

CARO LEITOR,

Queremos saber sua opinião sobre nossos livros.
Após a leitura, curta-nos no facebook/editoragentebr,
siga-nos no Twitter @EditoraGente e
no Instagram @editoragente e visite-nos no
site www.editoragente.com.br.
Cadastre-se e contribua com sugestões, críticas ou elogios.

Boa leitura!

ISBN 9788545203957

1. Finanças pessoais 2. Dinheiro 3. Riqueza 4. Sucesso I. Título

20-2447

CDD 332.024

*Dedico este livro, com todo o meu amor e meu carinho,
à minha querida mãezinha, que já não está mais aqui entre nós.*



*Agradeço a Deus em primeiro lugar,
à minha mãezinha querida que já não está mais aqui e
à minha família, minha maior riqueza e inspiração.
Agradeço às minhas lindas filhas Raissa, Pérola e Amanda;
ao meu filho, Rai; à minha linda esposa, Kenia;
e às minhas lindas enteadas, Astrid e Rafaela.*

SUMÁRIO

PREFÁCIO por Tiago Brunet

INTRODUÇÃO: Riqueza é uma escolha

O dinheiro flui

Você tem medo de quê?

Prepare seus potes

CAPÍTULO 1: Não somos preparados para lidar com dinheiro

Outras atribuições

Tentações e aprendizado

Chega o improvável

O sonho de consumir tira a paz de muitos

Novos caminhos

Medo de investir, receio de mudar

CAPÍTULO 2: Por que vivemos essa situação?

Crise localizada

Fatores históricos

Melhores e piores

Além do diploma

Valor x preço

Coragem para se desafiar

Meu próprio plano

CAPÍTULO 3: Calma, existe solução

O papel dos hábitos
Consuma com consciência
Foque as necessidades das pessoas
Você quer enriquecer ou pagar dívidas?
Busque trabalho
Os cinco princípios
Aspectos da riqueza
Tenha propósito

CAPÍTULO 4: Gastar com um propósito bem definido

Saber gastar
Padrões de comportamento
Metas e objetivos
Treino com dinheiro de mentira
Planejar é preciso
As despesas fantasmas
Hora de tomar uma decisão
Níveis de despesas
 Despesas obrigatórias fixas
 Despesas obrigatórias variáveis
 Despesas não obrigatórias fixas
 Despesas não obrigatórias variáveis
Inversão de valores
Jejum para prosperidade
Atitudes para economizar

CAPÍTULO 5: Saber fazer dinheiro

Desenvolva suas estratégias
A importância do plano de ação

Trabalho é dádiva
Produzir mais e melhor
Como está sua autoestima?
Fator financeiro

CAPÍTULO 6: Trabalhar o dinheiro que já fez

Paz financeira
Fazer com pouco dinheiro
Ingredientes para o sucesso
Momento de escalar
Será que existe riqueza fácil?
Multiplicar com inteligência
Investir corretamente
Cada dinheiro com um propósito
Use seu dom
Anote aqui os seus objetivos para investir!

CAPÍTULO 7: Preservar a vida

Você tem um plano para a sua saúde?
Pague pelo que faz sentido
Faça um seguro de vida
O paradoxo do seguro
Proteja sua aposentadoria
Cuide dos seus bens

CAPÍTULO 8: Ampliar as oportunidades

O poder da informação
Você está preparado?
O papel do mentor
Como funciona uma mentoria?
Crie suas oportunidades

CAPÍTULO 9: Riqueza não é um milagre, é um processo

- O que o move?
- O processo da riqueza
- Tijolo por tijolo
- Discos e riscos
- Hora de empreender
- Preços a serem pagos
- Reconhecimentos
- Treine sua renúncia
- Qual é o seu perfil?
- Tenha um plano B
- Busque inspiração

CAPÍTULO 10: Prepare o seu legado

- Legado e multiplicação
- Dilemas da herança
- Dinheiro e felicidade
- Você está pronto?

PREFÁCIO

Por Tiago Brunet

Desde pequeno meu pai me ensinou que dinheiro é algo altamente espiritual.

Nunca entendi isso até começar a viver a influência da sabedoria (que é a arte de pensar como Deus pensa) na prosperidade financeira aqui na Terra.

Trabalho, empreendedorismo, inteligência financeira e networking contribuem para o crescimento econômico do ser humano.

Porém, nada substitui a sabedoria.

O homem mais rico do mundo, rei Salomão (Israel – 1000 a.C) em seu livro de Provérbios ressalta no capítulo 4, verso 7, que “a sabedoria é a coisa principal”.

Sabemos que dinheiro é apenas uma ferramenta para a construção de nossos objetivos. Dinheiro é um servo dos nossos sonhos, e não o objetivo deles.

Porém, o dinheiro afeta diretamente a vida emocional e espiritual de quem não é treinado para a prosperidade.

Sim, ser próspero de verdade exige treino.

Até porque, prosperidade não é apenas ter dinheiro, mas TUDO de que você precisa para cumprir o seu propósito nessa terra.

O dinheiro facilita a caminhada, mas não lhe dá destino.

O dinheiro potencializa o que você carrega dentro. Então, cuidado!

O que tem de ruim em você é exposto quando o dinheiro chega. Mas o que tem de bom também.

