

PAI RICO PAI POBRE

NOVA EDIÇÃO ATUALIZADA
E AMPLIADA – COM 9 SEÇÕES
DE ESTUDO INÉDITAS

ROBERT T. KIYOSAKI



ALTA BOOKS
EDITORA
Rio de Janeiro, 2017

Pai Rico, Pai Pobre — O que os Ricos Ensinam a Seus Filhos sobre Dinheiro

Copyright © 2017 da Starlin Alta Editora e Consultoria Eireli. ISBN: 978-85-508-0148-3

Translated from original Rich Dad Poor Dad by Robert T. Kiyosaki. Copyright © 2011 by Robert T. Kiyosaki. ISBN 978-1-61268-017-0. This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC., the owner of all rights to publish and sell the same. PORTUGUESE language edition published by Starlin Alta Editora e Consultoria Eireli, Copyright © 2017 by Starlin Alta Editora e Consultoria Eireli.

CASHFLOW, Rich Dad, Rich Dad Advisors, ESBI, e Triângulo B-I são marcas registradas da CASHFLOW Technologies, Inc.

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

A editora não se responsabiliza pelo conteúdo da obra, formulada exclusivamente pelo(s) autor(es).

Marcas Registradas: Todos os termos mencionados e reconhecidos como Marca Registrada e/ou Comercial são de responsabilidade de seus proprietários. A editora informa não estar associada a nenhum produto e/ou fornecedor apresentado no livro.

Impresso no Brasil — 2017 - Edição revisada conforme o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 2009.

Publique seu livro com a Alta Books. Para mais informações envie um e-mail para autoria@altabooks.com.br

Obra disponível para venda corporativa e/ou personalizada. Para mais informações, fale com projetos@altabooks.com.br

Produção Editorial Editora Alta Books	Gerência Editorial Anderson Vieira	Produtor Editorial (Design) Aurélio Corrêa	Marketing Editorial Silas Amaro marketing@altabooks.com.br	Vendas Atacado e Varejo Daniele Fonseca Viviane Paiva comercial@altabooks.com.br
Produtor Editorial Claudia Braga Thiê Alves	Supervisão de Qualidade Editorial Sergio de Souza	Editor de Aquisição José Rugeri j.rugeri@altabooks.com.br	Vendas Corporativas Sandro Souza sandro@altabooks.com.br	Ouvidoria ouvidoria@altabooks.com.br
Equipe Editorial	Bianca Teodoro Christian Dannel	Ian Verçosa Illyabelle Trajano	Juliana de Oliveira Renan Castro	
Tradução (1ª edição) Maria José Cyhlar Monteiro	Copidesque (atualização) Carolina Gaio	Revisão Gramatical (atualização) Thamiris Leiroza Wendy Campos	Diagramação (atualização) Luisa Maria Gomes	

Erratas e arquivos de apoio: No site da editora relatamos, com a devida correção, qualquer erro encontrado em nossos livros, bem como disponibilizamos arquivos de apoio se aplicáveis à obra em questão.

Acesse o site www.altabooks.com.br e procure pelo título do livro desejado para ter acesso às erratas, aos arquivos de apoio e/ou a outros conteúdos aplicáveis à obra.

Suporte Técnico: A obra é comercializada na forma em que está, sem direito a suporte técnico ou orientação pessoal/exclusiva ao leitor.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

Vagner Rodolfo CRB-8/9410

K46p Kiyosaki, Robert T.

Pai rico, pai pobre: o que os ricos ensinam a seus filhos sobre dinheiro / Robert T. Kiyosaki ; traduzido por Maria José Cyhlar Monteiro. - 2. ed. - Rio de Janeiro : Alta Books, 2017.
336 p. : il. ; 17cm x 24cm.

Tradução de: Rich dad, poor dad
ISBN: 978-85-508-0148-3

1. Economia. 2. Finanças pessoais. I. Monteiro, Maria José Cyhlar.
II. Título.

CDD 332.024
CDU 330.567.2



Rua Viúva Cláudio, 291 — Bairro Industrial do Jacaré
CEP: 20.970-031 — Rio de Janeiro (RJ)
Tels.: (21) 3278-8069 / 3278-8419
www.altabooks.com.br — altabooks@altabooks.com.br
www.facebook.com/altabooks — www.instagram.com/altabooks

Capítulo 6

Lição #6: Trabalhe para Aprender — Não por Dinheiro.....	177
Seção de Estudo.....	193

Capítulo 7

Supere os Obstáculos.....	203
Seção de Estudo.....	221

Capítulo 8

Movimente-se.....	231
Seção de Estudo.....	253

Capítulo 9

Ainda Quer Mais? Aqui Estão Algumas Possibilidades.....	267
Seção de Estudo.....	273

<i>Ideias Finais</i>	279
Seção de Estudo.....	287

BÔNUS Seção Especial

Independência Financeira	295
--------------------------------	-----

<i>Glossário</i>	321
-------------------------------	-----

20 Anos... Retrospectiva

20 ANOS ATRÁS...

Os Beatles lançaram o álbum *Sgt. Pepper's Lonely Hearts Club Band* em primeiro de junho de 1967. Foi um sucesso imediato de público e crítica, permanecendo por 27 semanas no topo das listas de álbuns mais vendidos no Reino Unido e 15 semanas como o primeiro nos Estados Unidos. A revista *Time* declarou:

Sgt. Pepper's “descortina a história da evolução da música”. Ele ganhou quatro Grammys em 1968, incluindo Álbum do Ano — o primeiro álbum de rock a receber esse prêmio.

Pai Rico, Pai Pobre foi lançado 20 anos atrás, no meu aniversário de cinquenta anos, em oito de abril de 1997. Diferentemente dos Beatles, o livro não foi um sucesso instantâneo de público. Ele não foi aclamado pela crítica. Na verdade, o lançamento do livro e a tempestade de críticas que se seguiu foram exatamente o oposto.

Pai Rico, Pai Pobre, originalmente, foi uma publicação independente, porque todas as editoras o recusaram. Algumas cartas de recusa que recebi tinham comentários como: “Você não sabe do que está falando.” Aprendi que a maioria dos editores se parece mais com o meu pai pobre, altamente educado, do que com o pai rico. A maioria das editoras discordou das lições financeiras do meu pai rico... assim como o pai pobre fez.

De 20 Anos para Cá

Em 1997, *Pai Rico, Pai Pobre* era um aviso, um livro de ensinamentos sobre o futuro.

Vinte anos atrás, milhões de pessoas ao redor do mundo estavam mais conscientes dos avisos do meu pai rico e das suas lições sobre o futuro. Olhando o passado, vemos o futuro, muitos disseram que suas lições eram proféticas e de fato as previsões se tornaram reais. Algumas dessas lições são:

A Principal Lição do Pai Rico:

“Os ricos não trabalham por dinheiro.”

Vinte anos atrás, algumas editoras recusaram o meu livro por não concordarem com a principal lição do pai rico.

Hoje, as pessoas estão mais atentas à crescente distância entre os ricos e todos os outros. Entre 1993 e 2010, o acréscimo de mais de 50% da renda nacional norte-americana se destinou a 1% das pessoas, que são as mais ricas. Desde então, as coisas só pioraram.

Economistas da Universidade da Califórnia descobriram que 95% da renda percebida entre os anos 2009 e 2012 também foi para aquele 1%.

A lição: O aumento na renda está indo para os empresários e investidores, não para os empregados — não para aqueles que trabalham por dinheiro.

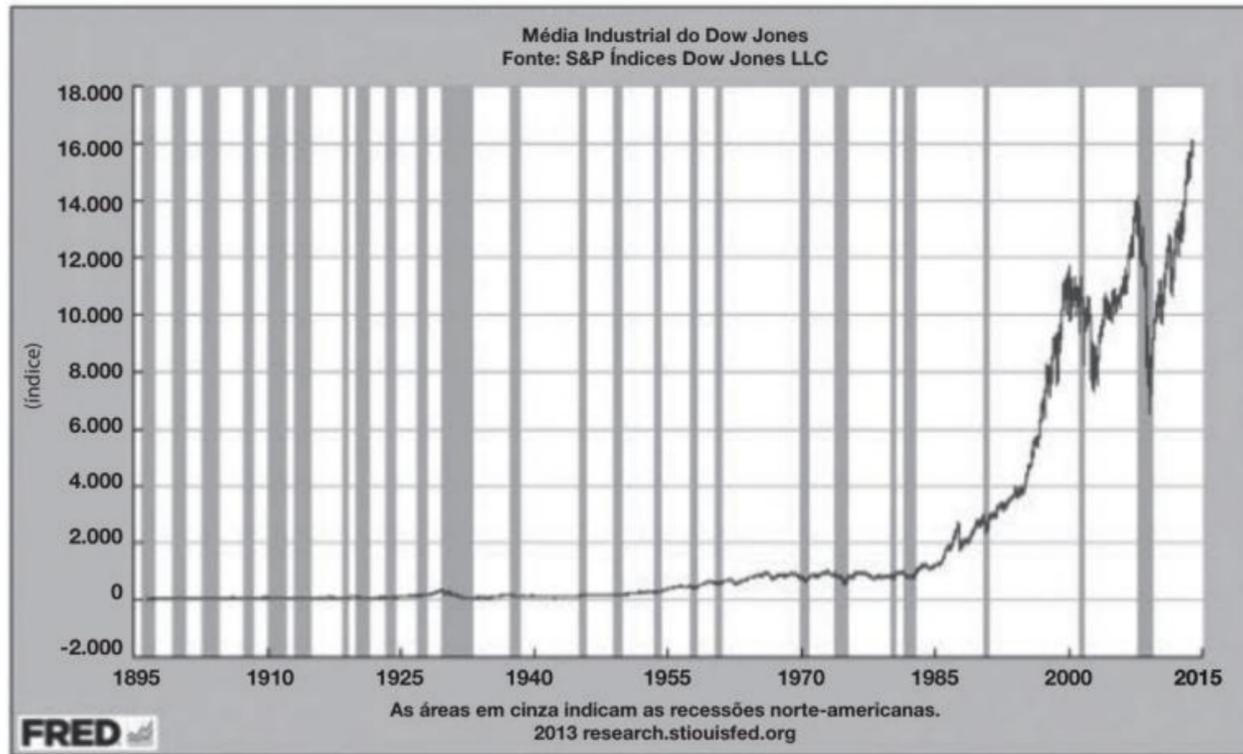
Lição do Pai Rico: “Poupadores são perdedores.”

Há vinte anos, a maioria dos editores discordou veementemente das lições do pai rico. Para as classes médias e baixas, “poupar dinheiro” é uma religião, a salvação financeira da pobreza e a proteção frente a um mundo cruel. Para muitas pessoas, dizer que poupadores são “perdedores” é como falar o santo nome de Deus em vão.

A lição: Uma imagem vale mais do que mil palavras. Veja o gráfico dos 120 anos da média industrial do Dow Jones e entenderá por que os poupadores se tornam perdedores.

A imagem mostra como foram as três grandes quebras do mercado de ações nos primeiros dez anos deste novo século. O gráfico na próxima página ilustra essas crises.

120 Anos de Dow Jones

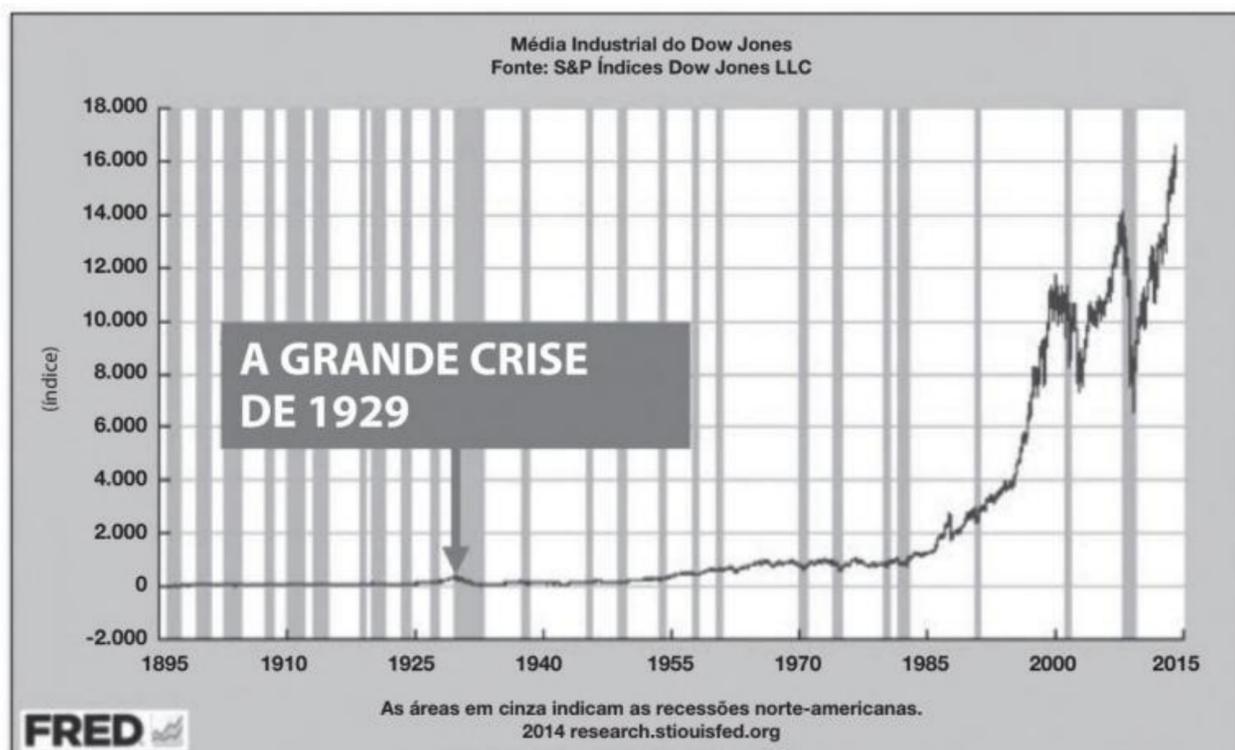


Período de 1895 a 2015

A primeira quebra foi a crise pontocom, por volta do ano 2000. A segunda e a terceira foram a crise do mercado imobiliário de 2007, seguida pela dos bancos, de 2008.

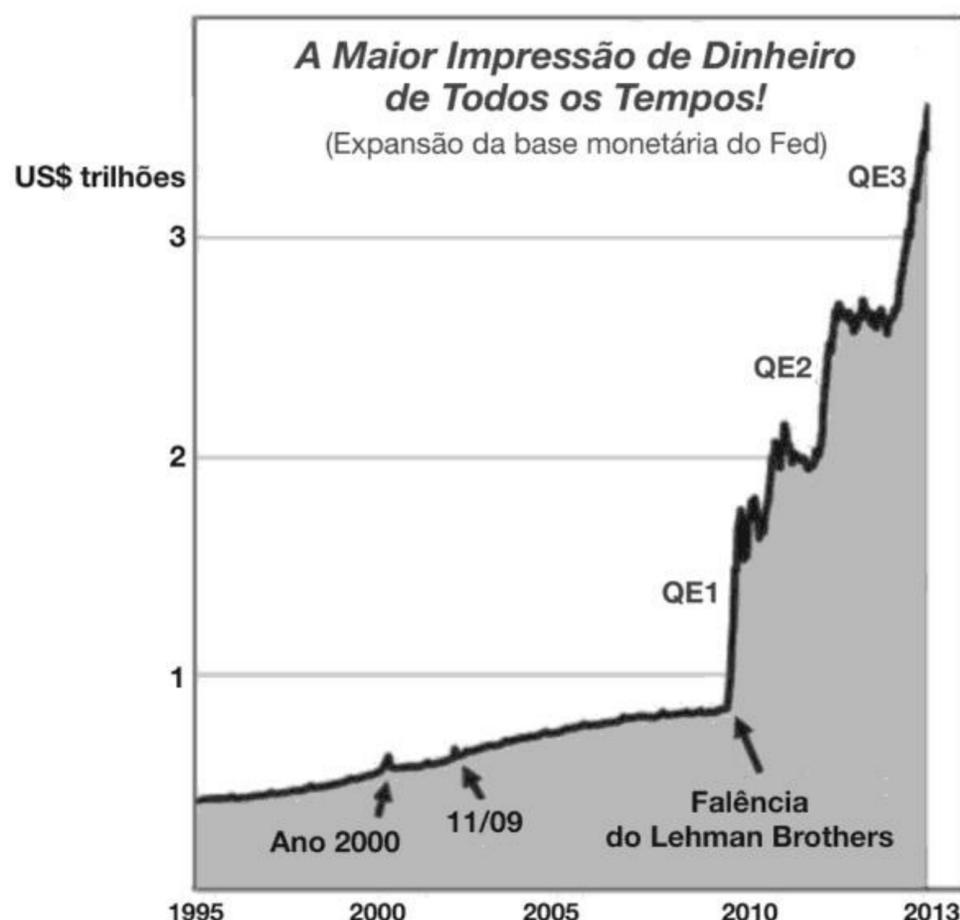
A Grande Crise de 1929

Ao comparar as três primeiras crises do século XXI à de 1929, você tem a dimensão do quão “gigantes” elas foram.



