Se você é dono de um salão de beleza, seu habitat é local. Se você é dono de uma rede de restaurantes, seu habitat é a cidade. Se você é dono de uma empresa da área de internet, seu habitat é global. Quanto maior seu habitat, maior seu potencial de velocidade, ou de vantagem, de sua Via Expressa.

BUSQUE ALCANÇAR A TACADA CERTEIRA, E NÃO O SIMPLES REBATE

O bilionário Mark Cuban recentemente escreveu em seu blog que não importa quantas vezes você tenta ser assertivo nos negócios, porque você só precisa acertar uma vez, e esta “uma vez” pode ser suficiente para encaminhar tudo para o resto da vida. Em outras palavras, *faça negócios buscando as tacadas certeiras*.

Os negócios são como o esporte. Jogue em um campo onde você pode realizar ótimas tacadas; e não em um lugar no qual seja proibido! Por exemplo, se você é dono de uma boutique na Main Street, você viola o Mandamento da Escala porque sua abrangência de consumidores está limitada a esta área. Para aumentar a escala, o dono do negócio precisa introduzir a vantagem na forma de aplicação: abrir mais lojas, vender franquias ou vender pela internet.

Infelizmente, a maioria dos empreendedores se envolve com negócios que permitem apenas “simples rebates”. Seus campos de atuação são paralisados. A estrada deles grita: “limite de velocidade: 15 km/h”. A tacada certeira é impossível e seu habitat é recluso. Se você é um fisioterapeuta, você não acordará um dia tendo mil clientes a sua porta. Não há como aumentar sua vantagem! E se você não tem vantagem na equação da Via Expressa, você não tem chance! O Mandamento da Escala é como um pedágio na estrada da Lei do Efeito!

EQUAÇÃO DA RIQUEZA DA VIA EXPRESSA: DESARMADA

Quando você viola o Mandamento da Escala, você desarma a equação da riqueza da Via Expressa e rebaixa seu potencial ao status de Via Lenta. Vamos relembrar da equação da riqueza da Via Expressa:

$$\text{Riqueza} = \text{Lucro Líquido} + \text{Valor Patrimonial}$$

O valor patrimonial é atribuído ao lucro líquido, que é atribuído pelo lucro por unidade multiplicado pelas unidades vendidas.

$$\text{Lucro Líquido} = \text{Unidades Vendidas} \times \text{Lucro por Unidade}$$

Se as “unidades vendidas” têm um teto, você algema sua habilidade de criar vantagem. Sem vantagem, você não pode criar riqueza exponencialmente. Quando você viaja por uma estrada de negócios que é incapaz de gerar escala, você torna a equação da riqueza da Via Expressa impotente.

Meu exemplo favorito é o rapaz que compra uma franquia popular de sanduíches em sua vizinhança. Esse negócio viola o Mandamento da Escala porque as variáveis – unidades vendidas e lucro por unidade – são implicitamente limitadas. Quantos sanduíches esse rapaz pode humanamente vender em um dia? Cinquenta? Cem? Quantas horas por dia? Vinte e quatro? Percebe a semelhança? O objetivo das unidades vendidas é ter um limite máximo que seja maior do que 100. Que tal 10 mil? Ou 100 mil? Existe alguma coisa que esse dono de lanchonete pode fazer para vender mais sanduíches por dia? Dentro de sua estrutura atual, não existe. Ele está limitado em escala, preso à sua área local. Ele nunca venderá um combo com fritas a um morador da Austrália, muito menos para alguém na cidade vizinha. Sua escala é limitada, fazendo com que sua estrada tenha um limite de velocidade baixo – assim como a estrada da Via Lenta.

Para piorar as coisas, a outra parte da equação também é limitada: lucro por unidade. Qual é lucro máximo por unidade que se pode obter com um sanduíche e um refrigerante? Dois dólares? Novamente, esta pessoa está operando com um teto de números baixos. *Esses números não transcendem riqueza; eles limitam a riqueza.*

Agora deixa eu esclarecer, antes que você me acerte a cabeça com um martelo: não estou sugerindo que um dono de restaurante local não possa ser rico. Inclusive, eu conheço alguns donos de restaurante que se dão consideravelmente bem, com a exceção de que eles trabalham em uma classe diferente de restaurante – estabelecimentos de nível mais alto, onde a escala e a magnitude têm maior alcance. Se o tíquete médio de um jantar em seu restaurante é de 200 dólares e você atrai clientes de todos os lugares da cidade, e não apenas da vizinhança, você opera em uma escala diferente. O lucro por

unidade não é de 2 dólares por sanduíche, mas 40 dólares por pessoa - e com a bebida esse número já vai para 60 dólares.

ALCANCE OU MAGNITUDE = ESCALA

Para se alcançar a escala, a *magnitude* ou o *alcance* precisam aumentar. A magnitude é naturalmente aumentada com o preço ou o custo. Se você vende Lamborghinis em vez de Hyundais, você tem maior magnitude simplesmente pelo preço implícito das Lamborghinis. Você está próximo do Efeito (donos de Lamborghinis geralmente são pessoas que exploram a Lei do Efeito). Se você é um agente imobiliário e vende imóveis que custam milhões, você alcança a magnitude implícita no preço. Preços mais altos e o que está implícito no custo levam à magnitude. Se você vender com sucesso o prédio residencial mais caro de Manhattan, você cria o efeito de magnitude e conquista escala. Se você estiver operando com magnitude, você estará próximo da Lei do Efeito, ou mesmo dentro dela.

O alcance, exclusivo da magnitude, também gera escala. Alcance é obter números massivos. Quanto mais pessoas você alcançar, maior seu potencial de escala será. A quem seu negócio serve? A vizinhança local? Ou ao mundo? Quanto maior seu campo de atuação, maior seu potencial para criar riqueza.

Esse rapaz preso na Main Street vendendo sanduíches não tem nem escala nem magnitude. Existe alguma coisa que esse rapaz pode fazer para transformar seu lucro anual de 40 mil em 400 mil? Não. Ele perdeu antes mesmo de começar. Ele não comprou uma franquia; ele comprou um emprego. Ele jamais ficará rico se ele não acordar e perceber que a escala não se alcança vendendo sanduíches com margem de lucro de um dólar a 100 pessoas por dia.

ESCALA É VANTAGEM!

O Mandamento da Escala exige que um negócio maximize sua equação da riqueza da Via Expressa. Dê uma chance à Lei do Efeito! Dê uma chance à riqueza! Como você sabe se seu negócio (ou potencial negócio) honra o Mandamento da Escala? Faça as seguintes perguntas:

- O lucro líquido desse negócio pode ser aumentando ilimitadamente, digamos, de 2 mil por mês para 200 mil?
- O valor patrimonial desse negócio pode ser aumentado na casa dos milhões?

- Esse negócio pode impactar milhões? Ou ele impacta centenas? A área de atuação é o mundo ou uma pequena comunidade dentro da cidade?
- Esse negócio pode ser replicado e expandido além da área local de atuação por meio de franquias, redes ou unidades adicionais?
- No melhor cenário possível, qual é o potencial de unidades vendidas desse negócio? Cem ou cem milhões?
- Na melhor das hipóteses, qual é a flexibilidade do lucro por unidade? Ele tem magnitude?

Se você não pode responder afirmativamente para estas questões, você pode estar preso em um negócio restritivo, onde a criação da riqueza é sufocada.

Habitats pequenos criam riqueza pequena. A escala consiste em números grandes. Pense grande, nacionalmente e globalmente. Números grandes – a escala – é a estrada para a Lei do Efeito. Para ganhar milhões, você precisa afetar milhões. Isso não acontece em uma pequena loja na Main Street, mas em centenas de lojas do mundo.

DIRIJA NA VIZINHANÇA DO EFEITO

Um amigo meu que busca a riqueza me perguntou se eu achava que comprar uma franquia de cafeteria seria uma boa ideia. Eu disse “Não.” Minha resposta o chocou porque ele argumentou com a ideia do “ser seu próprio chefe”. Eu não gostei da ideia porque o caminho para a Lei do Efeito estava impedido.

O problema? Seu objetivo era alcançar a liberdade financeira. Se esse é seu objetivo, ser dono de uma cafeteria pertencente a uma franquia e atuar na comunidade local não será o suficiente. Com uma cafeteria, ele não tem acesso à Lei do Efeito. Vender 100 cafés por dia simplesmente não causará impacto, em escala ou em magnitude. E já que ele não estava disposto a ser dono de 20 lojas dessa franquia, mas de apenas uma, ele estava impedindo a si mesmo de chegar perto da Lei. Estrada fechada.

Se você não puder acessar a Lei do Efeito, você não ficará rico. A melhor maneira de se conduzir até a riqueza é por meio da Lei do Efeito. Para o Viajante da Via Lenta, a LDE precisa ser alcançada através de explosão massiva de valor intrínseco: cantar para milhões, entreter milhões, jogar bola na frente de milhões. Para o Viajante da Via Expressa, a LDE é alcançada pela escala ou pela

explosão do valor patrimonial: vender milhões, ajudar milhões, servir a milhões, impactar milhões.

BARREIRAS QUE IMPEDEM A LEI DO EFEITO

Existem três barreiras que impedem os empreendedores de realizar a Lei do Efeito: Escala, Magnitude e Fonte.

A barreira mais forte ao Efeito é a escala. Você não pode servir a milhões, você não ganhará milhões. Voltando à cafeteria do meu amigo: sua variável “unidades vendidas” está restrita dentro da equação da riqueza da Via Expressa porque seu estabelecimento está confinado à comunidade local. Suas vendas estão matematicamente enclausuradas a um número estreito – a escala é inexistente. Ele nunca venderá café para alguém morando na Nova Zelândia. Um negócio que não tem escala age como um carro com um dispositivo que limita a velocidade impedindo a aceleração.

A única opção do meu amigo para atingir a escala seria comprar mais franquias em outras localidades. Se ele fosse dono de 29 franquias em todo o estado, ele subitamente estaria servindo 6 mil cafés por dia. A escala prevalece, e anexada a ela está a Lei do Efeito. Mas, claro, a estratégia da Via Expressa ideal não é comprar franquias, mas vendê-las.

Se meu amigo não quiser ser dono de múltiplas lojas de uma franquia ele não poderá quebrar as barreiras da escala. Sem a escala (unidades vendidas) ou a magnitude (alto lucro por unidade) ele estará administrando um negócio que produzirá um valor patrimonial fraco. Sua equação da riqueza se tornará limitada e a Lei do Efeito entrará em quarentena, levando-o a viver como classe média em uma vida de trabalho. Com uma renda de classe média e um valor patrimonial fraco, ele se condicionará a uma equação da riqueza típica da Via Lenta.

A outra barreira à Lei do Efeito é a Magnitude. Devido ao fato do dono da cafeteria ter escala limitada, sua outra opção seria atingir escala por meio da magnitude. Infelizmente, a estrada da magnitude também está fechada. O lucro por unidade não pode ser manipulado. Cada venda não gerará um lucro maior do que poucos dólares, e aumentar o preço causará uma diminuição das unidades vendidas. Obter um lucro de 100 mil em cada café vendido é impossível.

Embora ter acesso direto à Lei do Efeito seja uma prova de que se está em uma estrada que leva à riqueza, o acesso indireto não é algo tão claro, já que

o Efeito sempre acompanha os donos e produtores, e não aos empregados e consumidores. Por exemplo, se você trabalhasse como médico em um hospital particular, você poderia argumentar ter magnitude e que, portanto, você poderia ser rico. De fato, todos os médicos deveriam ser ricos, já que eles têm magnitude, certo? Não necessariamente. A falha nessa suposição está no fato de que *a Lei do Efeito honra apenas aqueles que estão no controle*.

Sabe aquele hospital particular? O dono dele é que recebe o benefício total do Efeito, e não os médicos contratados. Os médicos na equipe de funcionários não têm acesso garantido ao Efeito, porque eles não podem controlar o sistema. Eles podem ser ricos apesar disso? Claro, mas isso ficará a cargo da avaliação do valor intrínseco, feita pelo dono do sistema. Médicos que são donos de clínicas e contratam outros médicos recebem acesso completo ao Efeito e ficam ricos.

O Efeito tem sempre a tendência de ir em direção ao arquiteto do sistema.

CÓMO ACESSAR A LEI

Se você quiser acessar a Lei do Efeito, dirija em uma estrada que possa atingir escala ou magnitude enquanto se controla a fonte. Se você não pode ser a fonte, sirva à fonte. Assim, espera-se que você possa determinar quais estradas são paralelas à Lei do Efeito. Qualquer que seja sua estrada, independentemente do mapa, analise: ela pode ter uma escala direta e impactar milhões (em escala)? Ela pode impactar poucos de forma estrondosa (magnitude)?

- Se você inventar um dispositivo que milhões de pessoas podem usar, você tem escala direta e acesso à Lei do Efeito. Alcançar riqueza rapidamente é possível.
- Se você for escolhido como o finalista do *American Idol*, você tem escala direta e acesso à Lei do Efeito. Alcançar riqueza rapidamente é possível.
- Se você criar um website que serve mães solteiras, você tem escala direta e acesso à Lei do Efeito. Alcançar riqueza rapidamente é possível.
- Se você estiver a apenas dois cargos de se tornar o Diretor Financeiro de uma empresa milionária, você tem escala indireta e acesso à Lei do Efeito. Alcançar riqueza rapidamente é possível.

- Se você é um advogado que trabalha com casos de condenações injustas, você tem magnitude indireta e acesso à Lei do Efeito. Alcançar riqueza rapidamente é possível.
- Se você abre uma loja de varejo de sucesso, a transforma em franquia e vende para 300 empreendedores de todo o país, você tem tanto escala quanto magnitude, além de acesso à Lei do Efeito. Alcançar riqueza rapidamente é possível.
- Se você cria uma máquina capaz de detectar câncer de pele, você tem escala e magnitude, e acesso à Lei do Efeito. Alcançar riqueza rapidamente é possível.

Pense grande, mas pense em escala e/ou magnitude. Analise sua equação da riqueza da Via Expressa e examine as variáveis. Qual é seu valor máximo de unidades vendidas? E de lucro por unidade? Qual é o tamanho de sua área de atuação? Por exemplo, como um escritor, eu tenho escala, e com a escala, a Lei do Efeito se torna acessível. Quem é meu público? Todas as pessoas que falam inglês ou algum dos idiomas para os quais este livro foi traduzido: centenas de milhões! Eu sou lembrado da escala toda vez que alguém compra este livro da Austrália ou da Nova Zelândia. Meu limite máximo é o mundo. Minha estrada não tem limite de velocidade e ela proporciona acesso à Lei do Efeito.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Sua área de atuação total determina seu habitat. Quanto maior seu habitat, maior seu potencial de riqueza;
- Um negócio pode ser baseado em tacadas certeiras ou em simples rebates. Sua força é determinada pela escala, que deriva do habitat;
- A equação da riqueza da Via Expressa é desarmada quando você viola o Mandamento da Escala;
- A escala é atingida por meio do alcance (unidades vendidas) e/ou da magnitude (lucro por unidade);
- A Lei do Efeito é o condutor primário da riqueza, que pode ser bloqueado pela escala, pela magnitude ou pela fonte;
- As consequências do Efeito beneficiam os donos e os produtores. Atingir escala ou magnitude indiretamente ou por meio de uma entidade sob a qual não se tem controle não é uma garantia de riqueza;

- Para ganhar acesso à Lei do Efeito, você precisa quebrar a barreira da escala ou da magnitude em uma entidade a qual você controle;
- Deficiências de escala, magnitude ou fonte criam limitadores de velocidade na criação da riqueza.



O Mandamento do Tempo

Eu tenho muitas ideias, mas pouco tempo.

Eu espero viver ao menos uns cem anos.

~ THOMAS EDISON

SOLTE AS AMARRAS QUE O PRENDEM

O último mandamento da Via Expressa é o Mandamento do Tempo. O Mandamento do Tempo exige que seu negócio se desvincule de seu tempo. Seu negócio pode substituir você e se tornar uma árvore de dinheiro? A renda passiva é um objetivo da Via Expressa que é alcançado por meio do Mandamento do Tempo.

N - E - C - E - (TEMPO)

Lembre-se disso: *ser dono de um negócio não é nenhuma garantia de que você alcançará a riqueza ou conseguirá desvincular seu tempo.* Alguns donos de negócios são casados com suas empresas porque elas violam o Mandamento do Tempo. O negócio se torna um emprego, uma sentença que o aprisiona pela vida inteira. Embora dar seu suor e sangue por um negócio em fase de startup, crescimento ou maturação seja perfeitamente normal, isso não é algo que você gostará de fazer durante 40 anos. O Mandamento do Tempo faz as seguintes perguntas:

- Esse negócio pode ser automatizado e sistematizado para que opere enquanto eu estiver ausente?
- Minhas margens são grandes o suficiente para eu contratar “mudas” de recursos humanos?
- Minha operação pode se beneficiar com a introdução de uma muda de árvore de dinheiro?
- Como eu posso fazer esse negócio operar independentemente do meu tempo?

Empregos são trocas de tempo por dinheiro e, sim, alguns negócios também são. O objetivo da Via Expressa é desconectar seu tempo de sua renda, mesmo que esta renda não seja milhões. Você preferiria trabalhar 10 horas por semana e ganhar 60 mil ou 70 horas e ganhar 140 mil? Eu escolheria sem pensar duas vezes o primeiro em vez do segundo.

Ashlyn Gardner ama arte e literatura. Seguindo os conselhos proféticos de gurus, ela decide “fazer o que ama” – ela abre uma cafeteria que também exibe arte de artistas locais e realiza leituras de livro semanalmente. Assim como um relacionamento com um novo amor, seu negócio começou subitamente é motivo de empolgação e felicidade para ela. Contudo, depois de dois anos, seu negócio se normaliza e o brilho se transforma em labuta. Ashlyn percebe que ela não é dona de seu negócio; ele é dono dela.

Ela acorda às 4h da madrugada para abrir a cafeteria e precisa estar lá às 20h para fechá-la. Ter que se dedicar 24 horas por dia ao seu negócio é algo que a irrita constantemente. Funcionários vêm e vão, e os bons exigem salários que ela não pode pagar. Sua vida social deixa de existir e o namorado termina com ela porque ela nunca tem tempo. Sua matrícula na academia vence e, junto, suas aulas de Ioga. Buscando recuperar seu tempo e sua vida, Ashlyn cogita contratar um gerente geral. Infelizmente, isso a deixaria próxima ao vermelho. Ela não trabalhará gratuitamente para seu negócio, e o custo para sua vida faz os lucros não valerem a pena. Três anos depois de ter aberto o negócio, ela fecha a cafeteria e tenta retornar para a rotina de empregada, abandonando a chefia.

Ashlyn não fracassou nos negócios. Sua cafeteria era bem sucedida e ela ganhava uma renda modesta. Onde ela falhou? Ela violou o Mandamento do Tempo e, antes de entrar para este negócio, como muitos outros o fazem, ela não pensou muito além de sua empolgação em relação ao novo.

UMA ÁRVORE DE DINHEIRO QUE NUNCA CRESCE

Um negócio de sucesso não é só diversão, especialmente se ele violar o Mandamento do Tempo. As pessoas frequentemente entram para os negócios com uma ideia errônea sobre como as coisas serão. Incentivados por gurus e mentores de carreira, muitos são direcionados para o lado errado, acreditando que o “seja seu próprio chefe” e o “faça o que você ama” sejam um fogo motivacional forte o suficiente para gerar sucesso. Infelizmente, esses aspirantes a donos de negócios entram em estradas que podem acabar os levando para um deserto. E, desculpe, mas árvores de dinheiro não crescem no deserto.

Pense na Ashlyn e sua cafeteria exótica. Ela era sua própria chef? Claro, mas isso não foi o suficiente. A cafeteria de Ashlyn não necessariamente fracassou, mas a fez fracassar. Ela era motivada por sua paixão pela arte e pela literatura. Ela era motivada por ser sua própria chef. Embora estas inclinações sejam saudáveis, elas não bastam para modificar uma estrada defeituosa. Você não conseguirá fazer flores brotarem em solo árido.

Como um Viajante da Via Expressa, você deve dirigir por sua estrada com a intenção de automatizá-la. Você quer passividade e uma árvore de dinheiro que renda frutos. Quando você falha com o Mandamento do Tempo, essa falha é causada por um dos dois obstáculos abaixo. Eles são:

- 1) Você não tem acesso às sementes porque sua estrada começou com uma deficiência.
- 2) As sementes não irão crescer em solo infértil.

Se seu negócio é baseado em uma das três mudas de negócios sobre as quais eu te falei anteriormente neste livro, ele deve ser capaz de gerar uma árvore de dinheiro. Sistemas de conteúdo, sistemas de computador, sistemas de software, sistemas de distribuição e sistemas de recursos humanos são todos mudas de árvores de dinheiro. Se seu negócio não é baseado em nenhum desses sistemas, é possível você adicionar um deles para torná-lo passivo?

No caso da cafeteria de Ashlyn, ela reconhecia que precisava de uma semente para uma árvore de dinheiro – recursos humanos – na forma de um

gerente geral. Ela não podia sustentar o custo, então a semente estava inacessível. A estrada dela começou de forma deficiente e não seria capaz de fazer uma semente germinar. Se ela tivesse ignorado suas finanças e contratado um gerente geral de qualquer jeito, embora de fato plantando a semente, ela descobriria mais tarde que esta se mostraria infértil e incapaz de gerar uma árvore de dinheiro.

O problema com a maioria das estradas de negócios é que elas são solos inférteis para a germinação de árvores de dinheiro porque elas violam o Mandamento do Tempo. As sementes não são acessíveis e as que são simplesmente não aceitam o solo na qual são plantadas.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Um negócio que está ligado ao seu tempo é na verdade um emprego;
- Um negócio que é capaz de gerar renda independentemente de seu tempo satisfaz o Mandamento do Tempo.
- Para satisfazer o Mandamento do Tempo, comece um negócio com um sistema que seja uma muda de árvore de dinheiro. Ou, alternativamente, introduza uma ao seu negócio.



Riqueza Rápida: As Rodovias Interestaduais

Você não vive o dia perfeito se você não tiver feito algo a uma pessoa o qual ela nunca possa te retribuir.

~ JOHN WOODEN

AS ENCRUZILHADAS

Se você quiser atravessar o país, dirija pelas estradas mais rápidas, e não pelas mais lentas. Isso parece algo lógico, exceto quando se trata de independência financeira. Em vez de dirigir pelas estradas mais rápidas, a maioria das pessoas escolhe as mais lentas e, em alguns casos, o caminho escolhido sequer as levará aonde querem chegar.

Começar um negócio é uma grande decisão. Trate isso com pouco comprometimento e seu negócio se parecerá com um hobby. E negócios que são administrados como hobbies geram retornos de hobbies.

Quando eu estava com vinte e tantos anos, me envolvi em uma variedade de negócios sem futuro. Estas foram as encruzilhadas da minha vida, e meu último emprego detestável foi como motorista de limusines. Claro, eu aceitei o emprego porque eu tinha contas para pagar, mas eu tinha outro motivo: me infiltrar. Eu imaginava que seria interessante ser dono de uma empresa de limusines. Como eu nunca havia me envolvido com esse tipo de negócio, decidi

conseguir um emprego na área e aprender como as coisas funcionam. Depois de um ano no negócio, minha oportunidade – minha encruzilhada – chegou. O dono da empresa de limusine a colocou a venda e a ofereceu para mim por meio de um financiamento. Ali estava minha oportunidade – uma chance de ser dono de um serviço de limusine! Porém, havia um problema.

Eu estava desanimado. Algumas semanas antes, eu havia decidido me mudar para Phoenix e já estava preparando a mudança. Agora isso acontece? Além disso, depois de assistir ao dono atual forçar as constantes demandas do negócio durante um ano inteiro, eu percebi algo muito importante: eu não me sentia bem lá. O negócio funcionava 24 horas por dia, com muitas solicitações chegando extremamente cedo. Eu? Eu sou muito mal humorado de manhã.

Então eu estava diante de uma escolha que poderia ser traiçoeira ou acelerativa. Esta era uma estrada que eu estava disposto a pegar? Eu queria aceitar essa ótima oportunidade de “financiamento” e deixar Phoenix para lá? O que eu fiz? Eu compilei tudo em minha Matriz da Média de Peso da Decisão (MMPD) para obter mais clareza. Sim, eu realmente uso as coisas que falo neste livro! Obviamente, Phoenix ganhou e eu não comprei a empresa de limusine. Mas o que havia naquela matriz de decisão que me ajudou a identificar a estrada e o curso certos para agir?

Eu sabia os cinco mandamentos da Via Expressa e sabia quais eram as estradas de negócios que tinham a “Pureza da Via Expressa”... E eu sabia quais eram as probabilidades de implementação dessas duas coisas.

PUREZA DA VIA EXPRESSA: CINCO MANDAMENTOS

Não investirás em negócios sem necessidade. Não trocarás tempo por dinheiro. Não operarás em escalas limitadas. Não renunciarás o controle. Não deixarás que vossa startup de negócio seja um acontecimento em vez de um processo.

Quando eu analisei o serviço de limusine como um potencial negócio, vi que ele não era puramente uma Via Expressa. A operação satisfazia os critérios de controle e entrada, mas não havia escala; o negócio servia aos bairros da região noroeste de Chicago. A operação não tinha desconexão com o tempo; eu teria de trabalhar por longas noites, e a margem de lucro não era suficiente para implementar recursos humanos. Além disso, o negócio não supria uma necessidade insatisfeita; em Chicago, havia empresas de limusines aos montes.

Para colocar o negócio na Via Expressa, seria necessário tempo, esforço e dinheiro. No fundo, eu sabia que eu queria me envolver com um negócio

puramente da Via Expressa desde o começo, e não um que precisasse ser moldado. As Vias Expressas mais puras têm o melhor potencial de riqueza, eu já sabia disso. Quando você valoriza a Lei do Efeito, o dinheiro vem em sua direção. Quais são as estradas da Via Expressa mais puras, que possuem as velocidades mais rápidas? Quais estradas podem despertar a Lei do Efeito e se tornarem Vias Expressas?

AS TRÊS RODOVIAS INTERESTADUAIS DA VIA EXPRESSA

Eu chamo as estradas da Via Expressa mais potentes de “Os Três Is”, ou “As Três Interestaduais”, porque elas possuem o limite máximo de velocidade mais veloz e satisfazem, ou podem satisfazer, todos os cinco mandamentos da Via Expressa. As três interestaduais são:

- 1) Internet**
- 2) Inovação**
- 3) Insistência Intencional**

Cada rodovia interestadual abre um leque com diversas outras estradas. Coloque as três juntas e você terá centenas de estradas disponíveis para viajar.

Via Expressa Potente N° 1: Internet

A rodovia interestadual mais potente é um negócio de Internet. A Internet fez mais milionários na última década do que qualquer outro meio. A Internet tem, e é em si, uma forte linha de indústrias influentes, como agentes de viagem, corretores do mercado de ações, jornais e revistas. A Internet é o tubarão da Via Expressa.

A Internet é onde eu encontrei minha fortuna e o motivo pelo qual eu recusei a oportunidade de ser dono da empresa de limusine. A Internet é a melhor Via Expressa disponível, porque ela obedece imediatamente os Cinco Mandamentos da Via Expressa, se for assumida uma premissa baseada na necessidade. Ela tem uma escala que atinge naturalmente os públicos do mundo inteiro, pode ser sistematizada para ter ações automáticas, é um meio que você controla (infelizmente, a maioria dos outros não é), e suas barreiras ainda estão fortes o suficiente para evitar que “todo mundo” consiga entrar.

Modelos (rodovias) de negócios de Internet se classificam em sete categorias abrangentes:

1) Com Base em Inscrição

Oferece aos usuários o acesso a dados, informações ou softwares, e cobra uma taxa mensal. Esses dados podem ser leads (direcionamentos), informações sobre vendas, bancos de dados de propriedades, ou a boa e velha pornografia. Quando 10 mil pessoas pagam 9,95 dólares por mês para você por sua informação, você está percorrendo pela Via Expressa!

Quando eu tinha minha empresa de Internet, eu pagava por muitos serviços de web, todos com base em inscrição. Desde análise de dados (quem está visitando meu site?) até gerenciamento de afiliados (quem pode querer oferecer meu serviço?). Uma empresa em particular realizava um serviço de monitoramento que acompanhava a web o tempo inteiro. Em sua página inicial, ela anunciava quantos clientes monitorava. Àquela época, a mensagem dizia “20 mil clientes satisfeitos”, e eu estava pagando 50 dólares por mês pelo serviço. Supondo que minha taxa era a média paga pelos demais, $20.000 \times 50 = 1.000.000$ de dólares de renda bruta – POR MÊS. Este é um exemplo perfeito de um sistema de negócios de internet no qual o sistema é o próprio negócio. Sem produto. Sem entregas. Sem dor de cabeça. Eu especulei e descobri que este site desfruta de margens de 75% e lucra na faixa dos 750 mil dólares, por mês. O quão rápido você se tornaria um milionário ganhando 750 mil dólares por mês? Ou você preferiria poupar 200 por mês de seu salário de 45 mil anuais? A disparidade dos campos de atuação chega a ser engraçada.

Exemplos de sites com base em inscrição são: RealtyTrac.com e LoopNet.com.