Dinheiro não muda pessoas, apenas as expõe.

Por isso, espiritualidade e sabedoria devem ser suas guias nessa jornada de riqueza. Só assim, você será mais do que rico, FELIZ.

Roberto Navarro, que é um amigo de longa data, acertou em cheio neste livro. Trazendo conceitos atuais e milenares ao mesmo tempo, princípios imutáveis, porém práticos.

Deixa eu ensinar algo a você: a melhor semente do mundo não prospera em terra árida.

Ou seja, o conteúdo deste livro só terá efeito se o seu coração estiver aberto como terra adubada pronta para receber essa mensagem.

Desejo paz e prosperidade!

Tiago Brunet

Escritor best-seller, palestrante internacional,
fundador da Casa de Destino e
mentor do Clube de Inteligência.

INTRODUÇÃO

Riqueza é uma escolha

O dinheiro flui

Você tem medo de quê?

Prepare seus potes

RIQUEZA É UMA ESCOLHA

Olá, querido leitor, tudo bem? Por você estar com este livro em mãos e dedicar seu tempo e carinho aos meus ensinamentos, saiba que já o considero um amigo. Posso garantir a você que não é exagero quando digo que esta leitura pode mudar sua vida e deixá-lo rico. A riqueza, afinal, é uma escolha. Lembro que a primeira vez que eu disse que

enriquecer era uma escolha foi em 2013. Não demorou e observei diversos outros educadores financeiros adaptando seus discursos para dizer exatamente aquilo que eu havia desenvolvido.

No entanto, trata-se de um debate polêmico. Sei disso porque, sempre que relanço a minha palestra sobre esse assunto, não são poucas as mensagens negativas que recebo. Há também livros que abordam o tema, como *Só é pobre quem quer*¹, da Fundação Napoleon Hill. Contudo, em trinta e sete anos de trabalho, a cada dia que passa me convenço mais de que ser rico realmente é uma escolha, o que posso afirmar com base na experiência de ter formado cerca de 110 mil alunos em meus treinamentos.

Muita gente, no entanto, rebate esse pensamento e, em tom de crítica, diz: “Ah, duvido que alguém queira ser pobre”. Ou: “Eu escolhi ser rico e não sou”. Ou ainda: “Se fosse fácil assim, todo mundo seria”. Tais comentários, porém, não são nem os piores. Quando toco nesse assunto, há quem parta para a ofensa ou use palavrões, o que demonstra falta de educação e uma profunda amargura. Para esses, só desejo sorte em cada jornada.

Mas por que a riqueza é uma escolha? Vamos fazer uma análise e, inclusive, utilizar um daqueles comentários que citei anteriormente para entender. Imagine, portanto, o seguinte diálogo, que, lhe asseguro, é feito com base em fatos reais. Se alguém me dissesse: “Eu escolhi ser rico e não sou”, eu perguntaria o que esse indivíduo está fazendo para chegar ao seu objetivo. No caso de uma resposta em que ele me diga que está em um trabalho com um salário estável e sem possibilidade de crescimento, posso afirmar, com 100% de certeza, que essa pessoa não está indo em direção à riqueza.

Quem afirma que quer ficar rico, portanto, deve considerar as atitudes diárias que o direcionam para esse objetivo – fazer investimentos, por exemplo, mesmo que sejam pequenos e estejam de acordo com o que cabe no bolso de cada um. Você pode até pensar que não vale a pena investir com pouco dinheiro, mas proponho uma reflexão que explicará muito: você vai esperar ter muito dinheiro para

começar a investir ou será que tem pouco justamente porque nunca começou?

Façamos uma análise: imagine um rapaz de 25 anos que, na carteira, tenha R\$ 200 em dinheiro. Como muitos, ele também quer ser rico, mas ainda não sabe exatamente como e, muito provavelmente, está gastando dinheiro da maneira errada.

Para ser rico, é necessário renúncia. Não adianta apenas falar. É preciso ter atitudes e tomar decisões para avançar. São seus comportamentos que vão fazer com que as pessoas vejam você de uma maneira diferente, e suas crenças sobre si mesmo irão guiá-lo pelo caminho certo ou errado. Sabendo disso, acredite em você! Concentre-se em fazer e conquistar seus resultados. Naturalmente, aqueles ao seu redor perceberão a diferença.

A autoridade, sobre qualquer aspecto, é sempre algo a ser construído; é decorrência dos resultados de cada um. Aquilo que falamos se confirma. Com a riqueza ocorre algo similar. Ela vem por meio de nossas atitudes e ações. Em um dos meus treinamentos, criei uma planilha que chamo de “Sentimento com o dinheiro”, cujo objetivo é que quem a utilize crie uma verdadeira compulsão por fazer dinheiro e eliminar gastos. Nela, há um campo para que você preencha e informe quanto dinheiro fez hoje: ou seja, todas as manhãs, deve acordar e pensar em quanto dinheiro vai fazer naquele dia. Isso o incentiva a imaginar: *Quais estratégias novas vou adotar para vender mais? Vou criar um novo produto? Quais benefícios levarei àqueles que podem me trazer dinheiro?* Tudo isso é estratégia.

**"A cada dia que passa me
convenço mais de que ser**

rico realmente é uma escolha...."