Imprimir Dinheiro

O gráfico abaixo mostra que, depois de cada crise, o governo norte-americano e o *Federal Reserve*¹ começaram a “imprimir dinheiro”.



Salvem os Ricos

Entre os anos 2000 e 2016, como tábua de salvação da economia, os bancos ao redor do mundo passaram a cortar os benefícios fiscais e a imprimir dinheiro.

Enquanto nossos líderes queriam nos fazer acreditar que estavam salvando o mundo, na realidade, os ricos estavam salvando a si mesmos e varrendo as classes médias e baixas para baixo do tapete.

Atualmente, os benefícios fiscais em muitos países estão abaixo de zero, e é por isso que os poupadores perdem. Hoje, os grandes perdedores são os pobres e a classe média, as pessoas que trabalham por dinheiro e poupam para o futuro.

¹ Ou Fed, o Federal Reserve é a instituição norte-americana equivalente ao Banco Central do Brasil. (N. E.)

Lição do Pai Rico: “Sua casa não é um ativo.”

Vinte anos atrás, em 1997, toda editora que recusou o meu original criticou a lição do pai rico segundo a qual “sua casa não é um ativo”.

Dez anos depois, em 2007, quando os credores começaram a inadimplir os empréstimos de alto risco para financiamento, a bolha imobiliária explodiu e milhões de proprietários descobriram do pior jeito que essa lição é verdadeira. Suas casas não eram “um ativo”.

O Problema Real

Muitas pessoas não sabem que a crise do mercado imobiliário não é uma crise imobiliária de fato.

Os pobres não causaram a crise, mas sim os ricos. Estes criaram produtos de engenharia financeira, conhecidos como derivativos — produtos que Warren Buffett chamou de “armas de destruição financeira em massa”. Quando eles começaram a explodir, o mercado imobiliário quebrou... e, os pobres, credores de alto risco foram responsabilizados.

Em 2007, foram estimados US\$700 trilhões em derivativos financeiros.

Hoje, a estimativa é de US\$1,2 quadrilhão. Em outras palavras, o problema real se tornou maior, não melhor.

Lição do Pai Rico: “O motivo de os ricos pagarem menos impostos.”

Há vinte anos, alguns editores criticaram *Pai Rico, Pai Pobre* por levar a público como e por que os ricos pagam menos impostos. Um deles afirmou que isso era ilegal.

Dez anos mais tarde, em 2007, o presidente Barack Obama concorreu à reeleição contra o ex-governador Mitt Romney. Quando foi divulgado que o presidente Obama pagava aproximadamente 30% de sua renda em impostos e o ex-governador Romney, menos de 13%, Mitt Romney entrou no declive que lhe custaria a eleição. Os impostos, mais uma vez, foram o foco das eleições presidenciais norte-americanas de 2016.

Em vez de entender por que pessoas como Mitt Romney e o presidente Donald Trump pagam menos impostos *legalmente*, as classes médias e baixas sentiram raiva.

Mesmo que o presidente Trump prometa reduzir os impostos para os pobres e a classe média, a realidade é que os ricos sempre terão benefícios fiscais. A razão pela qual os ricos pagam menos impostos decorre da principal lição do pai rico: “Os ricos não trabalham por dinheiro.” Enquanto as pessoas trabalharem por dinheiro, pagarão impostos.

Quando a presidenciável Hillary Clinton prometeu reduzir os impostos para os ricos, ela se referia àqueles com rendas altas — como médicos, atores e advogados — não aos realmente ricos.

Vinte Anos Atrás

Embora não tenha sido um sucesso imediato, como o álbum *Sgt. Pepper's*, dos Beatles, *Rich Dad Poor Dad* entrou para a lista de best-sellers do *New York Times* no ano 2000 e ali permaneceu pelos sete anos seguintes. Ainda em 2000, Oprah Winfrey me fez um convite. Eu estava na *Oprah!* por uma hora inteira, e, como dizem: “O resto é história.”

Pai Rico, Pai Pobre se tornou o principal livro de finanças pessoais da história, e as vendas da série *Pai Rico* foram estimadas em torno de 40 milhões de cópias ao redor do mundo.

O Pai Rico Realmente Existiu?

Milhares de pessoas já me perguntaram: “O pai rico realmente existiu?” Para responder a essa pergunta, você pode ouvir o filho do pai rico, Mike... quando ele foi convidado ao programa *Rich Dad Radio Show*. Você pode encontrá-lo em Richdadradio.com (conteúdo em inglês).²

² A Editora Alta Books não se responsabiliza pela manutenção e conteúdo no ar de eventuais websites indicados pelo autor deste livro. (N. E.)

Universidade do Pai Rico

Pai Rico, Pai Pobre foi escrito da forma mais simples possível, então quase todo mundo consegue entender as lições do meu pai rico.

Para aqueles que quiserem aprender mais, como parte dessa celebração de 20 anos, eu escrevi *Why the Rich Are Getting Richer — What Is Financial Education... Really?* (“Por que os Ricos Estão Ficando Mais Ricos — O que É Educação Financeira... Realmente?”, em tradução livre).

Why the Rich Are Getting Richer detalha em pormenores o que o pai rico realmente ensinou a seu filho e a mim sobre dinheiro e investimentos.

Why the Rich Are Getting Richer é o *Pai Rico, Pai Pobre* para estudantes de nível superior... é a universidade dos alunos da *Rich Dad*.

Um Aviso... e um Convite

Embora eu tenha feito o meu melhor para manter *Why the Rich Are Getting Richer* o mais acessível possível, o que os ricos fazem de fato já não é tão simples ou fácil de explicar. Entender como eles atuam requer uma educação financeira sólida, que não é ensinada nas escolas.

Sugiro ler *Pai Rico, Pai Pobre* primeiro e, então, se quiser aprender ainda mais, *Why the Rich Are Getting Richer* talvez seja para você.

Obrigado... por 20 Anos Incríveis

Para todos os nossos leitores, do passado, presente e futuro...

todos nós da *Rich Dad* dizemos:

“Obrigado... por 20 anos incríveis.”

A nossa missão é *eleva o bem-estar financeiro da humanidade...*

e isso começa com uma vida e uma pessoa de cada vez.

PAI RICO, PAI POBRE

*Tendo dois pais, tive a escolha
entre pontos de vista contrastantes:
a visão de um homem rico e a de um pobre.*

Tive dois pais, um rico e outro pobre. Um era muito instruído e inteligente. Tinha Ph.D. e fizera um curso universitário de graduação, com duração de quatro anos, em menos de dois. Foi então para a Universidade de Stanford, para a Universidade de Chicago e para a Northwestern University, sempre com bolsa de estudos. O meu outro pai nunca concluiu o ensino médio.

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

Ambos eram homens fortes, carismáticos e influentes. Os dois me ofereceram conselhos, mas não me recomendaram as mesmas coisas. Ambos acreditavam firmemente na instrução, mas não sugeriram o mesmo tipo de estudo.

Se eu tivesse tido um único pai, teria que ter aceitado ou rejeitado seus conselhos. Tendo dois pais, tive a escolha entre pontos de vista contrastantes: a visão de um homem rico e a de um pobre.

Em vez de simplesmente aceitar ou rejeitar um desses pontos de vista, me descobri pensando mais, comparando-os e escolhendo por mim mesmo.

INTRODUÇÃO

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

Por exemplo, um dos meus pais dizia: “O amor ao dinheiro é a raiz de todo o mal.” O outro: “A falta de dinheiro é a causa de todos os problemas.”

Quando garoto, a influência de dois pais, ambos homens fortes, gerava uma situação complicada. Eu queria ser um bom filho e os ouvia, mas os dois pais não falavam a mesma língua. O contraste entre suas ideias, especialmente no que se referia ao dinheiro, era tão extremo que eu ficava curioso e intrigado. Comecei a pensar profundamente sobre o que cada um deles dizia.

Muito do meu tempo era gasto refletindo, fazendo-me perguntas como: “Por que ele fala isso?”, a respeito das afirmações dos meus pais. Teria sido muito mais simples falar: “Sim, ele está certo. Concordo com isso.” Ou simplesmente rejeitar um ponto de vista, dizendo: “O velho não sabe do que está falando.” Porém, tendo dois pais que eu amava, fui forçado a pensar e a escolher um dos caminhos por mim mesmo. Esse processo de escolher sozinho se mostrou muito valioso em longo prazo, não se tratou simplesmente da aceitação ou rejeição de um único ponto de vista.

Uma das razões pelas quais os ricos ficam mais ricos, os pobres, mais pobres e a classe média luta com as dívidas é que o dinheiro não é um tema ensinado em casa ou na escola. Muitos de nós aprendemos sobre dinheiro com nossos pais. O que um pai pobre pode dizer a respeito de finanças para seu filho? Ele diz simplesmente: “Fique na escola e estude muito.” O filho pode se formar com ótimas notas; mas terá uma programação financeira e uma mentalidade de pessoa pobre.

Infelizmente, lidar com o dinheiro não é ensinado nas escolas. Elas se concentram nas habilidades acadêmicas e profissionais, mas não nas financeiras. Isso explica por que médicos, gerentes de banco e contadores versados, que tiveram ótimas notas enquanto estudantes, terão problemas



20 Anos Atrás...

O RELÓGIO DA DÍVIDA

Avance 20 anos rapidamente... e a dívida norte-americana está assustadora.

Segundo a imprensa, está próxima de US\$20 trilhões. Isso são trilhões... com T maiúsculo.

financeiros durante toda sua vida. Nossa dívida nacional alarmante se deve em boa medida a políticos e funcionários públicos muito instruídos, mas que tomam decisões financeiras com pouco ou nenhum treinamento nessa área.

Atualmente, fico pensando o que acontecerá quando houver milhões de pessoas precisando de assistência médica e financeira. Elas se tornarão dependentes do apoio financeiro de suas famílias ou do governo. O que acontecerá quando o Medicare³ e a Previdência Social ficarem sem dinheiro? Como uma nação sobreviverá se ensinar sobre dinheiro continuar sendo tarefa dos pais — cuja maioria será ou já é pobre?

Como tive dois pais para me influenciar, aprendi com ambos. Tive que refletir sobre os conselhos de cada um deles e, ao fazê-lo, percebi o poder e o impacto dos nossos pensamentos sobre a nossa própria vida. Por exemplo, um pai costumava falar: “Não posso comprar isso.” O outro proibia o uso dessas palavras. Insistia em que eu falasse: “O que posso fazer para comprar isso?” Em um caso, temos uma afirmação, no outro, uma pergunta. Um deixa você sem alternativa, o outro o obriga a refletir. Meu “pai que logo ficaria rico” explicava que ao falar automaticamente “Não posso comprar isso” seu cérebro para de se esforçar. Ao perguntar: “O que posso fazer para comprar isso?”, você mantém seu cérebro trabalhando. Ele não estava dizendo que comprava tudo o que desejasse. Ele incentivava enfaticamente que eu treinasse a minha mente, o computador mais poderoso do mundo. “Meu cérebro fica mais forte a cada dia porque eu o exercito. Quanto mais forte ele fica, mais dinheiro ganho.” Ele acreditava que repetir mecanicamente “Não posso comprar isso” era um sinal de preguiça mental.

Embora ambos os meus pais trabalhassem com afinco, observei que um deles tinha o hábito de pôr seu cérebro para dormir quando o assunto era dinheiro, e o outro tinha o costume de exercitá-lo. O resultado era que, ao longo do tempo, um dos meus pais ficava financeiramente mais forte, e o outro, enfraquecido. Isso não é muito diferente do que ocorre quando uma pessoa faz exercícios físicos regulares, enquanto outra senta no sofá e assiste à televisão. O exercício físico adequado aumenta suas chances de ter uma boa saúde, e o mental amplia suas chances de ficar rico. A preguiça reduz tanto a saúde quanto a riqueza.

³ O Medicare, bem como o Medicaid, é um programa norte-americano de assistência aos idosos. (N. E.)

INTRODUÇÃO

Meus dois pais tinham atitudes mentais diferentes. Um acreditava que os ricos deviam pagar mais impostos para atender aos menos afortunados. O outro dizia: “Os impostos punem os que produzem e recompensam os que não o fazem.”

Um dos meus pais recomendava: “Estude arduamente para poder trabalhar em uma boa empresa.” O outro falava: “Dedique-se aos estudos para conseguir comprar uma boa empresa.”

Um dos meus pais dizia: “Não sou rico porque tenho filhos.” O outro: “Tenho que ser rico por causa de vocês, meus filhos.”

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

Um recomendava: “Com questões financeiras, seja cuidadoso, não se arrisque.” O outro: “Aprenda a administrar o risco.”

Um afirmava: “Nossa casa é nosso maior investimento e patrimônio.” O outro: “A minha casa é uma dívida e, se sua casa for seu maior investimento, você terá problemas.”

Ambos os meus pais pagavam suas contas no prazo, mas um deles as pagava em primeiro lugar, enquanto o outro as deixava para a última hora.

Um deles acreditava que a empresa ou o governo deveria cuidar de você e de suas necessidades. Estava sempre preocupado com aumentos salariais, planos de aposentadoria, benefícios médicos, licenças, férias e outros benefícios. Ele ficava impressionado com

dois de seus tios que foram para o exército e se aposentaram com vários benefícios após vinte anos de serviço ativo. Ele adorava a ideia de assistência médica e outros benefícios concedidos a veteranos aposentados. Ele também



20 Anos Atrás...

SUA CASA NÃO É UM ATIVO

A crise do mercado imobiliário de 2008 foi uma mensagem clara de que sua casa não é um ativo. Ela não só não coloca dinheiro no seu bolso, como não podemos contar que se valorizará. Muitos imóveis em 2017 valem ainda menos do que valiam em 2007.

se empolgava com as cátedras vitalícias do sistema universitário. A ideia de estabilidade no emprego e benefícios trabalhistas lhe parecia, às vezes, mais importante do que o próprio emprego. Dizia frequentemente: “Trabalhei muito para o governo, mereço essas mordomias.”

O meu outro pai acreditava na total autossuficiência financeira. Ele sempre se manifestava contra a mentalidade de direito adquirido e falava que isso criava pessoas financeiramente fracas e necessitadas. Ele dava muita ênfase à competência financeira.