2) Com Base em Conteúdo

Modelos de sites baseados em conteúdo são revistas online e blogs que disseminam informação para o público de uma indústria ou nicho específico. Esses serviços oferecem conteúdo de consumo gratuito e vendem espaços publicitários para as empresas que queiram conversar com aquelas pessoas que visitam o site. Meu fórum, o Fastlane Forum, pode ser considerado como um modelo de receita com base em conteúdo. Eu considero esse tipo de modelo o mais difícil para alcançar o sucesso porque as barreiras de entrada têm se enfraquecido consideravelmente e deve-se atuar em meio a um alto volume de tráfego. Além disso, sistemas de conteúdo costumam acabar se envolvendo com programas de afiliados, que é uma estrutura de carona.

3) Geração de Leads (direcionamentos)

Serviços de geração de leads (direcionamentos) costumam oferecer um serviço aos consumidores e, ao mesmo tempo, agregar uma indústria não homogênea. Foi isso que eu fiz para indústria de limusine. Eu reuni uma indústria altamente fragmentada em uma fonte centralizada, trouxe consumidores ao mix, e vendi as informações deles para empresas de limusine. A geração de leads é uma prática popularmente aplicada a indústrias fragmentadas, onde os participantes da indústria costumam ser, em sua maioria, empresas de pequeno e médio porte. A geração de leads na área de aviação provavelmente não funcionaria, enquanto poderia dar muito certo para cirurgiões plásticos. A geração de leads serve a duas necessidades: 1) O desejo do consumidor de economizar tempo e dinheiro e 2) Os donos de negócios que precisam encontrar novos clientes sem ter muitos custos.

4) Redes Sociais

Redes sociais são sistemas de conteúdo disfarçados. Em vez de fornecer conteúdo para quem acessa, as pessoas são atraídas por grupos, ou tribos. O Facebook começou como um site feito para reunir estudantes de faculdade e evoluiu para uma rede social geral, aberta para todos os tipos de públicos. O MySpace tinha como alvo o público adolescente, que estava no ensino médio. Já o LinkedIn atinge o público profissional, pessoas um pouco mais velhas. As redes sociais reúnem pessoas que têm mentalidade similar em comunidades, desde escritores de livros de mistério até inventores que gostam de criar engenhocas nos fins de semana.

5) Sistemas que Intermediam Transações

Esses sistemas auxiliam o trabalho de quem atua no mercado atraindo, em um lugar só, compradores e vendedores, o que facilita as transações. Eles controlam o mercado de uma indústria em particular e ganham dinheiro com cada transação. Exemplos de sites deste tipo são: Paypal, Elance, CarsDirect e Travelocity.

6) Anúncios

De forma similar aos sistemas de intermediação de transações, os sites que trabalham com anúncios reúnem compradores e vendedores, aceitando taxas pelos anúncios em vez de taxas de transação. Por exemplo, eu era dono de um

site que listava limusines que estavam à venda. Eu apresentava compradores a vendedores, e vice-versa. Alguns tipos de serviço fazem uso tanto da venda de espaço de anúncios quanto da intermediação de transações, como o eBay. Algumas ferramentas de busca, como o Google e o Yahoo também utilizam modelos que fazem uso de ambos modelos.

7) E-commerce

E-commerce é a atividade de vender produtos, serviços ou informações pela internet. O site Amazon.com e o CsnStores.com são exemplos de e-commerces de ampla escala. Porém, muitas lojas locais se expandiram e conseguiram criar escala através do modelo de e-commerce. No meu quintal eu tenho 24 lâmpadas solares que eu comprei online de um pequeno varejista de Minnesota que opera com um e-commerce. Há poucos anos, a loja era local e não tinha escala – agora, com a presença de um e-commerce, ela se tornou global, vendendo produtos para aposentados de Phoenix.

O e-commerce também pode servir como fonte de informação. Os e-books são a forma mais popular de distribuição de informação que existe na internet. Quando eu vendo meu livro na forma de um e-book através da internet, eu estou utilizando o sistema de e-commerce. Eu posso vender livros armazenados no meu porta-malas usando o estacionamento da Universidade Estadual do Arizona, ou eu posso criar um site e vender livros até mesmo para pessoas na Europa.

Quando você olha para a Internet como uma estrada da Via Expressa, você consegue perceber o quão ela é imensamente poderosa se examinada dentro da Equação da Riqueza da Via Expressa.

$$\text{Riqueza} = \text{Lucro Líquido} + \text{Valor Patrimonial}$$

Dentro da variável de unidades vendidas (que faz parte da renda líquida), seu limite máximo passa a ser o mundo inteiro quando você opera na Internet. Além disso, o valor patrimonial, um componente da equação da riqueza da Via Expressa, não é determinado apenas por renda líquida, mas por métricas de tráfego. Muitos sites são vendidos por bilhões e não têm um centavo de lucro. O tráfego, que consiste nos visitantes de um site, também possui uma possibilidade de escala que não tem limitações. As variáveis de lucro líquido e

valor patrimonial possuem, nesse caso, possibilidades completamente ilimitadas.

Via Expressa Potente N° 2: Inovação

A Inovação é outro amplo exemplo de pureza da Via Expressa, que contém muitas estradas. Essa é a boa e velha maneira de ficar rico: inventar um produto, serviço ou informação, produzi-lo e então distribui-lo.

A Inovação está presente em qualquer ato de criação seguido de distribuição. Deixa eu repetir isso: a Inovação envolve dois atos: 1) Produção e 2) Distribuição.

Invente um produto, depois venda-o com merchandising televisivo, através da internet, no Mercado Livre. Venda através de 10 mil distribuidores de marketing de rede, ou venda seu produto para 20 atacadistas e depois para 20 mil varejistas. O que é o produto de uma inovação? Basicamente qualquer coisa que supra uma necessidade ou satisfaça um desejo.

- Alimentação (cerveja, molho barbecue, biscoitos, receitas secretas)
- Utensílios domésticos (robôs que aspiram pó, ferramentas, cabides)
- Saúde e vitalidade (vitaminas, ervas, bebidas energéticas, barras de cereais, “fórmulas para aprimoramento masculino”)
- Informação (livros, revistas, inscrição em newsletters)
- Pessoal (roupas, bolsas, sapatos, luvas)
- Automóveis (acessórios, aditivos, adesivos)

Inventar ainda é o método reconhecido por aí como padrão para se tornar rico e, sim, ele está vivo e vai muito bem. Porém, não se deixe enganar. Ser um inventor não tem a ver com inventar o automóvel, o telefone ou o computador – a atividade principal de inventores é simplesmente pegar algo já existente e modificar para torná-lo melhor. Pegue algo velho e ultrapassado e o melhore. Pegue um produto pouco divulgado, torne-o seu, e o apresente novamente ao mundo. Pegue algo não convencional e transforme-o em convencional.

Eu assisti na TV uma entrevista com um empreendedor de sucesso, que simplesmente mudou a garrafa de vodka, transformando as apáticas garrafas brancas sem informações em garrafas coloridas cheias de desenhos. Inclusive,

no meu aniversário, eu recebi uma garrafa de vodka no formato de uma caveira. A vodka existe há séculos, mesmo assim, um empreendedor pegou um produto estagnado e adicionou um elemento que o tornou único e o diferenciou. Às vezes é simples.

Meu exemplo preferido é o Snuggie, um cobertor grande com mangas para os braços. O conceito do produto existe há muito tempo, mas eles o pegaram, reembalaram, divulgaram de forma diferente e pronto, 40 milhões vendidos. Foi um enorme sucesso.

A Inovação é um processo que tem dois desafios: *produção* e *distribuição*. Inventar um produto que supre uma necessidade é metade do caminho; a outra metade é colocar sua invenção nas mãos de milhões, o que envolve uma variedade de canais de distribuição: merchandising televisivo (venda através de mídia de massa), varejo (venda para distribuidores e atacadistas) e marketing direto (venda por meio de mídia impressa, mala direta, internet).

Por exemplo, quando eu escrevi este livro, eu estava na fase de produção. Eu o escrevi, organizei as partes, editei e o publiquei fisicamente. Eu o produzi. Eu me envolvi com a inovação. Contudo, assim como todas as estradas da inovação, a produção é apenas uma pequena batalha dentro de uma grande guerra. É na distribuição que a guerra é ganha. Um ótimo produto pode não valer nada se ele não for colocado nas mãos das pessoas, e isso requer distribuição. No caso do meu livro, eu precisarei aumentar minhas possibilidades por meio do Amazon (um sistema de distribuição), distribuidoras de livros (atacadistas) e a Internet (outro sistema de distribuição) se eu quiser ser bem sucedido.

Sim, o produto de sua invenção pode ser algo que você inventou mesmo que seja produzido na China, ou ser um e-book que você escreve durante os fins de semana. A Inovação – de livros a produtos – é uma Via Expressa. Você já se perguntou por que as pessoas vendem livros sobre como ficar rico rapidamente com o mesmo conteúdo regurgitado dos 30 livros anteriores? É simples: os autores sabem que escrever e vender livros é uma Via Expressa potente.

O desafio de qualquer Via Expressa por meio da venda de livros nunca é o livro ou as palavras em si. Muitos dos livros mais incríveis do mundo nunca são lidos, enquanto as porcarias medíocres vendem milhões. A diferença está no marketing, nas relações públicas e na boa e velha expertise dentro do negócio. *Escrever um livro não é um negócio; vendê-lo, sim.* Se eu estivesse

obcecado com a ideia de vender este livro para milhões, eu precisaria produzir e depois distribuir. Eu teria que vender, divulgar, promover, aparecer nas mídias, falar, dar entrevistas e escrever. Eu precisaria investir no negócio de distribuição. Para tirar vantagem da equação da riqueza da Via Expressa e se aproximar da Lei do Efeito, eu preciso colocar meu capacete do comprometimento e levar este produto lá fora, apresentá-lo para milhões de pessoas.

Via Expressa Potente N° 3: Insistência Intencional (II)

A última Interestadual da Via Expressa é a “Insistência Intencional” (II). Insistir é “Perseverar; demonstrar perseverança; dar continuidade; não ceder”.

A Insistência Intencional é uma Via Expressa potente, mas é também a mais desafiadora porque, na realidade, ela não satisfaz aos cinco mandamentos, mas a quatro. O processo da insistência intencional é o ato de cumprir com o mandamento final, a escala. E a escala é alcançada através de sistemas de recursos humanos ou de sucessos repetidos.

Por exemplo, quando um investidor do mercado imobiliário compra a casa de uma família em um leilão e posteriormente a aluga, não há escala. E com apenas aquele ato, nada poderá cria-la. O investidor tem pouco espaço de manobra dentro de sua equação da Via Expressa: a renda líquida é derivada do aluguel e o valor patrimonial é derivado do valor de mercado que a casa tem.

Para superar este desafio, o investidor se envolve com a II e repete o processo. Em vez de comprar uma casa, ele compra 50. Sim, é mais fácil falar do que fazer, e isso pode ser muito demorado. Na realidade, o investidor escolheu jogar no campo dos “simples rebates” e, para que ele consiga realizar uma tacada certeira, a II precisa se tornar uma estratégia. A Insistência é um negócio lucrativo; ele se baseia em simples rebates e utiliza a escala para gerar uma tacada certeira.

As franquias são outro exemplo de II.

Se você abre uma pequena loja com o objetivo de trabalhar com a insistência intencional, seu objetivo não é ter uma loja, mas cem, talvez até milhares, através da instauração de uma franquia ou transformando seu negócio em uma rede. O insistente intencional entra para os negócios com o objetivo de dividir seu sistema em muitos sucessos. Uma pequena loja geralmente começa como uma violação a quatro mandamentos, mas pode rapidamente se transformar em um negócio da Via Expressa completo quando

se aplica a insistência intencional. A premissa de se trabalhar com uma franquia na Via Expressa é construir um negócio local definido com processos sistemáticos, e depois transformar o conceito em uma franquia nacional ou internacional. O objetivo do Insistente é replicar e vender um conceito, uma marca e um sistema, ao passo em que remove a si mesmo das operações. Embora seu pequeno restaurante indiano não seja particularmente uma Via Expressa, ele pode se tornar através do processo de II, por meio da replicação que pode se dar com um sistema de franquia ou de rede.

Uma discussão popular em meu fórum tem como título “Um quiosque de doces é uma Via Expressa?”. Um membro do fórum queria saber se ter quiosques de doces automatizados dentro do shopping constituía em uma plano da Via Expressa. Por si só, não. Mas com II? Via Expressa com certeza! Um quiosque em um shopping não o deixará rico porque este é um negócio baseado em simples rebates, em coisas isoladas. Contudo, 200 quiosques em 50 shoppings podem trazer riqueza, porque assim você criará renda líquida, proporcionará uma escala maior ao seu valor patrimonial e terá um impacto de magnitude um pouco maior. A Insistência Intencional é a resposta do Viajante da Via Expressa à escala limitada.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- As melhores Vias Expressas satisfazem aos Cinco Mandamentos: Controle, Entrada, Necessidade, Tempo e Escala;
- Desde que parta de uma premissa baseada na necessidade, a Internet é a interestadual mais rápida, porque ela satisfaz consideravelmente a todos os mandamentos;
- A Inovação pode se dar por meio de qualquer uma das opções de estradas: escrita de livros, invenções ou serviços;
- Para que a invenção obtenha sucesso é necessário que ela esteja atrelada a uma boa distribuição;
- Um negócio baseado em simples rebates pode ser transformado em um negócio de tacadas certeiras fazendo-se uso da Insistência Intencional. Com ela, a escala é conquistada.



Encontre o Seu Caminho Livre

A princípio, as pessoas se recusam a acreditar que uma coisa nova e diferente pode ser feita. Depois, elas começam a ter esperança de que se pode fazê-la e, finalmente, elas a veem sendo feita. Assim, quando ela está feita, o mundo inteiro se pergunta por que não a fizeram séculos atrás.

~ FRANCES HODGSON BURNETT

NECESSIDADES, IDEIAS, OPORTUNIDADES, E O CAMINHO LIVRE

As oportunidades, e os caminhos livres que elas representam, estão por toda parte. Olhe a sua volta. Aquela pessoa reclamando no balcão da loja. Oportunidade. Aquele labirinto irritante de mensagens de voz que você enfrenta sempre que liga para o banco. Oportunidade. Aquela coisa que não foi vendida e definha no mercado. Oportunidade. Aquele lixo no acostamento da rodovia. Oportunidade. A salada em decomposição que durou apenas dois dias na geladeira. Oportunidade. Aquelas pessoas reclamando naquele fórum online. Oportunidade.

Se você não consegue ver as oportunidades que estão a sua volta diariamente, você não ligou sua frequência para sintonizá-las. Quando você faz alguns pequenos ajustes mentais, os caminhos que pareciam estar fechados de repente se abrem. Muitos empreendedores interpretam errado as oportunidades porque eles as associam a ideias que são descobertas impressionantes e geniais. Eles buscam ideias virgens, perfeitas e novas; aquelas

que poderiam ser reveladas ao mundo através de acontecimentos grandiosos. Mas isso raramente acontece.

A oportunidade dificilmente tem a ver com alguma ideia genial ou descoberta incrível, como a lâmpada ou o carro. Ela é tão simples quanto descobrir uma necessidade que não é suprida, ou que não é atendida da melhor maneira possível. A oportunidade é uma solução a uma inconveniência. A oportunidade é uma simplificação. A oportunidade é um sentimento. A oportunidade é conforto. A oportunidade é um serviço melhor. A oportunidade é curar uma dor. A oportunidade é colocar para fora dos negócios as empresas fracas.

ALGUÉM JÁ ESTÁ FAZENDO ISSO

Você tem uma grande ideia, mas alguém já está fazendo isso? E daí? Faça de forma melhor.

O “alguém já está fazendo isso” é uma ilusão descomunal que pousa como um obstáculo intransponível. *Sempre tem alguém que já está fazendo.* A grande questão é: você consegue fazer melhor? Você consegue suprir a necessidade de forma melhor, oferecer maior valor ou se posicionar melhor no mercado? Quando eu tive minha ideia de abrir um site de aluguel de limusines na internet, eu pensei que essa fosse uma ideia genial... Até o momento em que eu pesquisei. Já havia doze empresas fazendo o que eu achava ser uma ideia completamente inovadora. Àquela época, minha frequência não estava totalmente sincronizada. Eu ia abandonar a ideia e começar a pensar novamente do zero em busca de uma ideia genial e totalmente inovadora, uma que nenhuma das outras 6 bilhões de pessoas do planeta teria tido. Mas uma amiga interrompeu minha percepção e chutou minha antena para seu devido lugar. Ela disse “Existe competição em todo lugar. Apenas faça, e faça melhor.”.

Ela estava certa. A competição está sempre atrelada aos negócios. Essa oportunidade era um caminho livre, e não um fechado. Aqueles sites que já existiam não eram encontrados facilmente nas ferramentas de busca e, na maioria das vezes, não eram fáceis de usar nem intuitivos. Eu identifiquei a necessidade sendo suprida de forma ruim e decidi dirigir por esta estrada de oportunidade, apesar dos inúmeros bloqueios que diziam “Estrada Fechada”. Uma década mais tarde, cada uma daquelas empresas as quais eu temia desapareceram ou se tornaram insignificantes. Inclusive, o líder do segmento,

ESQUEÇA A GRANDE IDEIA. ESCOLHA SER O MELHOR

Negócios de sucesso raramente se desenvolvem a partir de alguma ideia genial. Não. Empreendedores de sucesso pegam conceitos já existentes e os realizam de forma melhor. Eles pegam necessidades supridas de maneira ruim e as satisfazem de forma melhor. *Pule a grande ideia e vá para a grande execução.* Você não precisa de uma ideia que nunca foi feita antes. As ideias antigas são o suficiente; apenas pegue uma delas e a realize de forma melhor! Execute como ninguém tenha feito ainda!

Imagine se, há alguns anos, Sergey Brin e Larry Page tivessem olhado para a Internet e dito “Caramba, existem muitos mecanismos de busca disponíveis – Yahoo, Snap, Alta Vista – por que criar o Google? Isso já está sendo feito!”. Ainda bem que eles não pensaram assim, porque hoje o Google é o mecanismo de busca mais utilizado e, por causa disso, Brin e Page estão bilionários. Uma ideia nova em folha? Não, apenas uma necessidade solucionada de forma melhor, com uma grande execução.

Lojas de departamentos existem há décadas, mas isso não impediu Sam Walton de criar o Walmart. Era um caminho livre quando o caminho parecia estar fechado.

Os hambúrgueres já existiam há muito tempo, mas isso não impediu Ray Kroc de começar o McDonalds. Era um caminho livre quando o caminho parecia estar fechado.

O café já existia a milhares de anos quando Howard Schultz criou o Starbucks. Uma ideia nova? Não, o Starbucks tornou o café algo da moda e inventou uma marca, um ambiente e uma emoção ligada à bebida. Era um caminho livre quando o caminho parecia estar fechado.

As locadoras de DVD já existiam há muito tempo, mas isso não impediu o Netflix de começar um novo negócio e adicionar “conveniência” à equação da necessidade. Era um caminho livre quando o caminho parecia estar fechado.

A cerveja já era uma bebida feita há milhares de anos, mas isso não impediu Jim Koch de criar a cerveja Sam Adams ou Sam Calagione de começar a cervejaria Dogfish Head Craft, que hoje é a que mais cresce nos Estados Unidos. A Dogfish foi criada em 1995 com um kit de produção com capacidade

para gerar 10 galões e um pouco de dinheiro. Era um caminho livre quando o caminho parecia estar fechado.

O lixo existe desde que o homem começou a circular pelo planeta. Mesmo assim, isso não impediu Brian Scudamore de começar (e depois transformar em franquia) a empresa 1-800-GOT-JUNK, que recolhe lixo, também não impediu Wayne Huizinga de fundar a Waste Management com apenas um caminhão e alguns clientes. Posteriormente, ele a transformou em uma empresa milionária. A coleta de lixo é uma necessidade nova? Ou uma necessidade que precisava ser atendida de maneira melhor? Era um caminho livre quando o caminho parecia estar fechado.

E o cobertor com mangas para os braços? Cobertores existem há muitos anos, mas isso não impediu que a empresa Snuggie vendesse 40 milhões de produtos através de merchandising televisivo. Foi uma ideia antiga melhor posicionada no mercado e melhor executada. Era um caminho livre quando o caminho parecia estar fechado.

A rede social MySpace estava indo muito bem antes do Facebook, mas isso não impediu Mark Zuckerberg. Ele viu uma necessidade de nicho e a solucionou. Era um caminho livre quando o caminho parecia estar fechado.

Necessidades mal supridas são caminhos livres quando costumam parecer caminhos fechados. Negócios de sucesso pegam ideias, produtos e serviços já existentes e os executam de forma melhor, ou os levam para novas direções.

COMO ENCONTRAR CAMINHOS LIVRES

Todos os dias eu me deparo com alguma necessidade que poderia ser explorada como uma oportunidade da Via Expressa. A minha mente está sintonizada porque eu vejo o terreno de oportunidades indo além dos sentidos já acostumados. Eu vejo e ouço o que a maioria das pessoas não consegue. Como você pode ajustar seus olhos e ouvidos para se sintonizar na mesma frequência que eu? Com um pouco de prática, é fácil.

Caminhos livres, necessidades e oportunidades vêm disfarçados com palavras-chave ou frases que gritam “Isso é uma oportunidade!”. Se você perceber que está utilizando essas palavras (ou alguém próximo de você), será um sinal de que você acaba de descobrir uma possível oportunidade. Aqui vão algumas das frases mais comuns:

“Eu odeio...”

O que você odeia? Solucione esse ódio, e aí está o seu caminho livre.

“Eu não gosto de...”

Do que você não gosta? Elimine esse desgosto, e aí está o seu caminho livre.

“Isso me deixa frustrado...”

O que é frustrante? Remova esta frustração, e aí está o seu caminho livre.

“Por que isso é assim?”

Eu não sei, por quê? Elimine esse por que, e aí está o seu caminho livre.

“Eu preciso fazer isso?”

Você precisa? Remova o “preciso”, e aí está o seu caminho livre.

“Eu queria que...”

O que você queria? Se você quer, outros provavelmente também querem. Faça desejos se tornarem realidade, e aí está o seu caminho livre.

“Estou cansado de...”

Do que você está cansado? Resolva o cansaço de alguém, e aí está o seu caminho livre.

“Isso é uma droga...”

O que é uma droga? Remova ou reduza o que há de ruim nisso, e aí está o seu caminho livre.

A oportunidade se esconde por trás de palavras-chave previsíveis que deixam clara sua presença. Por exemplo, eu sempre me sujo quando como. É comer espaguete de camisa branca e já era. Além de ser desastrado com comida, eu tenho o costume de morder meu lábio na parte interna da boca. Sempre que eu me mordo, a ferida se transforma em afta. Eu tive problemas com aftas desde a infância. Elas não são um problema se eu não morder meus lábios ou minha boca acidentalmente. A última afta que eu tive durou uma semana e era

extremamente dolorida. “Eu estou cansado dessas aftas!” eu reclamei sozinho. Perceba a linguagem: “Estou cansado de...” Sinal de oportunidade!

Meu desconforto me levou a uma pesquisa sobre aftas na internet. Eu encontrei informações conflituosas e muito rasas sobre como as evitar. Algumas pessoas recomendavam a Vitamina X, enquanto outras indicavam a Erva Y (“Vitamina X” e “Erva Y” não são nomes reais porque eu estou protegendo a minha fórmula!). Então eu comprei a Vitamina X e a Erva Y e esperei pelo meu próximo deslize de mastigação.

E então aconteceu. Enquanto eu comia mingau de aveia, mordi meu lábio. Alguns dias depois, eu senti que uma afta se formava no local mordido. Ingeri a Vitamina X e a Erva Y. Inacreditavelmente, a afta nunca se formou e, aparentemente, a Vitamina X e a Erva Y haviam funcionado para evitar o aparecimento de aftas. Agora, sempre que eu percebo uma afta se formando por conta de uma ferida causada por uma mordida, eu repito o processo. E em todas as vezes que o fiz a afta não se formou. Eu não tenho uma afta há quase dois anos! E elas costumavam me incomodar com certa frequência!

Minha oportunidade está clara. Eu poderia vender minha “fórmula especial anti-afta” para as massas. Eu tenho controle, barreiras de entrada consideráveis, escala e tempo. Quantas pessoas sofrem com aftas? Quantas fórmulas que evitam o aparecimento delas existem por aí? Algumas, mas será que elas estão sendo divulgadas adequadamente? Eu consigo executar de maneira melhor?

As oportunidades de caminhos livres vêm pintadas com uma linguagem facilmente identificável: desconforto, aflição, inconveniência, reclamações, problemas e falhas de desempenho.

Você precisa aceitar esses desafios e criar soluções – ofereça soluções às massas e eu garanto que o dinheiro o seguirá! Moral da história: solucione os problemas das pessoas e você solucionará seus próprios problemas!

O FRACASSO ABRE CAMINHOS

Infelizmente, as estradas da Via Expressa menos utilizadas são aquelas pavimentadas por fracasso, e não asfalto. Isso significa que as paradas serão certas. *Todo mundo fracassa na estrada para o sucesso.* O que separa os vencedores dos perdedores é o que acontece quando o fracasso surge. Como você reagirá? Sua viagem terminará com o veredito “Essa porcaria de Via Expressa não funciona”, ou você mudará de estada? Você continuará viajando?

Os fracassos que te levam para novas direções são frequentemente as forças inventivas que geram maior produtividade. O marca-passo cardíaco, os fornos microondas, a penicilina, a borracha vulcanizada, todos esses itens são invenções que resultaram de grandes fracassos e acidentes. Os fracassos abriram os caminhos, e os inventores tiveram a sagacidade de identificá-los.

Sim, abandonar sua estrada e mudar de direção às vezes é a melhor escolha. Mas tenha sempre em mente a diferença entre “desistir” e “desistir dessa estrada”. Desistir é abandonar seus sonhos e colocá-los na caçamba da impossibilidade. “Desistir dessa estrada” é mudar o curso e começar a percorrer um novo caminho. Se você terminar sua carreira como professor e começar uma empresa de tutoria particular, você estará trocando de estrada. Se você vender seu salão de beleza e começar uma empresa de internet, você terá desistido de uma estrada para seguir outra. Se você sair daquela empresa de marketing de rede e decidir criar uma própria, você terá trocado seu caminho.

Eu fiz muitas mudanças de estrada, mas eu não desisti do meu sonho. Se sua estrada não convergir com seus sonhos, talvez seja hora de abandoná-la.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- As oportunidades raramente significam invenções geniais. Elas têm mais a ver com falhas de desempenho, pequenas inconveniências e pontos fracos;
- A competição não deve impedi-lo de seguir por sua estrada. Há competição em todos os lugares, e seu objetivo deve ser de “fazer de forma melhor”;
- O sucesso da Via Expressa reside na execução, e não na ideia;
- Os empreendedores mais bem sucedidos do mundo não tiveram ideias geniais; eles apenas olharam para conceitos já existentes e os tornaram melhores ou os expuseram para mais pessoas;
- A oportunidade está exposta na sua linguagem e nos seus pensamentos, assim como na forma como as outras pessoas falam;
- O fracasso abre novos caminhos;
- A desistência só acontece quando você desiste de seu sonho.



Dê um Destino para Sua Estrada

A tragédia da vida não é o fato de não alcançar seu objetivo.

A tragédia é não ter um objetivo para alcançar.

~ BENJAMIN MAYS

QUAL É SEU FINAL?

A Via Expressa não se preocupa com seus fins; ela só quer ser seu meio. Carros italianos caros e imóveis de luxo podem não ser importantes para você. Eu entendo. Talvez você seja altruísta e queira viver modestamente, espalhar a palavra de Deus, contribuir para a caridade e a filantropia. O final da estrada pela Via Expressa é coroar sua felicidade com liberdade. Liberdade de dificuldades financeiras, liberdade para viajar, liberdade de chefes, de despertadores, de trajetos longos para o trabalho e para casa; liberdade de taxas ruins (9 para 5, 5 para 2, 2 semanas a cada 52 e 8% ao longo de 40 anos) e liberdade para fazer do mundo seu parque de diversões.

O PREÇO DA LIBERDADE: DINHEIRO

A liberdade tem um preço, e esse preço é o dinheiro. Os grandes sonhos, de materialistas Ferraris até altruístas fundações sem fins lucrativos, custam dinheiro. Você não pode viajar pelo mundo nadando através dos oceanos. Você precisa pagar para percorrer seu caminho, e se você acha que o dinheiro é algo maligno, então você já perdeu.

No Fastlane Forum, um usuário publicou este texto que demonstra como as pessoas querem os frutos da árvore da liberdade, mas deixam de plantar as sementes.

Eu estava sentado em volta de uma fogueira em um acampamento, conversando com algumas pessoas. O assunto dinheiro veio à tona. Um dos rapazes me falou sobre como a vida não é só ter dinheiro, que o dinheiro nem mesmo é real – apenas uma miragem socialmente aceita – e que ele prefere ser pobre a ser um desses executivos imbecis. Esse homem me falou que ele deixou sua vida para trás para poder “encontrar a si mesmo”, e por isso ele estava trabalhando (de graça) nesse acampamento em troca de estadia.