Aliás, uma explicação. No decorrer destas páginas, o leitor vai perceber que utilizo a expressão “fazer dinheiro” em vez de “ganhar dinheiro”, porque **ganhar** nos dá a ideia de algo que vem de graça, sem esforço: ganhar na Mega-Sena, ganhar um presente, ganhar algo do pai etc. Isso nos faz sempre esperar ganhar algo, de Deus ou de alguém, em berço esplêndido. **Fazer** dinheiro, por sua vez, tem a ver com produtividade, criação, está relacionado a ir atrás, em um sistema de geração de riqueza. Assim, nós não ganhamos nada; nós produzimos e somos merecedores daquilo que estamos produzindo.

O DINHEIRO FLUI

Existe um pensamento que afirma: “Tire o cifrão do olho, que o dinheiro aparece”. Isso, para mim, é bastante verdadeiro. Muitas vezes, faço *lives* por meio do meu ministério *Semeando prosperidades* com o objetivo de ajudar as pessoas, portanto tenho todo o cuidado para que não haja nenhum tipo de tom comercial no que digo. Por essa razão, durante essas transmissões, procuro até ignorar comentários como: “Legal, Roberto. Quero fazer seu curso, qual é o telefone?”.

Em sala de aula, porém, ao perguntar: “Como você conheceu nosso trabalho?”, muitos respondem que decidiram se inscrever por terem assistido às *lives* do meu ministério, algo que não fiz com interesse financeiro. Talvez, se tivesse feito uma campanha de marketing, não teria tido um retorno como esse. Quando estamos

fazendo a coisa certa, portanto, mesmo que não seja com foco em dinheiro, recebemos algo bom em troca.

Seja bem-intencionado, entregue com qualidade, tenha foco em beneficiar os outros; assim, mesmo que sem intenção financeira, você receberá oportunidades. Você pode dizer: “Ah, Roberto, mas não estou recebendo nada”. Oras, está fazendo a sua parte? Comece a agir e essa história vai mudar. Tudo, portanto, é uma escolha.

Tem gente que fala: “Não vou perder tempo ajudando os outros, pois eu é que preciso de ajuda”. Essa, contudo, é uma maneira egoísta de pensar. Como consequência, essa pessoa sempre vai precisar de ajuda, pois simplesmente não é assim que o dinheiro flui.

VOCÊ TEM MEDO DE QUÊ?

Quando digo que riqueza é uma escolha, devemos considerar algumas questões. Escolher significa abrir mão de algo para ficar com outra coisa. Para chegar a um destino, você terá de optar pelo caminho A ou B. Impossível ir pelos dois. Tal pensamento vale para tudo. Sair de um emprego ou seguir nele? Casar ou ficar solteiro? Ter ou não ter filhos? Cada decisão tem prós e contras, e, diante da necessidade de decidir, muita gente se amedronta.

Será que vou escolher a melhor alternativa? O que estarei perdendo por não ter ido pelo outro caminho? E você, como se comporta na hora de decidir por algo? Você pode estar pensando que alguém dificilmente diria ter medo ou alguma dificuldade de escolher entre ser rico ou pobre, certo? Não, com certeza, ninguém diria isso. No entanto, garanto que muitos têm medo de dinheiro. “Como assim, Roberto?” Eu explico.

Há quem tema passar pela vida sem deixar um legado; outros têm medo de falar em público, de viajar de avião ou de morrer. Pois saiba que tem gente cujo medo é ter dinheiro. Vamos imaginar alguém cujo salário mensal é de R\$ 7 mil. Em determinado mês, ele paga as contas

e nota que ainda sobraram R\$ 1.000 no banco. Sem entender, checa tudo de novo, para ver se não esqueceu algum boleto. Ao confirmar que está tudo pago, fica intrigado: *Será que me esqueci de comprar alguma coisa no supermercado?*

Ainda sem uma resposta, ele segue vasculhando a casa, tentando imaginar algo que possa estar faltando. Está quase certo de que deixou de fazer alguma coisa, o que explicaria aqueles R\$ 1.000 que sobraram do salário. Passada uma semana, no entanto, a quantia simplesmente evapora. E, se perguntarmos, o dono do dinheiro dirá que não faz ideia de onde o gastou. Isso é o que chamo de ter medo de dinheiro.

E há gente que parece ter um verdadeiro pânico de dinheiro, como se ele fosse até capaz de machucar alguém. Estou falando de quem acredita em afirmações como “o dinheiro é sujo” ou “rico não vai para o Céu”. Com tais crenças, esse indivíduo se torna uma espécie de condutor do dinheiro. Toda quantia que passa por ele acaba parando com outra pessoa.

Esse medo irracional o faz querer se livrar de todo o dinheiro para, assim, evitar qualquer mal que mantê-lo consigo poderia lhe trazer. Tudo isso envolve escolhas. Ao manifestar esse medo, quem acaba gastando deixa os outros ricos. Quando você compra um iPhone, fica mais pobre e a Apple se torna ainda mais trilionária. Ao compreender isso, você passará a fazer mais dinheiro entrar na sua conta e irá investi-lo.