Um dos meus pais lutava para poupar alguns poucos dólares. O outro simplesmente criava investimentos. Um pai me ensinou a escrever um currículo impressionante para que eu pudesse encontrar um bom emprego. O outro, a fazer planos financeiros e corporativos consistentes, de modo que eu pudesse criar empregos.

Ser o resultado da criação de dois pais fortes me proporcionou o luxo de observar o impacto de diferentes formas de pensar sobre a própria vida. Observei que as pessoas moldam suas vidas por meio de seus pensamentos.

Por exemplo, meu pai pobre sempre me dizia: “Nunca vou ficar rico.” E isso acabou acontecendo. Meu pai rico, por outro lado, sempre se referia a si próprio como sendo rico. Ele dizia coisas como: “Sou um homem rico e pessoas ricas não fazem isso.” Mesmo que estivesse totalmente quebrado após um revés financeiro, ele continuava a se considerar um homem rico. Ele se justificava, dizendo: “Há uma diferença entre ser pobre e estar quebrado. Estar quebrado é temporário. A pobreza é eterna.”

Meu pai pobre dizia: “Não ligo para dinheiro” ou “O dinheiro não é importante”. Meu pai rico sempre dizia: “Dinheiro é poder.”

A força dos nossos pensamentos nunca poderá ser medida ou avaliada, mas desde jovem se tornaram óbvias para mim a tomada de consciência dos meus pensamentos e a forma como eu me expressava. Observei que meu pai pobre não era pobre por causa do dinheiro que ganhava — que era bastante —, mas por causa de seus pensamentos e ações. Quando garoto, tendo dois pais, me tornei consciente de que deveria ser cuidadoso com os pensamentos que decidisse adotar como meus. A quem ouviria, a meu pai rico ou a meu pai pobre?

INTRODUÇÃO

Embora ambos tivessem um enorme respeito pela educação e pelo aprendizado, eles discordavam quanto ao que era importante aprender. Um queria

*Há uma diferença
entre ser pobre e
estar quebrado. Estar
quebrado é temporário.
A pobreza é eterna.*

que eu estudasse arduamente, me formasse e conseguisse um bom emprego para trabalhar por dinheiro. Ele queria que eu estudasse para me tornar um profissional, um advogado ou um contador, ou que fosse para uma faculdade de administração para obter um MBA. O outro me incentivava a estudar para ficar rico, para entender como funciona o dinheiro e para aprender como fazê-lo

trabalhar para mim. “Não trabalho por dinheiro!”, costumava repetir. “O dinheiro trabalha para mim!”

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

Uma Lição de Robert Frost

Robert Frost é o meu poeta favorito. Embora goste de muitas de suas poesias, a minha preferida é *A Estrada Não Trilhada*. Quase todos os dias recorro a suas lições.

A Estrada Não Trilhada

Num bosque, em pleno outono, a estrada bifurcou-se,
Mas, sendo um só, só um caminho eu tomaria.
Assim, por longo tempo eu ali me detive,
E um deles observei até um longe declive
No qual, dobrando, desaparecia.
Porém, tomei o outro, igualmente viável,
E, tendo mesmo um atrativo especial,
Pois mais ramos possuía e talvez mais capim,
Embora, quanto a isso, o caminhar, no fim,
Os tivesse marcado por igual.

E ambos, nessa manhã, jaziam recobertos
 De folhas que nenhum pisar enegrecera.
 O primeiro deixei, oh, para um outro dia!
 E, intuindo que um caminho outro caminho gera,
 Duvidei se algum dia eu voltaria.
 Isto eu hei de contar mais tarde, num suspiro,
 Nalgum tempo ou lugar desta jornada extensa:
 A estrada divergiu naquele bosque, e eu —
 Segui pela que mais ínvia me pareceu,
 E foi o que fez toda a diferença.

E foi o que fez toda a diferença.

No decorrer dos anos, pensei muitas vezes no poema de Robert Frost. Ao escolher não dar atenção aos conselhos e às atitudes quanto ao dinheiro de meu pai muito instruído, tomei uma decisão dolorosa; mas ela determinou o resto da minha vida.

Com a decisão de a quem dar ouvidos, teve início a minha educação financeira. Meu pai rico me deu lições ao longo de um período de trinta anos, até que cheguei aos 39 anos de idade. Suas lições pararam quando ele percebeu que eu conhecia e entendia plenamente o que ele estava tentando martelar na minha cabeça, às vezes, bastante fechada.

O dinheiro é uma forma de poder. Mais poderosa ainda, entretanto, é a educação financeira. O dinheiro vem e vai, mas, se tiver sido educado quanto ao seu funcionamento, você adquire poder sobre ele e começa a construir riqueza. O motivo pelo qual o simples pensamento positivo não é eficaz é que a maioria das pessoas foi à escola e nunca aprendeu como o dinheiro funciona, e, assim, passa sua vida trabalhando por ele.

Como comecei com apenas nove anos, as lições que meu pai rico me ensinou foram simples. E quando tudo foi dito e feito, encontramos apenas seis lições, repetidas ao longo de trinta anos. Este livro trata dessas seis lições, expostas da maneira mais simples possível, da forma como meu pai rico as passou para mim. Essas lições não se pretendem ser respostas, mas, sim, marcos. Referências que ajudarão você e seus filhos a enriquecer, não importa o que aconteça em um mundo de crescente mudança e incerteza.

LIÇÃO #1: OS RICOS NÃO TRABALHAM POR DINHEIRO

*As classes média e baixa trabalham por dinheiro.
Os ricos fazem com que o dinheiro trabalhe para eles.*

“Pai, como é que se fica rico?”

Meu pai largou o jornal. “Por que quer ficar rico, filho?”

“Porque a mãe do Jimmy chegou hoje em um Cadillac novo, e eles iam passar o final de semana na praia. Ele chamou três amiguinhos, mas o Mike e eu não fomos convidados. Eles disseram que não nos chamaram porque somos garotos pobres.”

“Eles falaram isso mesmo?”, perguntou meu pai, incrédulo.

“Disseram, sim”, respondi, em um tom magoado.

Meu pai balançou a cabeça em silêncio, ajeitou os óculos e voltou para a leitura do jornal. Fiquei esperando a resposta.

Era o ano de 1956. Eu tinha nove anos. Por um golpe de sorte, eu frequentava a mesma escola pública em que estudavam os filhos dos ricos. A cidade vivia especialmente em função das usinas de açúcar. Os gerentes das usinas e outras pessoas influentes da cidade, como médicos, proprietários de estabelecimentos comerciais e gerentes de bancos, matriculavam os filhos nessa escola. Terminado o ensino fundamental, em geral, eles iam para colégios particulares. Eu estudava naquela escola, simplesmente porque morava de um lado da rua. Se morasse

do outro, teria ido para uma escola diferente e meus colegas seriam de famílias mais parecidas com a minha. Concluído o ensino fundamental, estes garotos e eu cursaríamos o ensino médio também em escolas públicas. Não havia colégios particulares para eles ou para mim.

Meu pai finalmente largou o jornal. Senti que estava pensando.

“Filho”, começou, lentamente. “Se quiser ficar rico, tem que aprender a ganhar dinheiro.”

“E como faço isso?”, perguntei.

“Use sua cabeça, filho”, respondeu, sorrindo. O que, na verdade, ele queria dizer era: “Isso é tudo o que vou lhe dizer” ou “Não sei a resposta, então não me perturbe”.

Uma Parceria É Formada

Na manhã seguinte, contei para meu melhor amigo, Mike, o que meu pai tinha falado. Tenho a impressão de que Mike e eu éramos os únicos garotos pobres da escola. Mike também estava naquela escola por um golpe de sorte. Alguém tinha traçado aleatoriamente a linha divisória dos distritos escolares, e acabamos na escola dos garotos ricos. Não éramos pobres de verdade, mas sentíamos como se fôssemos porque os demais garotos tinham luvas de beisebol e bicicletas novas, tudo novo.

Nossos pais nos davam o básico: comida, teto e vestimenta. Mas isso era tudo. Meu pai costumava falar: “Se quiser alguma coisa, trabalhe para obtê-la.” Queríamos muitas coisas, mas não havia muito trabalho disponível para garotos de nove anos.

“E então, como ganhamos dinheiro?”, perguntou Mike.

“Não sei”, respondi. “Mas você quer ser meu sócio?”

Ele concordou e, naquele sábado de manhã, Mike se tornou meu primeiro sócio nos negócios. Passamos a manhã toda imaginando formas de ganhar dinheiro. De vez em quando, falávamos dos “caras legais” que estavam se divertindo na casa de praia de Jimmy. Sentíamos uma certa mágoa, mas era uma mágoa boa, pois nos inspirou a pensar em como ganhar dinheiro. Finalmente, nessa tarde, um lampejo surgiu em nossas mentes. Era uma ideia que Mike havia tirado de um livro de ciências que lera. Empolgados, demos um aperto de mão e a sociedade agora tinha um objetivo.

Durante as semanas seguintes, Mike e eu percorremos a vizinhança pedindo aos vizinhos que guardassem para nós os tubos vazios de pasta de dentes. Intrigados, muitos adultos concordavam, sorrindo. Alguns perguntavam o que estávamos fazendo. Respondíamos: “Não dá para contar, é um segredo de negócios.”

Conforme as semanas passavam, mamãe ficava nervosa. Tínhamos escolhido um lugar perto da máquina de lavar roupas para estocar nossa matéria-prima. Em uma caixa de papelão, que contivera vidros de molho de tomate, acumulava-se agora a nossa pilha de tubos de pasta de dentes usados.

Finalmente, mamãe deu uma bronca. Não aguentava mais ver aquele monte de tubos espremidos na maior confusão. “O que estão fazendo, meninos?”, perguntou. “E não me venham novamente com a desculpa de que é um segredo de negócios. Deem um jeito nesta bagunça ou jogo tudo fora.”

Mike e eu argumentamos, explicamos que em breve teríamos o suficiente para começar a produção. Dissemos que estávamos esperando alguns vizinhos acabarem de usar suas pastas para que pudéssemos recolher os tubos. Mamãe nos deu uma semana de prazo.

Antecipamos a data do início da produção. A pressão aumentava. Minha primeira sociedade já estava sendo ameaçada por uma notificação de despejo do nosso depósito, feita pela minha própria mãe. Mike se encarregou de apressar o consumo das pastas, informando que os dentistas recomendavam escovação mais frequente dos dentes. Comecei a instalar a linha de produção.

Um dia, meu pai chegou em casa com um amigo para mostrar como aqueles garotos de nove anos operavam a linha de produção a todo vapor, perto da garagem. Por todo o lugar havia uma fina poeira branca. Em uma mesa comprida, se alinhavam embalagens de leite oriundas da escola, e, no forno japonês da família, as brasas do carvão brilhavam gerando o máximo de calor.

Papai caminhava com cuidado, o carro fora estacionado próximo ao portão da rua, porque a linha de produção estava na frente da porta da garagem. Quando ele e seu amigo se aproximaram, viram uma vasilha de aço em cima das brasas e dentro dela os tubos de pasta de dentes derretiam. Naquela época, não havia tubos de pasta de dentes de plástico, eram de chumbo. Por isso, depois que a pintura queimava, os tubos dentro da vasilha derretiam até virar líquido. Com a ajuda do pegador de panela da mamãe, despejávamos o chumbo derretido através de um pequeno furo nas embalagens de leite, que estavam recheadas de gesso.

O pó branco do gesso que ainda não tinha sido misturado à água estava por toda parte. Na pressa, tínhamos derrubado o saco de gesso e parecia que toda a área fora atingida por uma nevasca. As embalagens de leite vazias serviam para fazer os moldes.

Meu pai e seu amigo nos observavam enquanto vertíamos o chumbo derretido em um pequeno buraco no topo de um cubo de gesso.

“Cuidado”, disse meu pai.

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

Finalmente, quando terminei de colocar o chumbo derretido, larguei a vasilha e sorri para o meu pai.

“O que estão fazendo?”, questionou, com um sorriso cauteloso.

“O que você mandou. Estamos nos tornando ricos”, respondi.

“Isso aí”, disse Mike, sorrindo e balançando a cabeça. “Somos sócios.”

“E o que há nesses moldes de gesso?”, perguntou papai.

“Veja”, falei. “Essa vai ser uma boa fornada.”

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

“Minha nossa!”, falou papai. “Vocês estão cunhando moedinhas de chumbo!”

“Isso mesmo”, disse Mike. “Estamos fazendo o que o senhor falou. Fazendo dinheiro.”

O amigo do meu pai se virou e caiu na gargalhada. Meu pai sorriu e balançou a cabeça. À sua frente, estavam, além do fogo e da caixa de tubos de pasta de dentes vazios, dois garotos cobertos por uma poeira branca rindo de orelha a orelha.

Meu pai pediu que largássemos tudo e nos sentássemos com ele no degrau da frente de casa. Sorrindo, nos explicou carinhosamente o que significava a palavra “falsificação”.

Nossos sonhos estavam desfeitos. “Quer dizer que isso é ilegal?”, perguntou Mike, com um soluço na voz.

“Deixa eles”, disse o amigo do meu pai. “Podem estar desenvolvendo um talento natural.”

Meu pai o fuzilava com o olhar.

“Sim, é ilegal”, falou papai, calmamente. “Mas vocês demonstraram muita criatividade e ideias originais. Continuem, estou orgulhoso de vocês!”

Desapontados, Mike e eu ficamos sentados uns vinte minutos antes de começarmos a arrumar a bagunça. O negócio se encerrou no próprio dia da inauguração. Varrendo a poeira, olhei para Mike e disse: “Acho que Jimmy e os amigos dele estavam certos. Somos pobres.”

Quando falei isso, meu pai já estava saindo. “Garotos”, falou, “vocês só serão pobres se desistirem. O mais importante é que fizeram alguma coisa. Muitas pessoas falam e sonham em ficar ricas. Vocês agiram. Estou muito orgulhoso de vocês. Repito. Continuem. Não desistam.”

Mike e eu ficamos quietos, calados. Eram palavras amigáveis, mas ainda não sabíamos o que fazer.

“Então por que você não é rico, papai?”, perguntei.

“Porque resolvi ser professor. Os professores não estão muito preocupados em ficar ricos. Gostamos de ensinar. Queria poder ajudar vocês, mas na verdade não sei como ganhar dinheiro.”

Mike e eu voltamos à arrumação.

“É”, falou meu pai, “se quiserem aprender e enriquecer, não perguntem a mim. Falem com o seu pai, Mike.”

“Meu pai?”, perguntou Mike, surpreso.

“Sim, seu pai”, repetiu, com um sorriso. “Seu pai e eu temos conta no mesmo banco e o gerente está impressionado com ele. Disse várias vezes que o seu pai é brilhante quando se trata de ganhar dinheiro.”

“Meu pai?”, insistiu Mike, incrédulo. “Então por que não temos uma casa bonita e um carrão como os garotos ricos da escola?”

“Um carrão e uma casa bonita não querem necessariamente dizer que você é rico ou que tem muito dinheiro”, respondeu papai. “O pai de Jimmy trabalha na usina. Ele não é muito diferente de mim. Trabalha para uma empresa, e eu, para o governo. A empresa compra o carro para ele. Se a usina tiver problemas financeiros, o pai de Jimmy pode acabar sem nada. Seu pai é diferente, Mike. Ele parece estar construindo um império e desconfio de que em alguns anos será um homem muito rico.”

Ao ouvir isso, Mike e eu nos empolgamos novamente. Mais dispostos, limpamos a confusão provocada por nosso finado negócio. Enquanto limpávamos, fazíamos planos sobre quando e onde falar com o pai de Mike. O problema era que ele trabalhava muito e, às vezes, chegava muito tarde em casa. Era dono de armazéns, de uma empresa de construção, de uma cadeia de lojas e de três restaurantes. Eram os restaurantes que o faziam voltar para casa tarde.