As coisas estavam sendo difíceis desde que ele precisou abandonar seu filho de quatro anos de idade – mas ele precisava “encontrar a si mesmo”. Afinal de contas, a vida não é sobre ter dinheiro; e tudo que ele queria era ter uma casa e um cavalo, assim como os vizinhos no lado debaixo da montanha. Todo mundo concordava com a cabeça conforme ele falava e alguns comentavam sobre como esse homem era iluminado. Em primeiro lugar, eu concordo. A vida não é sobre ter dinheiro, é sobre ter tempo – então por que você está desperdiçando 40 horas semanais em busca de abrigo (nem mesmo dinheiro!)? Em segundo lugar, o dinheiro não muda as pessoas; ele apenas faz com que elas sejam mais do que já são. Em terceiro lugar, aquela pequena casa e o cavalo ao pé da montanha custam 1,5 milhão. E, mais importante, você abandonou seu filho para encontrar a si mesmo? E você não está ganhando um tostão nesse processo? Quem está subsidiando sua jornada de esclarecimento pessoal? E a responsabilidade emocional e financeira em relação ao filho que você deixou para trás? Recentemente eu cruzei com várias pessoas que odeiam dinheiro e qualquer coisa que tenha a ver com ele, mas elas ainda querem o resultado: tempo livre e poder para viver seus sonhos. Não vou nem falar o que a conversa com o homem se tornou quando ele resolveu falar de política. Basta dizer que ele defendia que nós (e não ele) é que deveríamos pagar para que ele tivesse a casa e o cavalo e contratar outra pessoa para criar seu filho.

Não importa se sejam pequenos ou grandes, os sonhos têm um preço, e esse preço é o dinheiro, a responsabilidade, o comprometimento e o ato de assumir as consequências pelas atitudes. Sim, isso lhe custará dinheiro, mas quanto?

DETERMINE SEU DESTINO: QUATRO PASSOS PARA COMEÇAR

Seu destino é o estilo de vida que você deseja, ao mesmo tempo em que se tem a liberdade para desfrutar dele. Existem duas estratégias para alcançar seu destino. A primeira consiste em um sistema de dinheiro no qual você acumula uma alta quantia, suficiente para gerar juros mensais que podem sustentar a você e ao seu estilo de vida. A segunda é através de um sistema de negócios que gera um fluxo de dinheiro passivo que sustenta seu estilo de vida E simultaneamente financia seu sistema de dinheiro.

Para fazer isso acontecer, você precisa determinar alvos. Especificamente, quanto em dinheiro você e sua família precisarão? Qual é o preço da liberdade e do estilo de vida que você deseja? Descubra isso através deste processo com quatro passos:

- 1) Defina o Estilo de Vida: O que você quer?**
- 2) Avalie o Custo: Quanto seus sonhos custam?**
- 3) Determine os Alvos: Determine o sistema de dinheiro e os alvos do seu negócio para obtenção de renda.**
- 4) Transforme em Algo Real: Comece seu negócio!**

Passo 1: Defina o Estilo de Vida

Defina o estilo de vida que você deseja e os custos associados a ele. Você quer a mansão ou a organização sem fins lucrativos? O que você quer exatamente? Escreva tudo. Para acompanhar você durante este exercício, eu também vou participar.

Três carros: uma Mercedes, um híbrido e uma minivan.

Uma casa de 6 mil metros quadrados com uma fonte, uma piscina e uma cascata.

Uma pequena cabana na beira do rio.

O poder de viajar durante três meses do ano.

Escola particular para meus filhos.

Passo 2: Avalie os Custos

Determine um custo mensal para cada item, incluindo as taxas ligadas a seguros.

Três carros: \$ 2 mil

Casa: \$ 5 mil

Cabana: \$ 1 mil

Viagens: \$ 1 mil

Escola Particular: \$ 1 mil

Custo do Estilo de Vida = \$ 10 mil por mês

Em seguida, determine o valor necessário por mês para gastos com valor indefinido. Essa quantia deve servir para coisas como roupas, dispositivos eletrônicos, brinquedos para crianças, plano de saúde etc. Adicione isso ao seu Custo do Estilo de Vida para chegar ao seu Custo de Vida Bruto.

Custo de Vida Bruto = \$ 10 mil/mês (Custo do Estilo de Vida) + \$ 4 mil/mês (gastos)

Custo de Vida Bruto = \$ 14 mil/mês

Depois, determine seu Custo de Vida Líquido dividindo seu Custo de Vida Bruto por 0,6, ou 60%. Esse será o valor correspondente a potenciais impostos.

Custo de Vida Líquido = \$ 14 mil / 0,6 = \$ 23.333 mil por mês

Passo 3: Determine os Alvos

O objetivo desse passo é determinar seus dois alvos: o alvo de *sistema de negócio* e o alvo de seu sistema de dinheiro. Para calcular seu alvo de *sistema de dinheiro*, multiplique seu Custo de Vida Líquido por 12 e depois divida por 0,05 (ou 5%). Cinco por cento é o mínimo de ganho esperado em um sistema de dinheiro.

Alvo de Sistema de Dinheiro = (\$ 23.333 x 12) / 0,05 = \$ 5.599.920

Para descobrir seu alvo de sistema de negócio, multiplique seu Custo de Vida Bruto por 5.

Esses são seus dois alvos. Primeiro, busque criar um sistema de negócio que gere \$ 70 mil por mês na forma de renda passiva. Desta renda, 40% vão para os impostos, 40% vai para a manutenção de seu sistema de dinheiro e 20% sustenta seu estilo de vida. Esse valor entrega a você seu estilo de vida escolhido. E simultaneamente financia seu sistema de dinheiro. O outro alvo é sua renda passiva, um montante fixo que provém de um sistema de dinheiro. Para desfrutar do estilo de vida financiado por um sistema de dinheiro, seu número alvo é de \$ 5.599.920. Cinco por cento de juros sobre essa quantia equivale a \$ 23 mil mensais, que é o suficiente para cobrir o estilo de vida e os impostos.

Este ataque por dois lados constrói uma fonte de renda passiva a partir de um negócio que financia um sistema de dinheiro. O resultado é a aproximação de seu destino até você. Você poderá viver como se estivesse aposentado, sem de fato estar. Por exemplo, meu negócio de internet gerava \$100 mil por mês, mês após mês. Mesmo assim, nessas circunstâncias, eu não tinha 20 milhões dando sopa, mas o estilo de vida era uma opção possível graças ao *meu sistema de negócios com fluxo de dinheiro equivalente àquele montante fixo*. A renda em excesso financiou meu sistema de dinheiro. E então, mais tarde, eu liquidei o patrimônio para chegar ao “número” do meu sistema de negócio. Se seu sistema de negócio gera renda passiva, você pode utilizá-la para subsidiar seu estilo de vida e seu sistema de dinheiro simultaneamente.

Passo 4: Transforme em realidade

Comece hoje olhando três metros a sua frente, e não três quilômetros. Olhar para a altura da montanha irá desanimá-lo, então não fixe seus olhos lá. A chave para concluir tarefas enormes é quebrá-las em pequenas partes. Você não conseguirá correr uma maratona de 26 milhas se você se focar na vigésima sexta milha. Você corre a primeira, depois percorre a segunda, depois a terceira, a quarta e assim por diante.

Eu vejo isso com frequência no Fastlane Forum (TheFastlaneForum.com): “Eu quero ganhar \$ 5 mil por mês; como eu faço isso?”. Colocando a parte a lógica falha de correr atrás do dinheiro, o primeiro passo é ganhar \$ 50 por mês. Você não conseguirá ganhar \$ 5 mil por mês se

você não aprender a ganhar \$ 50 primeiro! É incrível como as pessoas adoram pular o processo e querem apenas os acontecimentos.

Para começar seu sistema de dinheiro, pegue 25 centavos e coloque dentro de uma lata. Parabéns, você está 25 passos mais perto do seu objetivo. Não, eu não estou brincando. Seu objetivo não é obter \$ 5.600,00, mas sim 560.000.000 centavos. Armazene suas moedas de troco dentro da lata ao final de cada dia. Encontre 60 centavos ali, 25 aqui, 115 centavos lá; eles se somam e, apesar de pequenas quantias, você se move para mais próximo de seu objetivo diário. Ridículo? Não, foi assim que eu comecei, e sim, eu ainda pratico isso hoje em dia porque esse exercício contém três propósitos condicionadores.

O primeiro é que quando você deposita moedas em sua lata diariamente, você treina a si mesmo para visualizar seu objetivo se aproximando. Você recebe um lembrete diário. Com certeza não será com esta prática que você irá de fato Acumular 560 milhões de centavos, mas o objetivo é criar um progresso repetitivo em direção a um destino que parece distante. O segundo propósito é o fato do exercício forçá-lo a avaliar suas atitudes: você levou seu objetivo a sério, ou os trocados na lata são a única arma de seu arsenal? Você está perseguindo um negócio pela Via Expressa ou ainda está confinado a um emprego? E, finalmente, o terceiro é *modificar o seu relacionamento com o dinheiro*. Se você estiver levando a sério a questão do sistema de dinheiro, você precisará mudar drasticamente suas crenças em relação ao dinheiro. O que é o dinheiro para você? Um meio de obter o último lançamento do World of Warcraft? Ou ele fornece os soldados de seu exército de defensores da liberdade?

O último passo é colocar seu dinheiro em uma corretora. Designe uma conta que represente seu sistema de dinheiro. Frequentemente, as corretoras exigem um depósito mínimo de \$ 1 mil. Se você já possui uma conta, escolha um investimento que gere ganhos de pelo menos 5% ao ano e coloque seu dinheiro lá. Ou, alternativamente, você pode abrir uma conta de negociações e investir em Fundos de Índices (conhecidos no exterior como Exchange Traded Funds) em vez dos tradicionais fundos mútuos. Estas são as corretoras dos Estados Unidos que eu recomendo a você.

- 1) Fidelity (Fidelity.com)
- 2) Vanguard (Vanguard.com)

- 3) T. Rowe Price (TRowePrice.com)
- 4) TD Ameritrade (TD Ameritrade.com)

Se você não tiver \$ 1 mil para abrir a conta, você pode fazer isso assim que atingir esta marca. Sua lata de trocados deve render por volta de \$ 500 por ano. Tendo uma conta de verdade, você poderá testemunhar a passividade de seu sistema de dinheiro em tempo real. Se você tiver \$ 50 mil em seu sistema passivo de dinheiro (que não tenha sido impulsionado por meio de um esforço da Via Expressa) você poderá literalmente ver sua fonte de renda passiva crescer todo mês na forma de juros ou dividendos. Por exemplo, se você investir em um fundo global para estimular seu sistema de dinheiro e este investimento gerar um ganho de 6,5% sobre \$ 50 mil, você terá \$ 270 mensais de renda passiva, mês após mês.

Agora, eu reitero: a riqueza da Via Expressa é criada através de renda líquida e valor patrimonial – e não por meio do mercado de ações ou de juros compostos. Seu negócio da Via Expressa deve ser o responsável por financiar esta conta, e não as economias do seu holerite.

AS REGRAS DA ESTRADA: INTELIGÊNCIA FINANCEIRA

Quando minha irmã fez 21 anos, ela comprou seu primeiro carro novo – um Nissan Pulsar. Foi o primeiro erro dela no mundo financeiro e meu primeiro contato com o mundo do analfabetismo financeiro. Minha irmã passava por dificuldades para conseguir pagar as parcelas do carro e, quando eu pedi para ler os documentos do financiamento, eu fui insistente. Eu investiguei. Eu perguntei: “Como você comprou esse carro? Como você negociou?”.

Ela respondeu: “Eu disse ao vendedor que eu queria pagar uma parcela de \$ 399 por mês.”.

Seu erro trágico não aconteceu por falta de habilidades de negociação, mas por um analfabetismo financeiro. O vendedor deu a ela exatamente o que ela pediu e, por isso, ela se ferrou. Ela comprou um carro com o valor muito mais alto que o preço de mercado e financiou as prestações a taxas quase ilegais. O vendedor deu a minha irmã exatamente o que ela queria: uma parcela de carro que custasse \$ 399 por mês, e tudo que ele precisou fazer foi preencher os espaços. O financiamento dela era de 60 meses (enquanto deveria ser de 48) e tinha uma taxa de juros de 18,8% (quando deveria ser 9%). Em outras palavras,

ela estava pagando o dobro do preço do carro por causa de um erro – o erro de ser uma analfabeta financeira.

GERENCIAR UM SISTEMA DE DINHEIRO EXIGE INTELIGÊNCIA FINANCEIRA

Você não poderá criar um império financeiro se você não souber o básico sobre finanças e economia. Essas disciplinas são os tijolos que constroem este seu império, e sem elas a Calçada se torna um perigo. Lembre-se: mais dinheiro não é a solução para problemas financeiros. Não aprender mais nada após se formar é um dos passos em direção à Calçada; o outro é não se educar acerca do básico sobre finanças e economia.

O mundo está cheio de analfabetos financeiros; eles reprovaram nas aulas de direção e não sabem quais são as regras da estrada. Quando éramos crianças, fomos ensinados sobre gerenciamento financeiro, ou algo básico sobre finanças. Mas depois, nós fomos abandonados em uma floresta financeira cheia de predadores. Muitas pessoas perfeitamente inteligentes desconhecem conceitos rudimentares sobre as bases do mundo financeiro, como:

- Taxas de juros
- Ganhos taxados e não taxados
- Amortização de hipotecas
- O equilíbrio de um talão de cheques
- Cálculos básicos de porcentagem
- Calcular retornos sobre um investimento
- Por que ações sobem e caem
- Por que um retorno garantido de 15% em um certificado de depósito é algo que grita: “golpe!”
- Como as opções no mercado de ações funcionam (como as vendas e compras, por exemplo)
- Por que as companhias de seguros existem
- Como os fundos mútuos funcionam
- O que são títulos de dívida externa e como eles oscilam
- Câmbio global

Para levar um sistema de dinheiro à passividade com sucesso, você precisa se familiarizar com os instrumentos financeiros que servem como combustível para o sistema de dinheiro. Você sabe como calcular juros simples?

Retornos sobre investimentos? Você sabe o que acontece com o preço de um título quando as taxas de juros sobem? Você sabe a diferença entre ganhos taxados e ganhos não taxados? Esses conceitos fortalecem sua estrada para a riqueza. Analfabetos financeiros não fazem ideia do que são sistemas de dinheiro. Para ser bem sucedido em sua viagem, você precisa conhecer as regras da estrada e passar na “prova de direção” da riqueza – que avalia seus conhecimentos básicos sobre finanças e economia.

VIVER COM MENOS DO QUE PODE – VIA LENTA?

A primeira regra da inteligência financeira: “viva com menos do que você pode”. Sim, uma doutrina pragmática que ecoa nos fundamentos da Via Lenta e é um ótimo equivalente para o “mantenha suas despesas menores do que sua renda”. Se você ganha 10 reais, não gaste 20. Mas isso é relevante para a Via Expressa? Com certeza, mas com uma distinção: *viva com menos do que você pode com o intuito de expandir suas possibilidades*.

“Viver com menos do que pode” é relevante para qualquer nível de renda. A palavra chave aqui é “pode”. Se Bill ganha \$ 50 mil e Jack ganha \$ 1 milhão, quem pode mais? Qual deles viverá um estilo de vida extravagante? Ambos podem estar vivendo “com menos do que pode”, mas Jack pode ter um estilo de vida drasticamente diferente. Lembre-se de que *os Viajantes da Via Lenta buscam minimizar despesas, enquanto os Viajantes da Via Expressa procuram maximizar sua renda e seu valor patrimonial*.

Você pode viver de maneira rica e mesmo assim viver com menos do que pode, mas para nós, Viajantes da Via Expressa, isso é um grande desafio, porque nós exigimos ser pagos primeiro, e não por último. As contas chegam bem depois de a renda ter entrado, e o “viver com menos do que pode” exige uma disciplina acima da média.

UM CONSULTOR FINANCEIRO NÃO É CAPAZ DE CORRIGIR O ANALFABETISMO

Eu sou meu próprio consultor financeiro porque eu não gosto de perder o controle. Contratar um consultor financeiro pode fazer sentido para você, mas com uma ressalva: *contratar um consultor não soluciona o analfabetismo financeiro*. Pois é. Não é só porque você comeu salada no almoço que você pode comer rosquinhas no jantar. Se você contratar um consultor financeiro, você precisará ter conhecimentos prévios para conseguir assimilar os conselhos dele.

Seu consultor está aconselhando o investimento em um título que está em um ambiente com taxas de juros em ascensão? Seu consultor está aconselhando você a investir no tesouro nacional em um momento de declínio de retornos? Seu consultor está aconselhando você a fazer investimentos que parecem “bons demais para ser verdade”? *A sabedoria financeira dá a você o poder de avaliar os conselhos de seu consultor.*

Em outubro de 2009, o ator Nicolas Cage, que havia ganhado mais de 40 milhões no ano anterior, processou seu antigo empresário pedindo uma indenização de 20 milhões, acusando-o de aconselhá-lo mal e direcioná-lo para um caminho que o levou à ruína financeira. Cage alegou que seu empresário o expôs a diversos investimentos arriscados que resultaram em perdas catastróficas. Em um processo jurídico documentado posteriormente, o empresário se defendeu alegando que as dificuldades financeiras enfrentadas por Cage se davam por causa de seus gastos esbanjados – e não eram consequência de seu serviço. Qualquer que seja a verdade nesta história, o fato é: se você não puder acompanhar as decisões de seu consultor, você não terá controle. Se você não conseguir diferenciar conselhos bons de ruins, você também não estará no controle. Para aqueles que contratam planejadores financeiros: inteligência é assegurada. Consultores financeiros não solucionam o analfabetismo financeiro, assim como mais dinheiro não é a solução para um mau gerenciamento da sua renda.

O analfabetismo financeiro expõe você ao risco e, na pior das hipóteses, à fraude. Os fundos de investimento de Bernard Madoff obtiveram, de forma fraudulenta, milhões de dólares. Bilhões foram perdidos por muitas pessoas. Mas o mais chocante é que o apito que sinalizava este perigo já havia sido assoprado anos antes. Perceba, quando você é analfabeto financeiro, você também é surdo. E quando você é surdo, *você não consegue ouvir o apito sinalizador.*

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- A Via Expressa é o meio de chegar ao seu fim porque os sonhos custam dinheiro;
- Conquiste objetivos grandes dividindo-os em partes menores;

- Poupar diariamente reforça seu relacionamento com o dinheiro; ele é o sistema passivo que compra para você sua liberdade e é parte de seu exército;
- Um sistema de dinheiro não deve ser utilizado para criar riqueza, mas para aumentar a renda. Alcançar a riqueza deve ser uma tarefa deixada para sua estrada da Via Expressa;
- Você terá enormes dificuldades para construir um império financeiro se você for um analfabeto financeiro;
- “Viver com menos do que pode” é algo relevante para qualquer nível de renda;
- Para o Viajante da Via Expressa, “viver com menos do que pode” significa expandir suas possibilidades;
- Um consultor financeiro não soluciona o analfabetismo financeiro, e a inteligência nesta área é o que traz a garantia e a segurança;
- O analfabetismo financeiro diminui o seu controle, principalmente na hora de avaliar os conselhos de um consultor financeiro.

Parte 8

**Sua Velocidade:
Acelere a Riqueza**





A Velocidade do Sucesso

Ideias são nada mais do que flatulências neurológicas.

~ MJ DEMARCO

“UAU – 340 KM/H!”

Eu ouço o “comentário dos 340” de jovens que espiam minha Lamborghini quando eu estaciono em locais públicos. A velocidade máxima marcada no velocímetro é de 340 km/h. Mesmo assim, apesar de toda esta potência subentendida, meu carro nunca foi pilotado a 340 km/h, nem mesmo a 240 km/h. Os “340 km/h” não são nada além de “velocidade potencial”, e tudo o que você leu nesse livro é exatamente isso: um potencial inativo e não explorado.

A Via Expressa é um aglomerado de informações que cria velocidade potencial.

Você comprehende o mapa da Via Expressa e sua equação da riqueza. Você abandonou a Calçada e a Via Lenta. Seu veículo está fortalecido e com o tanque cheio de combustível. Você está comprometido, e não “meramente interessado”. Você está pronto para se envolver com o processo, e você sabe exatamente o que você quer e onde deseja chegar. Você já escolheu uma estrada, então é hora de pisar no acelerador.

É ESPERADO QUE NÃO SE FAÇA NADA

Já se perguntou se aqueles produtos divulgados nos comerciais de merchandising da televisão realmente funcionam para “deixar você rico”? Será

que você pode realmente ganhar milhões negociando câmbio ou comprando imóveis sem ter um dinheiro de entrada? A verdade é: você pode – mas esses comerciais não te falam qual é a fonte de receita deles. Eles ganham dinheiro com a *obsolescência programada*. Obsolescência programada é a expectativa do mercado de que o que quer que seja que você compre, você não irá utilizar. E se você não utilizar, é menos provável você pedir seu dinheiro de volta.

É esperado que não se faça nada. A natureza humana exerce um poderoso papel nos modelos de negócios dos produtores. Sistemas para ficar rico que são vendidos na televisão tiram vantagem da natureza humana porque é natural que nós busquemos acontecimentos e evitemos processos. O caminho que oferece menor resistência é o de não fazer nada, ou tentar fazer algo sem se dedicar de verdade.

O fato é que a maioria das pessoas – tenham elas concordado com a estratégia da Via Expressa ou não – não fará nada com as informações. Elas olharão para o mapa, mas nunca pegarão a estrada ou pisarão no acelerador. Uma coisa é você possuir o mapa do tesouro; outra bem diferente é você sair da sua casa e seguir as instruções dele. Fazer nada é algo normal quando você está buscando evitar a normalidade em si!

A ESTRATÉGIA PARA A VELOCIDADE: XADREZ, E NÃO DAMAS

A velocidade não consiste em pensar sobre um negócio da Via Expressa, e sim criá-lo. Velocidade é descobrir uma necessidade e formular o protótipo de uma solução. Velocidade é preencher os papéis referentes à abertura de seu negócio. Velocidade é construir e fazer crescer um negócio. Velocidade é fazer contatos e forçar o seu processo para o mundo. Velocidade é enxergar seu negócio como um jogo estratégico de xadrez, enquanto seus concorrentes são meros jogadores de damas. Velocidade é sair da frente do Playstation.

O xadrez é um jogo com manobras complexas, e seu negócio deve ser gerenciado de forma similar. Infelizmente, a maioria dos donos de negócios enxergam suas empresas bidimensionalmente, como em um jogo de damas. E, ao fazerem isso, eles se colocam em um jogo sem possibilidade de vitória. Os jogadores de damas são bidimensionais porque todas as peças se movem da mesma maneira, enquanto o xadrez é um jogo multidimensional porque cada peça se movimenta de maneira diferente, tendo papéis diferentes dentro da partida.

O dono de negócio que joga damas tem apenas uma tática de defesa e de ataque em seu caderno: *preço*. Aumentar preços, diminuir preços, cortar custos, usar materiais mais baratos: “Oh, meu Deus, como eu posso conseguir vender mais barato para que todos comprem de mim?”. Esta estratégia bidimensional joga os empreendedores em guerras cíclicas de aumenta e diminui preços, marginalizando o que oferecem porque têm um único objetivo em mente: ser o mais barato.

Na indústria das limusines, as guerras de preço eram constantes porque os donos dos negócios padronizaram suas marcas a uma estratégia bidimensional: “se o que eu ofereço for o mais barato, eu realizarei mais negócios”.

Seu sucesso exige que você mude essa abordagem bidimensional e opte por uma multidimensional. Coloque as damas de lado e jogue xadrez, onde cada peça representa uma função específica dentro do seu negócio. Como você joga com cada função dentro do seu negócio irá determinar se você está construindo velocidade na Via Expressa ou apenas se movimentando sem um propósito. As peças são:

- O Rei: *Sua execução*
- A Rainha: *Seu marketing*
- Os Bispos: *Seu serviço de atendimento ao consumidor*
- Os Cavalos: *Seu produto*
- As Torres: *Suas pessoas*
- Os Peões: *Suas Ideias*

Como não é do âmbito deste livro especificar as nuances de cada peça, eu irei destacar os elementos cruciais para a criação de aceleração que explodem a velocidade. Você tem um sistema para construir!

A EXECUÇÃO É O REI. AS IDEIAS SÃO OS PEÕES.

A velocidade potencial é uma ideia solta que precisa ser executada. Quando um jovem vê um velocímetro com a capacidade de 340 km/h, ele vê uma ideia e uma possibilidade. Nos negócios, as ideias são peões; elas são velocímetros que marcam 340 km/h em Lamborghinis estacionadas e inativas. A velocidade de verdade é a execução – pressão aplicada ao acelerador – e ela é o rei do jogo inteiro.

Velocidade Potencial → Uma Ideia

Velocidade Real → Uma Ideia Acelerada e Executada

Uma ideia presa no seu cérebro é como um supercarro preso na garagem por estar sem bateria. Ela não conquista nada e seu potencial se mantém inexplorado. Executar é transformar uma ideia em algo real, dando uma carga à bateria. Executar é tirar aquela Lamborghini da garagem e pisar no pedal do acelerador até ele encostar o chão, sentindo o vento bater forte no rosto. Executar é tirar aquela ideia da sua mente e colocá-la nas estradas da possibilidade.

Empreendedores costumam ter dificuldade para diferenciar a ideia da execução. Eles pensam que ideias valem milhões, enquanto que o sucesso nunca tem a ver com a ideia em si, mas com a sua *execução*.

“Eu tive aquela ideia!” Ah, é? *Ninguém se importa*.

Outras milhares de pessoas também tiveram. O que difere você deles? Eles executaram. Você não executou, e você não fez nada. Em vez disso, você passou horas jogando videogame. Você passou a manhã inteira dormindo. Você passou cinco dias por semana em um emprego. Você escolheu tudo, menos aquela grande ideia. Veja, as ideias não são nada além de reações químicas no seu cérebro. São acontecimentos que exigem pouco esforço. *A ideia é o acontecimento, enquanto sua execução é o processo*. Pierre Omidyar não começou o eBay em um súbito de inspiração; não, ele pegou aquele momento súbito (o acontecimento) e o transformou em uma enorme execução (o processo). A execução é o grande divisor que separa vencedores e perdedores de suas ideias.

Se você quer se aposentar 30 anos mais cedo, você precisa de um rei dominante e implacável. Reis indiferentes e apáticos perdem as partidas e não ganham nenhuma corrida.

IDEIAS NÃO TÊM VALOR; A EXECUÇÃO NÃO TEM PREÇO

Passe 10 minutos no meu fórum e você descobrirá que a maioria dos empreendedores ama ideias, mas eles raramente discutem sobre execução. Eles jogam apenas com os peões.

Eu tenho uma grande ideia!

Alguém já está fazendo isso?

Eu não posso explicar qual é a ideia porque ela pode ser roubada!

Você poderia assinar meu termo de confidencialidade antes de eu te contar minha ideia?

Não, eu não vou assinar seu termo, e eu não estou nem aí para sua ideia. No mundo da riqueza, ideias não têm valor, embora sejam tratadas como ouro. Acho engraçado como os donos das ideias as protegem com enorme apreço, cuidando para que elas não caiam nas mãos de possíveis ladrões, sem saber que suas ideias na verdade já são compartilhadas por centenas de outras pessoas. O verdadeiro dono de uma ideia não é quem a imagina, mas quem a executa.

De acordo com o empreendedor Derek Silvers (Silvers.org), as ideias são apenas multiplicadores, enquanto a execução é o que representa o dinheiro real. Em nosso jogo de xadrez da Via Expressa, as ideias (peões) representam a velocidade potencial, enquanto a execução (rei) é a pressão aplicada ao pedal acelerador. Essa relação demonstra o quanto ter uma grande ideia (velocidade potencial/ peões fortes) não vale nada se sua execução for fraca (sem pressão no pedal de aceleração/rei fraco).

O Peão: Ideia (Velocidade Máxima Potencial)

Ideia péssima = 2 km/h

Ideia fraca = 10 km/h

Ideia mais ou menos = 70 km/h

Ideia boa = 130 km/h

Ideia ótima = 200 km/h

Ideia brilhante = 400 km/h

O Rei: Execução (Pressão no Pedal Acelerador)

Sem execução = \$ 1

Execução fraca = \$ 1.000

Execução mais ou menos = \$ 10.000

Execução boa = \$ 100.000

Execução ótima = \$ 1.000.000

Execução brilhante = \$ 10.000.000

Note que a ideia brilhante sem execução vale só \$ 400. Um incrível potencial de velocidade (ideia) fica preso a uma fraca pressão no pedal acelerador (execução). Assim, uma ideia que é mais ou menos com uma execução brilhante pode valer até \$ 700 milhões. Perceba, suas ideias e o potencial de velocidade que elas têm não bastam, *porque a execução é o que determina o sucesso!*

Quando eu comecei meu negócio de internet, muitas outras empresas já haviam criado sites. Em vez de pensar “alguém já está fazendo isso”, eu executei a ideia de forma melhor e me tornei o líder da minha área de atuação. Minha ideia era espetacular? Não. Era uma ideia normal, mas eu a executei de forma melhor do que meus concorrentes. Quando meu modelo de receita se tornou bem sucedido e foi copiado descaradamente por outras pessoas, o meu negócio declinou ao fracasso? Não, porque ideia não era o ingrediente mais importante do meu sucesso, *a execução é que era*. Os concorrentes que copiaram a ideia não possuíam um rei poderoso dentro do jogo da riqueza, que é a boa execução. Não se ganha uma partida de xadrez apenas capturando peões.

Como o MySpace e o Facebook conseguiram se tornar duas das mais populares redes sociais embora eles não fossem os donos da ideia original? Execução. *A execução consiste em pegar a flatulência neurológica, que é a ideia, e fazê-la emanar um cheiro de rosas.*

Sério mesmo, pense sobre tudo que eu tenho dito nesse livro inteiro: por que a execução é tão difícil, enquanto as ideias são tão rotineiras? Mais uma vez, nós retornamos para nossa dicotomia da riqueza: acontecimentos versus processos. A execução exige um processo: esforço, sacrifício, disciplina e persistência. As ideias são apenas acontecimentos.