Muitos, porém, buscam nos investimentos uma riqueza imediata. No entanto, isso não existe. Quem acreditar que enriquecerá da noite para o dia com aplicações pode quebrar a cara. As pessoas não ficam ricas com investimentos. Elas já possuem riqueza e multiplicam seu dinheiro. É gente que aplica R\$ 50 mil por mês. Quem investe R\$ 50 por mês não vai enriquecer, mas terá nisso uma forma de ampliar seus recursos. É preciso frisar: R\$ 50 é o início do processo. E o mais importante é você iniciar, não importa com quanto.

"Para ser rico, é necessário renúncia. Não adianta apenas falar. É preciso ter atitudes e tomar decisões para avançar."

O que recomendo, então, para quem tem esse segundo perfil? Foque investir em si mesmo. Você já comprou este livro, então merece meus parabéns. Adquira outros. Se atualmente não estiver estudando, passe a fazê-lo. Busque cursos, treinamentos, aumente sua capacidade de tomar decisões, fazer dinheiro, empreender, se relacionar com as pessoas, ter mais informações. Garanto que, nessa convivência, você terá um poder muito grande, irá se destacar mais e suas escolhas vão aproximá-lo da riqueza.

Em contrapartida, para quem busca enriquecer, uma atitude inadmissível é dizer que não gosta de ler, de ver um filme, de se relacionar com os outros, de empreender, de buscar informações. Poxa, a pessoa não gosta de nada? No fundo, ela está dizendo que não gosta de dinheiro e que quer ser para sempre escrava de um sistema. Costumo dizer que o dia 13 de maio, data em que foi abolida a escravidão no Brasil, em 1888, poderia servir para que todos se libertassem de um novo tipo de vida escrava.

Apesar de já celebrarmos mais de cento e trinta anos do fim daquela escravidão, temos ainda muita gente que vive sem ter atendidas as necessidades mais básicas, como alimentação, moradia digna, trabalho, roupas, transporte, educação para os filhos etc. Em pleno século XXI, uma grande parcela da população ainda não se

libertou. Isso é uma questão de escolha existente em todas as profissões ou atividades humanas.

Em qualquer área você encontra o rico e o pobre, indivíduos bem-sucedidos e malsucedidos. Existem igrejas gigantes e pastores ricos, assim como você vai achar igrejas pequeninas com pouquíssimos fiéis. Qual é a diferença, se Deus está nas duas? Da mesma maneira, há o dono do posto de gasolina que está quase fechando, enquanto outro possui uma rede com duzentos endereços. Ambos vendem combustíveis. E será que existe pipoqueiro pobre e rico? Pois eu te digo que conheço alguns que são multimilionários.

Isso vale para dentista, médico, advogado, enfim, para todos os campos. Mas o que os diferencia e pode explicar sucesso e fracasso? Pois eu digo que quem se destaca tem atitude, competência, criatividade, ousadia, capacidade, networking, as habilidades ligadas à riqueza que ele desenvolve. Já o fracassado, não.

Sobretudo, porém, eles são distintos pelas crenças que cada um carrega. Enquanto o medíocre segue preso em crenças antigas, de impossibilidade, sua versão bem-sucedida crê nas possibilidades e na vitória. São crenças que vão levá-lo a outro patamar, pois ele procura por isso. Jamais para no estágio atual. Sempre busca o próximo nível.

PREPARE SEUS POTES

Estamos apenas na introdução do nosso livro, mas já quero começar a compartilhar com você algumas dicas valiosas para ajudá-lo na sua jornada rumo à riqueza. Apresento, portanto, aquela que provavelmente é a metodologia mais famosa do Instituto Coaching Financeiro (ICF): a técnica dos potes. Quando a desenvolvi, minha ideia era criar uma metáfora financeira para uma meta, um objetivo que temos em nossa vida.

O princípio do pote está em você comprar qualquer coisa que queira, mas sem usar o dinheiro que já tem. Posso garantir que a

técnica funciona, pois a utilizo sempre que quero comprar um apartamento, um carro, uma moto, uma viagem ou até ir a um restaurante. Faço tudo isso sem tocar nos recursos que já existem, apenas usando dinheiro novo, criado a partir de uma nova fonte. Acredite, isso faz uma baita diferença nas finanças.

No entanto, antes de dar alguns exemplos de potes que criei, você precisa entender algumas características ligadas a esse conceito. O primeiro ponto para criar um pote é conhecer as habilidades que você tem e ter consciência de como pode aproveitá-las. Por exemplo, eu sempre tive facilidade de lidar com dinheiro e com pessoas. Diante disso, passo a identificar oportunidades que eu poderia transformar em produtos a serem criados.

Costumo pensar por setores, pois facilita todo o processo. Posso falar com investidores, pessoas endividadas, pobre, rico, quem tem renda extra, quem quer criar renda extra, empresário, empreendedor, profissional de marketing multinível. Portanto, a primeira coisa que você tem que fazer é saber quais são as suas habilidades. A partir delas, identifique como pode transformá-las em oportunidades de gerar novos negócios e novas fontes de renda. Como suas habilidades podem criar produtos ou serviços e lhe render dinheiro? Quem vai pagar para comprar seu produto ou contratar seu serviço?

Um exemplo do uso da técnica ocorreu quando quis comprar uma motocicleta Harley-Davidson, marca da qual gosto muito. Como não queria gastar um centavo do meu dinheiro, decidi criar um pote para adquirir a moto, que custava R\$ 52.700. Ao vê-la, na concessionária, perguntei ao vendedor se poderia pagá-la ao longo de trinta dias, por meio de depósitos na conta da empresa.