Acabada a limpeza, Mike se despediu. Falaria com o seu pai à noite, para perguntar se podia nos ensinar a ficar ricos. Mike prometeu me ligar assim que tivesse uma resposta, mesmo que fosse tarde.

Às 20h30, o telefone tocou.

“Ok”, falei. “Sábado que vem”, e desliguei. O pai de Mike concordara em conversar conosco.

Às 7h30 de sábado, peguei o ônibus para o lado pobre da cidade.

As Lições Começam

Mike e eu encontramos o seu pai às 8h daquela manhã. Ele estava ocupado e trabalhava há mais de uma hora. Seu supervisor de construções já estava saindo na caminhonete quando entrei naquela casa simples, pequena e arrumada. Mike me esperava na porta.

“Papai está no telefone e falou para esperar na varanda dos fundos”, disse Mike ao abrir a porta.

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

Quando entrei na sala estreita, senti falta de ar. O cômodo estava mobiliado com peças que hoje seriam objeto de colecionador. Duas mulheres estavam sentadas no sofá, eram um pouco mais velhas do que a minha mãe. Em frente às mulheres, estava um homem em trajes de operário. Vestia calça e camisa cáqui, bem passadas, mas não engomadas, e calçava botas de trabalho bem

engraxadas. Deveria ser uns dez anos mais velho que papai. Eles sorriram quando Mike e eu passamos em direção à cozinha, que dava para um pátio nos fundos. Timidamente, devolvi o sorriso.

“Quem são essas pessoas?”, perguntei.

“Ah, eles trabalham para papai. O mais velho dirige seus armazéns e as mulheres são gerentes dos restaurantes. E você já viu o supervisor das construções, que está trabalhando em um projeto rodoviário, a uns 80km daqui. O outro supervisor, que cuida da construção das casas, saiu antes de você chegar.”

“Isso acontece o tempo todo?”, perguntei.

“Nem sempre, mas muitas vezes”, disse Mike, sorrindo, enquanto puxava uma cadeira para sentar perto de mim.

“Perguntei a meu pai se ele vai nos ensinar a ganhar dinheiro”, disse Mike.

“E o que ele respondeu?”, questionei, com uma curiosidade cautelosa.

“Bom, primeiro me encarou com uma expressão engraçada e, então, falou que nos faria uma proposta.”

“Ah”, respondi, balançando a cadeira para trás em direção à parede; a cadeira em que estava se sustentava nos pés de trás.

Mike fazia o mesmo.

“Você sabe o que ele vai nos oferecer?”, perguntei.

“Não, mas a gente já vai descobrir.”

De repente, o pai de Mike passou pela porta de tela e pisou no alpendre. Mike e eu pulamos, ficando em pé não por respeito, mas pelo susto que levamos.

“Prontos, garotos?”, perguntou o pai de Mike, puxando uma cadeira para se sentar perto de nós.

Fizemos que sim com a cabeça e aproximamos as cadeiras para sentarmos de frente para ele.

Ele era um homem grande, com cerca de 1,80m e 100kg. Meu pai era mais alto, pesava mais ou menos o mesmo e era cinco anos mais velho que ele. Eles eram de certo modo parecidos, embora de origens étnicas diferentes. Talvez tivessem energias semelhantes.

“Mike falou que você quer aprender a ganhar dinheiro? É isso mesmo, Robert?”

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

“Muito bem, eis a minha oferta. Vou ensinar a vocês, mas não como em uma sala de aula. Vocês trabalham para mim, e eu ensino. Vocês não trabalham, e não ensino. Posso ensinar mais rápido se trabalharem, em vez de perder o meu tempo com vocês só sentados escutando, como fazem na escola. Esta é minha oferta. É pegar ou largar.”

“Posso fazer uma pergunta antes?”, falei.

“Não. É pegar ou largar. Tenho trabalho demais para perder tempo. De qualquer modo, se não puder se decidir logo, não vai aprender nunca a ganhar dinheiro. As oportunidades vêm e vão. Ser capaz de tomar decisões rápidas é uma habilidade importante. Você tem a oportunidade que pediu. As aulas começam em dez segundos”, respondeu o pai de Mike, com um sorriso incentivador.

“Tô dentro”, respondi.

“Topo”, disse Mike.

“Bom”, falou o pai de Mike, “a sra. Martin vai chegar daqui a dez minutos. Depois que eu conversar com ela, vocês a acompanham até minha lojinha e já podem começar. Vou lhes pagar dez centavos por hora e terão que trabalhar três horas todo sábado.”

“Mas hoje tenho jogo de beisebol”, falei.

O pai de Mike abaixou a voz e falou, com seriedade: “É pegar ou largar”, falou.

“Eu pego”, respondi, decidindo trabalhar em vez de jogar.



20 Anos Atrás...

DETERMINAÇÃO

O mundo se move cada vez mais rápido. Ações são negociadas em milissegundos. Ofertas vêm e vão na internet em questão de minutos. Mais e mais pessoas competem por bons negócios. Assim, quanto mais rápido tomar uma decisão, mais chances você tem de aproveitar as oportunidades — antes que outra pessoa o faça.

Trinta Centavos Depois

Às 9h de uma bela manhã de sábado, Mike e eu estávamos trabalhando para a sra. Martin. Era uma mulher bondosa e paciente. Sempre dizia que Mike e eu lembrávamos seus dois filhos, que já estavam crescidos e não moravam com ela. Apesar de bondosa, ela acreditava no trabalho árduo e nos ensinou a executá-lo. Era uma chefe rigorosa. Passávamos três horas pegando latas das prateleiras e espanando-as para depois recolocá-las no lugar. Era uma tarefa incrivelmente monótona.

O pai de Mike, que eu chamo de meu pai rico, era dono de nove dessas lojinhas com amplos estacionamentos. Eram as primeiras versões das lojas de conveniência da 7-Eleven, pequenos armazéns provincianos em que as pessoas compram artigos como leite, pão, manteiga e cigarros. O problema é que isso aconteceu no Havaí antes de os ar-condicionados serem amplamente usados, então não dava para fechar a porta por causa do calor. Nos dois lados da loja, havia duas portas grandes que davam para a rua e para o estacionamento. Sempre que um carro passava ou estacionava, a poeira rodopiava e se acumulava nas prateleiras da loja. Sabíamos que o nosso trabalho estava garantido enquanto não houvesse ar-condicionado.

Durante três semanas, Mike e eu comparecíamos à loja da sra. Martin e trabalhávamos durante três horas. Ao meio-dia, terminava o trabalho, e ela colocava três moedinhas nas nossas mãos. Mas nem aos nove anos, em meados da década de 1950, trinta centavos eram muito empolgantes. Na época, um gibi custava dez centavos, então eu costumava gastar o dinheiro com revistas em quadrinhos e voltava para casa.

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

“Desisto”, falei para Mike, na hora do almoço. O almoço da escola era horrível. A escola era monótona e agora já não tinha nem os meus sábados para me animar. Mas o que estava me perturbando eram os trinta centavos.

Desta vez, Mike sorriu.

“Do que está rindo?”, perguntei, zangado e frustrado.

“Papai falou que isso ia acontecer. Ele disse para você procurá-lo quando estivesse a fim de desistir.”

“O quê?”, falei, indignado. “Ele está esperando que eu fique saturado?”

“Por aí”, falou Mike. “O papai é meio peculiar, ensina de maneira diferente do seu pai. Os seus pais falam bastante. Meu pai é tranquilo e caladão. Espere até sábado. Vou falar para ele que você está pronto.”

“Quer dizer que fui enrolado?”

“Não, não é isso, mas pode ser. Papai vai explicar no sábado.”

Fazendo Fila no Sábado

Estava pronto e preparado para enfrentá-lo. Até meu pai de verdade estava furioso com ele. Meu verdadeiro pai, aquele que chamo de pai pobre, pensou que meu pai rico estava infringindo a legislação quanto ao trabalho de menores e que deveria ser investigado.

Meu pai pobre, que era altamente instruído, disse que eu deveria exigir o que merecia — pelo menos 25 centavos por hora. Falou ainda que se não conseguisse o aumento deveria me demitir imediatamente.

“De qualquer maneira, você não precisa dessa droga de emprego”, falou meu pai pobre, indignado.

Às 8h da manhã de sábado, eu estava entrando pela velha porta da casa de Mike, quando o pai rico a abriu.

“Sente e espere na fila”, falou o pai de Mike quando entrei. Ele então se virou e foi para o pequeno escritório que ficava ao lado de um dormitório.

Olhei em volta e não vi Mike em lugar algum. Achando tudo meio esquisito, sentei perto daquelas duas mulheres, as mesmas que estavam lá três semanas antes. Elas sorriram e me deram um lugar no sofá.

Passaram-se 45 minutos e eu estava possesso. As duas mulheres já tinham falado com ele e saído há meia hora. Um senhor mais velho ficou lá vinte minutos e foi embora.

A casa estava vazia, e eu, sentado na sala antiquada, escura, em uma bela manhã do Havaí, esperando para falar com um explorador de menores avarento. Podia ouvi-lo se movimentando no escritório, falando ao telefone e me ignorando. Queria sair dali, mas, por alguma razão, fiquei.

Finalmente, quinze minutos depois, exatamente às 9h, o pai rico apareceu sem dizer nada e me fez um sinal com a mão para entrar no modesto escritório.

“Parece que você está querendo um aumento ou vai se demitir”, falou o pai rico, rodando a cadeira giratória.

“Bem, o senhor não está cumprindo sua parte do acordo”, falei, quase aos prantos. Para um garoto de nove anos, era de fato apavorante confrontar um adulto.

“O senhor falou que, se eu trabalhasse, me ensinaria. Eu trabalhei. Dei o meu melhor. Larguei meus jogos de beisebol para trabalhar. E o senhor não cumpriu sua palavra. Não me ensinou nada. É um desonesto, como todo mundo fala. É ganancioso. Só quer todo o dinheiro e não se preocupa com seus empregados. O senhor me deixou esperando e não me respeita. Eu sou apenas um garoto e mereço ser tratado melhor.”

Da sua cadeira giratória, as mãos no queixo, o pai rico me fitava. Parecia que estava me estudando.

“É, nada mau”, falou. “Em menos de um mês, você já se parece com a maioria dos meus empregados.”

“O quê?!” exclamei. Como não entendia o que estava falando, continuei reclamando. “Pensei que o senhor ia cumprir sua parte do acordo e me ensinar. Em vez disso, quer me torturar? Isso é cruel. Muito cruel.”

“Estou lhe ensinando”, falou, calmamente, o pai rico.

“O que o senhor me ensinou? Nada!”, repliquei furioso. “Nem falou comigo depois que eu aceitei trabalhar por uma merreca. Dez centavos por hora. Eu devia denunciar o senhor ao governo. Existem leis sobre o trabalho infantil, o senhor sabe disso. Meu pai trabalha para o governo.”

“Nossa!”, disse o pai rico. “Agora você parece com a maioria das pessoas que trabalharam para mim — que eu mandei embora ou se demitiram.”

“O que o senhor tem a me dizer?”, questionei, sentindo-me muito corajoso para um moleque. “Mentiu para mim. Trabalhei e o senhor não manteve sua palavra. Não me ensinou nada.”

“E como sabe que não lhe ensinei nada?”, perguntou, calmamente, o pai rico.

“Bom, o senhor nunca falou comigo. Trabalhei três semanas e o senhor não me ensinou nada”, falei, com cara de zangado.

“Ensinar significa falar ou dar uma aula?”, perguntou o pai rico.

“Bem, sim”, retruquei.

“É assim que a escola ensina”, disse ele sorrindo. “Mas não é assim que a vida ensina, e eu diria que a vida é o melhor dos mestres. Na maioria das vezes, a vida não fala com você. É mais como se lhe batesse. Cada pancada significa dizer: ‘Acorde. Quero que aprenda alguma coisa.’”

Do que esse cara está falando?, perguntei a mim mesmo. *A vida me bate e fala comigo?* Agora tinha certeza de que deveria largar o emprego. Eu estava falando com alguém que não regulava bem.

“Se aprender as lições da vida, você vai se dar bem. Se não, a vida não vai economizar as pancadas. Alguns apenas deixam a vida bater neles. Outros ficam zangados e batem de volta. Mas eles devolvem para o patrão ou o emprego, o marido ou a mulher. Eles não sabem que é a vida que está batendo.”

Eu não tinha a menor ideia do que ele estava falando.



20 Anos Atrás...

CONE DE APRENDIZAGEM

É de Edgar Dale o crédito por nos fazer entender que aprendemos melhor na prática — na execução ou em uma simulação. Isso se chama empiria. Dale e seu Cone de Aprendizagem nos mostram que ler e escrever são as formas menos eficazes de aprender. Porém, todos sabemos como a maioria das escolas ensina: lendo e escrevendo.

Cone de Aprendizagem		
Depois de duas semanas, tendemos a nos lembrar de		Natureza do envolvimento
90% do que dizemos e fazemos	Colocando em prática	Ativa
	Simulando a experiência real	
	Fazendo uma representação dramática	
70% do que dizemos	Conversando	Ativa
	Participando de um debate	
50% do que ouvimos e vemos	Presenciando uma atividade	Passiva
	Assistindo a uma demonstração	
	Assistindo a uma apresentação	
	Assistindo a um filme	
30% do que vemos	Olhando fotos	Passiva
20% do que ouvimos	Ouvindo	
10% do que lemos	Lendo	

Fonte: Cone de Aprendizagem adaptado de Dale, 1969.

“A vida bate em todos nós. Alguns desistem. Outros lutam. Alguns aprendem a lição e seguem em frente. Recebem satisfeitos os trancos da vida. Para esses, isso significa que precisam e querem aprender alguma coisa. Então aprendem e continuam o seu caminho. A maioria desiste e uns poucos, como você, lutam.”

O pai rico ficou em pé e fechou a velha janela de madeira que precisava de conserto.

“Se aprender esta lição, se tornará um jovem sábio, rico e feliz. Se não aprender, passará a vida culpando um emprego, um baixo salário ou o seu chefe pelos seus problemas. Passará sua vida esperando por um golpe de sorte que resolva seus problemas financeiros.”

Meu pai rico olhou para mim a fim de verificar se eu ainda estava ouvindo. Seus olhos encontraram os meus. Estabeleceu-se uma comunicação entre nossos olhares. Finalmente, me afastei ao perceber que tinha assimilado esta última mensagem. Sabia que ele estava certo. Eu o culpava, mas eu tinha pedido para aprender. Eu estava lutando.

O pai rico continuou:

“Se for o tipo de pessoa que não tem garra, desistirá toda vez que a vida bater em você. Se for assim, passará sua vida buscando segurança, fazendo as coisas certas, esperando por algo que nunca vai acontecer. E, então, morrerá como um velho tedioso. Terá

um monte de amigos que gostam de você, porque é um cara trabalhador. Mas a verdade é que a vida o leva à submissão. No fundo, você tem pavor de se arriscar. Queria, na verdade, vencer, mas o medo de perder é maior do que o prazer da vitória. No seu íntimo, só você saberá que não foi atrás disso. Escolheu a segurança.”



20 Anos Atrás...

A VIDA COMO MESTRE

As gerações de hoje estão aprendendo os fatos complexos da vida. Empregos são difíceis de se encontrar. Os robôs substituem os trabalhadores aos milhões. Aprender na prática, cometendo erros, é cada vez mais importante. O estudo se mostra pouco valioso no mundo real. A educação universitária não garante mais uma carreira.

Nossos olhos voltaram a se encontrar.

“Você está me batendo, como a vida?”, perguntei.

“Algumas pessoas achariam isso”, sorriu o pai rico. “Eu diria que apenas lhe mostrei o gostinho da vida.”

“Que gostinho?”, perguntei, ainda zangado, mas agora curioso e pronto para aprender.