Se você precisar viajar 10 milhões de quilômetros e você se movimentar a 25 km/h, você chegará lá em 45 anos. Isso representa a Via Lenta. Se você percorrer o caminho a uma velocidade de 150 km/h, você pode chegar ao seu destino em 7 anos. Essa é a Via Expressa. Se seu negócio tem velocidade, ele tem execução. A velocidade da Via Expressa faz seu negócio crescer exponencialmente, tornando possível desfrutar de renda líquida e valor patrimonial extremamente altos.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Velocidade é a transformação das ideias em execução;

- Muitas pessoas deixam que informações poderosas expirem e percam seu valor;
- Os negócios da Via Expressa bem sucedidos são administrados de forma multidimensional, como um jogo de xadrez. Negócios bidimensionais se focam apenas no preço;
- A execução é o que separa os vencedores e perdedores de suas ideias;
- Nos negócios, a execução é o processo. As ideias são acontecimentos;
- As ideias representam a velocidade potencial. Execução é a velocidade real;
- Outras pessoas também tiveram sua ideia genial. Aquele que tem a ideia não é dono de nada. Quem executa a ideia é que se torna dono de tudo;
- Dinheiro real e aceleração são criados quando uma ideia (velocidade potencial) é combinada a uma execução (pressão no pedal acelerador);
- Uma ideia é uma flatulência neurológica. A execução faz com que ela emane cheiro de rosas.



Queime o Plano de Negócios, Dê Ignição na Execução

Ter a melhor ideia do mundo não trará nenhum benefício a não ser que você tome alguma atitude a respeito. Quando queremos leite, não nos sentamos no meio de um pasto e esperamos a vaca trazê-lo até nós.

~ CURTIS GRANT

O MUNDO REAGE COMO QUISER REAGIR

O mundo reage como quiser reagir. Se você acredita que $1 + 1 = 2$ e mundo te disser que na verdade o resultado é 3, você precisa aceitar, apesar do que seus conhecimentos lhe digam. Quando o assunto é suas ideias, seus planos e seu negócio, você NUNCA sabe o que realmente irá funcionar até o momento em que colocar em prática para o mundo. Nos negócios, eu chamo isso de “colocar para fora, dentro da caixa”.

Sempre que eu lançava um novo serviço ou função em meu site, eu fazia um experimento para ver como o mundo reagiria. E com cada experimento, eu me surpreendia. “Esse novo design que fiz para o site será o máximo!”. E então, o inesperado: minha caixa de e-mail se encheu com mensagens de visitantes descontentes que pareciam querer me pendurar em uma árvore e me castrar.

O juiz definitivo de ideias é o mundo e os mercados que o servem. Se o mundo gostar do que você oferece, ele votará por você. As pessoas darão seus nomes, seus pensamentos ou seu dinheiro a você. Agora se elas não gostarem do que você tem a oferecer, elas segurarão o dinheiro e olharão em outra

direção. E sabe aqueles que se irritam de verdade? Eles te mandarão um e-mail revoltado ou escreverão uma publicação em um blog chamando você de idiota.

A TRIBO SE MANIFESTOU

Meu site precisava de um redesign, e eu passei seis semanas criando um novo visual. Eu estava animado, e o mundo iria amar esse design – era limpo, intuitivo e mostrava minha habilidade com o desenvolvimento de layouts. E então eu o lancei. E o mundo odiou. As reclamações jorravam sobre mim. A taxa de visitantes que entram no site e saem imediatamente aumentou de forma descomunal. Minha taxa de conversão caiu para quase zero. Eu deixei de ter 1200 leads por dia e passei a ter apenas 500.

A tribo se manifestou. Apesar do meu investimento naquele redesign, eu reverti imediatamente o visual para a versão anterior e joguei no lixo seis semanas do meu trabalho. Meu bebê de ouro era na verdade um fracasso. O mundo levantou uma placa, eu a li, e então reagi.

Perceba, o mundo te diz em qual direção você deve seguir a todo o momento. Se atente às placas. Como você pode fazer o mundo falar com você? Coloque suas ideias e conceitos executados lá fora e deixe o mundo te falar o que acha deles. Pinte o mundo com seu pincel de genialidade para que eles possam te falar o quanto certo ou errado você está.

Coloque suas ideias para fora, dentro da caixa.

PROFESSORES DE FACULDADE FALECIDOS SE REVIRAM NO TÚMULO

O mundo não se preocupa com as suas ideias; ele apenas reage a elas. Esse simples fato cutuca e incomoda uma das práticas de instituições de ensino de administração que é extremamente defendida – os planos financeiros. As universidades ficarão ofendidas com tamanha atrocidade. Prepare-se para o maior sacrilégio ao ensino de administração de negócios: *planos de negócios são inúteis*. Sim, foi o que eu disse. *Planos de negócios são inúteis porque eles são ideias que ficaram grandes tomando anabolizantes*.

A não ser que você considere como um plano de negócios um guardanapo manchado de molho, eu nunca tive um. Na verdade, os melhores planos de negócios são rabiscos em rascunhos, guardanapos, panfletos entregues na rua ou as gravações de voz feitas no celular. O problema com os planos de negócios é que eles são apenas uma outra forma de manifestação da velocidade potencial. Como as super equipadas máquinas elétricas de cortar

grama, que não são nada mais poderosas do que os carrinhos manuais que estão ao lado. *Planos de negócios são inúteis até o momento em que são combinados a uma execução.*

E advinha o que acontece? No momento em que você executa, o mundo dirá a você o que eu acabei de falar: seu plano de negócios é inútil. O mercado (o mundo) conduzirá seu negócio a lugares inimagináveis, e isso violará tudo que seu plano de negócios defende. Se você entrevistar qualquer empreendedor que esteja nos negócios há mais de cinco anos, ele dirá que começou tudo com a intenção A e acabou fazendo a intenção B. Ele vendia o produto X e acabou passando a vender o produto Y. O mundo diz a você para onde você deve ir e, não, ele não está nem aí para seu plano de negócios com 150 slides de PowerPoint.

O Facebook começou como uma rede social voltada para o público universitário. Ele evoluiu de um site de nicho para uma rede social que se abrange à massa e serve a todas as gerações. Eu comecei meu site como um diretório, e ele se transformou em um portal gerador de leads. O mundo tem o poder incorrigível de corromper planos de negócios no momento em que a ideia é transformada em realidade.

Contudo, isso não isenta você das análises financeiras. Mergulhar de olhos fechados em um negócio sem conhecer as limitações financeiras que o regem seria uma completa tolice. Quando eu tomei a decisão de criar um site de limusine em vez de aceitar comprar uma empresa desse segmento, eu fiz uma análise financeira. Contudo, eu não me preendi às complicações e à paralisação do planejamento, que não é um substituto para a execução. *Determine e descubra o que você precisa saber e faça o que tem que ser feito.* O mundo fará o trabalho dele e te dirá em quais direções você deve seguir.

MAS EU QUERO CAPITAL DE RISCO!

Eu sei, eu sei: eu já consigo até ouvir as objeções. Sem um plano de negócios, como você conseguirá capital de risco? Ou investidores? Você não conseguirá. Sem um plano de negócios você não receberá investimentos. Mas, por favor, entenda: a questão mais importante não é seu plano de negócios, nem nunca será.

O melhor plano de negócios do mundo será sempre um registro do histórico da execução.

Se você é um bom executor, de repente as pessoas irão querer ver seu plano de negócios porque elas sabem que você tem a coragem para executar. Se eu recebesse o plano de negócios de um empreendedor que vendeu sua empresa por 20 milhões há apenas dois anos, pode ter certeza que eu o leria. O valor não está no plano em si, *mas na pessoa que o fez e no seu passado de ótimas execuções.*

Hoje, eu conheço um círculo de pessoas que leriam meu plano de negócios se eu desse um a elas. Elas sabem que eu tenho um registro do histórico da minha execução que se constitui em um plano de negócios. Se você não tiver um registro de execução, seu plano de negócios não vale nada.

CONSIGA INVESTIMENTOS COM A EXECUÇÃO, E NÃO COM PLANOS NEGÓCIOS

Eu comecei minha empresa com um orçamento apertado e apenas 900 dólares nas mãos. Sem investidores, sem ninguém para me financiar e sem ajuda. O fato é que se eu tivesse gasto 150 horas em um plano de negócios de 95 páginas, ninguém o teria lido porque eu não tinha maturidade no mercado: eu não tinha dinheiro, nem registro de histórico de execução, nenhuma conquista, nenhuma corrida terminada, nenhuma corrida ganha. Contudo, conforme eu construí meu negócio e o fiz crescer, algo milagroso aconteceu. Conforme minhas ideias se cristalizaram em patrimônios tangíveis que poderiam ser consumidos pelo mundo, eu me tornei subitamente um potencial investimento. *Pessoas e investidores-anjo me ligaram, dispostas a investir com capital de risco e me patrocinar – não fui eu quem ligou para elas.* De repente, as pessoas queriam ver meu plano de negócios. Por que a súbita mudança de opinião? Eu não era a mesma pessoa de alguns anos atrás? Claro, mas em vez de uma ideia no papel, *eu tinha agora um conceito tangível que se materializava em uma execução.*

Uma pergunta comum no Fastlane Forum é “Como eu consigo encontrar pessoas para investir na minha ideia?”. Não importa se a ideia é uma invenção ou um novo site, minha resposta nunca é o que as pessoas querem ouvir. Se você quer investidores, vá em frente e execute. Crie um protótipo. Crie uma marca. Crie um registro de procedimentos que os outros poderão ver e tocar. Mergulhe no processo. Quando você tiver uma manifestação física de uma ideia, os investidores abrirão suas carteiras. Caramba, seja bom o suficiente e eles brigarão para te dar dinheiro.

Perceba, quando você não tem nada além de 120 páginas de texto, gráficos e tabelas isso mostra apenas suas habilidades organizacionais, e não sua execução. Investidores particulares nunca colocam seu dinheiro em planos de negócios – *eles investem em pessoas com registros de execução*. Esse é seu melhor plano de negócios! Então se você quer muito que seu negócio seja financiado, vá em frente e torne sua ideia tangível. Dê aos investidores algo que eles possam ver, tocar e sentir. Dê a eles um demonstrativo de sua execução, porque é ela que realmente cria a velocidade na Via Expressa.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- O mundo dá pistas sobre a direção para a qual você deve se movimentar;
- Planos de negócios são inúteis porque eles são ideias melhoradas com anabolizantes;
- Assim que o mundo interage com suas ideias, seu plano de negócios se torna inválido;
- O mercado o levará em direções para as quais você não se planejou anteriormente;
- O melhor plano de negócios do mundo é um registro do histórico de sua execução – isso é o que o legitima como tal;
- Se você tiver um registro de execução, as pessoas subitamente irão querer ver seu plano de negócios;
- Se você quiser conseguir investimentos para seu negócio, comece a agir e crie algo que reflita uma execução tangível;
- Os investidores tendem a investir em algo tangível e real; e não em ideias que foram detalhadas no papel.



Pedestres Deixarão Você Rico!

Se você realmente criar uma ótima experiência, os consumidores contarão uns para os outros sobre ela. E a propaganda boca a boca é extremamente poderosa.

~ JEFF BEZOS

O BISPO EM SEU JOGO DE XADREZ

Quando a vida está difícil, nós buscamos os conselhos de padres, rabinos ou pastores. Eles são as pessoas que procuramos quando precisamos resolver problemas. Porém, quando o assunto é o seu negócio, quem é a pessoa que te dá suporte? Quem está na linha de frente junto com seus consumidores? O bispo em seu jogo de xadrez dos negócios é seu serviço de atendimento ao cliente e a forma como você trata as pessoas que compram seu produto ou serviço. O serviço de atendimento ao cliente em qualquer empresa deve ter uma função crucial, similar ao de nosso clero, que é: ajudar, dar suporte e resolver problemas.

MEU MAPA INTERNO: MEU LIVRO NEGRO

O mapa da Via Expressa foi minha bússola para a riqueza, mas eu também tinha um mapa interno e, não, não era um plano de negócios. Era meu pequeno livro negro. Não, meu livro negro não era uma relíquia que revelava um tesouro, nem uma agenda telefônica de mulheres bonitas com quem saí, mas sim um registro escrito de todas as reclamações, mágoas e problemas que meu negócio enfrentava diariamente. Esse livro me serviu como guia por mais de uma década.

Quando donos de negócios ouvem uma reclamação, a maioria deles a ignora. Muitos passam a responsabilidade para algum empregado e torcem para que o problema desapareça. Não na Via Expressa. Reclamações são algo lindo. Elas são feedbacks gratuitos, e expõem a você quais são as necessidades não supridas pelo seu negócio. *Elas representam o barulho da estrada durante sua viagem.*

Eu registrava as reclamações porque elas forneciam um caleidoscópio para dentro da mente dos meus clientes. Uma reclamação significava que pelo menos outras 10 pessoas também se sentiam da mesma forma. Quando meu livro negro acumulava reclamações similares na mesma semana, era sinal de que eu precisava avaliar a situação e agir para corrigi-la. *Reclamações são as pistas que o mundo dá sobre qual a direção que você deveria estar seguindo.*

OS QUATRO TIPOS DE BARULHOS DA ESTRADA (RECLAMAÇÕES)

Quando o mundo expressa sua opinião sobre seu novo site, produto ou conceito, o que você deve esperar? O que deve ser considerado e o que você pode ignorar? Existem quatro tipos de reclamações: 1) Reclamações sobre mudanças, 2) Reclamações de expectativa, 3) Reclamações de falta e 4) Reclamações fraudulentas.

Reclamações sobre Mudanças

Mude qualquer coisa que as pessoas amam e você terá um grupo de consumidores protestando na porta do seu negócio. Lembra-se de quando a Coca-Cola mudou sua fórmula? Oh meu Deus! Como ousam! E quando a Fox cancelou o drama familiar *Party of Five?* Jesus amado! O mundo odeia mudanças, e é um comportamento natural ao ser humano resistir à mudança. Ela coloca em risco o conforto, as expectativas e a segurança.

Quando eu fiz o redesign do meu site e centenas de reclamações surgiram, eu já estava esperando um certo grau de resistência. É normal. Inclusive, todos os redesigns que eu fiz ao logo de mais de 10 anos foram recebidos com resistência. A questão a se avaliar era: o quanto é normal? O quanto essas reclamações são legítimas?

Reclamações sobre mudanças são as menos informativas e, por isso, são as mais difíceis de decifrar. No caso da minha falha com o novo design do site, os dados informaram que as reclamações eram substanciais. As taxas de visitantes que entravam no site e imediatamente saíam triplicou e meu índice

de conversões sofreu com isso. Eu precisei engolir meu fracasso, retornar à versão anterior e começar de novo. Se você mudar algo, haverá reclamações. Isso é certo. E não, nem todas são contestáveis, simplesmente porque algumas estão ligadas à psicologia humana, e não à integridade de seu trabalho.

Reclamações de Expectativa

As reclamações de expectativa acontecem quando você viola negativamente as expectativas de seu consumidor. Você os convence a fazer negócio com você, eles esperam algo, e então o que você oferece não condiz com essa expectativa. Isso acontece porque seu serviço falhou ou porque as expectativas deles foram criadas de forma equivocada a partir de uma estratégia de divulgação que não é a mais apropriada. Independentemente de qual seja o caso, ambas as situações expõem um problema. E esse problema é seu, e não do consumidor. Você precisa realizar um trabalho melhor, seja em entregar mais daquilo que esperam ou em saber gerenciar as expectativas.

“Seu serviço é uma droga”. Eu ouvi essa reclamação centenas de vezes e mesmo assim, minha empresa não apenas sobreviveu, como trinfou. Se meu serviço fosse uma droga, conforme me diziam, ele teria se tornado bem sucedido? Foi assim que analisei essas afirmações.

Os anunciantes que reclamavam “seu serviço é uma droga” não utilizavam o que eu oferecia como deveriam. As expectativas deles estavam equivocadas. Eu era dono de um serviço de geração de leads que enviava e-mails com leads para clientes. Algo importante sobre os leads é que eles precisam ser seguidos. Você não conseguirá usar os leads se você os deixar acumular em sua caixa de e-mail por três semanas e depois os responder como uma criança de primeira série. Você não poderá usar os leads se você acessar sua conta uma vez a cada milênio. Sim, de fato, meu serviço é uma droga quando ele não é utilizado da forma correta.

Em vez de lidar com o consumidor diretamente, eu busquei gerenciar melhor as expectativas. Eu deixei extremamente claro que os leads são ótimos, dependendo de quem os usa. Se os leads não são seguidos, eles deixam de ter valor. Além disso, por conta de meus clientes não se comunicarem bem, eu lancei campanhas educacionais para garantir que eles aprendessem a dar respostas profissionais. Embora eu não pudesse gerenciar as reclamações, eu podia fazer alguma coisa em relação às expectativas. Eu sabia que se meus clientes estivessem ganhando dinheiro eles continuariam me pagando.

Se você vai a um restaurante, pede um prato com peixe badejo e ele é servido cru, sua expectativa de uma refeição bem passada é violada. Você reclama. Mesmo assim, para o dono do restaurante existe um grande problema: Por que ele está cru? O chef foi incompetente? Os processos dentro da cozinha precisam ser revisados? Reclamações de expectativa expõem problemas operacionais, informações que induzem ao erro transmitido pela publicidade; e/ou problemas com o produto.

Se você contrata um empreiteiro que divulga “reforma de banheiro garantida em duas semanas” e o trabalho dele leva dois meses para terminar, suas expectativas são violadas e algo precisa mudar: a divulgação do serviço deve refletir a verdade, ou o sujeito deve se esforçar para atender a expectativa do cliente. De qualquer forma, é preciso mudar as operações ou a divulgação. As reclamações de expectativa violam negativamente as expectativas dos consumidores.

Reclamações de Falta

As reclamações de falta ocorrem quando seu consumidor sempre solicita algo que você simplesmente não pode oferecer. *As reclamações de falta são extremamente valiosas, porque elas expõem necessidades não supridas.*

Nos meus dias de geração de leads, uma das reclamações mais comuns que eu recebia das empresas que ofereciam serviços de limusine era: “eu não trabalho para casamentos!”. Clientes ligavam solicitando limusines para casamentos e algumas empresas não ofereciam esse serviço. Da mesma forma, muitos negócios desse ramo não realizavam traslados para aeroporto. As reclamações se amontoaram e surgiu uma demanda. Então eu adicionei uma função em meu site que permitia que as empresas especificassem os tipos de serviços que elas ofereciam – problema resolvido. Consertando esse impasse, eu *aumentei o valor* dos meus leads. Valores mais altos significam maior magnitude, maiores lucros e meu valor patrimonial em crescimento.

Reclamações de falta são minas de ouro de oportunidades. As pessoas te dizem livremente o que elas querem e você não precisa pagar por essa informação! Necessidades não supridas são servidas a você em pratos de prata.

Reclamações Fraudulentas

Em março de 2005, uma mulher entrou em um restaurante da franquia Wendy’s e alegou que havia um dedo humano em seu prato de chili. Sua intenção não

era apenas reclamar, mas também processar. Felizmente, a reclamação foi revelada como fraudulenta depois que o passado litigioso da mulher foi exposto. No mês seguinte, a polícia de Las Vegas prendeu essa pessoa pelo crime de roubo.

No fundo do barril estão as reclamações fraudulentas. Pergunte a qualquer dono de negócio e ele confirmará que reclamações fraudulentas são as mais desanimadoras, porque elas refletem o pior da sociedade: reclamações ilegítimas criadas com o intuito de explorar o dono do negócio.

Eu precisava lidar com reclamações fraudulentas praticamente toda semana. Um cliente digita errado um preço e algum idiota pensa que ele pode usar um serviço de limusine por 5 dólares a hora, em vez de 50, que é o valor correto. “Você tem que me ressarcir ou eu vou entrar em contato com meu advogado e processar a empresa!” Sim, eu tenho certeza que você tem um advogado. Boa sorte com seu processo, cara. Você vai pagar 250 dólares a hora para um advogado para brigar por causa de um erro tipográfico que gera uma diferença de 45 dólares? Você não percebe o quão idiota você soa?

Infelizmente, quando você lida com milhões de consumidores, você encontrará centenas de Viajantes da Calçada determinados a tirar o deles. Sim, isso pode deixar você o tempo inteiro desconfiado com as pessoas, porque essas que reclamam com intenção de explorá-lo são fraudadoras de baixíssima classe. Se você joga uma mosca na sua sopa para conseguir uma refeição de graça, desculpe, mas você é um pilantra.

Como lidar com pessoas que reclamam para explorar você? Você responde uma vez com educação, explica sua posição e segue em frente.

ESCOLHA SUAS BATALHAS

Bill Cosby uma vez disse: “eu não sei qual é a chave do sucesso, mas a chave do fracasso é tentar agradar a todos”. Eu comecei meu negócio com uma paixão e um zelo enormes, tentando manter todo mundo feliz. Aquilo logo se mostrou ser uma loucura. Reclamações precisam ser gerenciadas com certo equilíbrio, e é por isso que eu mantinha registros. Eu queria identificar padrões que poderiam me ajudar a aumentar o valor do meu serviço. Eu sabia que produtos melhores produziriam consumidores melhores, e consumidores melhores pagam bem.

Hoje em dia é fácil encontrar as reclamações sobre seu negócio. O site Twitter.com oferece aos donos de negócios a possibilidade de acompanhar o

que os consumidores dizem. Os alertas do Google podem notificar você quando um site mencionar o nome de sua empresa. Tem se tornado mais fácil acompanhar os feedbacks, mas, por outro lado, é cada vez mais difícil decifrar todo o barulho.

“Eu não quero pagar por seu serviço”. Algumas reclamações precisam ser ignoradas. Se você tentar deixar todo mundo feliz, você irá enlouquecer. Escolha suas batalhas. Solucione as reclamações que adicionam mais valor ao seu negócio e ao mesmo tempo ajudam mais pessoas. Como um dono de negócio você precisa lembrar que, embora você não tenha um chefe, a pessoa que paga sua hipoteca é seu consumidor, e ele deve sempre ser ouvido – mas, às vezes, ignorado.

USE AS COISAS RUINS EM SUA VANTAGEM

Não precisa de eufemismos. Servir ao consumidor na era modera é péssimo. Nós nos tornamos tão inundados por experiências ruins com consumidores em nossos negócios que agora nós aceitamos serviços de atendimento ao consumidor ruins, com uma expectativa padrão. Você já ligou para o fabricante de seu computador para solicitar assistência técnica? Ou ligou para seu banco, de nível nacional? Ou ligou para seu plano de saúde? Péssimo, péssimo. E terrível. O serviço ao consumidor hoje em dia tem se tornado uma arte perdida. Nossa expectativa do serviço que receberemos das empresas tem se tornado tão patética que nós ficamos anestesiados, esperando nada além de desinteresse.

Na esquina de baixo da minha casa, tem um restaurante dentro de um shopping center que troca de dono a cada seis meses. Desde que eu moro naquela vizinhança, quatro restaurantes abriram e quatro fecharam. Embora eu não possa comentar sobre os três primeiros fracassos, eu consigo falar sobre o quarto. Quando jantei, nessa versão mais recente do restaurante, a comida era boa, mas o serviço era deplorável. As bebidas não eram completadas regularmente. Os talheres eram desbotados. A garçonete era arrogante, agindo como se nossa presença fosse uma inconveniência. Quando fui embora, pensei: “esse lugar não vai durar”, e, certamente, poucos meses depois uma placa apareceu pendurada na porta, escrito “aluga-se”.

Embora um serviço ao consumidor ruim seja frustrante quando se está no papel de consumidor, ele dá a nós, empreendedores, uma grande oportunidade. *Onde há falta de um bom serviço de atendimento ao consumidor se descobre uma grande oportunidade.* Perceba, a beleza da expectativa é que ela

funciona ao inverso. Enquanto reclamações sobre expectativas são sobre violações negativas de expectativas, um serviço ao consumidor que é S-C-S-I viola expectativas positivamente.

TROQUE O “PÉSSIMO SERVIÇO” POR “SCSI”

Você poderá fazer seu negócio chegar até a estratosfera se implementar uma estratégia de serviço ao consumidor que exceda expectativas: eu a chamo de SCSI, ou “Serviço ao Consumidor Superior e Inesperado”.

Todos nós esperamos certo nível de atendimento ruim quando o assunto é serviço ao consumidor. Essa é uma vantagem para os Viajantes da Via Expressa. Por exemplo, se eu descobrir um saque fraudulento de 10 mil dólares no meu extrato bancário, meu primeiro instinto é entrar em pânico. Meu segundo instinto é ligar para o banco para resolver o problema. Nesse momento, meu cérebro imediatamente cria uma miscelânea de expectativas sobre essa ligação. Eis meu “perfil de expectativa”, o que eu espero:

- Eu espero ouvir uma mensagem gravada ou um assistente automático.
- Eu espero para apertar um menu de botões intermináveis: pressione 1 para isso, pressione 2 para aquilo, pressione 3 para alguma outra coisa.
- Eu espero ser passado de uma pessoa para outra.
- Eu espero conversar com uma pessoa com um sotaque muito difícil de entender.

Essas são minhas expectativas. Sem dúvidas, minhas expectativas sobre serviço ao consumidor não são as mais favoráveis. Meu banco, e centenas de outros bancos como ele, se dão bem apesar desse serviço péssimo porque agora essa é a nossa expectativa. Contudo, nós podemos virar o cenário ao contrário. E se eu ligar para o banco e, em vez de um labirinto de números para pressionar, minha ligação for imediatamente atendida por uma pessoa? Sem mensagem de voz, sem pressione 1, pressione 2, nem gravação automática. Eu sou atendido por uma PESSOA REAL, da mesma forma que você responde ao telefone. Depois de cinco minutos conversando com o funcionário de atendimento ao cliente, meu problema é identificado e solucionado – e, caramba, eu nem mesmo fui transferido para outro atendente. Eu pensaria: “Minha nossa senhora! Uau!”.

Esse é um acontecimento SCSI: um acontecimento de Serviço ao Consumidor Superior e Inesperado. É uma transformação de um atendimento péssimo em um gratificante. Veja, quando você viola positivamente a expectativa que seu cliente tem do serviço ao consumidor, você consegue mais fidelizações, compras recorrentes e, depois de um tempo, clientes que são verdadeiros discípulos do seu negócio.

TIRE VANTAGEM DOS SISTEMAS DE RECURSOS HUMANOS GRATUITOS

Um dos sistemas de geração de renda passiva é o sistema de recursos humanos – o bom e velho uso de pessoas. O problema é que funcionários não são baratos e os sistemas de recursos humanos precisam de gerenciamento. Não seria ótimo se você pudesse fazer uso de sistemas de recursos humanos gratuitos? Você pode, se você conseguir criar discípulos do seu negócio.

Oferecendo um ótimo serviço ao consumidor, que viola as expectativas baixas naturalmente existentes, você transforma consumidores em clientes fiéis para a vida inteira, clientes que são verdadeiros discípulos. Eles são uma fonte inacabável de publicidade gratuita. A propaganda boca a boca é uma ferramenta de divulgação poderosíssima, porque ela é GRATUITA e proporciona um retorno infinito de seu investimento.

Sua estratégia de serviço ao consumidor influenciará o crescimento de sua empresa. Satisfação implica em expectativas sendo atendidas. Mas para criar consumidores extremamente apaixonados pelo seu negócio, *você precisa exceder a satisfação*.

Quando eu negociaava com potenciais compradores de minha empresa, eles me perguntavam frequentemente: “Quanto você costuma gastar para recrutar anunciantes?” Sabe qual era minha resposta inesperada? Zero. Incredulidade e ceticismo vinham em seguida. Claro, eu fiz tudo da forma tradicional e antiga quando comecei: prospectei, trabalhei o marketing, divulguei com publicidade e liguei para pessoas. Mas depois de um tempo, meu custo com aquisição de anunciantes desapareceu porque meus anunciantes o faziam por mim... DE GRAÇA! Quando seus clientes amam seu negócio, eles se tornam discípulos e o divulgam por você. Eles se tornam sistemas de recursos humanos gratuitos, evangelizadores que mencionam seu nome onde for necessário.

Como você pode criar discípulos do seu negócio? Ofereça um serviço ao consumidor que seja SCSI – Serviço ao Consumidor Superior e Inesperado. Quando você envia um e-mail para uma empresa, quanto tempo costuma demorar para você ser respondido por uma pessoa real? Um dia? Uma semana? Na minha empresa, eu respondia e-mails de consumidores dentro de minutos, e não de horas, dias ou semanas. Pessoas às vezes nos enviavam e-mails só para testar nossa baixa taxa de tempo de resposta. Eu estava nos negócios com a intenção de violar as baixas expectativas dos meus clientes, e isso me gerou bons lucros.

Eu mantive essa estratégia oferecendo um serviço ao consumidor que respondia em tempo real. Se alguém ligasse para minha empresa, seria atendido por uma pessoa real que trabalhava em uma empresa real. Sem pressione 1, pressione 2. O suporte não era terceirizado porque eu não queria trabalhar com serviços terceirizados.

Discípulos fazem os negócios crescerem exponencialmente, porque *sistemas de recursos humanos falam*. Por exemplo, o servidor de hospedagem do meu site é o Liquid Web. Na primeira vez que entrei em contato com o Liquid Web para solicitar suporte técnico, eu já imaginava como seria atendido por eles... Deduzia que eu teria uma resposta em talvez um dia ou dois.