Ele concordou e acrescentou que, assim que o valor fosse integralmente pago, a Harley poderia ser retirada. Naquele dia, ao chegar ao meu escritório, Tiago, um dos funcionários da área de investimentos, me procurou para tirar uma dúvida. Disse que muita gente havia ligado desde cedo para perguntar especificamente sobre um tipo de aplicação. Ao ouvir aquilo, me ocorreu uma ideia e

questionei: “Tiago, muita gente costuma ligar para saber como eu invisto?”. E ele respondeu: “Nossa, um monte de gente, todos os dias”.

Pensei: *É isso!* Imediatamente, procurei um dos nossos vendedores de cursos do ICF e falei: “É o seguinte, você vai ligar somente para nossos ex-alunos e oferecer um treinamento de duas horas on-line comigo. O curso vai se chamar ‘Estratégias de Investimento de Roberto Navarro’, acontecerá no dia tal, vai custar R\$ 1.500 e nele vou mostrar como eu invisto meu dinheiro”. No mesmo instante, ele começou a vender.

A cada aluno, ele descontava a comissão, os impostos e fazia a transferência para a concessionária da Harley-Davidson. Apenas catorze dias depois, ele já havia conseguido R\$ 54 mil livres com o treinamento e a motocicleta estava paga. Quando cheguei à loja para retirá-la, comecei a ver acessórios da moto que me interessavam. A soma deles ultrapassava R\$ 20 mil, mas o vendedor verificou que nos EUA saíam pelo equivalente a R\$ 8 mil. Perguntei se, ao comprar no exterior, eles fariam a instalação aqui. O rapaz afirmou que somente antes da retirada da moto. Depois disso, haveria custos.

Falei para ele deixá-la ali, pois eu iria comprar nos EUA e voltar. Voltei para o escritório e falei para o vendedor que aquele treinamento sobre investimentos seria transmitido ao vivo de Las Vegas, nos EUA, e que ele passasse a vendê-lo com essa informação. A venda, que estava em R\$ 54 mil, saltou algumas semanas depois para R\$ 180 mil. Viajei para Las Vegas, onde fiquei uma semana, fiz o treinamento, passei, comprei os acessórios da moto e ainda retornei ao Brasil com quase R\$ 100 mil feitos a partir desse pote.

**"Fazer dinheiro, por sua vez,
tem a ver com produtividade,**

criação, está relacionado a ir atrás, em um sistema de geração de riqueza."

Repeti esse treinamento em Nova York e Orlando, também nos EUA. Nas duas ocasiões, os resultados foram bons, mas não chegaram aos R\$ 180 mil de Las Vegas e decidi tirá-lo do calendário. Conforme a procura por ele seguiu existindo, criamos o treinamento "Investidor Inteligente", um dos mais vendidos no ICF. Nele, há um professor para aulas on-line, que ensina todas as técnicas necessárias para investir de maneira eficiente, com as minhas estratégias.

Tudo isso a partir da técnica dos potes. Por essa razão, sempre digo que Deus não manda dinheiro, Ele financia projetos. O céu é o limite, mas você deve começar conhecendo suas habilidades e tendo projetos. Por meio disso, você vai desenvolver muita coisa. No entanto, veja, o conceito dos potes se baseia na construção de novas fontes de renda, isto é, em algo que eu não tinha antes. Não adianta você simplesmente separar uma parte do seu salário, por exemplo, para fazer uma viagem no final do ano. Isso seria apenas o cumprimento de uma meta.

A técnica dos potes dá certo? Sim, mas para quem tem disciplina, conhecimento e estratégia. Quem é indisciplinado pega a renda extra que criou e usa para viajar ou ir a restaurantes. No entanto, esse dinheiro é para ser multiplicado. Os potes podem proporcionar projetos incríveis, capazes de nos deixar cada vez mais ricos. Afinal, nós vivemos para ter mais, e não para ter menos.

Se você gostou da técnica dos potes, saiba que ela é apenas uma pequena amostra do que o espera neste livro. Nas próximas páginas,

vou deixar para você as minhas melhores orientações sobre dinheiro, com informações acumuladas em uma trajetória de trinta e sete anos de muito trabalho e dedicação. Agradeço desde já a confiança e faço algumas perguntas:

1. Você está pronto para conquistar a sua liberdade financeira?
2. Você acredita que sua vida deve ser próspera e abundante?
3. Você tem fé de que é capaz de transformar sua trajetória e buscar sempre o próximo nível?

Se suas respostas foram afirmativas, você está com o livro certo em mãos. Vou te apresentar a Ciência da Riqueza e as Múltiplas Inteligências Financeiras, uma metodologia com potencial de mudar verdadeiramente sua relação com o dinheiro, seus resultados, sua existência e a de sua família. Está pronto? Então, vamos continuar em nossa jornada rumo à prosperidade e à vida abundante. Ela está apenas começando. Para isso, basta me seguir. Vamos nessa. Espero você na próxima página.