“Vocês dois, garotos, foram as primeiras pessoas na vida que me pediram para ensinar a ganhar dinheiro. Tenho mais de 150 empregados e nenhum deles me perguntou o que sei sobre dinheiro. Eles me pedem um emprego e um salário, mas nunca que lhes ensine sobre o dinheiro. Desse jeito, a maioria deles passará os melhores anos de suas vidas trabalhando pelo dinheiro, sem entender realmente por que trabalham.”

Eu ouvia atentamente.

“Assim, quando Mike falou que você queria aprender a ganhar dinheiro, resolvi planejar um curso que se aproximasse da vida real. Eu poderia falar horas, mas você não escutaria nada. Portanto, deixei que a vida batesse um pouco em você para que pudesse me escutar. É por isso que só pago dez centavos.”

“E qual é a lição que aprendi trabalhando por dez centavos a hora?”, perguntei. “Que você é mesquinho e explora seus empregados?”

O pai rico se inclinou para trás e soltou uma gargalhada. Finalmente, quando parou de rir, falou: “É melhor que você mude seu jeito de pensar. Pare de me culpar, pensando que sou o problema. Se pensa que eu sou o problema, então terá que me transformar. Se perceber que o problema é você, então poderá modificar a si mesmo, aprender alguma coisa e tornar-se mais sábio. A maioria das pessoas quer que todos no mundo mudem, menos elas próprias. Mas eu lhe digo: é mais fácil mudar a si próprio que a todos os demais.”



20 Anos Atrás... **MUDE O QUE PUDER**

Aprendi a verdade e a sabedoria nas palavras do pai rico. Não temos como controlar muitas coisas da vida. Aprendi a me concentrar, então, no que tenho controle: eu mesmo. E, se as coisas mudarem, eu tenho que me adaptar.

“Não entendo”, falei.

“Não me culpe pelos seus problemas”, falou o pai rico, dando sinais de impaciência.

“Mas o senhor só me paga dez centavos.”

“E então, o que está aprendendo?”, perguntou pai rico, com um sorriso.

“Que o senhor é mesquinho”, respondi, com uma risadinha.

“Está vendo, você acha que eu sou o problema”, retrucou o pai rico.

“Mas o senhor é.”

“Bem, continue assim e não aprenderá nada. Pense que sou o problema; então, quais são as suas escolhas?”

“Bem, se o senhor não me pagar mais ou não me respeitar e me ensinar, eu largo tudo.”

“Muito bem”, disse o pai rico. “E isso é exatamente o que a maioria das pessoas faz. Elas se demitem e começam a procurar outro emprego, uma oportunidade melhor e um salário mais alto, pensando que isso vai resolver o problema. Não é o que acontece na maioria dos casos.”

“Então, qual é a solução?”, perguntei. “Pegar esses míseros dez centavos por hora e assentir?”

O pai rico sorriu: “Isso é o que as outras pessoas fazem. Mas para por aí, elas esperam um aumento na ilusão de que mais dinheiro resolverá o problema. A maioria se conforma e alguns procuram um segundo emprego, trabalhando mais, mas continuam aceitando um pagamento ínfimo.”

Fiquei olhando para o chão, começando a entender a lição que o pai rico me apresentava. Podia sentir que tinha um gosto de vida. Finalmente, olhei para cima e repeti a pergunta: “Então, o que resolve o problema?”

“Isso”, disse ele me dando um ligeiro tapa na cabeça. “Essa coisa que está entre as suas orelhas.”

Foi nesse momento que o pai rico me mostrou o ponto de vista central que o separava de seus empregados e do meu pai pobre — e que mais tarde o levou a se tornar um dos homens mais ricos do Havaí; enquanto meu pai, muito instruído, mas pobre, lutou com problemas financeiros durante toda sua vida. Era um ponto de vista singular, que faz toda a diferença durante uma vida inteira.

O pai rico repetia esse ponto de vista exaustivamente, a que eu chamo de Lição #1: *As classes média e baixa trabalham por dinheiro. Os ricos fazem com que o dinheiro trabalhe para eles.*

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

Meu pai instruído recomendava que fizesse o mesmo que ele: “Filho, quero que estude muito e tenha boas notas, para que consiga um bom emprego, seguro, em uma grande empresa, que lhe dará grandes benefícios.” Meu pai rico queria que eu aprendesse como o dinheiro funciona, para que pudesse colocá-lo para trabalhar para mim.

Essas lições eu aprenderia ao longo da vida, sob sua orientação, e não em uma sala de aula.

Meu pai rico continuou a primeira lição: “Fico contente em ver que se enfureceu por trabalhar por dez centavos a hora. Se não tivesse se zangado e tivesse aceitado de bom grado, teria que lhe dizer que não poderia lhe ensinar nada. Veja, aprender de verdade exige energia, paixão e uma motivação ferrenha. A raiva é uma grande parte desta fórmula, pois a paixão é uma combinação de raiva e amor. No caso do dinheiro, a maioria das pessoas prefere não arriscar e se sentir segura. Elas não são conduzidas pela paixão. Mas pelo medo.”

“É por isso que elas aceitam um emprego com salário baixo?”, perguntei.

“Sim”, respondeu o pai rico. “Algumas pessoas dizem que exploro os empregados porque não pago tanto quanto a usina de açúcar ou o governo. Eu digo que as pessoas exploram a si mesmas. O medo é delas, não meu.”



20 Anos Atrás...

ATIVOS SOBRE A RENDA

A aquisição e a construção de ativos que geram fluxo de caixa colocam o dinheiro para trabalhar para você. Empregos altamente remunerados significam duas coisas: trabalhar por dinheiro e pagar mais impostos. Aprendi a fazer o dinheiro trabalhar para mim e a desfrutar dos benefícios fiscais da renda não proveniente de um salário.

“Mas o senhor não acha que deveria pagar mais para elas?”, indaguei.

“Não tenho que fazê-lo. E, além disso, mais dinheiro não vai resolver o problema. Veja o seu pai. Ele ganha bastante dinheiro e ainda assim não dá conta das despesas. A maioria das pessoas, se receber mais dinheiro, apenas se endividará mais.”

“Daí os dez centavos por hora”, falei, rindo. “É parte da lição.”

“Certo”, sorriu o pai rico. “Você vê, seu pai estudou muito, de modo que conseguiu um salário alto. Mas ele ainda tem problemas financeiros porque nunca aprendeu nada sobre dinheiro na escola. E, ainda por cima, acredita em trabalhar por dinheiro.”

“E você não acredita?”, perguntei.

“Não, de verdade, não”, disse o pai rico.

“Se quiser aprender a trabalhar pelo dinheiro, então fique na escola. É um bom lugar para isso. Mas se quiser aprender a fazer o dinheiro trabalhar para você, vou lhe ensinar. Mas só se quiser aprender.”

“E todo mundo não quer aprender isso?”, indaguei.

“Não”, respondeu o pai rico. “Simplesmente porque é mais fácil aprender a trabalhar pelo dinheiro, em especial se o medo é a principal emoção quando o assunto é dinheiro.”

“Não estou entendendo”, retruquei, franzindo as sobrancelhas.

“Não se preocupe com isso, por enquanto. Saiba apenas que é o medo que faz a maioria das pessoas trabalhar em um emprego. O medo de não pagar as contas. De ser mandado embora. De não ter dinheiro suficiente. De começar de novo. Esse é o preço de aprender uma profissão ou habilidade e então trabalhar pelo dinheiro. A maioria das pessoas se torna escrava dele — e fica zangada com o patrão.”



20 Anos Atrás...

IR PARA A ESCOLA?

Mesmo sendo um defensor ferrenho da educação por toda a vida, “ir à escola” — especialmente à faculdade — se tornou um pesadelo financeiro.

São 44 milhões de norte-americanos devendo quase US\$1,3 trilhão em financiamento estudantil. Novamente: isso é trilhão...

com T maiúsculo.

“Aprender a pôr o dinheiro para trabalhar é um tipo de estudo totalmente diferente?”, perguntei.

“Absolutamente”, respondeu o pai rico. “Absolutamente.”

Ficamos sentados em silêncio, contemplando a bela manhã. Meus amigos deviam estar começando seu jogo de beisebol infantil. E, por alguma razão, agora eu estava feliz de ter decidido trabalhar por dez centavos a hora. Sentia que estava a ponto de aprender alguma coisa que meus colegas não aprenderiam na escola.

“Pronto para aprender?”, perguntou o pai rico.

“Absolutamente”, respondi, com um risinho.

“Estou cumprindo minha promessa. Estive lhe ensinando de longe”, falou o pai rico. “Aos nove anos, você teve um gostinho do que é trabalhar pelo dinheiro. Multiplique seu mês passado por quinze anos e terá uma ideia do que muitas pessoas passam a vida fazendo.”

“Não entendo”, falei.

“Como você se sentiu esperando na fila para falar comigo? Uma vez para ser contratado e outra para pedir um aumento?”

“Péssimo”, falei.

“Quando se opta por trabalhar pelo dinheiro, essa é a vida que muitas pessoas levam”, disse o pai rico. “E como se sentiu quando a sra. Martin pôs na sua mão trinta centavos por três horas de trabalho?”

“Achei que não eram suficientes. Parecia que não valia nada. Fiquei desapontado”, respondi.

“É assim que a maioria dos empregados se sente quando recebe seus contracheques. Especialmente com todos os descontos de impostos e análogos. Pelo menos você recebeu 100%.”

“O senhor está dizendo que a maioria dos empregados não recebe tudo?”, perguntei, espantado.

“Claro que não!”, disse o pai rico. “O governo sempre tira sua parte antes.”

“Como?”, perguntei.

“Impostos”, disse o pai rico. “Você paga impostos quando ganha. Paga quando gasta. Quando poupa. Você paga impostos quando morre.”

“Por que as pessoas deixam que o governo faça isso com elas?”

“Os ricos não deixam”, disse o pai rico, com um sorriso. “Os pobres e a classe média deixam. Aposto que ganho mais que seu pai e, apesar disso, ele paga mais impostos.”

“E como isso é possível?”, perguntei. Naquela idade, não fazia sentido para mim. “Por que alguém deixaria o governo fazer isso consigo?”

O pai rico ficou sentado em silêncio na sua cadeira, apenas me encarando.

“Pronto para aprender?”, perguntou.

Fiz que sim com a cabeça, lentamente.

“Como já falei, há muito a aprender. E aprender como se faz o dinheiro trabalhar para a gente é estudo para uma vida inteira. A maioria das pessoas fica quatro anos em uma faculdade e aí encerra os estudos. Eu sei que meu estudo sobre finanças vai continuar por toda a minha vida, simplesmente porque quanto mais sei, mais descubro que ainda tenho que aprender. As pessoas em geral nunca estudam o assunto. Trabalha-se, recebe-se o salário, confere-se os canhotos do talão de cheques e isso é tudo. E ainda se espantam porque têm problemas de dinheiro. Então pensam que mais dinheiro vai resolver a situação e não percebem que o problema é a falta de instrução financeira.”

“Então papai tem dificuldade com os impostos porque não entende de dinheiro?”, perguntei, confuso.

“Olha”, disse o pai rico. “Os impostos são apenas uma pequena parte do aprendizado para fazer o dinheiro trabalhar para você. Hoje, eu só queria descobrir se você ainda tem a paixão de aprender sobre dinheiro. A maioria



20 Anos Atrás...

IMPOSTOS... IMPOSTOS... IMPOSTOS

Conforme os governos crescem e precisam de dinheiro, o lugar para obtê-lo é a classe média. Ou seja, os trabalhadores. Todo governo favorece investidores profissionais e empresários. Os assalariados pagam impostos; mas aqueles pagam bem pouco, quando usam a lei fiscal como se deve — uma ferramenta para estruturar a economia.

das pessoas não tem. Elas querem ir para a escola, aprender uma profissão, divertir-se no trabalho e ganhar rios de dinheiro. Um dia acordam com sérios problemas financeiros e então não podem parar de trabalhar. Esse é o preço de só saber como trabalhar pelo dinheiro em vez de estudar para saber como fazê-lo trabalhar para você. E, então, você continua apaixonado por aprender?”, perguntou o pai rico.

Acenei afirmativamente com a cabeça.

“Bom”, disse o pai rico. “Agora, de volta ao trabalho. Desta vez, não vou lhe pagar nada.”

“O quê?”, perguntei espantado.

“Você ouviu. Nada. Trabalhará as mesmas três horas no sábado, mas desta vez não receberá os dez centavos por hora. Você disse que queria aprender a não trabalhar pelo dinheiro; sendo assim, não vou pagar nada.”

Eu não podia acreditar no que estava ouvindo.

“Já conversei sobre isso com Mike. Ele já está trabalhando, tirando a poeira e arrumando as latas para mim. Melhor você se apressar e correr para lá.”

“Não é justo!”, gritei. “O senhor tem que pagar alguma coisa!”

“Você disse que queria aprender. Se não aprender isso agora, será como aquelas duas mulheres e o homem que estavam sentados na minha sala: trabalham pelo dinheiro e esperam que eu não os mande embora. Ou como seu pai, ganhando rios de dinheiro apenas para ficar endividado até o pescoço e esperando que mais dinheiro resolva o problema. Se é isso o que deseja, então volte para aqueles dez centavos a hora. Ou você pode ainda fazer aquilo que muitas pessoas acabam fazendo: reclamar que o salário não é suficiente, demitir-se e procurar outro emprego.”

“O que eu faço?”, perguntei.

O pai rico deu um tapinha na minha cabeça. “Use isto”, falou. “Se usar bem, logo estará me agradecendo por ter lhe dado uma oportunidade de se tornar um homem rico.”

Fiquei parado, sem acreditar que estava embarcando naquela canoa. Queria conseguir um aumento e acabei sendo convencido a trabalhar de graça.

Meu pai rico voltou a dar um tapinha na minha cabeça e disse: “Use isto. Agora, fora daqui, de volta ao trabalho.”

Lição #1: Os Ricos Não Trabalham por Dinheiro

Não contei para o meu pai pobre que não estava mais sendo pago. Ele não teria entendido e eu não queria tentar explicar algo que eu próprio ainda não entendia.

Durante três semanas, Mike e eu trabalhamos três horas, todo sábado, sem ganhar nada. O trabalho não me preocupava, e a rotina se tornou mais fácil. O que me deixava danado era perder os jogos de beisebol e não poder comprar os gibis.

Na terceira semana, por volta do meio-dia, o pai rico apareceu. Ouvimos seu caminhão chegar ao estacionamento e fazer um barulhão quando o motor foi desligado. Ele entrou na loja e cumprimentou a sra. Martin com um abraço. Depois de verificar como a loja estava indo, abriu o freezer dos sorvetes, pegou dois picolés, pagou e chamou Mike e a mim.

“Vamos dar uma voltinha, moçada.”

Atravessamos a rua e fomos para um amplo gramado, em que alguns adultos jogavam beisebol. Sentando em uma mesa de piquenique afastada, ele deu os picolés para mim e para Mike.

“Como as coisas estão indo, garotos?”

“Ok”, respondeu Mike.

Concordei com ele.

“Aprenderam alguma coisa?”, perguntou o pai rico.

Mike e eu olhamos um para o outro, levantamos os ombros e balançamos a cabeça ao mesmo tempo.

Evitando uma das Maiores Armadilhas da Vida

“Bom, garotos, precisam começar a pensar. Vocês estão observando uma das maiores lições da vida. Se a aprenderem, terão uma vida de grande segurança e independência financeira. Se não aprenderem, acabarão como a sra. Martin e a maioria das pessoas que joga beisebol aqui no parque. Elas trabalham muito, por

um salário baixo, agarrando-se à ilusão da segurança no emprego, esperando pelas três semanas de férias anuais e pela reduzida aposentadoria depois de 45 anos de trabalho. Se isso os empolga, vou dar-lhes um aumento para 25 centavos a hora.”