Eu estava errado. Dentro de dez minutos, a área de suporte do Liquid Web me respondeu, resolvendo meu problema em vinte minutos. Eles ofereciam um serviço ao consumidor que era SCSI, e violavam as expectativas.

O resultado? Eu sou um discípulo do Liquid Web. Quando alguém me pergunta “Qual site de hospedagem você recomenda?” eu respondo com confiança “Liquid Web”. Eu sou um consumidor evangelizador. Eu pago o Liquid Web com dois tipos de moedas: 1) Meu dinheiro e 2) Minha recomendação frequente. O valor efetivo deste último não tem preço, porque agora eu sou o sistema GRATUITO de recursos humanos e vendo o produto deles. Imagine a potência de divulgação quando você não tem só um cliente apaixonado pelo seu negócio, mas 10 mil. Será que seu negócio irá crescer 2% em um ano? Ou 200%?

Para oferecer um ótimo serviço ao consumidor e fazer seu negócio crescer exponencialmente, identifique qual é o perfil de expectativas de seu cliente. Quais são as expectativas deles quando lidam com seu negócio? Como

eles se relacionam com os concorrentes do seu setor? Determine o que você acredita que seus consumidores esperam de seu serviço. Depois VIOLE ISSO.

Sempre que você viola positivamente as expectativas de seus consumidores, você recebe um benefício em dobro. Primeiro, eles compram de você novamente. Segundo, clientes apaixonados por seu negócio se tornam discípulos e sistemas de recursos humanos gratuitos. Ambos criam velocidade. E a velocidade cria riqueza.

Oferecer um ótimo serviço ao consumidor custará mais a você, mas os benefícios terão um peso muito maior. Se fosse gasto mais dinheiro agradando clientes já existentes em vez de buscando novos, as empresas sobreviveriam bem mais do que cinco anos. Infelizmente, donos de negócios que buscam dinheiro em primeiro lugar e suprir necessidades por último costumam gastar seu orçamento de comunicação com o objetivo de atrair novos consumidores, que não estejam familiarizados com seu péssimo serviço de atendimento ao consumidor. Isso se torna uma batalha constante, como esvaziar a água que inunda um bote furado usando um balde: substituem-se os consumidores infelizes por outros, novos e ingênuos. Viole as expectativas dos consumidores. Crie evangelizadores. Crie sistemas de recursos humanos que trabalharão para você, de graça. Atraia dinheiro.

ONDE ESTÁ SUA LEALDADE?

O maior mito sobre ser dono de um negócio é o “seja seu próprio chefe”. Empresários que vivem sob este mantra acabam, a certo ponto, se vendo como chefes de nada – donos de um negócio morto e falido. O sucesso nos negócios vem da atitude de fazer de seu consumidor o seu chefe e parte interessada número 1.

Uma parte interessada (stakeholder em inglês) é definida como “pessoa, grupo ou organização que tem participação direta ou indireta em uma organização porque é capaz de afetar ou ser afetada pelas ações desta organização, bem como seus objetivos e políticas”. Seu negócio comete um suicídio a longo prazo quando você se considera como única parte interessada importante e negligencia seu consumidor. Quer saber o real motivo porque os serviços de atendimento ao consumidor costumam ser péssimos? É porque os donos de negócios colocam seus clientes na parte mais inferior da cadeia de partes interessadas. As empresas de capital aberto são as piores, porque os

acionistas são quem vem em primeiro lugar, a bolsa de valores em segundo e os executivos em terceiro. Advinha quem está lá em baixo? Você e eu.

Meu lema, que eu sempre repetia para os meus funcionários, era: “os consumidores é que pagam os seus salários, e não eu – então os mantenham felizes”. Perceba: a parte interessada mais importante não eram meus desejos egoístas por possuir carros velozes e grandes mansões. Era meu consumidor, porque eu sabia que *eles é quem detinham o poder*. Minha lealdade estava com meu consumidor. Sim, eu tinha chefes, e esses chefes possuíam as chaves para tudo que eu egoisticamente queria ter.

PAREÇA GRANDE, AJA DE FORMA PEQUENA

Durante minhas aulas de educação física com o Professor Miller no ensino médio eu conheci o Mark Cegrave – mas nenhum aluno se chamava assim. O Professor Miller tinha uma habilidade incrível para destruir os sobrenomes mais simples: Henderson se tornava Hankerson, Seagroves se tornava Cegraves e Rickson passava a ser Rakesh. Não importa qual fosse o sobrenome, ele sempre falava errado. Eu não sei se ele era analfabeto ou simplesmente velho demais.

Então indo para o futuro um pouco mais de uma década, quem eu vejo listado como meu chefe de tecnologia? Mark Cegraves. Oh, e olha quem é meu desenvolvedor de Web – Gretchen Hankerson! Uau, então quer dizer que eu contratei meus colegas de ensino médio? Não, não contratei, principalmente porque esses nomes eram meras ilusões de pessoas reais. Nenhuma dessas pessoas trabalhava para mim. Mesmo assim, se você visitasse a página de “Contato” ou de “Sobre a Empresa”, esses nomes eram listados como funcionários em posições de grande importância: chefe de tecnologia, desenvolvimento de negócios, ou produtor de Web. Essas pessoas não eram meus funcionários, mas eu fazia parecer que minha empresa tinha um quadro de colaboradores grande e em crescimento.

Eu admito que isso começou como uma pequena brincadeira interna com meus funcionários, mas com o tempo eu percebi que isso trazia um benefício: mostrava minha marca como sendo um pouco maior do que realmente era. Ela parecia dominadora. Bem fundamentada. Em crescimento. Claro, eu não sabia se usar esses nomes modificados pelo professor de educação

física era uma prática ética, mas meu propósito e minha intenção estavam claros: *eu queria parecer grande e agir de forma pequena.*

CRIE SCSI

Empresas grandes costumam oferecer um serviço ao consumidor ruim e usar isso como um modelo de expectativa. Enquanto isso, pequenos negócios são conhecidos como aqueles que oferecem um serviço de atendimento melhor, com um toque mais pessoal. Meu objetivo era fazer parecer que eu tinha o poder de uma grande empresa, e mesmo assim oferecer o serviço pessoal como se cada operação lidasse apenas com uma pessoa de cada vez. Quando você oferece um atendimento pessoal e exemplar, mesmo se portando como uma grande empresa, você cria um acontecimento de SCSI, gerando consumidores leais e evangelizadores.

Em qualquer situação na qual se espera um serviço péssimo, você tem uma ótima oportunidade de negócios. Parecer grande e agir de forma pequena é uma maneira criar acontecimentos de SCSI. Os consumidores esperam, desde o começo, um serviço péssimo de atendimento. Esta tática funciona bem para qualquer empresa que opera sem presença física. Obviamente, você não pode parecer grande se você é dono de uma pequena loja de varejo, mas todos aqueles que são donos de negócios de internet podem.

A armadilha na qual muitos donos de negócios caem é o extremo oposto: *eles parecem pequenos e agem como se fossem grandes.*

“Empresa João Almeida”. Isso te passa confiança de que você está lidando com uma empresa forte e de boa reputação? Esse nome grita: “Essa é uma empresa de fundo de quintal!” e não diz nada substancial ou atraente. Desculpe, mas “Empresa João Almeida” é um fracasso monumental. Eu tenho certeza que não existe uma logo e, caso exista, ela será sem graça, chata ou com cara de que foi desenhada no Paint. O site dessa empresa é estático, com aparência de amadorismo e traços infantis. Não, Comic Sans não é uma fonte que transmite uma imagem de profissionalismo. Essa empresa vende para o mundo inteiro, mas não tem um telefone do tipo 0800. Pequena. Pequena. Pequena.

O problema surge quando esses negócios pequenos operam com ações corporativas que tentam imitar grandes empresas. Se você ligar para o serviço de atendimento, precisará percorrer um grande labirinto de botões para apertar, para no final chegar a uma mensagem de voz automática. Enviar um e-

mail? Esqueça. A maioria dos e-mails é ignorada, e os que são lidos são respondidos semanas depois. O “Entrarei em contato com você novamente.” Nunca acontece. Problemas de serviço ao consumidor não são solucionados em horas, mas em semanas. Se você insistir em trabalhar 4 horas por semana, seu negócio não irá crescer porque seu egoísmo é mais importante do que fazer seu negócio se tornar astronomicamente grande. Pareça pequeno e aja grande, e você estará cavando sua própria cova.

DERRUBE OS CONCORRENTES ANTES DELES COMEÇAREM

Meu outro propósito para “parecer grande” era derrubar concorrentes antes mesmo deles começarem. Quando alguém (ou uma empresa) quer começar um negócio e competir com você, ele o investiga primeiro. Ele olha seu site, analisa o que você tem feito e os preços que você está cobrando, concluindo se está disposto a investir tempo e dinheiro para entrar neste mercado. Para os empresários amadores, uma empresa grande será assustadora demais, como ocorreu comigo e quase fui espantado para longe... “Oh, meu Deus, como eu posso competir se eles têm 12 funcionários e meu negócio só tem a mim?”.

Se um empresário acreditar que não pode competir com você porque sua empresa é muito grande ou muito bem estruturada no mercado, você ganhou antes mesmo dele começar. Quando essas pessoas escolhem persistir mesmo assim, elas geralmente agem de forma assustada, não se comprometem completamente ou acabam indo para outro mercado que tenha uma concorrência menos acentuada. *Pareça grande, mas aja de forma pequena.*

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Reclamações são valiosas informações que estão dentro das mentes dos seus consumidores;
- Reclamações sobre mudanças são difíceis de decifrar e geralmente são necessários dados mais aprofundados para validá-las ou invalidá-las;
- Reclamações de expectativa expõem problemas operacionais, seja no seu negócio ou em sua estratégia de divulgação;
- Reclamações de falta expõem necessidades não supridas, geram aumento de valor de seu produto ou serviço e expõem novas oportunidades de receita;
- Realizar um ótimo serviço de atendimento ao consumidor é simples: basta violar as baixas expectativas de seus clientes de forma positiva;

- Serviços de atendimento ruins são oportunidades da Via Expressa;
- Consumidores satisfeitos podem servir como sistemas de recursos humanos que promovem seu negócio gratuitamente;
- Consumidores satisfeitos geram dois benefícios: compras recorrentes e novas compras com terceiros causadas pela recomendação;
- Seu consumidor e a satisfação dele seguram para você a chave para conseguir tudo que você deseja;
- Parecer grande e agir de forma pequena permite que você crie um serviço de atendimento ao consumidor que viola positivamente as expectativas dos clientes;
- Parecer grande pode assustar potenciais concorrentes.



Jogue os Trapaceiros na Sarjeta!

*As pessoas são, sem dúvida, o maior patrimônio de uma empresa.
Não faz nenhuma diferença se os produtos forem carros ou cosméticos.
A empresa é tão boa quanto as pessoas a fazem.*

~ MARY KAY ASH

SEU CASTELO ESTÁ MAL ADMINISTRADO

Seu castelo é seu negócio. Se você colocar trapaceiros no castelo, você terá problemas. Voltando para nossa analogia do jogo de xadrez, a torre – ou o castelo – representa as pessoas que você coloca em seu negócio. Isso inclui funcionários, parceiros, investidores e consultores.

O CASAMENTO DOS NEGÓCIOS: PARCEIROS

Ter um parceiro de negócios é como estar casado. Pode funcionar fabulosamente ou terminar com um divórcio complicado.

Há três anos, Jim e Mike estavam bebendo cerveja em um bar e uma ideia legendária brotou, incentivando-os a começar um negócio juntos. A única coisa que consideraram foi sua empolgação. Eles concordaram em dividir os lucros meio a meio e começaram animados. Mike encontra o primeiro cliente deles, e Jim o segundo. Dentro de poucos

meses, a base de clientes deles chega a 28, o suficiente para ambos obterem bons lucros e poderem abandonar seus empregos formais.

Depois de dois anos, o tempo e a qualidade do trabalho realizado por Jim começa a decair. Não que Mike soubesse o que Jim fazia a cada minuto do dia, mas ele percebe algo que o preocupa. Para cada quatro clientes que Mike traz para a empresa, Jim traz um. Mais tarde Mike descobre que Jim leu um livro que afirma que se deve trabalhar apenas quatro horas semanais para seu negócio.

E para piorar, os clientes trazidos por Jim não dão um bom retorno e Mike acaba tendo que dar conta de suprir as demandas. Mesmo assim, toda sexta-feira, como um relógio programado, Jim está lá, pronto para receber sua metade dos lucros.

Quando Mike fala sobre isso tudo com Jim, ele fica na defensiva e as tensões aumentam. Essa discussão só serve para fazer a produtividade de Jim cair ainda mais, ao ponto de ele não ter nenhum cliente novo durante vários meses. Mike tenta acabar com a parceria, mas Jim resiste. E por que não resistiria? Ele estava ganhando 50% de lucro em cima do esforço de Mike, que precisa contratar um advogado para buscar soluções legais. Alguns anos depois, a parceria se dissolve e, junto com ela, vai embora a amizade que existia entre Mike e Jim.

Parcerias são casamentos. Depois que a paixão e a luxúria acabam, é preciso sobreviver com caráter, sinergia e atributos complementares. Minhas primeiras aventuras no mundo dos negócios foram todas parcerias, e todas resultaram em fracassos enormes. Não que meus parceiros fossem pessoas ruins, mas nossa ética de trabalho, valores e visões não eram compatíveis. Eu me lembro de que um dos parceiros que tive trabalhava em um emprego formal e era ativo no treino de esportes; o negócio era o número quatro ou cinco em sua lista de prioridades. O outro parceiro trabalhava em outros quatro negócios além do nosso. Isso fez meu negócio e eu sermos deixados de lado, já que para mim ele era prioridade *número 1*. Você percebe o problema aqui?

Pesquise a palavra “partnership” (parceria, em inglês) no Fastlane Forum e você encontrará um jardim repleto de reclamações sobre parcerias que acabaram mal. Um parceiro quer expandir, o outro quer construir marca. Um parceiro quer investir em propaganda, o outro quer desenvolver a empresa

internamente. Um parceiro quer ter carros caros e muito dinheiro, mas mesmo assim chega no escritório atrasado e vai embora mais cedo todos os dias. Parcerias são como casamentos - elas fracassarão durante metade do tempo porque os parceiros não são compatíveis.

Dizem que você deve estabelecer parcerias com pessoas que tenham habilidades complementares às suas. Se eu sou da área de marketing, o ideal é realizar uma parceria com uma pessoa da área de exatas. Embora essa seja uma ótima forma de começar, ao mesmo tempo é como se casar com a primeira pessoa com quem você saiu só porque ela tem seios fartos ou porque ele parece o Brad Pitt. Existem muitas características de personalidade que podem tanto criar uma boa parceria quanto fazê-la fracassar.

- Vocês têm a mesma ética com o trabalho? Seu parceiro está andando de skate enquanto você trabalha até meia-noite?
- Vocês têm a mesma visão? Ou visões diferentes que competirão entre si?
- Você quer crescer devagar enquanto seu parceiro quer ser dono do mundo, e rápido?
- Você quer vender franquias enquanto seu parceiro que ter apenas uma loja, o suficiente para pagar as contas?
- Você confia nessa pessoa com sua vida?
- Vocês têm o mesmo tipo de personalidade?

O fato é que as pessoas entram em parcerias pelos motivos errados. Assim como as pessoas começam novos negócios usando premissas falsas (que não se baseiam em necessidade), elas também formam parcerias com uma premissa falsa similar: *Diversificação*. Os parceiros não buscam sinergia; eles buscam diversificação de risco, gastos e carga de trabalho. Frequentemente, os parceiros buscam uns aos outros para ajudarem a carregar o fardo. E quando um carrega mais do que o outro, os desentendimentos e mágoas surgem.

Parcerias podem funcionar, assim como muitos casamentos funcionam. Apenas certifique-se de que você conhece a pessoa com a qual está noivando. Uma “lua de mel” de duas semanas com seu colega de faculdade pode não ser o suficiente para determinar a real compatibilidade entre vocês. Você se casaria com alguém depois de sair com essa pessoa por apenas duas semanas?

CONSIGA A+C'S

Eu realizei muitas negociações verbais com investidores, e quando chegava a minha mesa um documento com os termos legais contendo 90 páginas, o que havia sido dito e o que estava escrito eram duas coisas diferentes. Nós havíamos negociado uma nota de amortização de 10% ao longo de 5 anos, então por que aqui está escrito 5% em 10 anos? Quem era responsável por expor as incongruências enterradas sob uma avalanche de jargões jurídicos? Não era eu. Era meu advogado.

Depois, aconteceu de uma simples omissão de um gasto ocasionar milhares de dólares em impostos. Quem saberia que um sistema de resposta com voz interativa de \$ 38 mil é depreciável, enquanto nós achávamos que se tratava apenas de um sistema de telefone muito caro? Um contador.

Se eu não tivesse um bom time de A+C's – *advogados e contadores* – eu seria mais pobre. E não, essas pessoas não são fáceis de achar porque elas são como parceiros que assinam contratos. Este é um outro grupo de indivíduos que possui as chaves do seu castelo.

Não seja um idiota como eu fui. Ainda imaturo, me lembro de que a primeira contadora que contratei foi encontrada na lista telefônica – não por meio de recomendações, me baseando apenas na minha confiança cega. Não demorou muito para perceber que ela não estava muito preocupada com cálculos de impostos. Ela não perguntava nada sobre meu negócio ou minhas preocupações, queria apenas preencher os formulários e acabar logo com as papeladas. Além disso, muitos dos demais clientes dela eram Viajantes da Via Lenta que pagavam previdência e trabalhavam em empregos fixos, em vez de fazerem parte do mundo dos negócios. Grande escolha, MJ. Eu precisava de alguém com mentalidade de negócio da Via Expressa, e eu me comprometi em achar essa pessoa. Depois de entrevistar e investigar meia dúzia de contadores, eu encontrei um cujos clientes eram basicamente donos de negócios.

Tenha muito cuidado com as pessoas às quais você confia as chaves de seu castelo, porque elas podem levá-lo à falência. Lembre-se do Nicolas Cage; o empresário dele o levou ao precipício da ruína financeira. Investigue e entreviste. Obtenha referências de empresários de sucesso e bem estabelecidos. Trate seus A e C da mesma forma que você trataria qualquer parceiro, porque eles terão acesso irrestrito ao seu castelo, e quem possui a chave tem o poder de conduzi-lo para o lado errado.

Quando você confia cegamente em qualquer coisa – negócios, investimentos financeiros, segurança – você fica vulnerável e pode ser passado para trás.

Em um velho comercial de cerveja americano, um casal está dirigindo por uma escura estrada rural quando avista um homem pedindo carona segurando uma caixa de cerveja e uma serra elétrica ligada. O motorista quer dar carona para o homem porque ele segura algo que ele quer – a cerveja – mas ele está cego em relação à motosserra. Confiar cegamente pode ser como dar carona para alguém em uma estrada escura e vazia esperando poder beber as cervejas que a pessoa carrega, mas sem perceber a perigosa máquina escondida nas costas.

Você precisa fazer sua confiança ser um patrimônio que precisa ser conquistado pelos outros. Deixe que as ações falem mais alto do que palavras. Quando você permite que palavras desarmem sua confiança ou seu faro para coisas erradas, você se torna vulnerável ao ataque. Quando você dá carona para um estranho e saliva de vontade de beber a cerveja que ele carrega, você pode estar cego quanto à motosserra.

Uma das funcionárias que uma vez eu contratei era uma mentirosa patológica que roubou de mim. E porque diabos eu a contratei? Ela me desarmou com palavras. Durante o processo de entrevista ela me disse que cantava no coral da igreja e era uma mulher religiosa. Embora eu não tenha perguntado nada em relação à religião, ela deduziu que eu assimilaria honestidade a religiosidade. Ela estava certa, e isso desarmou minhas defesas. Eu a contratei sem verificar indicações e levei muitos anos para descobrir a verdade.

VERIFIQUE PRIMEIRO, CONFIE DEPOIS

Um antigo presidente dos Estados Unidos, Ronald Reagan, disse uma vez “Confie, mas verifique.”. Quando eu contratei a mentirosa, eu confiei, mas não verifiquei. Foi só depois de vários roubos de equipamentos e realizando pesquisas de registros que a verdade foi revelada. Eu verifiquei tarde demais, e isso me custou.

Os maiores casos de violação de confiança são em relação ao nosso sistema financeiro. Bernard Madoff realizou a maior fraude com esquema Ponzi que já existiu, fazendo bilhões serem perdidos. Como um homem consegue bilhões de milhões? Confiança sem verificação. Milhares de pessoas confiaram

em Madoff e milhares não verificaram se ele era confiável. Aqueles que verificaram não investiram com ele, e alguns até avisaram sobre o perigo. Nós estamos confiando em pessoas e nós queremos acreditar no melhor. Nós queremos acreditar em contos de fadas e finais felizes. Nós queremos acreditar que com apenas dois pagamentos de \$ 39,95 nós podemos ganhar milhões investindo em fundos mútuos do mercado imobiliário.

Quando eu comecei minha carreira como empreendedor, recém-formado na faculdade, eu confiava em todo mundo. Eu acreditei em todos os tipos de esquemas loucos que me prometiam uma estrada para a riqueza. E o que acontece quando você confia em todo mundo? Você se ferra. Você fica preguiçoso. Você contrata criminosos. Quando você confia em todo mundo, você se envolve com oportunidades de negócios que violam o Mandamento do Controle. Você permite que outras pessoas determinem sua viagem pela estrada financeira. E quando isso acontece, você bate contra o muro. Existe apenas uma pessoa que você pode confiar cegamente nesse mundo, e é VOCÊ.

Por que você está tão cético? Se você não entende agora, você irá mais tarde. *Quando você servir a milhões, você entrará em contato com milhões.* Só então você compreenderá a essência da equação consumidor/produtor. Seus olhos se abrirão e você verá a quantidade de pessoas que tentam te ferrar na estrada. Não há um lugar seguro de mentirosos, charlatões, ladrões e estelionatários. Essas pessoas agem nos lugares mais improváveis: na igreja do bairro, nas redes sociais, no clube que você frequenta.

Se eu perder \$ 10 mil com um investimento que eu analisei cuidadosamente, eu consigo lidar com isso. O que vem fácil vai fácil. Porém, se \$ 10 mil forem roubados de mim porque eu confiei cegamente em alguém que eu permiti entrar em meu veículo, é diferente. Hoje em dia eu não confio em ninguém, mas dou a todos a oportunidade de provar que são confiáveis. Há muitas boas pessoas nesse mundo, e elas são sim a maioria. Mas é preciso um esforço enorme para encontrá-las e mantê-las na sua vida. Apenas tenha cuidado com quem você pega na beira da estrada. Não fique tentado à cevada e cego em relação à motosserra.

DEMITA CHAUFFEURS DESCUIDADOS

São os pacientes que comandam o sanatório? Quando você não está em casa, quem comanda seu castelo? Quem é o chauffeur do seu negócio?

Oferecer um ótimo serviço de atendimento ao consumidor é uma coisa; fazer com que os funcionários entreguem isso é outra. Quando você coloca seu foco na linha de trás, a linha de frente costuma ser sacrificada. Sabe aquela pessoa não treinada que ganha \$8 por hora e fica mal humorada atendendo o balcão? Quanto que ela realmente te custa? Para transformar consumidores em discípulos do seu negócio, os funcionários precisam compartilhar sua mesma filosofia de ótimo atendimento ao consumidor. Você não pode deixar nenhum funcionário arruinar um investimento multimilionário. *Nem todas as retratações do mundo podem mudar uma experiência de péssimo atendimento.*

Depois de ficar nove dias em Las Vegas, eu aprendi o quanto serviços de atendimento robóticos são a última tendência dos negócios, além de ser algo elegante. A maioria das pessoas tiram férias em Las Vegas para fugir de colegas de trabalho, funcionários incompetentes, casas sujas, trânsito, e seus típicos dramas da vida cotidiana. Vegas está lá para servir como uma válvula de escape. Na companhia de um amigo, que participaria de uma convenção, minha estadia em Vegas começou no Rio Hotel. Eu nunca havia me hospedado lá, e provavelmente não consideraria como uma opção em outras ocasiões. O hotel era velho e de certa forma antiquado; a cama era dura e as acomodações eram gastas. No entanto, eu achei os funcionários muito simpáticos. A equipe do cassino era extremamente amigável e atendia a cada pequeno desejo nosso. Eu gostei muito da minha estadia.

Depois de três dias no Hotel Rio, minha reserva foi transferida para o Hotel Venetian, um hotel que consegui reservar através do meu American Express. Para quem não conhece, o Venetian é um hotel de estrutura arquitetônica opulenta: colunas ornamentadas, lustres belíssimos e tudo o que faz qualquer pessoa se sentir um membro da realeza. Eu me hospedei no Hotel Venetian por seis dias.

Infelizmente, depois desses seis dias, eu nunca mais retornarei.

Eu adorei a sofisticada arquitetura italiana, mas as pessoas de lá eram uma droga. Nossa pesadelo começou no primeiro dia e se estendeu até o sexto, marcado com péssimas experiências humanas: limpeza de quarto mal feita, tempo de espera inaceitável para receber serviços do hotel, promessas não cumpridas, funcionários mecanizados, ser cobrado além do correto. No fim das contas, o hotel fracassou em me proporcionar uma válvula de escape. Há duas lições importantes nessa experiência:

- 1) A filosofia de serviço ao consumidor SCSI deve ser transmitida pelo funcionários.
- 2) Oferecer um produto espetacular não é suficiente para superar um péssimo serviço de atendimento ao consumidor.

Primeiro, seus funcionários devem transmitir a filosofia de serviço ao consumidor. Eles são os embaixadores de seu negócio, e precisam comunicar sua visão. Basicamente, eles são os chauffeurs do seu negócio, e se eles forem descuidados, sua visão será destruída. *Seus funcionários dirigem a percepção do público a respeito da sua empresa.*

Será que fazia parte da política do Hotel Venetian me tratar com tanto desrespeito e desinteresse? Duvido. A falha estava nas linhas de comunicação, da gerência para os funcionários. E não apenas um, mas vários membros da equipe. Você não pode pilotar o navio o dia inteiro. Seus funcionários carregam os baldes d'água e, se eles não estiverem ordenados no serviço, eles podem prejudicar seu negócio e criar deficiências. Ter uma filosofia de bom atendimento ao consumidor será irrelevante se os funcionários não a traduzirem nas ações de linha de frente.

A segunda lição é: ótimas características de produto, como grande tecnologia (site moderno e prático) ou arquitetura diferenciada (hotéis elegantes e bem decorados) não bastam para compensar um péssimo serviço de atendimento ao consumidor. Apesar da aparência bilionária do Hotel Venetian, o piso de mármore e os pilares ornamentados, o serviço que eles prestavam ao consumidor era uma droga. Já no Hotel Rio, o serviço de atendimento ao consumidor era excelente, o que se traduziu em uma ótima experiência, apesar de suas instalações antiquadas.

Essa incongruência representa uma estrada de uma mão só: um impecável serviço ao consumidor – um serviço SCSI – pode ajudar a compensar pontos fracos, mas características de produto ou ambientes impecáveis não são suficientes para compensar um péssimo serviço de atendimento ao consumidor. O piso do Venetian podia ser até de ouro maciço. Não teria feito diferença. *Nada nos faz superar péssimas experiências humanas!*

Você pode ser dono do melhor hotel do mundo, localizado na melhor praia da Califórnia, mas se os hóspedes forem tratados como uma

inconveniência e não tiverem suas solicitações atendidas, eles não voltarão. O crescimento exponencial de um negócio é impulsionado por um excelente serviço de atendimento ao consumidor, e seus funcionários de linha de frente precisam compartilhar sua visão. O sucesso não vem de frases bonitas sobre missão e visão que ficam apenas penduradas na parede da sala do diretor.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Uma parceria de negócios é tão importante quanto um casamento;
- Bons advogados e contadores farão você economizar milhares de reais, talvez até milhões;
- Contadores e advogados têm as chaves de seu castelo; tenha certeza de que você confia plenamente neles porque eles têm o poder de te arruinar;
- Confiança absoluta expõe você a riscos absolutos;
- Confiança não verificada pode levar você a consequências incontroláveis;
- O que seus funcionários comunicam cria a percepção de que o público terá de sua empresa;
- Um excelente serviço ao consumidor pode compensar pontos fracos, mas excelentes características de produto ou ambiente não são suficientes para compensar um péssimo serviço ao consumidor;
- A filosofia de bom serviço de atendimento ao consumidor é transmitida por meio de interações humanas – e não através de frases bonitas sobre missão e visão que ficam emolduradas na parede da sala do diretor.



Seja o Salvador de Alguém

*O mercado sempre tem espaço para um bom produto,
mas pode ficar rapidamente saturado com um produto ruim.*

~ HENRY FORD

SEU BELO CAVALO

Seu produto ou serviço é um belo cavalo para alguém? Ele irá salvar o dia? Ou seu cavalo age com base no egoísmo, impulsionado pelas suas esperanças de que ele galopará cada vez mais longe tornará você rico ao mesmo tempo em que permitirá que você seja seu próprio chefe?

O MUNDO LOTADO DE “EU TAMBÉM!”

Negócios “eu também” criam rendas “eu também”. Não é difícil encontrar negócios fundados em outras coisas que não são necessidades. Eles não têm um diferencial nem nada de único, e acabam afundados em um abismo lotado de “eu também”, levando seus donos à loucura quando a ilusão do “seja seu próprio chefe” desaparece. Negócios fundados em premissas falsas caem direto na lata da “commoditização” e forçam você a fazer o inevitável: jogar damas.