1 LECHTER, S.; REID, G. *Só é pobre quem quer*. Curitiba: Fundamento, 2014.

CAPÍTULO 1

NÃO SOMOS PREPARADOS PARA LIDAR COM DINHEIRO

Outras atribuições

Tentações e aprendizado

Chega o improvável

O sonho de consumir tira a paz de muitos

Novos caminhos

Medo de investir, receio de mudar

NÃO SOMOS
PREPARADOS PARA
LIDAR COM

DINHEIRO

Quando digito estas linhas, em uma noite abafada em dezembro de 2019, os dados mais recentes divulgados sobre inadimplência revelam que nada mais nada menos do que 65,1% das famílias brasileiras estão endividadas,² segundo levantamento da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). São dívidas de cartão de crédito, cheque especial, cheque pré-datado, crédito consignado, crédito pessoal, carnê de loja, prestação de carro ou prestação da casa. O que esses impressionantes indicadores ajudam a decifrar é algo dramático: não somos preparados para lidar com dinheiro.

Portanto, muitos estão endividados em razão do despreparo em torno de um estímulo ao consumo que ocorreu no Brasil durante alguns anos em nossa história recente. Muita gente comprou casa e carro com parcelamento de longo prazo. Parecia um milagre. O cenário mudou, porém, a renda caiu e um exército de pessoas está em uma situação difícil. Com minha experiência em finanças, ao observar os movimentos de consumo há alguns anos, já imaginava que aquilo não seria sustentável.

No entanto, talvez você esteja se perguntando: como ele poderia saber? Bom, minha história pessoal é uma fonte desse conhecimento. Conquistei meu primeiro milhão aos 21 anos, em janeiro de 1991. E consegui isso empreendendo, pois não venho de família rica. Muito pelo contrário. Comecei a trabalhar aos 13 anos, em um posto de gasolina, onde lavava vidros de carro e calibrava pneus.

Antes de completar 16 anos, contudo, eu já tinha começado a empreender e garantir outras fontes de renda. Em paralelo ao trabalho no posto, por exemplo, passei a vender camisetas, discos e

*image
not
available*

pois fiquei sem dívidas. Esta foi uma grande estratégia. Pelos anos seguintes, continuei empreendendo e cheguei a ter vários postos simultaneamente. No entanto, não demorou e voltei a conviver com dívidas – dessa vez, muito maiores. Acredito que em um determinado momento cheguei a dever o equivalente a R\$ 20 milhões atualmente. Agora, no entanto, eu tinha um patrimônio para liquidar tudo aquilo. Fazia parte do meu giro do dia a dia.

Tinha os meus negócios, havia comprado apartamentos e construído imóveis. Comecei a fazer um monte de coisas ao mesmo tempo e, quando decidi vender tudo, a ideia de nunca mais trabalhar estava em minha mente. Pensei comigo: *Vou vender minhas coisas, pagar todas as dívidas e, simplesmente, ter independência financeira. Vou poder curtir a vida.* Esse era o meu objetivo. Estava com 32 anos.

Ao vender tudo, porém, acabei fechando um negócio que deu errado, pois fui vítima de golpistas. Com isso, perdi tudo o que havia conseguido ao longo dos anos, o que incluía uma rede com postos de gasolina, lojas de roupas e uma rádio. Pior, não me liberei das dívidas, pois sobraram mais de R\$ 10 milhões a serem pagos e fiquei com o nome sujo, algo que poderia se tornar um obstáculo para conseguir crédito e empreender. Naquele momento, contudo, não fui atrás de crédito, pois sabia que não conseguiria. Então, nem perdi meu tempo com isso.

Neste ponto, como você pode ver, já havia passado por todos os altos e baixos possíveis. Comecei com pouco dinheiro, do zero, fiz muitas dívidas e paguei todas, construí um patrimônio, vendi meus negócios e deu tudo errado. Quebrei. Conheci todas as fases da vida financeira pelas quais uma pessoa pode passar. Sabia como começar do nada e como recomeçar depois de dever milhões. Conhecia a realidade de ser rico, milionário e pobre. Tudo isso havia acontecido comigo, portanto eu tinha uma grande experiência no que se refere à vida financeira.

No entanto, apesar de ter ficado triste com o golpe e de ter perdido tudo o que tinha, lembro que não me preocupei. Para se ter

*image
not
available*

eu recusei aquilo, mesmo sem ter nada em vista. E fui aceitar o improvável, como veremos mais adiante. Mas sempre fazendo o quê? Obedecendo aos comandos de Deus na minha vida. Se não tivesse feito isso, eu teria aceitado logo de cara aquele primeiro emprego, e com certeza não teria ficado milionário. E hoje também não seria quem eu sou nem estaria onde estou.

Sobre o emprego em marketing, talvez eu chegasse a diretor de empresa, caso tudo desse certo. Já a proposta do posto, eu considerei bem mais difícil de recusar, pois era exatamente aquilo que eu sabia fazer, o que eu amava naquela época, onde cresci. No entanto, recusei. Qual foi a minha reflexão? O diabo nunca vai lhe enviar algo com aparência ruim, claramente desagradável. Pelo contrário, ele vai testá-lo nas coisas boas e das quais você gosta. Porque se fosse fazer isso com coisas ruins, ninguém cairia na conversinha dele. É assim que ele vai oferecer algo.