“Mas estas pessoas são boas e trabalhadoras. Por que o senhor está debochando delas?”, indaguei.

O pai rico abriu um sorriso.

“A sra. Martin é como uma mãe para mim. Eu nunca seria tão cruel. Posso parecer desalmado pois estou me esforçando para lhes mostrar um fato. Quero que expandam seus pontos de vista para enxergar algo que a maioria das pessoas não tem a felicidade de perceber, graças às suas visões limitadas. Muitas pessoas não percebem a armadilha em que caíram.”

Mike e eu ficamos sentados sem captar totalmente a mensagem. Ele parecia cruel; contudo, sentíamos que desejava desesperadamente que percebêssemos algo.

Sorrindo, o pai rico continuou: “Não estão gostando desses 25 centavos a hora? O coração de vocês não bate um pouquinho mais rápido?”

Fiz um “não” com a cabeça, mas na realidade o meu coração batia mais rápido. Para mim, 25 centavos a hora representavam uma fortuna.

“Ok, vou pagar um dólar a hora”, prosseguiu o pai rico, com um sorriso malicioso.

Agora o meu coração acelerou de verdade. Meu cérebro gritava: “Topa. Topa.” Eu não podia acreditar no que estava ouvindo. Ainda assim, fiquei calado.

“Ok, dois dólares a hora.”

Meu pequeno cérebro e coração quase explodiram. Afinal, estávamos em 1956 e receber dois dólares a hora teria me tornado o garoto mais rico do mundo. Não podia me imaginar ganhando esse dinheiro todo. Eu queria dizer “sim”. Queria fechar o negócio. E podia ver a bicicleta e a luva de beisebol novas e a adoração dos meus colegas quando eu mostrasse algum dinheiro. E, ainda por cima, Jimmy e seus amigos ricos nunca poderiam voltar a me chamar de pobre. Mas consegui me manter em silêncio.

O sorvete estava derretendo e escorrendo pela minha mão. O pai rico olhava para dois garotos que o olhavam de volta estarecidos, de olhos arregalados e mente vazia. Ele sabia que estava nos testando e que parte das nossas emoções queria topar a negociação. Sabia que todo ser humano tem uma parte fraca e

necessitada em suas almas que pode ser comprada, e que também tem uma parte forte, que jamais se deixaria comprar. A questão era saber qual prevaleceria.

“Ok, cinco dólares a hora.”

De repente, fez-se um silêncio dentro de mim. Alguma coisa tinha mudado. A oferta era grande demais e se tornara ridícula. Nem muitos adultos ganhavam cinco dólares por hora em 1956. A tentação se esvaiu e a calma se

*A vida das pessoas
é eternamente
controlada por duas
emoções: medo e
ambição.*

instalou. Lentamente, me virei para a esquerda para olhar Mike. Ele devolveu meu olhar. A parte da minha alma que era fraca e necessitada estava calada. A parte que não se vendia estava à frente. Então uma calma e uma certeza sobre o dinheiro invadiram meu cérebro e minha alma. Sabia que Mike também chegara a esse ponto.

“Muito bem”, disse o pai rico, suavemente. “A maioria das pessoas tem um preço. E isso por causa de duas emoções humanas, o medo e a ambição. Primeiro, o medo de não ter dinheiro as leva a trabalhar arduamente e, quando recebem o pagamento, a ambição ou o desejo as leva a pensar nas coisas maravilhosas que podem ser compradas. Então se define o padrão.”

“Que padrão?”, perguntei.

“Acordar, ir para o trabalho, pagar contas, acordar, ir para o trabalho, pagar contas. A vida das pessoas é eternamente controlada por duas emoções: medo e ambição. Ofereça-lhes mais dinheiro e elas continuarão o ciclo, aumentando também as despesas. É a isso que chamo de Corrida dos Ratos.”

“E há outro jeito?”, perguntou Mike.

“Sim”, disse o pai rico. “Mas poucas pessoas o descobrem.”

“E qual é?”, questionou Mike.

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

“Alguma dica?”, perguntou Mike. “Estamos um pouco cansados de trabalhar muito, especialmente sem receber.”

“Bem, o primeiro passo é falar a verdade”, disse o pai rico.

“Nós não mentimos”, falei.

“Não disse que estavam mentindo. Disse para falarem a verdade”, retrucou o pai rico.

“A verdade sobre o quê?”, perguntei.

“Sobre como estão se sentindo”, respondeu o pai rico. “Vocês não precisam falar para mais ninguém. Só para vocês mesmos.”

“O senhor está dizendo que as pessoas que estão no parque, as pessoas que trabalham para o senhor, a sra. Martin, não fazem isso?”, perguntei.

“Duvido”, disse o pai rico. “Elas têm medo de ficar sem dinheiro. Em vez de enfrentar o medo, resistem em vez de pensar. Elas reagem emocionalmente e não usam as suas mentes”, disse o pai rico, batendo nas nossas cabeças. “Então, elas se veem com alguns dólares na mão e novamente as emoções da alegria, do desejo e da ambição se apossam delas, e novamente reagem, e não pensam.”

“São suas emoções que pensam por elas”, falou Mike.

“Exatamente”, falou o pai rico. “Em vez de falar a verdade sobre como se sentem, reagem a seus sentimentos, sem refletir. Elas sentem o medo, vão para o trabalho esperando que ele aplaque esse medo, mas não é isso o que acontece.

Esse medo antigo as assombra, e elas voltam ao trabalho esperando novamente que o dinheiro acalme seu temor, mas, novamente, nada. O receio as leva a essa armadilha de trabalhar, ganhar dinheiro, trabalhar, ganhar dinheiro, esperando que o medo vá embora.

Mas a cada dia elas acordam, e o velho medo acorda com elas. Para milhões de pessoas, esse velho temor as mantém acordadas de noite, perturbando-as com ansiedade e preocupação. De modo que se levantam e vão para o trabalho esperando que o contracheque mate esse pavor que lhes rói a alma. O dinheiro conduz suas vidas e elas se recusam a aceitar essa verdade. Ele controla suas emoções e suas almas.”



20 Anos Atrás...

O PRINCIPAL MEDO

À medida que a população mundial envelhece e mais e mais pessoas se aposentam, o principal medo, segundo relatos, é o associado às finanças. Quase 50% dos entrevistados temem que vivam mais do que seu dinheiro... ficando sem ele na “melhor idade”.

O pai rico ficou sentado, quieto, deixando que assimilássemos suas palavras. Mike e eu havíamos escutado o que ele disse, mas na verdade não entendemos o que falou. Eu só sabia que muitas vezes ficava pensando em por que os adultos corriam para o trabalho. Não parecia ser algo muito divertido e eles não aparentavam estar muito felizes, mas alguma coisa os impelia a correr para o trabalho.

Percebendo que tínhamos absorvido o que era possível das suas palavras, o pai rico falou: “E quero que vocês, garotos, evitem essa armadilha. É isso que quero ensinar a vocês. Não apenas a ser rico, porque ser rico não resolve o problema.”

“Não resolve?”, perguntei, surpreso.

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

“Mesmo para as pessoas ricas?”, perguntou Mike.

“Incluindo os ricos”, respondeu o pai rico. “De fato, a razão pela qual muitas pessoas são ricas não é o desejo, mas o medo. Elas pensam que o dinheiro pode acabar com o receio de ficarem sem dinheiro, de serem pobres, de modo que acumulam fortunas para descobrirem que esse temor só fica pior. Agora elas receiam perdê-lo. Tenho amigos que continuam trabalhando mesmo quando já têm muito. Sei de pessoas que têm milhões e estão mais apavoradas do que quando eram pobres. Estão aterrorizadas com a possibilidade de perder todo o seu dinheiro. Os medos que as levaram a se tornar ricas ficam maiores. Essa parte fraca e necessitada de suas almas na verdade grita ainda mais forte. Não querem perder suas mansões, seus carros, a vida de luxo que o dinheiro pode comprar. Preocupam-se com o que seus amigos dirão se perderem todo o seu dinheiro. Muitos estão emocionalmente desesperados e neuróticos, embora pareçam ricos e tenham grandes fortunas.”

“Então um homem pobre é mais feliz?”, perguntei.

“Não, não acho”, replicou o pai rico. “Evitar o dinheiro é tão neurótico quanto ser apegado a ele.”

Como se isso tivesse sido uma deixa, o mendigo da cidade passou perto da nossa mesa, parou junto ao cesto de lixo e começou a vasculhar. Nós três observamos com grande interesse, talvez antes o tivéssemos ignorado.

O pai rico tirou da carteira uma nota de um dólar e fez um gesto para o velho. Ao ver o dinheiro ele se aproximou imediatamente, pegou a nota, agradeceu profusamente e saiu encantado com sua boa sorte.

“Ele não é muito diferente da maioria dos meus empregados”, disse o pai rico. “Muitas pessoas dizem: ‘Ah, o dinheiro não importa’, mas trabalham oito horas diárias. Isso é uma negação da verdade. Se não estão interessados no dinheiro, por que trabalham? Esse tipo de pensamento é possivelmente mais neurótico do que o de uma pessoa que junta dinheiro.”

Enquanto eu estava ali sentado, ouvindo meu pai rico, minha mente recordava as inúmeras vezes em que meu próprio pai dizia: “Não estou interessado no dinheiro.” Ele falava isso frequentemente.

*Muitas pessoas dizem:
‘Ah, o dinheiro
não importa’, mas
trabalham oito horas
diárias.*

Também se justificava dizendo sempre: “Trabalho porque gosto do que faço.”

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

“Não, isso seria uma perda de tempo”, falou o pai rico. “As emoções são o que nos torna humanos. Elas nos tornam reais. A palavra ‘emoção’ representa ‘a energia em ação’. Seja sincero a respeito de suas emoções e use sua mente e suas emoções a seu favor, não contra você.”

“Nossa!”, exclamou Mike.

“Não se preocupe com o que acabei de falar. Daqui a alguns anos você entenderá melhor. Observe suas emoções, não reaja a elas. A maioria das pessoas não percebe que está pensando com as emoções. Suas emoções são suas emoções, mas você precisa aprender a pensar por si próprio.”

“O senhor poderia dar um exemplo?”, pedi.

“Lógico”, retrucou o pai rico. “Quando uma pessoa fala: ‘Preciso procurar um emprego’, o mais provável é que esteja pensando com a emoção. O medo de não ter dinheiro é que gera esse pensamento.”

“Mas as pessoas precisam de dinheiro se têm contas a pagar”, falei.

“Sem dúvida”, disse o pai rico, sorrindo. “Tudo o que estou dizendo é que na maioria das vezes são as emoções que comandam o pensamento.”

“Não estou entendendo”, disse Mike.

“Por exemplo”, continuou o pai rico, “se existe o medo de não ter dinheiro suficiente, em vez de sair correndo para procurar um emprego a fim de adquiri-lo, as pessoas poderiam se perguntar: ‘Um emprego seria, em longo prazo, a melhor solução para este medo?’ Na minha opinião, a resposta é ‘não’. Um emprego é na verdade uma solução de curto prazo para um problema contínuo.”

“Mas meu pai sempre fala: ‘Vá para a escola, tire boas notas para que possa conseguir um emprego bom e seguro’”, falei, um pouco confuso.

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

“O senhor quer dizer que o meu pai fala isso porque tem medo?”

“Sim”, respondeu o pai rico. “Seu pai está apavorado com a possibilidade de você não ser capaz de ganhar dinheiro e se enquadrar na sociedade. Não me entenda mal. Ele o ama e quer o melhor para você. E eu acho que o seu receio se justifica. Instrução e emprego são coisas importantes. Mas elas não resolvem a questão do medo. Veja, é esse mesmo temor que o faz levantar todas as manhãs para ganhar alguns dólares e o que o leva a se preocupar tanto que vá para a escola.”

“E o senhor aconselha o quê?”, perguntei.

“Quero ensiná-los a dominar o poder do dinheiro. A não ter medo dele. E isso não é ensinado na escola. Se não aprenderem isso, se tornarão escravos do dinheiro.”

Começava, finalmente, a fazer sentido. Ele queria abrir nossos horizontes. Mostrar-nos o que pessoas como a sra. Martin não viam. Ele usava exemplos que



20 Anos Atrás...

DOMINANDO O DINHEIRO

Com o advento dos derivativos e uma economia cada vez mais complexa, dominar o dinheiro é essencial para sobreviver na economia mundial.

Com baixas taxas de juros e um mercado de ações oscilante, os antigos adágios de poupança e investimento em longo prazo não fazem sentido.

pareciam cruéis na época, mas nunca os esqueci. Naquele dia, a minha visão se ampliou e comecei a vislumbrar a armadilha que aguardava tanta gente.

“Vejam, em última análise, somos todos empregados. Só que trabalhamos em níveis diferentes”, disse o pai rico. “Eu só quero que vocês tenham a chance de escapar da armadilha. A armadilha criada por essas duas emoções, o medo e o desejo. Usem-nas a seu favor, não contra. Isso é o que quero ensinar. Não estou interessado em ensinar apenas a ganhar rios de dinheiro. Isso não vai cuidar do medo e do desejo. Se, primeiramente, vocês não dominarem essas emoções e ficarem ricos, serão apenas escravos bem pagos.”

“E como escapar da armadilha?”, perguntei.

“A causa principal da pobreza ou das dificuldades financeiras está no medo e na ignorância, não na economia, no governo ou nos ricos. É o medo que instalamos em nós mesmos e a ignorância que mantêm as pessoas presas na armadilha. Então vocês, garotos, vão para a escola e se formem. Eu lhes ensinarei como não cair na armadilha.”

As peças do quebra-cabeça começavam a se encaixar. Meu pai instruído tinha uma ótima formação e carreira. Mas a escola nunca lhe dissera como lidar com o dinheiro ou com seus medos. Tornava-se claro que eu poderia aprender coisas diferentes e importantes com os dois pais.

“O senhor está falando do medo de não ter dinheiro. Como o desejo por dinheiro afeta nosso pensamento?”, perguntou Mike.

“Como se sentiu quando eu o provoquei com um aumento no pagamento? Notou que o seu desejo crescia?”

Balançamos a cabeça afirmativamente.

“Ao não ceder a suas emoções, vocês foram capazes de adiar suas reações e pensar. Isso é o mais importante. Sempre sentiremos emoções de medo e ambição. Daqui para frente, o mais importante será usar essas emoções a seu favor e em longo prazo e não apenas deixar que os conduzam e controlem seus pensamentos. A maioria das pessoas usa o medo e a ambição contra si mesmas. Isso é o começo da ignorância. Grande parte das pessoas passa a vida atrás de contracheques, aumentos salariais e segurança no emprego por causa dessas emoções de desejo e medo, sem se questionar realmente para onde esses pensamentos conduzidos pela emoção as estão levando. É como a história do burro que movimenta a carroça enquanto seu dono fica balançando uma cenoura à frente do seu nariz. O dono

do burro vai aonde deseja ir, mas o burro corre atrás de uma ilusão. Amanhã só haverá outra cenoura para o burro.”

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

“Isso mesmo! E quando crescer, os brinquedos serão mais caros — um carro novo, uma lancha e uma casa grande para impressionar seus amigos”, disse o pai rico, com um sorriso. “O medo o empurra para fora da porta e o desejo o atrai. Esta é a armadilha.”

“E qual é a resposta?”, perguntou Mike.

“O que aumenta o medo e o desejo é a ignorância. Por isso que pessoas ricas com muito dinheiro muitas vezes têm mais medo à medida que ficam mais ricas. O dinheiro é a cenoura, a ilusão. Se o burro pudesse entender todo o contexto, pensaria duas vezes antes de sair correndo atrás da cenoura.”

Meu pai rico passou a explicar que a vida humana é uma luta entre a ignorância e o esclarecimento.