O que é um commodity? Um commodity é um produto ou serviço que parece igual, mesmo oferecido por diferentes empresas. Por exemplo, um serviço que foi fortemente “commoditizado” é a viagem aérea. A maioria das pessoas não é necessariamente fiel a nenhuma companhia; elas são leais à companhia aérea que ofereça o melhor preço. O produto se torna um

commodity. Outro exemplo é a gasolina. Eu abasteço em sete postos de gasolina diferentes porque o produto que eles oferecem está “commoditizado.”

As pessoas tendem a tomar decisões de compra a respeito de produtos e serviços que são commodities baseando-se em uma única métrica: preço. Quando isso não acontece, significa que a empresa realizou um bom trabalho ao diferenciar seu produto dos demais. Se seu produto não se destacar na multidão, você não terá chance nenhuma e precisará recorrer à estratégia de “cortar os preços para se destacar na multidão”.

ENTRE PARA OS NEGÓCIOS PELOS MOTIVOS CERTOS

Por que você está nos negócios? Provavelmente pelo motivo errado.

Um exemplo perfeito é a indústria de aluguel de limusines, na qual novas empresas circulam sem parar, como as catracas de uma estação de metrô. O que convence alguém a abrir uma empresa nesse ramo? Raramente é a necessidade. As pessoas entram para os negócios com intenção de satisfazer suas próprias vontades egoístas – simplesmente porque elas querem, assim como eu queria alguns anos atrás. Na verdade, o negócio de aluguel de limusines parece ser algo como o nível superior dos serviços de taxi. O mercado precisava de mais uma empresa de limusines? Havia intenção de oferecer um produto superior que se destacasse em meio aos concorrentes? Não. A intenção era egoísta. *Eu quero ser dono de uma empresa de limusines, então eu vou abrir uma.*

Isso cria um excesso de oferta e uma demanda fraca – muitas limusines circulando para poucos clientes. E quando a oferta é maior do que a demanda, os preços caem; de repente, o produto se torna um commodity. Sua total falta de consideração em relação às necessidades do mercado leva o segmento para o caminho da commoditização, no qual você precisa vender sua alma para o cliente, que quer o serviço mais barato. E onde essa insanidade começa? As pessoas abrem novos negócios quando não deveriam. Elas começam negócios “fazendo o que amam” ou “fazendo o que sabem fazer”.

Um membro do Fastlane Forum que é dono de uma empresa de limpeza de carpetes publicou uma história similar. Ele escreveu:

Meu problema é que embora eu agregue um valor incrível ao que faço, isso é baseado em algo que as pessoas não querem comprar. As pessoas evitam limpar seus carpetes o máximo que for fisicamente possível. Então, na realidade, eu estou oferecendo algo que tem um valor baixo.

Sendo assim, eu posso concluir que eu preciso mudar a premissa do meu negócio. Então quais valores eu devo mudar em meu negócio para atingir o público-alvo? O que as pessoas valorizam hoje em dia? Eu acho que estou em um negócio que é baseado em uma premissa ruim.

Eu me sinto mal por esse homem. Por que ele está no ramo de limpeza de carpetes? Por que era uma necessidade? Ou por que *ele precisava de um emprego e queria ser dono de um negócio próprio?* Independentemente da razão, ele opera em uma indústria na qual seu serviço é um commodity. Os donos de negócios brigam por cada cliente, ganhando cada vez menos pelo que oferecem. Sempre que ele quiser crescer, ele precisará cortar seu preço.

Minha resposta é que você não pode mudar sua premissa de negócio porque você já está nos negócios. Uma premissa certa teria o conduzido perfeitamente, não importa o setor, ou mesmo teria colocado você em uma indústria com uma necessidade que precisa ser suprida. Quando centenas de pessoas entram para os negócios unicamente porque sabem como ou querem fazer algo, e não se baseiam na necessidade, elas se colocam nessa posição: guerras de preços, pechinchando por alguns reais.

Há uma necessidade limitada (demanda limitada) e muitos fornecedores (oferta). O motivo para ter uma premissa baseada em necessidade é *evitar apenas sobreviver na indústria*, ou poder solucionar um problema específico. Não faz sentido mudá-la depois. Se seu produto não é o cavalo de alguém, se destacando na multidão e se diferenciando, ele está sujeito a se tornar um commodity.

TIRE SEUS OLHOS DA CONCORRÊNCIA

Embora meu serviço de internet fosse voltado para consumidores, os clientes que me pagavam eram donos de pequenas empresas. Quando você interage com centenas de donos de negócios pequenos diariamente, você passa a perceber mais claramente como eles fazem negócio. Eu supus erroneamente que todos os donos de negócios pensavam como eu, quando na verdade era o contrário. Eu aprendi rapidamente que *a maioria dos donos de negócios prestava mais atenção nos seus concorrentes do que na própria empresa*. Em vez de se preocupar com seu próprio negócio, eles ficavam tentando saber o que os

outros estavam fazendo. Quando isso acontece, você negligencia seu próprio produto e se torna reativo em vez de proativo.

Seus olhos estão no seu veículo e na estrada a sua frente? Ou você está esticando o pescoço para enxergar dentro de todos os carros a sua volta? Oh, não! A Excel Limusines diminuiu cinco dólares do seu valor por hora! Meu Deus! Chamem a polícia! Céus! A Godfrey Limusines está anunciando seus carros como modelo 2009, mas eles são 2003! Vou ligar para o meu advogado! Se seus olhos estiverem grudados na concorrência, advinha só? Você não estará olhando para a estrada a sua frente. Se você estiver seguindo, você não estará liderando, e se você não estiver liderando, você não estará inovando. Se a Empresa X faz algo e você reage, você está sendo reativo, e não proativo. Por que eles não estão seguindo o que *você faz*? Se sua preocupação está focada em cada pequena coisa que os concorrentes fazem, você está trapaceando com seu negócio e falhando com seus clientes.

COMO USAR SUA CONCORRÊNCIA

Outro “momento de professor falecido”: esqueça seus concorrentes durante 95% do tempo. Os outros 5% devem ser usados para explorar as fraquezas deles e diferenciar seu negócio. Se você esquecer sua concorrência, você será forçado a focar no seu negócio, que significa inovar e ganhar o coração e a mente do seu consumidor. E quando você supre necessidades e seu exército de consumidores cresce, algo incrível acontece de repente: *todos passam a seguir você*.

Na minha indústria, eu era o líder do bando. Eu inovei e todos os outros me seguiram. Quando eu instituía uma nova função, minha concorrência adicionava o mesmo dali alguns meses. Eu introduzi o modelo de receita com base em geração de leads, e ele foi copiado dezenas de vezes. Meus olhos não estavam fixados nos outros porque eu estava preocupado com meu próprio sucesso e em satisfazer as necessidades dos meus consumidores.

Nas raras ocasiões que você espiar seus concorrentes, faça isso para adquirir conhecimento. Mine as fraquezas deles e diferencia seu produto. *Descubra o que você poderia estar fazendo que eles ainda não estejam*. Encontre a necessidade. Explore as gafes de serviço de atendimento ao consumidor. É impossível receber um bom atendimento? Clientes insatisfeitos enchem a internet com seu descontentamento em relação à empresa?

Quando eu lancei meu site de serviços de limusine, minha concorrência era formada por alguns sites já existentes e as listas telefônicas. A fraqueza de

ambos era o risco. Para anunciar, era preciso pagar uma grande quantia de entrada, independentemente de ter ou não benefício. Se você gastasse \$ 5 mil e conseguisse apenas um novo cliente, você teria investido \$ 5 mil em um consumidor. Uma proposição de risco um tanto assustadora, não acha? Eu concluí que isso era algo arriscado demais para donos de negócios, e então eu busquei resolver este impasse.

No caso de empresas mais maduras, a concorrência geralmente serve para investigar sobre o que não se deve fazer. Meu concorrente mais próximo era conhecido por nunca responder seus e-mails. Isso me deu uma vantagem. Se você for tirar os olhos da estrada para analisar seus concorrentes, exponha as fraquezas deles. Marcas são construídas explorando fraquezas: *se diferenciar é uma forma de se defender contra a commoditização*. O que eles estão fazendo de errado? Qual ineficiência que existe? Dentro da área cinza de consumidores insatisfeitos está a diferenciação. A única alternativa para fugir de negócios que oferecem produtos e serviços do tipo “eu também” é por meio da diferenciação, e isso se alcança através da inovação e da análise das fraquezas de seus concorrentes. *Force a inovação*.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESA

- A commoditização ocorre quando você entra para os negócios se baseando em uma premissa falsa – “Eu quero ser dono do meu próprio negócio.” Ou “Eu sei como fazer isso, então eu vou abrir um negócio fazendo isso.”
- Se você estiver ocupado demais em assistir e copiar a concorrência, você não estará inovando.
- Use sua concorrência: explore as fraquezas de seus rivais de mercado.



Construa Marcas, Não Negócios

Todo mundo tem uma placa pendurada no pescoço dizendo “faça eu me sentir importante”. Nunca esqueça essa frase quando estiver trabalhando com pessoas.

~ MARY KAY ASH

A RAINHA SOU EU: MARKETING E CONSTRUÇÃO DE MARCA

No jogo de xadrez, se você perde sua rainha você perde a partida. Nos negócios, muitos empreendedores jogam sem suas rainhas.

Você já comprou algum produto anunciado na televisão e quando foi usar descobriu que ele era uma droga e não era tão bom quanto a propaganda dizia? Então, por estar insatisfeito, você tentou devolvê-lo e foi atendido por um rapaz que parecia ter um QI de dois dígitos? Esse é o poder do marketing: pessoas ruins, serviços ruins e produtos ruins, mas um EXCELENTE MARKETING. Mesmo se você tiver um produto normal (um cavalo fraco), um péssimo serviço de atendimento ao consumidor (bispos bêbados) e pessoas incompetentes (um castelo cheio de idiotas), você conseguirá sobreviver se tiver uma rainha poderosa.

A rainha é a peça mais poderosa do xadrez, e nos negócios não seria diferente. O marketing pode convencer as pessoas a comprarem produtos medíocres. O marketing pode esconder ou disfarçar falhas de serviço. O marketing pode encobrir a incompetência e pode fazer o produto parecer incrivelmente melhor do que é. O poder do marketing está no fato de que uma poderosa campanha de propaganda pode mover produtos, independentemente

das baratas que se escondem por baixo. O marketing é um jogo de percepções, e qualquer que seja a percepção, ela será a realidade.

CONSTRUA UMA MARCA, E NÃO UM NEGÓCIO

Negócios sobrevivem. Marcas triunfam. Ter uma marca é a melhor forma de se defender contra a commoditização. Se seu negócio está no mercado apenas para conseguir o dinheiro que você precisa para pagar as contas do mês, você está jogando damas e sendo bidimensional. Pessoas são leais a marcas e a relacionamentos, e não a corporações ou negócios.

Eu amo Coca-Cola e eu odeio Pepsi. Eu sou fiel à Coca-Cola, e não estou nem aí se a Pepsi passar a custar um dólar menos – eu sempre comprarei Coca-Cola. A Coca-Cola construiu uma marca, e o poder desta marca reside em uma lealdade firme, difícil de derrubar. A Coca-Cola é de fato melhor do que a Pepsi? Eu não sei e não me importo.

Quando você pensa nos automóveis da marca Volvo, o que te vem à mente? Eu penso em segurança. E os da Porsche? Eu penso em velocidade. E as Ferraris? Eu penso em riqueza. Volkswagen? Práticos. Toyota? Confiança. Já quando alguém menciona Chevrolet, nada muito claro vem à minha cabeça, a não ser notícias de falência, disputas na justiça e confiabilidade imprevisível. Alguns fabricantes de automóveis moldaram marcas fortes, enquanto os demais fortificam empresas.

Nosso colega dono da empresa de limpeza de carpetes também tem um negócio em vez de uma marca. Marcas não têm crises de identidade, negócios sim. Se aquele homem quiser se sobressair na saturada indústria de “eu também”, ele terá que construir sua marca e diferenciá-la. Ele precisa ser a Lamborghini no meio de um trânsito de Chevrolets. O que tornará esse negócio de limpeza de carpetes diferente dos demais? Por que as pessoas deveriam se tornar clientes dele mesmo se seu preço for 20% mais alto?

Essas perguntas difíceis têm respostas complicadas, principalmente porque a entrada nesta indústria se deu baseada em uma premissa falsa. Contudo, quando se analisa mais atentamente, é possível identificar que a maioria desses concorrentes inescrupulosos usam táticas de publicidade do tipo “pega bobo”, com regras e exceções declaradas apenas nas letras miúdas. Talvez essa fraqueza da indústria seja explorável. O que você acha? Eu o desafio a tirar vantagem desse incômodo. Uma possibilidade seria ele se posicionar como um

limpador de carpetes que “não é sem noção” – oferece preços fixos, sem taxas à parte e sem letras miúdas.

A Apple, grande fabricante de computadores e dispositivos, é um ótimo exemplo de construção de marca com base em uma necessidade e um incômodo. As pessoas odeiam vírus, spywares e as constantes mensagens de atualização que geralmente são associadas a PCs. A Apple explorou as fraquezas dos PCs e resolveu os problemas que eles tinham. Esta marca se tornou uma das mais bem sucedidas da história. A Apple não é a mais barata porque ela é uma marca construída e fortalecida e, por isso, pode cobrar preços mais altos. Se você pensar em “Apple”, muitas imagens vêm à cabeça: criatividade, tendência, facilidade e modernidade. Quando eu penso em PCs, eu penso em telas azuis, operações ilegais e “você precisa reiniciar seu computador 17 vezes para que essa atualização funcione”. Um é um negócio. O outro é uma marca.

TORNE-SE ÚNICO: A “USP”

O primeiro passo para construir uma marca é ter uma Proposta Única de Venda (*Unique Selling Proposition – USP*). Se seu negócio não tem uma, ele navega em meio a um oceano de negócios “eu também” sem um leme, com as velas sendo agitadas conforme sopram os ventos do mercado. Negócios sem USP não oferecem nada de distinto, nada de único, nenhum benefício e nenhuma razão lógica para convencer as pessoas de que elas deveriam comprar deles. Assim, eles se apegam à esperança de que as compras serão feitas e se concentram nos preços baixos. Sua USP é a âncora de sua marca. O que torna sua empresa diferente das demais? O que diferencia seu negócio? O que irá convencer seu consumidor a escolher você e não o concorrente?

A minha USP era poderosa: sem riscos para anunciantes. Se nós não te entregarmos nada de retorno, você não paga nada. Os anunciantes vieram aos montes porque eles estavam cansados das listas telefônicas, que ofereciam esta proposição de risco: “Pague a nós \$ 5 mil antecipados e depois fique torcendo e rezando”. Eu encontrei um ponto sensível e o consertei. Nossa limpador de carpetes não tinha nenhuma USP. Nada o diferenciava, ele era como um grão de arroz no meio de um saco de 50 quilos.

USPs são os tijolos que constroem as marcas e elas podem até mesmo compensar preços altos ou produtos de qualidade inferior! A empresa FedEx se apresentou ao mundo dizendo “Para quando sua encomenda precisa definitivamente estar lá no dia seguinte”. A M&M’s disse “O chocolate ao leite

que derrete na sua boca, e não na sua mão”. Perceba que estas USPs focam em benefícios. Eu não gosto da Domino’s Pizza (apesar de já ter trabalhado para eles), mas o fato de eu não gostar deles não os impediu de construir um império se baseando na USP de “entregue na sua porta em até 30 minutos – ou você não paga nada”. A Domino’s identificou uma necessidade: pedir pizza costumava ser algo demorado. Eles solucionaram esta falha, divulgaram isso e o restante é história. Como a Domino’s conseguiu se infiltrar em um mercado tão saturado e mesmo assim se tornar bem sucedida? Construção de marca e marketing – a RAINHA do jogo de xadrez.

DESENVOLVENDO SUA USP

Como você pode desenvolver uma USP sólida para sua empresa? Existem cinco passos simples.

Passo 1: Descubra o(s) Benefício(s)

Entre para os negócios pelo motivo certo: solucionar um problema ou necessidade. Isso é o que cria sua primeira USP. Se você já estiver nos negócios, encontre o maior benefício que seu produto pode trazer, aquele que diferenciará sua empresa das concorrentes. Faça isso tendo seu consumidor em mente. Pense nas necessidades deles e no que eles querem.

Passo 2: Seja Único

O objetivo de uma USP é ser única em comparação com as alternativas. Isso dá ao consumidor um argumento lógico para escolher sua empresa, porque, afinal de contas, sem sua empresa ele estará deixando de obter um benefício. As USPs devem ser comunicadas usando verbos de ação poderosos, que criam desejo e urgência. “Perca peso” deveria ser mudada para “elimine a gordura” ou “diminua muitos quilos”. “Faça seu negócio crescer” não é tão convincente quanto “faça sua receita explodir” ou “suas vendas vão disparar”.

A singularidade de sua USP criará uma diferenciação na mente do consumidor quando ele estiver prestes a tomar uma decisão de compra. Se você escolhe um Mac em vez de um PC, você está preferindo comprar segurança, velocidade e confiabilidade em vez de vírus e falhas de sistema.

Passo 3: Seja Específico e Forneça Provas

O barulho está por toda parte, e se você pretende se sobressair aos ruídos, você precisa aliviar o ceticismo natural dos consumidores. Faça isso sendo específico e, se possível, fornecendo provas.

SITE: “Seu carro vendido em até 20 dias ou você não paga nada”

PRODUTO: “Você vai perder 20 quilos. Ou então, seu dinheiro de volta.”

SERVIÇO: “Sua casa vendida em 30 dias, ou eu mesmo a comprarei.”

A Domino's Pizza não falou “Entregue dentro do prazo”, ela disse “Entregue em 30 minutos ou você não paga nada”. Foi uma ação específica, com provas. (A prova é: sua pizza sairá de graça caso nós não cumprirmos com o que prometemos!). No meu caso, o prejuízo ficava comigo em relação aos leads de anúncios. Se eu não houvesse leads, eu não era pago. “Nós mandaremos oportunidades de negócios para você, ou então você não paga nada”.

Passo 4: Seja Direto, Claro e Conciso

As melhores USPs são diretas, claras e concisas. Frases longas não são lidas.

Passo 5: Integre sua USP em TODAS as Suas Formas de Divulgação

É inútil ter uma USP se ela não for incorporada em cada aspecto de seu negócio. Inclua sua USP em todas as suas formas de divulgação ao público:

- Seus caminhões, carros e escritórios.
- Seus materiais promocionais e de divulgação.
- Seus cartões de visita, papéis timbrados, placas, folders e panfletos.
- Seu site e sua assinatura de e-mail.
- Seu sistema de secretaria eletrônica, o que seu recepcionista ou funcionário de vendas deve dizer etc.

Passo 6: Transforme em Realidade

Uma USP precisa ser forte o suficiente para convencer as pessoas a comprar ou, ainda melhor, trocarem a marca que costumam escolher. Se ela não capturar a atenção de seu público ou se o benefício for muito fraco, ela não funcionará. E depois, você precisa transformar sua USP em realidade. Você precisa entregar o que promete. Uma pizza entregue em 40 minutos torna a garantia de 30

minutos uma fraude. USPs fraudulentas são expostas rapidamente e criam “sistemas de recursos humanos” prontos para derrubar sua empresa.

FAÇA BARULHO

Na próxima vez que você estiver preso no trânsito, olhe a sua volta. Todos os carros parecem iguais. Nada atrai nenhuma atenção significante. É um mar de ruídos exaustivos que se dissipam. Como sempre fui adepto do bom marketing, prefiro as Lamborghinis. Elas se destacam em meio ao barulho, e sua marca deveria fazer o mesmo.

Você sabe: ninguém gosta de ser como todo mundo. Os adolescentes fazem de tudo para não serem iguais às outras pessoas, e é por isso que aparecem com piercings no mamilo e na sobrancelha, maquiagem gótica e tatuagens – tudo isso é uma forma de expressar o “eu sou diferente de todos os outros!”.

Empresas de sucesso usam a mesma premissa na hora de construir marca e fazer o marketing.

Embora escrever este livro seja algo desafiador, a parte mais difícil não é essa. O verdadeiro desafio será colocá-lo nas mãos das pessoas. Por quê? Porque o tópico de finanças e de ganhar dinheiro está cheio e saturado de “eu também”. Em outras palavras, o barulho é ensurdecedor. Por mais que este livro seja a realização de um sonho, para que eu seja bem sucedido como um autor de Best-seller eu preciso colocar minha marca acima do barulho.

*Rapaz que abandonou a faculdade ganha \$ 2 mil por dia. Descubra como!
Veja como eu consigo ganhar \$ 15 mil por mês com esta oportunidade fantástica!
Nova startup de marketing multinível garante a você uma renda de seis dígitos!
Eu acabei de entrar para esse excelente programa de afiliados e ganhei \$ 300 em um dia!*

Seja seu próprio chefe!

Recentemente eu usei uma calculadora da internet que tabulava meu “percentual de riqueza”, e classificava meu patrimônio líquido em comparação com as outras pessoas dos Estados Unidos. Eu fui colocado no topo do 1%. Embora eu fique lisonjeado, isso expõe meu desafio. Meu patrimônio líquido é um indicativo de “singularidade” e “extraordinário”, mas no mundo da percepção, fica perdido em meio ao barulho. No Facebook, você jamais

adivinharia que muitas das pessoas estão praticamente falidas. Não, no Facebook todos são multimilionários, consultores de sucesso, gurus ou modelos. Todo mundo está no topo do 1% de seu próprio jogo, incluindo o verdadeiro 1% do topo. Perceba: todos nós que trabalhamos com marketing, e alguns outros profissionais, somos pessoas que divulgam ilusões. O que isso faz é criar excesso de barulho, fazendo com que seja ainda mais difícil para que os verdadeiros fornecedores sejam ouvidos. Seus esforços de marketing precisam se sobressair ao barulho.

COMO SE SOBRESSAIR AO BARULHO

Existem cinco formas de fazer sua mensagem se sobressair ao barulho: 1) Polarizando 2) Despertando emoções 3) Sendo Sensual 4) Encorajando interações e 5) Sendo não convencional.

Polarizar

A polarização provavelmente não é a melhor estratégia de negócios para uma marca que vende para as massas, porque ela envolve a divulgação de mensagens e pontos de vista extremos. Você não vai querer enfurecer metade de sua base de clientes! Contudo, a polarização funciona fabulosamente para sites que precisam de tráfego e livros que precisam de leitores.

A polarização funciona porque ela envolve um ponto de vista extremo, o que força as pessoas a *amarem* ou *odiarem* você. A Sarah Palin está polarizando. Ou você a ama, ou quer jogá-la do deck de um barco que navega sobre um pântano infestado de crocodilos. Líderes de opinião usam a polarização para vender livros, porque os leitores irão querer se unir por uma causa, ou furiosamente refutá-la.

Sites que polarizam atraem visitantes porque algumas pessoas querem defender sua causa e outras querem atacá-la. Se você for um torcedor fanático do Palmeiras e criar um site que expõe os fracassos do Corinthians, pode ter certeza que você conseguirá um público polarizado – pessoas que concordam com você e pessoas que são contrárias e defendem o time atacado.

Esse livro em si pode ser classificado como polarizador. Muitas pessoas dirão que meus pontos de vista são extremos porque vão contra os conhecimentos convencionais. Oh meu Deus, eu disse que acumular cupons não vai me deixar rico! Ele falou mal da minha previdência! Qualquer oposição ao “normal” vai sempre ser considerada polarizadora.

Ser Sensual

Sexo vende, e esta é a estratégia mais utilizada para se sobressair em meio ao barulho. O sexo interrompe eficientemente o barulho porque ele nunca fica ultrapassado. Você pode usá-lo várias vezes, e as pessoas sempre reagirão a ele porque o sexo está sempre na moda. Em 2005, a empresa de hospedagem de sites GoDaddy colocou no ar seu primeiro comercial durante o Super Bowl, usando o sexo como forma de se sobressair ao barulho. Os comerciais que agora são famosos, intitulados de GoDaddy Girl, tiveram sequência nos anos seguintes. Eu nunca achei aquelas propagandas muito boas, mas mesmo assim elas se destacaram e captaram a atenção das pessoas. O resultado? Aumento das vendas e um crescimento que proporcionou à empresa uma fatia de 32% do mercado depois de 2006.

Eu vejo a técnica do sensual sendo usada no Facebook por profissionais de Mídias Sociais. Uma mulher dá palestras sobre marketing vestindo um biquíni. Quando ela lança um vídeo novo, usando o traje de banho, ele alcança até 5 vezes mais visualizações e comentários do que os vídeos que ela faz com roupas normais. Por que as palestras usando biquíni funcionam tão melhor do que as outras? Simples: o sexo se sobressai ao barulho. Os homens veem os seios fartos da mulher na imagem de pré-visualização do vídeo e pensam “Uh, preciso dar uma olhada nisso”, enquanto as mulheres ficam curiosas – “Oh meu Deus, quem é essa pessoa fazendo um vídeo usando um biquíni?”. É quase uma mistura de polarização e sexo.

Despertar Emoções

A maioria das decisões de compra do consumidor é guiada por emoções. Você eu compramos porque queremos sentir alguma coisa. Eu não compro uma Lamborghini para ir do ponto A ao ponto B; este é meramente o aspecto prático. Eu compro para sentir algo – orgulho, conquista, singularidade, adrenalina e fama.

Outro exemplo de como usar as emoções para tocar seu público é o que a ONG de proteção aos animais, the American Society for the Prevention of Cruelty for Animals (ASPCA.org), fez. A organização existe há mais de um século e eu nunca tinha ouvido falar dela até recentemente. Como eles se sobressaíram ao barulho? Eles lançaram uma poderosa campanha publicitária que despertava emoções; os comerciais deles mostravam animais que haviam

sofrido maus tratos confinados em jaulas, com uma trilha sonora suave e triste tocando ao fundo.

Se você conseguir tocar seu público e *fazer com que as pessoas se importem*, elas irão comprar o que você vende. Divirta as pessoas, faça-as chorar e faça-as rir. Sua mensagem se destacará em meio às cinzas do barulho e convencerá seu público a comprar.

Encorajar Interações

Uma coisa é ver algo sendo feito, outra é fazê-lo. Dizem que se você quiser borbulhar suas paixões, basta você fazer um test drive no carro dos seus sonhos. A interatividade aumenta a resposta em relação a qualquer coisa. Se você puder saborear, sentir ou usar algo é provável que você acabe comprando o produto.

A interação é como ouvir seu nome. É o seu preferido. No Facebook, os aplicativos mais populares são os de questionários e enquetes porque as pessoas são narcisistas. Meu filme preferido é “Os Suspeitos”! Eu amo pizza! Eu tenho um poodle! As pessoas amam falar sobre elas mesmas, e se você fizer uso disso em seu plano de marketing, você aumentará a resposta em relação ao seu produto ou serviço.

Por exemplo, seu eu lançar o teste “Você está viajando velozmente pela Via Expressa ou preso na Via Lenta? Descubra agora.” eu estarei me engajando em uma campanha interativa realizada com o intuito de envolver as pessoas e fazer elas falarem sobre si mesmas. Quando seus potenciais clientes quebram suas barreiras pessoais e expõem parte do que são, eles se movem para mais próximo de você, como se vocês estivessem em um relacionamento. E uma marca com relacionamento vende mais do que uma entidade corporativa anônima.

“Descubra o que acontece em seguida...” Algumas empresas estão usando as mídias tradicionais e a internet para criar interação. Recentemente eu vi o comercial de uma fabricante de automóveis que criou uma história com uma perseguição em alta velocidade, só que a história não tinha fim, e o público era deixado com a frase “Descubra o que acontece em seguida... Acesse [site da empresa]”. Ao provocar a curiosidade das pessoas com mensagens ou histórias que estão incompletas, os potenciais consumidores são forçados a ver o final da história acessando o site, e sites geram interação.

A revolução das mídias sociais, dos blogs e da “Web 2.0” é fundada na interação. Você não quer simplesmente ler um artigo; você quer comentar sobre ele! Você precisa ser ouvido!

Ser Não Convencional

O convencional vem da familiaridade. Se você já viu isso dezenas e mais dezenas de vezes no último mês, ou algo parecido com isso, você realmente acha que irá funcionar? Por exemplo, o “seja seu próprio chefe” é uma frase usada tão exaustivamente que seu poder já foi drenado. Mesmo assim, eu ainda vejo frases e títulos publicitários dos chamados gurus usando o “seja seu próprio chefe” como se a frase tivesse grande poder. Se ela já ficou velha e flácida, por que você ainda a está usando?

O que é o não convencional? Você já viu uma Lamborghini ser vendida por um dólar? Eu sei que eu nunca vi, porque se tivesse visto eu me lembalaria. Uma campanha com este apelo levantaria a curiosidade porque seria fora do convencional. Que tipo de pessoa maluca venderia um carro tão caro por um dólar? Será que isso é um golpe? Qual é a pegadinha? Eu preciso ver!

Outro exemplo de como ser não convencional é tirando sarro ou interrompendo o que é convencional. Lembra-se do coelhinho da marca de pilhas? Eu sempre me recordo. Esse tipo de comercial constrói marcas se baseando no fora do convencional – a agência de propaganda criou uma série de mensagens comuns e chatas, que eram interrompidas abruptamente pelo coelho.

Eles anteciparam a familiaridade do público com o convencional (credo, outro comercial chato) e surpreenderam interrompendo sensação de tédio com um coelho cor de rosa. O site da revista Advertising Age elegeu esta campanha como uma das 100 melhores de todos os tempos.