CHEGA O IMPROVÁVEL

Esse período ruim durou quatro meses. Depois disso, já comecei a respirar. Consegui uma renda mensal de R\$ 6 mil a R\$ 7 mil com marketing multinível, algo que eu nem sabia que existia. Este é um ponto importante. Nunca havia ouvido falar disso, mas foi o modo pelo qual recomencei. Conhecia a Herbalife apenas de nome, mas não sabia que aquilo era uma oportunidade de negócio. Aprendi ali. A partir daí, as coisas começaram a acontecer bem rapidamente. O trauma maior havia ficado para trás.

Como o marketing multinível surgiu na minha vida? Estava em um shopping e encontrei uma conhecida que tinha participado de um treinamento que eu também havia feito. Naquela época, jamais imaginava que eu iria dar treinamentos. E ela mostrou para mim um *shake* que estava vendendo. Após conversarmos um pouco, ela disse que eu também deveria vender aquele produto e emendou com uma

*image
not
available*

Por tudo isso, sei quando algo tem potencial de dar certo ou errado no que se refere a finanças. Minha trajetória me ensinou.

O SONHO DE CONSUMIR TIRA A PAZ DE MUITOS

Vamos voltar à realidade do Brasil. A verdade é que um trauma foi gerado na sociedade, pois, de repente, o sonho de consumo de muita gente se tornou pesadelo. Como na cultura brasileira sempre foi difícil o acesso ao crédito e as taxas de juros eram estratosféricas, no momento em que o governo facilitou um pouco esse caminho e derrubou o custo do dinheiro houve uma corrida desesperada das pessoas para consumir.

Para se ter ideia, em março de 2003, nos primeiros meses do mandato inicial do governo Lula (2003-2010), a taxa Selic era de 26,5% ao ano.³ Um ano depois, em abril de 2004, já havia caído para 16% ao ano. No início do segundo mandato, em abril de 2007, caiu para 12,5% ao ano. E durante nove meses, de 2009/2010, na reta final do governo Lula, atingiu 8,75% ao ano. A fórmula se repetiria ao longo do governo Dilma (2011-2016), com a Selic chegando a 7,25% ao ano de outubro de 2012 a abril de 2013. No entanto, em agosto de 2016, quando Dilma sofreu impeachment e deixou o governo, entregou ao sucessor, Michel Temer, uma taxa Selic de 14,25% ao ano.

O reflexo desse período de incentivo ao consumo em decorrência de taxas de juros mais baixas foi, entre outros, os seguintes pensamentos de muitos brasileiros: *Agora eu posso viajar. Posso ter um carro. Posso ter minha casa. Vou fazer meu curso de inglês. Vou me matricular na academia. Coloco meus filhos na escola particular. Compró roupas novas.* Podemos dizer que foi uma verdadeira festa. Eu chamaria de “a festa do despreparo”. Despreparo dos consumidores brasileiros, mas fruto da irresponsabilidade de uma política de governo que favoreceu o consumo sem criar oportunidades e estabilidade econômica, sem

*image
not
available*

comando antes de uma partida decisiva.

E ele está certo. Afinal, o medo aprisiona as pessoas, que, por segurança, resolvem permanecer onde estão, imobilizadas. O pensamento nesses casos é: *Eu sei que as coisas não estão boas, mas não estão tão ruins a ponto de eu mudar.* Entretanto, como saber de fato se a situação não está tão ruim a ponto de exigir mudança?

Quando não temos conhecimento sobre um assunto, como finanças, por exemplo, qualquer um que se apresenta como especialista nessa área se passa por inteligente. Como sempre digo, porém, os gerentes do banco não são os melhores conselheiros para falar de riqueza e dar dicas, uma vez que eles não costumam ser milionários. Por que muitos recorrem a eles para cuidar de suas economias?

Se estamos falando de investimentos, aliás, não faltam novidades. As fintechs e corretoras chegaram com tudo. Existe ainda um grande número de profissionais no mercado para ajudar: são agentes autônomos de investimento, coaches financeiros ou de investimentos, consultores financeiros. A mídia também está repleta de conteúdo sobre isso. Por exemplo, há muitos youtubers especializados. (Vale aqui um alerta que sempre faço: nesta área, é preciso separar quem sabe do que está falando daqueles que apenas dão palpites e produzem informação sem conhecerem o assunto de fato.)

E asseguro que ninguém precisa ter medo de que tudo isso acabe. Essa realidade vai crescer muito mais. Na verdade, quem terá de mudar seu método são os bancos tradicionais, para não perder clientes. No cenário atual, só continua pagando altas taxas para banco quem não quer sair de sua zona de conforto ou desconhece totalmente as alternativas existentes.

*image
not
available*

Já falamos um pouco sobre como um grande número de brasileiros se tornou praticamente refém das dívidas, algo especialmente preocupante em um cenário de desemprego alto. Agora, vamos analisar alguns fatores que nos ajudam a compreender melhor como chegamos a essa situação e os desafios a serem enfrentados diante desse cenário. Você verá que são muitas as razões que explicam o nosso quadro atual.

De início, é preciso dizer que as raízes do desemprego não são provenientes de uma única fonte. Portanto, embora haja uma forte relação com a falta de capacitação, também existem causas diretamente ligadas à economia do país. E digo isso porque, embora o desemprego seja algo que possa assustar muita gente, vemos que as taxas vêm diminuindo.