Explicou que ao deixarmos de buscar informação e conhecimento sobre nós mesmos, instala-se a ignorância. A luta é uma decisão feita momento a momento — de aprender a abrir ou fechar a própria mente.

“Veja, a escola é muito importante. Vocês vão à escola para aprender uma habilidade ou uma profissão e a se tornar um membro útil da sociedade. Toda cultura necessita de professores, médicos, artistas, cozinheiros, homens de negócios, policiais, bombeiros, soldados. A escola os treina de modo que nossa cultura possa florescer”, disse o pai rico. “Infelizmente, para muita gente a escola é o fim e não o início.”

Fez-se um longo silêncio. O pai rico sorria. Não entendi tudo o que dissera naquele dia. Mas, como ocorre com a maioria dos grandes mestres, suas palavras são ensinamentos atemporais.

“Hoje me mostrei um pouco cruel”, disse o pai rico. “Cruel por um motivo. Queria que vocês sempre se lembrassem desta conversa. Quero que pensem sempre na sra. Martin. Pensem sempre no burro. Não esqueçam nunca, porque as duas emoções, medo e desejo, podem levá-los à maior armadilha da vida, se não tiverem consciência de que estão controlando o seu pensamento. Passar a vida com medo, sem jamais explorar os seus sonhos, é cruel. Trabalhar arduamente por dinheiro, pensando que comprará aquilo que lhes trará felicidade, é também

cruel. Acordar no meio da noite apavorado com as contas a pagar é uma forma de vida horrível. Viver uma vida determinada pelo valor em seu contracheque não é realmente viver. Pensar que um emprego os fará se sentir seguros é mentir para vocês mesmos. É cruel e é a armadilha que quero que evitem, se possível. Vi como o dinheiro conduz a vida das pessoas. Não deixem que isso aconteça com vocês. Não deixem o dinheiro dominar as suas vidas.”

Uma bola de beisebol rolou para a nossa mesa. O pai rico a pegou e a lançou de volta.

“O que a ignorância tem a ver com a ambição e o medo?”, perguntei.

“É a ignorância sobre o dinheiro que causa tanta ambição e tanto medo”, disse o pai rico. “Vou dar alguns exemplos. Um médico, querendo mais dinheiro para sustentar melhor sua família, aumenta o preço de suas consultas. Aumentar os honorários torna os cuidados com a saúde mais caros para todos. Isso prejudica principalmente os mais pobres e faz com que tenham menos saúde do que aqueles que têm dinheiro. Conforme os médicos encarecem suas consultas, os advogados também aumentam seus honorários. Como os honorários dos advogados subiram, os professores querem um aumento, o que provoca a elevação dos impostos, e assim por diante. Logo, logo, a disparidade entre ricos e pobres será tão grande que se instalará o caos e outra civilização entrará em colapso. As grandes civilizações entraram em colapso porque a distância entre os privilegiados e os desvalidos era grande demais. Infelizmente, os Estados Unidos estão seguindo o mesmo caminho, provando mais uma vez que a história se repete, porque não aprendemos com ela. Só decoramos mecanicamente datas e nomes, e não a lição.”

“E os preços não aumentam?”, perguntei.

“Não em uma sociedade instruída, com um bom governo; os preços, na verdade, deveriam cair. Naturalmente, isso às vezes só é verdadeiro na teoria. Os preços sobem devido ao medo e à ambição gerados



20 Anos Atrás...

RENDA DESIGUAL

Em 2016, em sua candidatura presidencial nos EUA, o senador Bernie Sanders declarou: “A desigualdade de riqueza e renda é a maior crise moral que os norte-americanos enfrentam hoje.”

pela ignorância. Se as escolas ensinassem às pessoas sobre finanças, haveria mais dinheiro e preços mais baixos, mas as escolas estão preocupadas em ensinar as pessoas a trabalharem pelo dinheiro e não a controlarem o seu poder.”

“Mas não existem faculdades de administração?”, perguntou Mike. “O senhor não está incentivando que eu faça o meu mestrado em uma faculdade de administração?”

“Sim”, falou o pai rico. “Mas na maioria das vezes as faculdades de administração treinam empregados que são profissionais sofisticados. Que os céus não permitam que um contador administre uma empresa! Tudo o que fazem é olhar para os números, demitir gente e aniquilar o negócio. Sei disso porque contrato contadores. Tudo o que pensam é em cortar custos e aumentar os preços, o que causa mais problemas. A contabilidade é importante. Gostaria que mais gente a conhecesse; mas, ao mesmo tempo, ela não mostra tudo”, acrescentou o pai rico, furioso.

“Existe, então, uma resposta?”, questionou Mike.

“Sim”, disse o pai rico. “Aprenda a usar suas emoções para pensar e não a pensar com elas. Quando vocês, garotos, dominaram suas emoções, concordando em trabalhar de graça para mim, eu sabia que havia esperança. Quando novamente resistiram a suas emoções, quando os provoquei com mais dinheiro, vocês estavam novamente aprendendo a pensar em vez de se render às emoções. Este é o primeiro passo.”

“Por que esse primeiro passo é tão importante?”, perguntei.

“Isso vocês terão que descobrir. Quero que aprendam. Vou levá-los pelo caminho dos espinhos. É um lugar que quase todos evitam. Vou conduzi-los para esse lugar a que a maioria das pessoas tem medo de ir. Se forem comigo, abandonarão a ideia de trabalhar por dinheiro e aprenderão a fazer o dinheiro trabalhar para vocês.”

“E o que receberemos se formos com o senhor? O que acontecerá se concordarmos em aprender? O que obteremos?”, perguntei.

“O mesmo que o Irmão Coelho obteve”¹, disse o pai rico, referindo-se à clássica história infantil.

¹ *Uncle Remus* (1881), de Joel C. Harris, é uma história infantil tradicional norte-americana, que se passa no Sul dos Estados Unidos. Com base nela, a Disney lançou o filme *A Canção do Sul* (1946). A boneca de piche, altamente pegajosa, é usada pela raposa como isca para capturar e livrar-se de seu inimigo, o coelho. (N. E.)

“Existe um caminho de espinhos?”, perguntei.

“Sim”, disse o pai rico. “O caminho de espinhos representa nosso medo e ambição. Confrontar os temores, fraquezas e carência, selecionando os nossos pensamentos, é a saída.”

“Selecionar os nossos pensamentos?”, perguntou Mike, intrigado.

“Sim. Escolher o que pensamos em vez de reagir a nossas emoções. Em vez de levantar da cama e ir para o trabalho para resolver os problemas, porque está assombrado pelo medo de não ter dinheiro para pagar suas contas, pergunte-se: ‘Trabalhar com mais afinco seria a melhor solução para este problema?’ A maioria das pessoas tem muito medo de racionalizar as coisas e acaba correndo porta afora para um trabalho que odeia. A Boneca de Piche está no controle. Isso é o que quero dizer quando falo em escolher os pensamentos.”

“E como fazemos isso?”, perguntou Mike.

“Isso é o que vou ensinar a vocês. Vou lhes ensinar como escolher seus pensamentos, em vez de reagir apavorados, tomando o café da manhã afobadamente e disparando porta afora.”

“Lembrem-se do que disse antes: um emprego é apenas uma solução de curto prazo para um problema de longo prazo. A maioria das pessoas só tem um problema em mente e é de curto prazo. São as contas do fim do mês, a Boneca de Piche. O dinheiro passa a conduzir suas vidas, ou, melhor dizendo, o medo e a ignorância em relação ao dinheiro. Seguindo o passo dos pais, elas acordam toda manhã e vão trabalhar por dinheiro, não têm tempo de se perguntar: ‘Há outra maneira?’ Suas emoções estão no controle do seu pensamento, não a razão.”



20 Anos Atrás...

EMOÇÕES... E INTELIGÊNCIA

Trabalho constantemente para controlar meus pensamentos e emoções. Vi este jogo se repetir na minha vida: quando a emoção é intensa, a inteligência sai de cena.

“O senhor pode distinguir entre pensar com as emoções e com a cabeça?”, perguntou Mike.

“Sim, eu ouço isso o tempo todo”, respondeu o pai rico. “Ouço coisas como: ‘Bem, todo mundo deve trabalhar’, ‘Os ricos são desonestos’, ‘Vou procurar outro emprego. Mereço esse aumento. Eles não vão me passar para trás’ ou ‘Gosto deste emprego porque é seguro’. Ninguém se pergunta: ‘O que estou perdendo aqui?’, o que interromperia o pensamento emocional e daria tempo de pensar com clareza.”

Enquanto caminhávamos de volta à loja, o pai rico explicou que os ricos realmente “faziam dinheiro”. Eles não trabalhavam por ele. E continuou explicando que quando Mike e eu estávamos cunhando moedas de cinco centavos com o chumbo, pensando que estávamos fazendo dinheiro, pensávamos quase como os ricos. O problema é que estávamos praticando um ato ilegal. Era legal quando o governo e os bancos faziam isso, mas não quando nós o fazíamos. Ele explicou que havia formas legais e ilegais de fazer dinheiro.

O pai rico continuou explicando que os ricos sabiam que o dinheiro era uma ilusão, como a cenoura para o burro. É em virtude do medo e da ambição que milhões de pessoas aceitam a ilusão de que o dinheiro é real. Não é. Ele é uma ficção. Somente a ilusão da confiança e a ignorância das massas permitem que o castelo de cartas fique em pé.

Ele falou do padrão-ouro que vigorava nos Estados Unidos e que, na verdade, cada nota de dólar era um certificado de prata. O que o preocupava é que algum dia o país pudesse abandonar o padrão-ouro e os dólares deixassem de ser certificados por algo tangível.

“O que aconteceria, garotos, seria uma grande confusão. Os pobres, a classe média e os ignorantes teriam suas vidas arruinadas simplesmente porque continuariam acreditando que o dinheiro é real e que a empresa para a qual trabalham, ou o governo, cuidaria deles.”

Naquele dia não entendemos do que ele estava falando, mas com o decorrer dos anos isso passou a fazer cada vez mais sentido.

Vendo o que os Outros Não Veem

Ao entrar em sua caminhonete, no estacionamento da pequena loja de conveniência, ele disse: “Continuem trabalhando, meninos, mas quanto mais cedo se esquecerem de que precisam de um contracheque, mais fácil se tornará sua vida adulta. Continuem usando seu cérebro, trabalhem de graça e logo sua mente lhes mostrará formas de ganhar muito mais dinheiro do que eu poderia lhes pagar. Vocês verão o que outras pessoas nunca percebem. Oportunidades que estão na frente do seu nariz. A maioria jamais enxerga essas oportunidades porque busca dinheiro e segurança e é isso o que recebe. No momento em que vislumbrarem uma oportunidade, vocês a reconhecerão pelo resto de suas vidas. Quando conseguirem isso, vou lhes ensinar outra coisa. Aprendam essa lição e evitarão uma das maiores armadilhas da vida.”

Mike e eu pegamos nossas coisas na loja e nos despedimos da sra. Martin. Voltamos ao parque, ao mesmo banco da área de piquenique, e passamos várias horas pensando e conversando.

Passamos a semana seguinte na escola, pensando e conversando. Durante outras duas semanas, pensamos, conversamos e trabalhamos de graça.

No fim do segundo sábado, estava eu, outra vez, me despedindo da sra. Martin e lançando um olhar sonhador para a estante das revistas em quadrinhos. O problema de não ganhar nem mesmo trinta centavos aos sábados era que eu não tinha dinheiro para comprar gibis. De repente, enquanto a sra. Martin se despedia de Mike e de mim, vi que fazia algo que eu nunca a vira fazer antes.

A sra. Martin estava arrancando a metade superior da capa do gibi. Ela guardava essa metade e jogava, em uma caixa de papelão, o resto da revistinha. Quando perguntei o que estava fazendo, ela falou: “Estou jogando fora. Devolvo a parte de cima da capa para o distribuidor das revistas, que me dá um crédito quando traz os novos gibis. Ele vai chegar daqui a uma hora.”

Mike e eu esperamos uma hora. Quando ele chegou, perguntei se podíamos ficar com os gibis velhos. Ele respondeu: “Vocês podem ficar se trabalharem nesta loja e não os revenderem.”

Lembram-se da nossa antiga parceria? Bem, Mike e eu a ressuscitamos. Usando um quarto vazio no porão de Mike, começamos a empilhar ali centenas de gibis. Em pouco tempo, nossa biblioteca de gibis estava aberta ao público. Contratamos a irmã caçula de Mike, que adorava estudar, para ser bibliotecária. Ela cobrava de cada criança um ingresso de dez centavos e a biblioteca permanecia aberta, depois das aulas, das 14h30 às 16h30, todos os dias. Os frequentadores, as crianças da vizinhança, podiam ler quantos gibis conseguissem nessas duas horas. Era uma pechincha, pois cada gibi custava dez centavos e era possível ler cinco ou seis nessas duas horas.

A irmã de Mike controlava a saída da garotada para se assegurar de que ninguém estivesse levando uma revista emprestada. Ela também controlava os livros, registrava quantas crianças compareciam diariamente, quem eram elas e os comentários que faziam. Mike e eu recebemos uma média de US\$9,50 por semana durante um período de três meses. Pagávamos um dólar por semana à sua irmã e deixávamos que lesse de graça quantos gibis desejasse, o que ela raramente fazia, porque estava sempre estudando.

Mike e eu mantivemos o acordo de trabalhar todo sábado na loja e arrecadávamos os gibis descartados. Mantivemos nosso acordo com o distribuidor, pois não revendíamos nenhum gibi. Quando eles ficavam muito rasgados, os queimávamos. Tentamos abrir uma filial, mas nunca encontramos alguém tão dedicado e confiável quanto a irmã de Mike para cuidar dela. Nessa idade precoce, descobrimos como era difícil conseguir bons funcionários.



20 Anos Atrás...

O PODER DA CRIATIVIDADE

Na Era da Informação e da internet, milhões de pessoas com menos de trinta anos enriquecem usando a imaginação para criar aplicativos que mudam o mundo — do Facebook e Uber ao Snapchat e muito mais. Os criativos prosperam, enquanto os outros procuram empregos... uma vaga que em breve será ocupada por robôs e tecnologia.

Três meses depois da inauguração da biblioteca, houve uma briga na sala. Alguns garotos de outro bairro a invadiram e começaram a confusão. O pai de Mike sugeriu que fechássemos o negócio. Nossa biblioteca deixou de existir e paramos de trabalhar aos sábados na loja de conveniência. De qualquer forma, o pai rico estava entusiasmado e queria nos ensinar mais. Ele estava feliz porque tivemos muito êxito na primeira lição: aprendemos a fazer o dinheiro trabalhar para nós. Como não tínhamos recebido pagamento pelo trabalho na loja, forçamos nossa imaginação, identificando uma oportunidade de ganhar dinheiro. Ao começar nosso próprio negócio, a biblioteca de gibis, estávamos controlando nossas próprias finanças e não dependíamos de um empregador. A melhor parte é que nosso negócio rendia dinheiro para nós, mesmo que não estivéssemos fisicamente presentes. Nosso dinheiro trabalhava para nós.

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

SEÇÃO DE ESTUDO

CAPÍTULO 1

.....

LIÇÃO #1: OS RICOS NÃO TRABALHAM POR DINHEIRO

CAPÍTULO 1

LIÇÃO #1: OS RICOS NÃO TRABALHAM POR DINHEIRO

Resumo

Quando estava com nove anos, Robert Kiyosaki e seu amigo de infância não foram convidados para a praia pelos seus colegas de classe porque eram “garotos pobres” em uma escola abastada. Depois de seu pai pobre — que era professor e construiu uma vida confortável, mas sempre lutou para pagar suas contas — lhe falar que ele simplesmente devia “fazer dinheiro”, ele e seu amigo, Mike, fizeram o seguinte: coletaram tubos vazios de pasta de dentes, que naquela época eram feitos de chumbo. Eles os fundiram e usaram moldes de gesso para fazer moedas falsas.