Outra marca que tirava sarro do convencional é a seguradora Geico, que pegou situações típicas e intercalou as cenas com uma frase que vinha de surpresa: “Eu tenho ótimas notícias! Eu acabei de economizar muito dinheiro com o seguro do meu carro.”. Cenas convencionais eram interrompidas pela narrativa “Eu tenho ótimas notícias”, e foi isso que criou o não convencional. Outro comercial da Geico tirava sarro do cotidiano fazendo parecer que você estava assistindo a um trailer de uma nova série chamada “Tiny House” (casa minúscula, em inglês). O vídeo mostrava um casal jovem que se mudava para um apartamento em miniatura e enfrentava situações de tensão e brigas no

casamento. Os personagens batiam a cabeça no teto baixo demais e sofriam para conseguir dormir nas camas minúsculas. Mas toda essa rotina convencional já esperada não é nada além de uma forma de preparar o público para a quebra do normal, que se dá quando o locutor fala: “O drama será real, mas ele não trará a você economia de dinheiro nem um seguro para seu carro”.

Se você conseguir a atenção de alguém, metade da batalha está ganha. A outra metade é concluída deixando o egocentrismo tomar conta do público para que as pessoas levem as suas mensagens para seus interesses pessoais. Em outras palavras, o bom e velho “O que eu ganho com isso?” Que tal economizar 15% ou mais com o seguro do seu carro?

O QUE EU GANHO COM ISSO?

É irônico: para ser bem sucedido na Via Expressa, você precisa se abdicar de seu egoísmo e satisfazer o egoísmo dos outros. Em algum momento eu disse que essa viagem seria um gostoso passeio pela orla da praia?

O primeiro comportamento humano com o qual você pode contar é ao egoísmo. As pessoas querem as coisas e pensam em si. Elas não se importam com você, com seu negócio, com seu produto ou com seus sonhos; elas querem ajudar a si mesmas e a suas famílias. Faz parte da natureza humana. Sendo assim, nossas mensagens de comunicação devem focar em benefícios, e não em características. É preciso dizer às pessoas exatamente o que elas ganham com isso. Como seu produto ou serviço irá ajudá-las? Qual é o benefício? Na linguagem do marketing, isso é chamado de O Princípio OQEGCI (“O que eu ganho com isso?”).

Meus clientes eram donos de pequenos negócios e, de certa forma, eu também servia a milhões de outros consumidores. Essa relação de intermédio me permitiu estudar o comportamento de consumidores e produtores de forma acelerada e potente. Eu aprendi em semanas coisas que muitos professores demorariam meses para compreender. Eu percebi que donos de pequenos negócios caem em sua própria armadilha de egoísmo e amam falar bem de suas empresas. Eles vendem características, sem perceber que as pessoas alugam a comodidade e o conforto, e não limusines.

Enquanto consumidores, nós compramos coisas para suprir necessidades. Nós nos envolvemos em transações para preencher vazios. Você não compra uma furadeira; você compra um buraco. Você não compra um vestido; você compra uma imagem. Você não compra um Toyota; você compra

confiança. Você não compra um pacote de viagem; você compra uma experiência.

Você precisa se tornar um solucionador de problemas, e para mostrar para as pessoas que seu negócio é o salvador que elas procuram, você precisa traduzir características para benefícios. O fato de você ser a maior empresa de limusines de Colorado soluciona algum problema? Não soluciona, até que você transforme esta característica em um benefício.

TRADUZINDO CARACTERÍSTICAS PARA BENEFÍCIOS

Quando você quiser vender o que quer que seja, traduza as características para benefícios. Para isso, siga este processo com quatro passos.

- 1) Troque de lugar com o consumidor.
- 2) Identifique as características.
- 3) Identifique as vantagens.
- 4) Traduza as vantagens para benefícios.

Primeiro, troque de lugar com seu cliente. Seja ele. Quem ele é? Como ele se comporta? Ele é um diretor de empresa grande? Ou um cara que compra no Walmart? Um estudante sem dinheiro? Ou uma mãe solteira? Se você não conseguir identificar qual é seu consumidor típico, seus resultados terão falhas e você não conseguirá oferecer benefícios. Depois que você conseguir identificar seu comprador, pergunte: O que ele quer? Do que ele tem medo? Qual problema ele precisa resolver? Ou ele quer simplesmente “sentir” alguma coisa?

Por exemplo, duas marcas de um mesmo produto podem ter dois tipos de público diferentes. Uma pessoa que compra um Corvette tem motivações psicológicas diferentes de alguém que compra um Volvo. Ambos são carros, mas o comprador do carro esportivo não está comprando apenas um transporte básico. Aquele que compra o Corvette é provavelmente alguém que assume riscos, tem um negócio próprio, é independente, sincero e assertivo. O comprador do Volvo tende a ser mais preocupado com a família e com a estabilidade. Ele ou ela provavelmente é conservador, analítico e orientado por satisfazer sua família. Esses dois perfis de compradores de carros totalmente diferentes mostram que cada esforço de marketing precisa ter como alvo os desejos e vontades específicos de cada grupo.

Depois que você trocar de lugar com seu consumidor e deduzir o que ele deseja, seu próximo passo é isolar as características de seu produto. No caso do meu serviço de internet, estas eram algumas das características: 1) Carregar imagens, 2) Leads específicos por veículo, data e serviço; e 3) Agendamento de veículos. Embora estas características fossem excelentes, era minha responsabilidade traduzi-las para benefícios. O que faz elas serem tão boas? Quais vantagens elas oferecem ao meu cliente?

Assim, depois de isolar as características, traduza-as para benefícios, ou para um resultado específico. Extrapole os benefícios objetivos. É nesse momento que você define porque alguém deveria estar comprando de você e não do seu concorrente.

No meu site, a característica “carregar imagens” era traduzida como: “Chega de perder tempo fazendo reuniões com clientes em garagens. Carreguem no site as imagens de seus carros e mostrem seu produto para os clientes!”. A característica de leads específicos se traduzia para: “Escolha os clientes que você quer atingir – determine por dia, serviço ou tipo de veículo.”.

O agendamento de veículos era traduzido para: “Maximize o tempo rodado de sua frota e receba leads baseados na disponibilidade de seu veículo!”. Cada característica transcrevia um benefício específico que convenceria meu potencial cliente a comprar meu serviço. Eu não deixava para os clientes preencherem os espaços; eu fazia isso por eles.

USANDO O PREÇO COMO UMA ARMA DA CONSTRUÇÃO DE MARCA

O preço é como um serviço de pintura para seu produto ou serviço.

O primeiro contato que tive com a “tinta” e sua implicações foi quando eu era bem novo. Eu devia ter cerca de seis ou sete anos. Minha mãe fez uma liquidação de garagem de dois dias, e permitiu que eu vendesse meus brinquedos e ficasse com o dinheiro para mim. Um dos itens que eu coloquei à venda foi um relógio de futebol, um incrível cronômetro de tempo. Eu me lembro claramente do preço que estipulei - \$ 2,55. Muito barato, eu pensei.

No primeiro dia, meu relógio recebeu muitos olhares, mas não foi comprado. Minha mente jovem analisava. Como eu posso conseguir \$ 2,55 por meu relógio? Eu não queria diminuir o preço, principalmente porque esse era o valor exato de um item que eu queria comprar na loja da esquina. Então eu tive uma ideia.

Peguei a fita que minha mãe estava usando para colocar os preços. Cortei quatro pequenos pedaços de fita e os coleei sobre o preço do relógio. No primeiro pedaço eu escrevi \$ 5,55 e fiz um risco por cima. No segundo eu escrevi \$ 4,50 e risquei. No terceiro, \$ 3,95 e no quarto \$ 2,95. Cada pedaço de fita tinha um peço menor claramente riscado, para que os potenciais compradores vissem a “redução de preço”, e mantive o mesmo preço que eu havia estipulado, \$ 2,55.

Agora meu relógio tinha exatamente o mesmo preço, só que mostrado de forma diferente. Os preços mais altos, visivelmente riscados, expressavam duas coisas: 1) um valor mais alto e 2) um ótimo negócio. E adivinha só. A segunda pessoa que olhou para o relógio o comprou. Eu fui bem sucedido em reposicionar o preço na mente do meu consumidor. Claro, eu tinha apenas sete anos, não sabia nada sobre vendas e não tinha ideia do que eu estava fazendo. Mesmo assim, essa foi a primeira vez que tive contato com o marketing e com a influência do preço sobre o valor.

PREÇO TRANSMITE MAIS DO QUE APENAS CUSTO

O preço ajuda a construir marca porque o *preço sugere valor*. Quanto maior seu preço, maior o valor percebido. Quanto mais barato, menos valor. O preço não é simplesmente um número que diz para as pessoas quanto algo custa. Ele transmite valor agregado.

Uma vez eu ouvi uma velha história sobre como o preço equaciona no valor. Enquanto limpava seu porão, um homem encontrou uma cômoda antiga e decidiu doá-la. Ele então a colocou na rua e deixou uma placa sobre ela escrito “DE GRAÇA”. Surpreendentemente, a cômoda permaneceu lá o dia inteiro, e por vários dias depois. Isso deixou o homem confuso, porque o móvel estava em ótimo estado, precisando apenas de um pouco de tinta ou verniz para ficar perfeito. Então ele decidiu que precisaria tentar uma nova estratégia. Ele foi até a cômoda e substituiu a placa de “DE GRAÇA” por uma escrito “\$50”. Em menos de uma hora, o móvel foi roubado.

Mesmo objetivo, estratégia de preço diferente.

A menos que o preço seja sua marca, (Walmart, Southwest Airlines), não deixe o preço roubar a sua marca quando você estiver a construindo. O preço é mais do que uma simples métrica de concorrência que aumenta e diminui para vender produtos mais rapidamente. Ele também transmite, indiretamente, o valor do seu produto ou serviço. Eu tive muitos concorrentes que tentaram me sabotar diminuindo o valor 10% e até 20% do que o meu. Mesmo assim, eu

continuei a prosperar. Se eu não era o mais barato, então por que eu ia bem? Porque meu serviço tinha um valor melhor, e eu mantinha meu preço correspondente a esse valor. Meus leads eram melhor direcionados. Eu tinha melhores parceiros. Eu tinha um grande suporte. Eu estava administrando uma marca enquanto meus concorrentes administravam negócios.

Minha amiga artista, que pintava quadros incrivelmente lindos, estipulava os preços de seus trabalhos por meio dos próprios filtros limitadores que ela tinha. Ela era uma mãe solteira, se esforçando para pagar suas contas, vivendo de salário a salário com o dinheiro apertado. Para ela, \$ 500 era uma quantia extraordinária e, por causa disso, ela colocava em seus quadros preços abaixo do valor real que eles tinham. Sua visão distorcida de preço atrapalhou o potencial que ela tinha para ganhar mais dinheiro e abalou o valor percebido do trabalho dela. Eu sugeri que ela aumentasse seus preços. Que pegasse aquele quadro de \$ 90 e jogasse esse valor para \$ 300, para ver o que aconteceria. Como era de se esperar, ela vendeu muitos quadros com preços mais elevados, porque o preço influencia o valor e define as marcas.

Mesmo na Via Lenta, o preço exerce um importante papel, na forma de salário. Por exemplo, isso que foi postado no Fastlane Forum (TheFastlaneForum.com):

Uma empresa divulgou no jornal uma vaga para desenvolvedor de web através de dois anúncios diferentes. Um especificava um salário de 120 mil dólares anuais, e o outro 32 mil ao ano. O primeiro anúncio, com o salário mais alto, recebeu apenas umas quatro respostas. O segundo, com um salário incrivelmente mais baixo, recebeu mais de 100 interessados. A maioria das pessoas tem uma falta de confiança tão grande nelas mesmas e em suas habilidades, que estão dispostas a ficar satisfeitas com muito menos do que merecem.

Você está ficando satisfeito com menos nos negócios? A sua percepção distorcida de valor tem corrompido seu verdadeiro potencial? Ter uma boa estratégia de determinação de preços é crucial para construir sua marca e realizar um bom trabalho de marketing. Um preço errado transmite um significado errado. Para as indústrias com alta commoditização, o preço é

crucial. Um profissional de relações públicas pode cobrar 30% a mais que seus concorrentes, mas um posto de gasolina não.

Embora eu seja completamente heterossexual, eu tenho um profundo fascínio por bolsas de estilistas famosos porque eu admiro a estratégia de determinação de preços usada para estes produtos. Como se vende uma bolsa por \$ 4 mil quando provavelmente ela custa menos de \$ 100 para ser produzida? Construção de marca e marketing. O preço faz parte desta construção de marca.

O preço é uma das muitas maneiras de chegar à mente do consumidor. Para usar o preço como parte de sua marca, você precisa convencer o consumidor sobre o valor que vai além do custo pago pelo aspecto prático. O que faz você ser diferente do restante? Por que alguém deveria pagar mais a você? Para vender bem seu produto ou serviço, você precisa entrar na mente do seu consumidor e fazer sua marca ser percebida de forma diferenciada. Seja dono da mente do consumidor e você o terá na mão.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- O marketing e a construção de marca (a rainha) são as ferramentas mais importantes de seu kit;
- Negócios sobrevivem. Marcas triunfam;
- Negócios têm crises de identidade, marcas não. Crises de identidade forçam os donos de negócios à commoditização do preço;
- Propostas Únicas de Venda (USPs) são as chaves para sua marca e diferenciam sua empresa das demais;
- As pessoas têm uma predisposição natural para buscarem ser únicas e diferentes de todos os outros;
- Para realizar um trabalho de marketing bem sucedido, suas mensagens precisam se destacar em meio ao barulho;
- A polarização é uma ótima ferramenta para falar mais alto que o barulho se seu produto tiver um público polarizado – isso geralmente acontece com políticos, opiniões polêmicas e times de esportes;
- Sexo vende e sempre desperta interesse;
- Consumidores tomam decisões de compra baseando-se nas emoções antes de pensar no aspecto prático;
- Se você puder despertar emoções no seu público, você terá mais chances de convencê-lo a comprar;

- As pessoas têm uma predisposição natural para falar sobre si mesmas. Se você puder incorporar interação à suas campanhas, você terá mais sucesso;
- Consumidores são motivados por seu próprio egoísmo. Sempre crie suas mensagens partindo do pressuposto do “O que eu ganho com isso?”.
- Características são traduzidas para benefícios quando você troca de lugar com seu consumidor, identifica as características e vantagens do que você oferece, e depois extrapola tudo isso demonstrando um resultado específico;
- Preço transmite implicitamente valor agregado;
- Não permita que sua própria percepção de preço direcione sua marca de forma medíocre.



Escolha Monogamia em vez de Poligamia

Nenhum cavalo vai a lugar algum sem receber uma sela.

Nenhum gás ou vapor serve para mover nada se não for confinado.

Nenhuma queda d'água é transformada em luz e energia elétrica sem ser barrada.

Nenhuma vida cresce de forma grande sem que se tenha foco, dedicação e disciplina.

~ HARRY EMERSON FOSDICK

COMPANHEIROS INFIÉIS NÃO SÃO BONS PARCEIROS

Conforme nos aproximamos do fim de nossa conversa, eu preciso deixar clara a necessidade de se ter fidelidade à Via Expressa... Monogamia.

Na faculdade, meu amigo Markus Tekel era um empreendedor ambicioso. E, Markus, se você estiver lendo isso, peço desculpas por estar te mencionando. Mas o que diabos você pensava? Markus se envolvia em um negócio diferente toda semana. Essa semana era algum programa de marketing de rede idiota, na outra era algum esquema revolucionário que ela havia visto na contracapa de uma revista de empreendedorismo, e na seguinte era algum programa de anúncios secreto. A cada semana, uma nova oportunidade. Meus amigos acabaram apelidando essa neurose em busca de oportunidades como “A Síndrome de Tekel”.

A Síndrome de Tekel é uma compulsão por dividir seu foco entre diferentes projetos e oportunidades. Também é um sintoma de perseguição de

dinheiro versus preenchimento de uma necessidade. Quando você investe seu tempo em cinco negócios diferentes, você se torna um oportunista-poligâmico. A ideia é jogar o máximo de merda possível na parede, porque em algum momento alguma vai grudar. Alguma coisa vai acabar dando resultado!

Um foco dividido leva a resultados dispersos. Em vez de ter um negócio que triunfa, o oportunista-poligâmico tem 20 negócios que são uma droga. Dez negócios que conseguem cumulativamente \$ 10 mil não é algo melhor do que ter um único negócio que gera este ganho sozinho. Quando você dissemina seu esforço entre diferentes negócios, você constrói patrimônios fracos. Patrimônios fracos não conseguem levantar peso, e eles não te ajudarão a construir pirâmides fortes. Patrimônios fracos não geram velocidade. Patrimônios fracos não podem ser aplicados em escala e gerar valores multimilionários. Patrimônios fracos não aceleram a riqueza; eles constroem renda para pagar as contas do mês e, nos mês seguinte, começar tudo de novo.

Eu me aventurei pela poligamia quando comecei outro negócio de internet que copiava o modelo da minha empresa atual. Assim que lançado, meu novo site roubou de mim o tempo que antes era dedicado ao meu negócio de internet bem sucedido. Na verdade, o que aconteceu foi que eu traí meu companheiro e isso gerou consequências. O tempo que antes eu utilizava para fortalecer minha empresa triunfante agora ia para minha empresa infantil. Os resultados não foram nada bons, e eu tinha quatro opções: 1) Continuar traindo meu negócio atual, 2) Contratar alguém para gerenciar o negócio mais antigo, 3) Contratar alguém para gerenciar o novo negócio, e 4) Terminar o novo negócio. No fim das contas, optei por fechar a nova empresa, porque eu conclui que contratar novos funcionários faria com que eu tivesse que dedicar mais tempo da minha vida com gerenciamento.

A MONOGAMIA LEVA A UMA POLIGAMIA SUPER DIVERTIDA

Eu não conheço nenhum oportunista-poligâmico de sucesso que não tenha sido um monogâmico antes.

Sério, pense sobre isso. As pessoas mais ricas do mundo ficaram ricas focando no propósito principal, e não dividindo seu foco. Lebron James não teria se tornado tão bom no basquete se ele se dividisse em diversos interesses diferentes. Ele focou em apenas uma coisa: basquete. Ele comia, dormia e treinava basquete. Agora, com seu status legendário e seus milhões em

patrimônio líquido, ele pode se dar ao luxo de ser poligâmico com seus interesses.

Para chegar ao topo do seu jogo, negócio ou o que quer que seja, você precisa comer, viver, e se concentrar no seu patrimônio. Se você estiver se dividindo em 10 coisas diferentes, seus resultados serão dispersos e inexpressivos. Foque em uma coisa só e a realize da forma mais excelente possível.

Alguns dos maiores empreendedores de tecnologia construíram empresas impressionantes se comprometendo e focando 100%, e não dividindo sua atenção para outras possibilidades. Depois que eles alcançaram a riqueza e o sucesso, e só a partir daí, é que eles se permitiram olhar para outras áreas de interesse e se desviar um pouco de seu negócio principal. Em outras palavras, *a monogamia deles os levou à poligamia*.

O que costuma ser a primeira coisa que empreendedores fazem depois que vendem suas empresas por quantias altas, como \$ 50 milhões? Eles investem em diversas empresas diferentes, se envolvem com filantropia se espalham em meio as suas paixões. Por que a poligamia agora é possível para eles? Dinheiro. O dinheiro compra sistemas, como sistemas de recursos humanos, e o dinheiro compra sistemas que geram economia de tempo.

O sucesso pela Via Expressa vem através da monogamia; e não dividindo a atenção entre esposas e amantes. É um casamento. Sim, a boa e velha monogamia. Foque em um negócio da Via Expressa e se dedique a ele com excelência.

RESUMO DO CAPÍTULO: DISTINÇÕES DA VIA EXPRESSA

- Pessoas com Síndrome de Tekel são oportunistas-poligâmicos que pulam de oportunidade para oportunidade;
- O fraco comprometimento com os negócios proporciona a você patrimônios também fracos. E patrimônios fracos não aceleram a riqueza;
- Os empreendedores mais bem sucedidos viveram para seus negócios e eram 100% comprometidos a eles;
- A monogamia nos negócios pode levar a uma poligamia bem sucedida.



Reúna Tudo: Dê uma Super Carga ao Seu Plano de Riqueza

*Suas escolhas são feitas em poucos minutos,
mas as consequências delas transcendem pela vida inteira.*

~ MJ DEMARCO

DÊ UMA SUPER CARGA À RIQUEZA

Uma viagem de mil milhas começa com um único passo. Eu joguei muita informação em sua direção e agora está na hora de reunir tudo e dar seu primeiro passo. Está na hora de começar seu processo com ações. Agora você possui as ferramentas psicológicas e matemáticas necessárias que te proporcionarão melhores oportunidades para alcançar a riqueza. Para começar sua viagem pela estrada financeira, aperte cinto com o **F-A-S-T-L-A-N-E-S-U-P-E-R-C-H-A-R-G-E-R**, que significa “Super Carga à Via Expressa” e é um acrônimo que representa o processo da Via Expressa.

1. FÓRMULA - Formula (**Fastlane supercharger**)

A riqueza é uma **Fórmula** e um processo sistemático de crenças, escolhas, ações e hábitos que formam um estilo de vida. A riqueza é um processo, e não um acontecimento.

2. ADMITIR - Admit (fAstLane supercharger)

Admita que o caminho para a riqueza predeterminado, o “Fique Rico Devagar”, é fundamentalmente falho por causa do Ganco Incontrolável Limitado e da matemática fraca que se baseia no tempo (Riqueza = Emprego + Investimentos no Mercado). Admita que o “Fique Rico Rapidamente” existe. Admita que não ter plano nenhum não é um bom plano. Admita que a sorte é o resultado do comprometimento.

3. PARAR E MUDAR – Stop and Swap (faStLane supercharger)

Pare de seguir os mapas errados. Pare de fazer o que você tem feito. Pare de vender sua alma por um fim de semana. Pare de pensar que sua previdência e os fundos mútuos o deixarão rico. Troque mapas ineficientes pelo mapa da Via Expressa. Mude sua postura de consumidor para uma de produtor.

4. TEMPO – Time (fasTlane supercharger)

O **T**empo é o patrimônio mais importante da Via Expressa – mais especificamente, tempo livre. Invista em atividades que garantirão a você tempo livre. Evite ladrões de tempo, como dívidas parasitas que transformam tempo livre em tempo comprometido. Invista tempo em um sistema de negócios que pode transformar tempo comprometido em tempo livre. Tome decisões considerando o tempo com um fator decisivo.

5. VANTAGEM – Leverage (fastLane supercharger)

Tire vantagem de uma matemática controlável e ilimitada para criar riqueza. Não há forma de vantagem na equação da riqueza da Via Lenta, que é baseada no tempo (pagamento por hora, por ano, por mês, retornos anuais, anos investidos). Se você não puder controlar a matemática que predetermina sua riqueza, nem acelerar os números em valores maiores, você não poderá controlar seu plano financeiro. A vantagem é obtida através de um sistema que realiza o trabalho por você.

6. PATRIMÔNIO E RENDA – Assets and Income (fastlAne supercharger)

A riqueza é acelerada explodindo sua renda e seu valor patrimonial por meio de um negócio que pode ser sistematizado e, posteriormente, vendido em um momento de liquidação. Viva com menos do que pode, mas busque expandir

suas possibilidades focando em sua renda e, simultaneamente, controlando seus gastos. O que cria milionários é o crescimento exponencial de renda e o valor patrimonial, e não o mero corte de gastos.

7. NÚMERO – Number (fastlane supercharger)

Qual é o seu **N**úmero? Quanto em dinheiro você precisará para viver o estilo de vida que escolheu? Determine seu número, quebre-o em partes menores, e comece a tornar isso realidade hoje. Comece poupando suas moedas de troco, abra uma conta de investimentos e coloque uma tabela em seu escritório para que você preencha e monitore constantemente seu progresso. Torne seu estilo de vida dos sonhos realidade colocando fotos que te inspirem em seu ambiente de trabalho. Por exemplo, se você quer ter uma casinha na beira do rio, encontre uma foto que traduza esta visão e coloque-a ao lado do seu computador, para que você a veja todos os dias. Faça suas visões do futuro parecerem uma realidade forçando-as em sua mente, para que você seja lembrado constantemente. Se seu sonho for uma Ferrari, compre uma miniatura do carro desejado e deixe dentro do seu automóvel ou em sua mesa. Faça seus sonhos se tornarem reais e inescapáveis!

8. EFEITO – Effect (fastlane supercharger)

Valorize o **E**feito e você será contemplado pela riqueza. A Lei do Efeito afirma que “Quanto mais pessoas você impactar em um ambiente de seu controle, mais dinheiro você ganhará.”. Impacte milhões e você ganhará milhões. Quando você soluciona necessidades a uma escala massiva, o dinheiro flui para sua vida. O dinheiro é um reflexo do valor.

9. VOLANTE – Steer (fastlane Supercharger)

O volante da vida é a escolha. A um dado momento, você precisa se comprometer à ideologia da Via Expressa, e esse comprometimento forma seu processo. A riqueza não é um acontecimento que se escolhe, assim como não se pode escolher perder 100 kg e em uma bela manhã acordar 100 kg mais magro. A forma como você dirige é o que determina se a Via Expressa é um estilo de vida ou um hobby para você. Para estimular boas tomadas de decisão em situações mais extremas, faça uso da ACPH e da MMPD. A potência da decisão é maior na juventude e enfraquece junto com a idade. Analise suas escolhas

passadas. Por que você está onde está? O que foi traiçoeiro em sua vida? Por que você está se afogando em dívidas? Se você não corrigir os erros do seu passado você estará condenado a repeti-los. Mudanças de comportamento começam com você refletindo sobre suas escolhas passadas e modificando-as no futuro para que reflitam o pensamento da Via Expressa. Torne-se responsável e assuma as consequências por suas ações.

10. SEPARAR – Uncouple (fastlane sUpErcharger)

Separe-se oficialmente da equação da riqueza da Via Lenta criando uma estrutura de negócio em uma entidade da Via Expressa favorável: uma Corporação C, uma Corporação S ou uma Corporação com responsabilidade limitada. Assim, sua entidade torna-se o corpo de seu sistema de negócio. Ela traz o lucro primeiramente para ela mesma e paga o governo por último. Ela sobrevive ao tempo e é independente do seu tempo. Esse é seu primeiro passo para criar um patrimônio.

11. PAIXÃO E PROPÓSITO – Passion & Purpose (fastlane suPercharger)

Com uma entidade de negócios e um valor definido sobre o que é necessário para manter seu estilo de vida dos sonhos, você precisará em seguida de **Paixão** e **Propósito**, o combustível que o motivará agir habitualmente. Não confunda “paixão” com “fazer o que ama”. A paixão queima sua alma e leva você a fazer o que for preciso. A paixão inunda você de empolgação e enfurece com as decepções. Algumas paixões são egoístas (eu quero uma Lamborghini) e outras são altruístas (eu quero ajudar crianças órfãs). Não importa qual for desde que ela seja forte o suficiente para queimá-lo e colocá-lo em seu processo.

12. APRENDER – Educate (fastlane supErcharger)

Você começa sua **Educação** na escola e depois vai para a faculdade. Decida nunca parar de aprender. O que você sabe hoje não é suficiente para você se tornar a pessoa que quer ser amanhã. Busque conhecimentos da Via Expressa que ajudem a construir e operar sistemas de negócios em ambientes sob o qual você tem controle. Vá para a biblioteca e navegue na internet. Informação é o óleo de sua jornada financeira. Realize leituras diárias em pequenas oportunidades que se tem dentro de outros blocos de tempo pré-existentes: no

ônibus, no metrô, ao se exercitar, no horário de almoço, pela manhã antes de ir trabalhar, ou enquanto espera em locais como correios, bancos etc.

13. ESTRADA – Road (fastlane superRcharger)

Entre em uma estrada da Via Expressa. Mas não se preocupe se você não conseguir decidir por qual estrada viajar; a estrada pode escolher você. Treine sua mente para ver necessidades e problemas. Observe seus pensamentos e linguagem, porque eles expõem necessidades não supridas, ou supridas de forma péssima. Você não precisa ter uma ideia genial; apenas encontre um problema, um ponto fraco, ou a falta de um serviço, e solucione. Muitos dos maiores negócios do mundo são baseados em produtos que já existiam; os donos solucionaram problemas de forma melhor. Quando você se foca em necessidades, problemas e inconveniências, os caminhos se abrem. Sim, a estrada escolhe você.

14. CONTROLE – Control (fastlane superCharger)

Controle seu plano financeiro, conforme exige o Mandamento do Controle. Se envolva com um negócio que você possa controlar completamente, desde os preços até as operações de marketing. Empreendedores da Via Expressa não cedem o controle sobre funções essenciais do negócio a estruturas de hierarquia porque eles é que são a estrutura de controle. Nade como um tubarão, e não como um peixe.

15. TER – Have (fastlane supercHarger)

Tenha o que os outros PRECISAM e o dinheiro fluirá para sua vida. Isso reflete o Mandamento da Necessidade. Você não conseguirá aumentar drasticamente sua renda se estiver perseguindo o dinheiro. Pare de perseguir o dinheiro porque ele engana quem o faz. Em vez disso, foque no que atrai dinheiro, e concentre-se em criar um negócio que solucione necessidades. O dinheiro vem quando você oferece valor. Deixe o egoísmo de lado e busque TER o que seu colega DESEJA. Quando você faz isso, o dinheiro flui para sua vida porque ele é atraído por aqueles que têm o que outros querem, desejam, buscam ou precisam.