Há melhora de alguns indicadores nos últimos anos, sobretudo após 2016. No primeiro trimestre de 2017, foi registrada a maior taxa de desemprego do país desde 2012, quando 13,7% da população estava desocupada, o equivalente a 14,2 milhões de pessoas,⁸ segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). De lá para cá, isso foi mudando e chegamos ao trimestre encerrado em novembro de 2019 com uma taxa de 11,2%, a menor registrada desde o trimestre de abril a junho de 2016. E o principal fator para essa recuperação é o crescimento do Brasil.

Toda vez que um país passa por uma recessão existe uma consequente queda no consumo, reflexo direto das dificuldades financeiras que começam a se manifestar. Com isso, todas as empresas sofrem, uma vez que não vendem. E, no que se refere à economia, o coração de qualquer país no planeta é o empresário. Ao não conseguir mais arcar com seus custos de operação, a primeira ação que ele se vê obrigado a realizar é demitir, a fim de manter seu negócio funcionando e não fechar as portas.

Nesse ponto, a coisa se agrava, pois, com mais pessoas sem emprego, ou seja, sem salários, há menos dinheiro disponível. Por falta de recursos, muitas delas não conseguem mais pagar suas contas

*image
not
available*

recentemente, com a internet e, depois, com as mídias sociais, todos passaram a ver que alguns profissionais se destacavam em suas áreas e começaram a almejar esse sucesso. Dessa maneira, aumentou a procura por cursos e treinamentos elaborados por essas pessoas de destaque. Em contrapartida, há quem não acredite em si mesmo e ache que tudo isso é balela. Outros, ainda, pensam que Deus proverá tudo. Sem capacitação, saiba, nada vai acontecer.

MELHORES E PIORES

Feita a ponderação sobre o cenário econômico recente e as questões históricas por trás dele, vamos refletir a respeito da capacitação das pessoas. Qual sua relação com a perda de emprego? Imagine que você tenha uma empresa com dez vendedores e, diante de um momento de crise ou uma situação difícil, se veja forçado a demitir três funcionários para manter as contas e não operar com prejuízo. Olhando para a sua equipe, quem você vai escolher: os três piores ou os três melhores vendedores? Você é inteligente, certo? Portanto, demitirá os três piores.

Conclusão: na esmagadora maioria dos casos, é possível dizer que quem é demitido está na lista dos piores diante dos seus pares na função que desempenhava. Funcionário bom ninguém manda embora. Pelo contrário, você vai procurar um modo de aumentar o salário dele, sempre que possível. Em geral, a empresa demite o indivíduo que está dando trabalho ou que não está gerando o resultado esperado.

Dessa forma, ao excluirmos os casos em que a demissão é resultado do fechamento da empresa, muitos ficam sem emprego em razão da falta de preparo. Quando ela somente diminuiu o quadro, podemos dizer que aqueles que perdem sua ocupação estão na lista dos piores. Isso em termos de capacitação. No momento em que conseguirem mudar e passarem a entregar melhores resultados, não

*image
not
available*

Fazer cursos, participar de treinamentos para ser cada vez melhor e ter esperança de uma vida abundante. Nesse sentido, tudo está ligado à capacitação. Pense em alguém formado, por exemplo, na Fundação Getúlio Vargas (FGV), no Mackenzie ou em Harvard. São todas grandes universidades. Um indivíduo com um currículo assim, poderoso, fica desempregado? Na minha visão, só se quiser.

Uma pessoa com tal currículo pode até ficar sem emprego, caso demonstre ter fraquezas na hora de agir. Afinal, existem aqueles que são bons para estudar, tiram excelentes notas em provas, mas, ao serem exigidos, não conseguem executar determinada tarefa. Nessas circunstâncias, possuem conhecimento, mas não têm preparo.

Por vezes, há quem acredite que somente uma faculdade renomada já seja garantia de êxito na carreira. Pode significar a conquista de um primeiro emprego, mas, dali em diante, pode não ser suficiente, uma vez que você será avaliado pelo resultado que entregar.

Por tudo isso, as pessoas deveriam parar de apenas pensar em arrumar emprego e passar a considerar conseguir trabalho. O que isso significa? Preocuparem-se em ser as primeiras a chegar em um lugar, as últimas a sair e a entregar o melhor resultado dentre todos que trabalham ali. Ao fazer isso, lhe garanto, vão prosperar, serão bem remuneradas e nunca ficarão desempregadas.

Há ainda a seguinte situação. O indivíduo nos pede emprego e perguntamos: “O que você trouxe para agregar à empresa?”. Ele, porém, não tem o que mostrar, pois está somente pedindo emprego. Não tem resultados do próprio trabalho para apresentar nem o que acrescentar. No Brasil, insisto, existe o hábito de procurar emprego, mas de não querer trabalho.

É preciso entender que empresa é algo para dar lucro. Então, se você é funcionário de uma empresa e seu salário é de R\$ 3 mil por mês, você tem que trazer R\$ 30 mil para a empresa. Não dá para ficar fazendo figuração. Quem não trouxer, está na rua. A empresa não pode pagar salário por caridade. Nem ONG faz isso. Mostre produtividade (algo que nem todo mundo que busca emprego faz).