16. AUTOMATIZAR – Automate (fastlane superchArger)

Automatize seu negócio e honre o Mandamento do Tempo. Desconecte seu tempo de seu negócio. As melhores mudas de sistemas que são árvores de dinheiro e fonte de renda passiva são sistemas de dinheiro, sistemas de arrendamento, sistemas de computador, sistemas de conteúdo, sistemas de distribuição e sistemas de recursos humanos. A chave para a automatização de qualquer negócio está nestas mudas.

17. REPLICAR – Replicate (fastlane superchaRger)

Replique seu sistema e honre o Mandamento da Escala. Entre em um campo onde você possa realizar tacadas certeiras. Para ganhar milhões, você precisa impactar milhões. Para impactar milhões, você precisa estar em um campo onde é possível atingir milhões! Seu produto, serviço ou processo pode ser replicado em escala global para alcançar a Lei do Efeito?

18. FAZER CRESCER – Grow (fastlane supercharGer)

Faça seu negócio crescer trabalhando-o de maneira multidimensional, como um jogo de xadrez. Construa uma marca, não um negócio. Trate o consumidor com seu chefe e transforme reclamações em oportunidades.

Ouça o mundo, pois ele é que oferece as melhores pistas sobre em qual direção você deve seguir. Resista à commoditização. Diferencie-se da concorrência. Sobressaia-se ao barulho. Foque em um negócio e em apenas um.

19. SAÍDA – Exit (fastlane superchargEr)

Tenha uma estratégia de saída. Passividade total alcançada por meio de um sistema de dinheiro é um destino da Via Expressa. Sistemas de dinheiro são melhor fundamentados em momentos de liquidação com valor patrimonial exorbitante. Saiba quando é hora de liquidar seu patrimônio, transformando dinheiro em papel em dinheiro real. Saiba quando é hora de descer do seu cavalo e aprender a cavalgar um novo.

20. APOSENTE, RECOMPENSE OU REPITA – Retire, Reward or Repeat (fastlane superchargeR)

Depois de liquidar seu patrimônio, aposente-se ou **R**epita o processo. Independentemente do que você escolher, **R**ecompense a si mesmo pelas

conquistas alcançadas durante a jornada inteira. Vendeu seu primeiro produto? Comemore! Saia para jantar fora, compre um charuto, beba uma cerveja. Atingiu \$ 100 mil em renda líquida? Presenteie-se com algo legal. Consegiu um novo investidor? Comemore com algo que te dê prazer. Passou de \$ 1 milhão? Tire férias. Passou dos \$ 10 milhões? Compre uma Lamborghini.

"AHM, SENHOR... ESTAMOS FECHANDO..."

A viagem pela Via Expressa não é um destino, mas uma jornada pessoal, e esta jornada se torna sua vida e seu processo. Você descobrirá que esta jornada vale a pena ser percorrida porque seus sonhos estarão vivos e terão chance de serem realizados. Não importa onde você começa, mas como você prossegue. Para viver uma vida excepcional, a porta da garagem está aberta – deixe para trás o passado que o mantém preso e pegue a estrada. Todos os Viajantes da Via Expressa começam com limitações parecidas em suas vidas repletas de turbulências.

Mas MJ, eu tenho uma montanha de dívidas de cartão de crédito!

Mas MJ, eu trabalho repondo produtos nas prateleiras de um supermercado!

Mas MJ, eu não tenho tempo livre depois do trabalho!

Mas MJ, minha esposa odeia minhas ideias de negócios!

Cuidado com esses “mas”, por que eles fazem você grudar seu traseiro no sofá e não fazer nada. Desculpas nunca fizeram ninguém rico, e todos nós temos algumas. Pare de ser como todo mundo e comece a agir. Faça uma escolha hoje que pode mudar o curso da sua vida para sempre.

Uau... Nós estamos aqui há um bom tempo, o sol já se pôs e o funcionário da cafeteria já virou a placa na porta escrito “fechado”. Quero agradecer a você pela companhia. Se você quiser discutir a teoria da Via Expressa mais a fundo, abra seu navegador e entre no site FastlaneEntrepreneurs.com ou no TheFastlaneForum.com. Se este livro te inspirou ou mudou sua vida, por favor, indique a um amigo ou me mande um e-mail para mj.demarco@yahoo.com!

Eu espero que o livro *A Via Expressa dos Milionários* tenha despertado seus sonhos e dado a eles uma nova chance para viver. Lembre-se sempre, se seu sonho estiver vivo, você já estará vivendo um sonho! Eu desejo tudo de bom para você, e talvez, quem sabe um dia, seu impacto no mundo ecoe através dos

404 anos e você possa refletir sobre aquela simples decisão feita há tanto tempo atrás... Aquela escolha de pegar um livro e lê-lo.

E quanto aos seus sonhos... Boa sorte e que Deus abençoe.

MJ DEMARCO

MJ DeMarco

Apêndice A

Reflexões de Leitores

MJ, eu sou um professor de ensino médio... Como eu posso adotar a Via Expressa?

Bom, primeiro entenda que isso não vai acontecer enquanto você estiver percorrendo sua estrada atual. Embora eu não sugira que você abandone seu emprego (ainda), eu posso sugerir que você abra outra estrada paralela na qual você possa viajar. Existe alguma coisa em sua área profissional que defina um problema o qual você pode solucionar? E se você inventasse um produto que qualquer escola do país precisaria ter em seu currículo? E se você escrevesse um livro direcionado para professores? Você poderia começar sua própria escola particular?

Se você não puder identificar uma necessidade paralela em sua estrada atual, existe qualquer outro problema que você consegue identificar em uma estrada diferente? Talvez um aluno seu mencione uma necessidade que precisa ser suprida. Você ouve as reclamações deles? Suas dificuldades, obstáculos e aflições? Necessidades estão por toda parte, e elas não precisam ser encontradas necessariamente em sua estrada atual.

As estradas se abrem somente quando você bate às portas delas. Além disso, como professor, você tem um acesso a tempo de forma mais flexível, algo que muitos outros não têm. Você sabe o quanto as pessoas adorariam ter férias duas vezes por ano junto com o período letivo? Tire vantagem deste tempo e crie uma nova estrada que pode chegar à Via Expressa.

MJ, meu vizinho meu é dono de um negócio há 19 anos. Ele nunca está em casa, nunca tem tempo para nada e com certeza não está rico. Ser dono de um negócio não garante riqueza!

Eu concordo. O problema do seu vizinho é que ele está em uma estrada que não leva à riqueza porque muito provavelmente viola o Mandamento do Tempo. Se seu negócio não conseguir se separar de seu tempo através de uma muda de árvore de dinheiro, ele é na verdade um emprego sem futuro.

MJ, atualmente eu tenho 12 mil em dívidas e estou levando as coisas com dificuldade. Por onde eu começo?

Comece compreendendo a fonte dessas dívidas. Por que elas existem? Como você chegou a esse ponto e acumulou 12 mil em débito? Sua acumulação de dívidas não foi um acontecimento, mas um processo que aconteceu ao longo de muitos anos. Você não acorda numa bela manhã e simplesmente tem 12 mil em dívidas! Suas escolhas o levaram a suas dívidas – as tantas escolhas de comprar com cartão de crédito em vez de pagar em dinheiro. Você escolheu comprar aquelas roupas supérfluas que estão no guarda-roupa. Você escolheu o carro luxuoso. Você escolheu correr com o tênis de marca. Ou talvez você viva em uma casa que é tão cara que você precisa pagar qualquer necessidade corriqueira, como verduras do mercado, com o cartão de crédito. Escapar das dívidas do cartão de crédito exige comprometimento ao processo em vez de ao acontecimento. Saia da Calçada e faça novas escolhas com o objetivo de impedir que suas dívidas continuem crescendo ou, melhor ainda, faça com que elas diminuam. Pague tudo em dinheiro. Se você não puder pagar em dinheiro, significa que você não pode pagar por aquilo.

Em segundo lugar, foque em sua renda. Encare-a. Você precisa ganhar mais dinheiro. Se você fosse dono de um negócio que lucrasse 15 mil todo mês, aquela dívida ainda seria um fardo tão pesado? Não, não seria. Você conseguaria quitá-la em semanas, e não em décadas. *Renda é a resposta*, com uma necessidade temporária de redução de despesas para impedir o crescimento das dívidas.

Comprometa-se em começar um negócio baseado em uma necessidade que você possa usar para expandir sua renda e se expor à equação da riqueza da Via Expressa. Sim, você pode precisar sujar suas mãos fazendo coisas que muitas outras pessoas acham repulsivas. Você precisará fazer o que a maioria

não fará. Há aqui duas possibilidades: você quer muito alcançar a Via Expressa ou não quer de verdade.

407

APPENDIX A – REFLEXÕES DE LETTORES

MJ, minha esposa e eu estamos viajando por duas estradas diferentes. Ela é uma Viajante da Via Lenta desde sempre, consumida pela noção de poupar cada centavo e viver uma vida de frugalidade, e eu sou um empreendedor ávido que quer um pouco mais do que a vida oferece. O problema é que essa minha “avidez” em busca de muitos negócios ao mesmo tempo não gerou nenhum sucesso até agora, e só serviu para causar turbulências em meu relacionamento.

Sua esposa já leu este livro? Caso tenha e, mesmo assim, não concorde com a filosofia da Via Expressa ou não queira participar dela, você pode ter decisões difíceis para tomar no seu futuro. Sua esposa é sua companheira para a vida inteira, e se suas estradas não são seguidas em paralelo, pode ser complicado continuar a viagem. Assim como nossas escolhas e sua potência, os relacionamentos também têm uma trajetória. Uma divergência de um grau em relação à estrada de sua companheira nos dias de hoje pode significar uma diferença de 90 graus daqui alguns anos.

Pessoalmente, eu não me interesso por relacionamentos que são “bons o bastante”, mas busco relacionamentos que dão poder a ambos os indivíduos para ser o melhor que podem. Eu não posso especular sobre a força de seu relacionamento; apenas você pode. Será que você e sua esposa conseguem se comprometer com alguns princípios comuns que podem servir como uma ponte entre suas filosofias divergentes? Como o valor do tempo, por exemplo? Como a importância da inteligência financeira? Como a necessidade de separar sua renda de seu tempo? Como os efeitos devastadores da dívida parasita? Talvez essas visões comuns possam ser fortes o suficiente para manter suas estradas atreladas, seguindo em direção a um mesmo objetivo.

E, finalmente, sua “avidez” pode ser um problema. Você é um oportunista-poligâmico se equilibrando entre 10 oportunidades diferentes? Seu negócio é como uma esposa. Pare de traí-la e dê a um negócio só toda a sua atenção. Você terá melhores retornos desta maneira. Racionar seu tempo entre amantes é uma tática lenta de aumentar sua renda e seu valor patrimonial.

MJ, e o mercado imobiliário? Você não o menciona muito... Ele é uma forma de Via Expressa?

Eu considero o mercado imobiliário como “Riqueza 1.0”, e para que ele seja uma forma de Via Expressa é preciso muito esforço e a manipulação com base nos Cinco Mandamentos. Isto é, você investe no mercado imobiliário por causa de uma necessidade ou porque é algo que sabe fazer? Um investidor do mercado imobiliário de sucesso recusa uma casa por que ela precisa ser reformada. Ele desenvolve um complexo de apartamentos porque a vizinhança precisa de um.

Além disso, o mercado imobiliário possui magnitude, mas é fraco em relação ao alcance. Isso significa que para o investimento ser bem sucedido, você precisa se envolver com múltiplos sucessos, ou com a insistência intencional. Uma pequena propriedade não deixará você rico, mas 200 acumuladas ao longo dos anos, pode. A acumulação não acontece em poucos anos, mas em muitos. Eu nunca conheci algum investidor do mercado imobiliário multimilionário de 22 anos, simplesmente porque esta é uma Via Expressa um pouco mais devagar que possui valores patrimoniais que não podem ser manipulados tão facilmente quanto outros tipos de negócios. O valor patrimonial é limitado pela magnitude, e é por isso que os investidores do mercado imobiliário mais ricos não são apenas mais velhos, eles também se focam em propriedades de alto valor. Você não vê o Donald Trump construindo casas para famílias de classe mais baixa, e sim grandes monumentos. Magnitude. O mercado imobiliário possui um excelente componente de desconexão do seu tempo e que sobrevive através dos anos. Apenas você pode determinar se o mercado imobiliário é uma estrada da Via Expressa pela qual você deseja seguir.

MJ, você está dizendo que eu não posso ficar rico trabalhando quatro horas por semana?

Claro que você pode, porque você define a liberdade dentro de sua trindade da riqueza. Se riqueza para você é viajar pelo mundo com 100 dólares na carteira e você tem uma boa habilidade de se dar bem com esquemas, subterfúgios, serviços de atendimento ao consumidor péssimos que funcionam uma vez por dia, permutas e outras práticas abomináveis, vá em frente. Se você acredita que pode ser dono de sua vida e cuidar das necessidades de sua família com 1 mil por mês, vá em frente. Houve momentos em que eu trabalhei quatro horas por semana? Com certeza, e em outros momentos, trabalhei até menos! A diferença é que eu havia investido muito trabalho para chegar a este ponto, e eu não estava

ganhando 1 mil por mês, mas 100 mil por mês. Eu nunca conheci nenhum multimilionário que se tornou bem sucedido investindo apenas quatro horas por semana do começo ao fim. Esta é uma rua de mão única: *trabalhadores de quatro horas semanais são frutos de árvores de dinheiro, mas árvores de dinheiro não crescem em quatro horas semanais de trabalho!*

MJ, e o marketing de afiliados? Ele se constitui como “Via Expressa”? Eu conheço umas pessoas que estão ganhando um bom dinheiro com esse tipo de programa.

O marketing de afiliados viola os Mandamentos da Entrada e do Controle e, se você conseguir subverter estas restrições, ele pode ser uma Via Expressa. Infelizmente, por si só, ele não é uma Via Expressa. Oh, que blasfêmia! Eu fui castigado em alguns fóruns de marketing de afiliados por causa de minha posição em relação a esses programas. Engraçado como eu é que sou taxado de imbecil enquanto eles é que perdem tempo varrendo a internet em busca de algum produto da Via Expressa (como o meu!).

Claro, eu não ignoro o fato de muitas pessoas que trabalham com marketing de afiliados conseguem ganhar um bom dinheiro; da mesma forma, eu não ignoro o fato de que ganhadores da loteria também recebem boas quantias. E, sim, existem algumas pessoas que fazem carreira dentro do marketing multinível que são milionárias. Meu ponto de vista não é absoluto; ele é sobre *probabilidades*. Sempre que você viola o controle, você abre mão dele. Quando um novo membro de marketing de afiliados entra para minha empresa e vende meu produto, ele me dá controle e eu tiro vantagem de uma entrada fraca. Sempre que você viola a entrada, você precisa ser excepcional.

Para cada afiliado ganhando 30 mil por mês existem 300 mil outros membros do programa ganhando menos de 100. Para cada afiliado que ganha 50 mil por mês existem outros 500 mil conseguindo menos de 100. Para cada vencedor da loteria que ganha 1 milhão existe 1 milhão de perdedores. Probabilidades! Se você acredita que pode desafiar as probabilidades e ser excepcional, vá em frente. E meus parabéns! Eu consigo pensar em vários profissionais de marketing de afiliados que valem milhões. Não é impossível, desde que você tenha um processo sólido!

Disciplinas que não são necessariamente da Via Expressa não são necessariamente inválidas ou evitáveis. Eu trabalho com matemática e probabilidades – é por isso que meu pão não está na cesta de outra pessoa. O

marketing de afiliados é um poderoso mecanismo para fazer seu negócio crescer; é por isso que eu defendo que você deve criar programas de afiliados aos quais as massas irão querer se associar, e não se *associar* a um deles.

MJ, você sugere que eu abandone a faculdade?

Isso vai depender do quanto ela custa, de sua maturidade, seus objetivos e os benefícios que esta decisão pode trazer. Se você quiser ser um médico, um engenheiro ou um enfermeiro, sim, você precisa da faculdade! Se você quiser inventar um produto que precise de significantes conhecimentos de engenharia, você provavelmente precisará do curso superior! Cuidado com a servidão à educação e saiba que os conhecimentos de uma faculdade não são um pré-requisito para a riqueza por que a educação formal às vezes pode trabalhar contra você. A força de qualquer aprendizado varia de acordo com o propósito desejado e com seu custo. Eu me formei na faculdade e não me arrependo. Em outras palavras, eu o faria de novo.

MJ, meu maior investidor disse que você é um ladrão de sonhos e que seu ponto de vista sobre marketing de rede é falho.

Ótimo, então continue seguindo os conselhos dele. Conte-me sobre como tudo se sucedeu daqui a cinco anos.

Eu tenho esposa e dois filhos para sustentar e não posso abandonar meu emprego. Onde eu posso encontrar tempo para entrar para a Via Expressa?

Tempo não é o problema – desejo e paixão sim. Você está bem preso à armadilha porque você tem responsabilidades. É assim que a Via Lenta ganha e o mantém encurralado em seu plano. Para se libertar, você precisa se comprometer e usar como força uma paixão insaciável que tenha valor pessoal para você e para sua família. Esta paixão fará com que você encontre tempo, seja bem cedo antes de ir trabalhar, até tarde depois de chegar, ou nos fins de semana. Sem uma paixão que queima você, seu desejo se manifesta apenas como um interesse, e não um comprometimento. Viajantes da Via Expressa Comprometidos criam riqueza, enquanto pessoas interessadas na Via Expressa criam desculpas.

MJ, quando você comprou sua primeira Lamborghini, isso deixou você feliz? Eu estou pensando em comprar um Porsche.

Carros e outros brinquedos caros não o deixarão feliz. Eu já era feliz quando comprei minha primeira Lamborghini, e ela serviu como uma recompensa (fastlane superchargeR). A felicidade se desenvolveu dentro do processo de conquistas, enquanto a compra em si foi apenas uma recompensa e um acontecimento. A conquista é um processo e é o bolo de sua experiência. Seu processo, criado com a busca de conquistas de forma apaixonada e em direção a objetivos específicos, é o que te deixará feliz, e não um carro! E quando isso acontecer, você pode se chocar com a realidade de que seu carro dos sonhos já não é mais desejado.

Eu sou uma mãe solteira e trabalho como dentista. Como eu posso entrar para a Via Expressa?

Independentemente de sua profissão, para viajar pela Via Expressa você precisa seguir os mandamentos NECET (Necessidade, Entrada, Controle, Escala e Tempo). Você pode criar um negócio que solucione uma necessidade em uma escala massiva? Em sua estrada atual (odontológica), existe alguma necessidade da indústria que poderia ajudar milhares de pessoas? Se você não puder expor uma necessidade ou uma solução para sua área de atuação, você precisará expandir sua mentalidade ao mundo inteiro e enxergar as outras estradas. Lembre-se, você não é apenas uma dentista; você é uma mãe, uma mulher, uma filha. Existem centenas de estradas dentro destes subgrupos. Pelo o que você é apaixonada? Política? Vida saudável? Jardinagem? Existem necessidades não supridas nestas esferas? Se você não puder encontrar uma nova estrada, deixe que um problema que precisa ser solucionado faça isso por você.

Começar um novo negócio é arriscado. Existe alguma maneira de minimizar este risco?

Sim. Entre para os negócios pelo motivo certo, e este deve ser o de preencher um vazio do mercado ou fazer algo melhor do que todos os outros. Negócios se tornam arriscados quando os empreendedores começam empresas se baseando em motivações falhas e egoístas. Lembre-se: os estranhos não se importam com seus sonhos. Nós somos naturalmente egoístas e buscamos satisfazer nossas necessidades e desejos. O risco se torna maior quando você entra para os

negócios sem uma necessidade, uma marca ou um propósito definido. O risco se torna maior quando você entra para os negócios para *fazer o que você ama* versus *fazer o que precisa ser feito*. O risco se torna maior quando você delega o controle sobre decisões importantes sobre seu negócio para outra pessoa. Sim, os negócios são arriscados por que os empreendedores perdem a perspectiva em relação ao propósito fundamental de um negócio, que é solucionar problemas e ajudar as pessoas. O lucro segue – ele não lidera.

MJ, está claro que você é controlador. Considerando que a Via Expressa é pressuposta em renda passiva proveniente de juros, como você lida com as taxas de juros se você não pode controlá-las? Se as taxas de juros forem zero, isso não invalida a Via Expressa?

Sim, quando o assunto é meu plano financeiro eu sou controlador, e você deveria ser também. Se você não estiver no controle, você pode se tornar dependente de alguma outra pessoa para garantir seu conforto e sua segurança. Eu não caio nessa. Em segundo lugar, eu concordo que não posso controlar as taxas de juros. Contudo, seu número (capítulo 37) deve ser alto o suficiente para acomodar variações dessas taxas. Mesmo em ambientes com taxas de juros baixíssimas, eu ainda consigo encontrar retornos seguros e previsíveis de 5% porque eu penso globalmente, e não localmente. Se seu dinheiro investido é pressuposto em 10% de retornos anuais, você está enganando a si mesmo e se tornará suscetível a ser prejudicado pelas taxas de juros. Deixe sua barra de expectativa baixa o suficiente para estar preparado para variações.

MJ, um bom mentor não pode ser uma forma de chauffeur da riqueza?

Mentores são recursos excelentes se eles forem procurados para fornecer direcionamento, e não como escoltas pessoais. Eu tive a oportunidade de ser mentor de certas pessoas, e algumas delas não estavam genuinamente interessadas em trabalho duro e sacrifício; elas queriam ter alguém para absorver os riscos e segurá-las pela mão durante o processo. Ter um mentor não serve para você terceirizar seu processo, mas para que você obtenha melhores direcionamentos durante sua jornada. Bons mentores são ventos favoráveis e acelerativos!

MJ, você não está sendo hipócrita falando mal de “extravagâncias materiais” enquanto descreve a Via Expressa por meio de itens materiais, como Lamborghinis e grandes mansões?

Não, porque a Via Expressa não é sobre comprar coisas, mas sobre liberdade, e a liberdade para comprar o que você quiser. Há uma diferença entre ser aprisionado por suas próprias coisas e comprar coisas porque você pode pagar. Se você puder desembolsar 300 mil em um carro e esta compra não abalar suas finanças, vá em frente.

MJ, eu estou em uma rotina fechada e não parece que há possibilidade de eu me libertar. Eu reponho prateleiras durante o dia e lavo pratos à noite. Parece que eu não consigo fazer progresso.

A mudança começa com suas crenças, porque elas ditam suas escolhas futuras. Se você quer fazer progresso, você precisa acreditar que pode. Você precisa escolher dar início ao seu processo e isso começa com uma simples escolha. Escolha começar a fazer escolhas melhores, e sua primeira escolha poderia ser uma análise de suas escolhas passadas. Por que você está onde está? O que tem sido traiçoeiro em sua vida e que te colocou em uma pia industrial lavando pratos?

Em segundo lugar, você precisa refletir sobre como você pode ajudar outras pessoas com seus talentos. Se você não tem talentos, você precisa adquiri-los. Você pode se tornar um especialista em qualquer coisa, desde que se aplique e estude com empenho. Isso é um fato. Infelizmente, este tipo de dedicação vem com um preço, que costuma envolver desligar a TV e sacrificar prazeres imediatos em prol de um futuro mais favorável.

Eu não me importo se você está esfregando vasos sanitários; se você solucionar as necessidades de muitos, você solucionará as necessidades de um. E quem é esta pessoa? É você.

Apêndice B

As 40 Diretrizes do Estilo de Vida da Via Expressa

EU...

1. Não devo considerar o “Fique Rico Rapidamente” como algo improvável.
2. Não devo deixar a Via Lenta enterrar meus sonhos.
3. Não devo permitir que defensores da Via Lenta contaminem minha verdade com seus dogmas.
4. Não devo determinar a Via Lenta como o plano, mas deixar que seja uma parte do plano.
5. Não devo vender minha alma por um fim de semana.
6. Não devo esperar nem procurar por um chauffeur para me levar à riqueza.
7. Não devo trocar meu tempo por dinheiro.
8. Não devo colocar o tempo no controle sobre meu plano financeiro.
9. Não devo abrir mão do controle sobre meu plano financeiro.
10. Não devo classificar o tempo como abundante e efervescente.
11. Não devo depositar minha fé em acontecimentos, mas em processos.
12. Não devo aceitar conselhos de gurus que determinam que devo seguir um mapa, enquanto para ficar rico precisarei usar outro.
13. Não devo usar os juros compostos para alcançar riqueza, e sim como forma de renda.
14. Não devo desrespeitar a passividade do dinheiro.
15. Não devo parar de aprender quando me graduar, e sim começar.
16. Não devo trazer o fardo da dívida parasita para minha vida.
17. Não devo jogar no Time dos Consumidores, mas entrar para o Time dos Produtores.
18. Não devo ignorar a plausibilidade dos meus sonhos.

19. Não devo seguir um caminho de dinheiro, mas um caminho de necessidade.
20. Não devo usar como combustível de minha motivação o amor, mas a paixão.
21. Não devo me focar nas minhas despesas, mas na minha renda.
22. Não devo ser pago por último, mas primeiro.
23. Não devo fazer o que todo mundo faz.
24. Não devo confiar em ninguém, mas permitir que minha confiança seja conquistada.
25. Não devo abrir mão do controle sobre meu negócio.
26. Não devo pegar carona, devo sempre buscar dirigir.
27. Não devo operar dentro de escalas limitadas e ambientes pequenos.
28. Não devo desonrar a potência de minhas escolhas.
29. Não devo nadar como um peixe em uma piscina, mas como um tubarão no oceano.
30. Não devo consumir primeiro. Devo produzir primeiro e consumir depois.
31. Não devo me envolver em negócios sem barreira de entrada, ou com barreiras fracas.
32. Não devo investir nas marcas de outras pessoas, e sim na minha.
33. Não devo dar crédito a ideias, mas à execução.
34. Não devo negligenciar meu consumidor para valorizar outras partes interessadas.
35. Não devo construir um negócio, mas uma marca.
36. Não devo focar minhas mensagens de marketing em características, mas em benefícios.
37. Não devo ser um oportunista-poligâmico: Foco!
38. Não devo encarar meu negócio como um jogo de damas, mas como um de xadrez.
39. Não devo viver com mais do que posso e devo buscar expandir minhas possibilidades.
40. Não devo viver sem a segurança de se ter inteligência financeira.

Apêndice C

Expanda Sua Via Expressa

A Via Expressa no Facebook!

<http://www.facebook.com/ViaExpressaDosMilionarios>

Artigos sobre a Via Expressa

<http://www.LibertacaoDigital.com>

A Via Expressa dos Milionários

<http://www.ViaExpressaDosMilionarios.com>

MJDeMarco

<http://www.MJDeMarco.com>

<http://www.twitter.com/MJDeMarco>

Comentários De Leitores



"Alguém finalmente teve coragem de falar a verdade sobre toda aquela besteira que existe por aí sobre o caminho de prosperidade..."



"Este livro é um enorme chamado para despertar – alguns daqueles gurus financeiros vão querer a cabeça desse cara!"



"Eu posso dizer com total sinceridade que, não importa se você já for rico ou se estiver à beira da falência; este livro vai mudar sua vida."

Escape da mediocridade financeira, abandone o emprego das 8h às 18h e avance 40 anos em sua estrada para a riqueza!

Você Comprou A Mentira De Viver 40 Anos Em Um Plano Financeiro?

Existe uma Via Expressa que leva à fortuna, um atalho pavimentado pela matemática, onde você pode VIVER RICO AGORA em vez de MORRER RICO MAIS TARDE. Até agora, você sofreu uma lavagem cerebral feita por uma legião de gurus financeiros que disseminam o dogma assassino de sonhos conhecido como o "Fique Rico Devagar". Seu plano sufocante promete riqueza na velhice por meio de apostas insensatas no mercado de ações, no mercado de trabalho e no mercado imobiliário. Rejeite o "esperar e rezar" como um plano financeiro; troque de faixa, vá para a Via Expressa, e acorde seus sonhos para a realidade.

- ✓ Porque o "Alcançar Riqueza em uma Cadeira de Rodas", trabalhando por 40 anos, com previdência, fundos mútuos e frugalidade impensada, dentre outros "conselhos de guru", são estratégias que nunca o deixarão rico.
- ✓ Porque a maioria dos livros sobre como ficar rico apenas enriquece o autor – e não você!
- ✓ Como se sentir verdadeiramente rico agora, mesmo se você estiver falido.
- ✓ Os 5 Mandamentos da Riqueza – como criar uma renda milionária!
- ✓ A causa Nº 1 que leva à pobreza – comece aqui e você pode mudar tudo!
- ✓ Como você pode fazer seu patrimônio líquido aumentar 400% ou mais; diga adeus aos miseráveis 8% de retorno do mercado de ações!
- ✓ Porque as besteiras ditas por gurus como "faça o que você ama", "siga sua paixão" e outros conselhos sobre se sentir bem são na verdade estradas sem saída, que não levam à riqueza.
- ✓ E mais outras 250 distinções sobre como escapar da pobreza e acelerar a riqueza!



MJ DeMarco é um multimilionário que construiu sua fortuna por conta própria. Empresário, investidor e escritor. MJ se aposentou novo, nos seus trinta e poucos anos, e atualmente mora na bela Phoenix no estado do Arizona. Ele tem uma grande paixão por carros velozes, manter-se em forma e a liberdade financeira proporcionada pela Via Expressa.

ViaExpressaDosMilionarios.com

TheFastlaneForum.com

LibertacaoDigital.com