Eles foram rapidamente repreendidos pelo pai de Robert, que disse a eles que deveriam conversar com o pai de Mike, que, apesar de nunca ter terminado o ensino médio, administrava vários negócios bem-sucedidos.

O pai de Mike, o “pai rico” do título deste livro, concordou em ensiná-los, mas sob os seus termos. Ele os colocou para trabalhar por três horas todas as manhãs dos sábados em uma loja de conveniências, espanando as comidas empacotadas e fazendo a limpeza. Ele pagava dez centavos por hora, que Robert geralmente gastava em revistas em quadrinhos.

Rapidamente, Robert ficou frustrado com o trabalho entediante e a baixa remuneração. Quando falou que pretendia parar, Mike disse a ele que o seu pai já previra que aquilo aconteceria e que Robert precisava encontrá-lo. O pai de Robert era um professor universitário letrado, mas o pai de Mike era um homem de poucas palavras, que ensinava de uma maneira muito diferente, que Robert estava prestes a descobrir.

Na manhã do sábado seguinte, Robert foi encontrar o pai de Mike, mas ficou esperando-o por uma hora em uma sala escura e empoeirada. Ele estava entediado e irritado quando o pai de Mike chegou e o acusou de ser arrogante e desrespeitoso. Quando Robert lhe disse que não havia aprendido nada, o pai de Mike calmamente discordou.

Seu pai rico o explicou que a vida não ensina com palavras, mas batendo em você. Algumas pessoas apenas se deixam levar; outras descontam isso em seu

chefe ou nos entes queridos. Mas algumas pessoas aprendem uma lição com isso e recebem bem as pancadas da vida, porque representam aprendizado.

Os que não entendem a lição desperdiçam suas vidas culpando os outros e esperando pelo pote de ouro no final do arco-íris — ou decidem torná-las seguras e nunca assumir grandes riscos ou vitórias.

O pai rico disse a Robert que ele e Mike foram as primeiras pessoas que lhe pediram para ensinar como fazer dinheiro. Ele tinha mais de 150 empregados, que embora já tivessem lhe pedido emprego, nunca pediram a orientação que Robert e Mike queriam.

Então o pai rico decidiu criar um curso inspirado no mundo real, para simular para os meninos as pancadas da vida. Robert questionou que lição havia aprendido além de que o pai de Mike era mesquinho e explorava seus funcionários. O pai rico o desafiou, dizendo que a maioria das pessoas culpava os outros, quando, na verdade, suas atitudes eram o problema.

Como solucionar o problema? Sua mente, o pai de Mike disse a ele. Ele queria que Robert aprendesse como o dinheiro funciona, para fazê-lo trabalhar para ele. Ele ainda ficou feliz que Robert estivesse irritado, porque a raiva, combinada ao amor, cria a paixão — um componente-chave do aprendizado.

O dinheiro não resolve os problemas das pessoas, ele continuou. Muitas pessoas que têm um emprego bem-remunerado lutam com problemas financeiros — como o pai pobre de Robert — porque não sabem como fazer o dinheiro trabalhar para elas.

Ele disse que as emoções que Robert sentiu ao trabalhar por dez centavos a hora — frustração e impotência — o acompanhariam por toda sua vida se não aprendesse logo aquelas lições. Ele apresentou Robert ao conceito de impostos, mostrando que as classes média e baixa permitem que o governo as tribute, mas os ricos não.

Ele perguntou se Robert ainda tinha paixão pelo aprendizado. Quando respondeu que sim, seu pai rico disse que pararia de pagá-lo pelo trabalho na loja. Ele falou a Robert para refletir e tentar compreender.

Robert e Mike trabalharam de graça por três semanas. O pai de Mike apareceu e os chamou para uma conversa, perguntando se ainda não haviam aprendido nada. Eles não tinham. O pai rico disse a eles que se não aprendessem

a lição, seriam como a maioria das pessoas, que trabalha arduamente por pouquíssimo dinheiro durante toda uma vida. Ele lhes ofereceu 25 centavos por hora, mas eles hesitaram. Ele subiu a oferta para US\$1 a hora, e então para US\$2. Mas Robert permaneceu em silêncio. A oferta final, de US\$5 a hora — uma quantia homérica para a época —, corroborou para Robert que ele não era comprável.

O pai rico disse que era bom que eles não tivessem um preço. A maioria das pessoas tem, porque suas vidas são controladas pelo medo e pela ganância. O medo as faz trabalhar com afinco por um salário, mas, uma vez que recebam esse dinheiro, a ganância as faz pensar sobre tudo o que é possível comprar. O que faz com que precisem de mais dinheiro e gastem cada vez mais. Isso é o que o pai rico chama de Corrida dos Ratos.

Ele disse para os meninos que o primeiro passo era admitir como se sentiam. Muitas vezes, as pessoas agiam com emoção, em vez de pensar de maneira lógica. Tinham medo de admitir que o dinheiro conduzia suas vidas, e então as controlava.

Não são apenas os pobres que enfrentam esse medo; os ricos eventualmente operam a partir do medo. Ele queria ensinar aos meninos a não ser apenas ricos, pois o dinheiro não soluciona o problema.

A escola é importante, disse a eles, mas, para a maioria das pessoas, ela é o fim, e não o começo. E o segredo para os meninos era aprender a usar as emoções para pensar, e não pensar com as emoções. Eles deviam aprender a selecionar seus pensamentos.

Ele disse a eles para ficar de olho em maneiras de ganhar dinheiro, dizendo: “No momento em que identificarem oportunidades, sempre as reconhecerão pelo resto de suas vidas.”

Os meninos concordaram, e logo perceberam uma oportunidade para criar uma biblioteca em que crianças poderiam pagar uma taxa fixa e ler quantas revistas em quadrinhos pudessem em duas horas — gibis não vendidos que de outra forma teriam sido jogados fora daquela loja de conveniência.

Eles tiveram um bom lucro, e o negócio foi muito bem-sucedido durante três meses, até que uma briga na biblioteca acabasse com tudo. Mas eles aprenderam

a primeira lição sobre fazer o dinheiro trabalhar para eles, mesmo que não estivessem fisicamente presentes. Eles estavam prontos para aprender mais, e o pai de Mike, para ensiná-los.

Momento do hemisfério esquerdo: Apesar de ter um trabalho bem-remunerado, as pessoas como o pai pobre de Robert lutam para sobreviver.

Momento do hemisfério direito: Olhar de uma forma diferente e criativa para os quadrinhos descartados levou a uma oportunidade de negócio.

Momento subconsciente: As pessoas permitem que emoções como o medo e a ganância ditem as regras sobre as suas vidas.

O que Robert Quer Dizer

Agora é hora de refletir. Pergunte a si mesmo: “*O que Robert quer dizer nesta citação?*” E: “*Por que ele diz isso?*” Nesta seção, você não precisa concordar ou discordar dele. O objetivo é *entender* o que Robert está dizendo.

Lembre-se, esta seção de estudo é projetada para ser coadjuvante e de apoio. Duas cabeças pensam melhor do que uma. Se você não entende o que Robert está dizendo, não desista da lição. Peça ajuda. Aproveite o tempo para discutir cada citação até compreendê-las:

“As classes média e baixa trabalham por dinheiro. Os ricos fazem com que o dinheiro trabalhe para eles.”

“A vida bate em todos nós. Alguns desistem. Outros lutam. Alguns aprendem a lição e seguem em frente. Recebem satisfeitos os trancos da vida.”

“Pare de me culpar, pensando que sou o problema. Se pensa que eu sou o problema, então terá que me transformar. Se perceber que o problema é você, então poderá modificar a si mesmo, aprender alguma coisa e tornar-se mais sábio.”

“No caso do dinheiro, a maioria das pessoas prefere não arriscar e se sentir segura. Elas não são conduzidas pela paixão. Mas pelo medo.”

“A maioria das pessoas, se receber mais dinheiro, apenas se endividará mais.”

“Saiba apenas que é o medo que faz a maioria das pessoas trabalhar em um emprego. O medo de não pagar as contas. De ser mandado embora. De não ter dinheiro suficiente. De começar de novo. Esse é o preço de aprender uma profissão ou habilidade e então trabalhar pelo dinheiro. A maioria das pessoas se torna escrava dele — e fica zangada com o patrão.”

“Tudo o que estou dizendo é que na maioria das vezes são as emoções que comandam o pensamento.”

“Um emprego é apenas uma solução de curto prazo para um problema de longo prazo.”

“É como a história do burro que movimenta a carroça enquanto seu dono fica balançando uma cenoura à frente do seu nariz. O dono do burro vai aonde deseja ir, mas o burro corre atrás de uma ilusão. Amanhã só haverá outra cenoura para o burro.”

Questões Adicionais

Agora é o momento de usar as histórias deste capítulo para entender o que Robert estava dizendo, e aplicá-las a você e sua vida. Faça a si mesmo as perguntas abaixo e as discuta com seu parceiro de estudos. Seja honesto consigo mesmo e com seu parceiro. Se não gostar das respostas que der, pergunte a si mesmo se está disposto a mudar e aceitar o desafio de transformar seus pensamentos e mentalidade:

1. Quão comum é a abordagem do dinheiro do pai pobre de Robert?
2. O pai rico de Robert disse que o verdadeiro aprendizado requer energia, paixão e uma motivação ferrenha. Quais exemplos da sua vida provaram que isso é verdade? De quais lições você nunca se esqueceu, e por quê?
3. Será que o valor de dez centavos a hora — e, então, nenhum pagamento — instigaria você a mesma reação que Robert teve?
4. O medo é o que motiva a maioria das pessoas a trabalhar? Existem outros fatores em jogo?

SEÇÃO DE ESTUDO: OS RICOS NÃO TRABALHAM POR DINHEIRO

5. A tentação de pensar que mais dinheiro aliviaria este medo é forte? Por que essa é uma opção tão comum?
6. Em qual momento da sua vida você agiu com as emoções? Quando foi capaz de observar as suas emoções e em vez delas optar pela lógica?
7. Os ricos ou os pobres são mais suscetíveis a ser controlados por emoções como medo e ganância? Por que acha isso?
8. Você acha que a maioria das pessoas percebe que está presa na Corrida dos Ratos? Se sim ou não, por quê?

LIÇÃO #2: POR QUE POSSIBILITAR A PROFICIÊNCIA FINANCEIRA?

*Não importa quanto dinheiro você faz.
Mas quanto conserva.*

Em 1990, Mike assumiu o império do seu pai e está fazendo, de fato, um trabalho melhor do que o dele. Encontramo-nos uma ou duas vezes ao ano, no campo de golfe. Ele e sua mulher são muito mais ricos do que você possa imaginar. O império do pai rico está em excelentes mãos, e Mike está agora preparando seu filho para ocupar seu lugar, tal como seu pai nos preparou.

Em 1994, me aposentei. Eu estava com 47 anos, e minha mulher, Kim, com 37. A aposentadoria não significa deixar de trabalhar. Para minha mulher e para mim, quer dizer que, se não houver mudanças cataclísmicas inesperadas, podemos trabalhar ou não, e nossa riqueza continuará aumentando automaticamente, ficando bem à frente da inflação. Acho que isso representa liberdade. Nossos ativos são suficientemente grandes para crescer por si próprios. É como plantar uma árvore. Você a rega durante anos e, então, um dia, ela não precisa mais disso. Suas raízes são suficientemente profundas. Então, a árvore lhe proporciona sombra ao seu bel-prazer.

Mike optou por dirigir seu império, e eu, por me aposentar.

Sempre que faço palestras, as pessoas perguntam o que lhes aconselho ou o que deveriam fazer: “Como começar?”, “Há algum bom livro que possa recomendar?”, “O que deveria fazer para preparar meus filhos?”, “Qual é o segredo do sucesso?”, “Como ganho milhões?”.

A cada vez que ouço essas questões, lembro-me da seguinte história:

O Homem de Negócios Mais Rico

Em 1923, um grupo dos nossos maiores e mais ricos líderes do mundo dos negócios participou de um encontro no Hotel Edgewater Beach, em Chicago. Entre eles, estavam Charles Schwab, presidente da maior siderúrgica independente; Samuel Insull, presidente da maior empresa de energia elétrica; Howard Hopson, presidente da maior empresa fornecedora de gás; Ivar Kreuger, presidente da Internacional Match Co., uma das maiores empresas da época; Leon Fraser, presidente do Banco de Compensações Internacionais (BIS); Richard Whitney, presidente da Bolsa de Valores de Nova York; Arthur Cotton e Jesse Livermore, dois dos maiores especuladores de ações, e Albert Fall, um membro do gabinete do presidente Harding. E, 25 anos depois, nove deles terminaram da seguinte forma: Schwab morreu sem um centavo, depois de viver cinco anos à custa de empréstimos. Insull morreu falido, em um país estrangeiro. Kreuger e Cotton também morreram falidos. Hopson ficou louco. Whitney e Albert Fall tinham acabado de sair da cadeia, e Fraser e Livermore cometeram suicídio.

Duvido que alguém possa dizer o que realmente aconteceu com esses homens.

Se olhar a data da reunião, 1923, foi antes da crise da bolsa de 1929 e da Grande Depressão, o que, desconfio, deve ter provocado um grande impacto sobre esses homens e suas vidas. O interessante é: hoje, vivemos em tempos de mudanças maiores e mais aceleradas do que esses homens experienciaram. Suspeito que nos próximos anos haverá muitos auges e quedas como os enfrentados por eles. Estou muito preocupado com o fato de que as pessoas se preocupam excessivamente com dinheiro e não com sua maior riqueza, a

educação. Se as pessoas estiverem preparadas para ser flexíveis, mantiverem suas mentes abertas e aprenderem, se tornarão cada vez mais ricas durante essas mudanças. Se pensarem que o dinheiro resolverá seus problemas, receio que terão dias difíceis. A inteligência resolve problemas e gera dinheiro. Dinheiro sem inteligência financeira desaparece depressa.

A maioria das pessoas não percebe que na vida não importa quanto dinheiro você faz. Mas quanto conserva. Todos ouvimos histórias de ganhadores de prêmios na loteria que eram pobres, enriqueceram subitamente e voltaram a ser pobres. Ganham milhões e logo voltam à estaca zero. Ou histórias de atletas profissionais que, aos 24 anos, ganham milhões de dólares ao ano e que, aos 34, apenas dez anos depois, estão dormindo embaixo da ponte.

Eu me lembro da história de um jovem jogador de basquete que há um ano ganhou milhões. Hoje, com apenas 29 anos, ele diz que seus amigos, advogado e contador levaram seu dinheiro, e foi forçado a trabalhar lavando carros por um salário mínimo. Ele foi demitido do lava a jato porque se recusou a tirar o seu anel de campeão enquanto lavava os carros. Sua história virou notícia em rede nacional, com ele apelando contra a rescisão, alegando dificuldades e discriminação. Argumentava que o anel era tudo o que tinha, e que, se fosse forçado a tirá-lo, se sentiria despedaçado.

Conheço muitas pessoas que se tornaram milionárias instantaneamente. E, embora fique feliz de ver as pessoas enriquecendo, só posso advertir que, em longo prazo, não importa muito o quanto você ganhou. Mas o quanto conservou e por quantas gerações isso pode ser mantido.

Assim, quando as pessoas perguntam: “Como devo começar?” ou “Diga-me como enriquecer rapidamente”, frequentemente ficam muito desapontadas com a minha resposta. Eu simplesmente lhes digo o que meu pai rico me falou quando eu era um moleque: “Se quiser ficar rico, você precisa se tornar financeiramente proficiente.”

A ideia era martelada na minha cabeça toda vez que nos encontrávamos. Como já disse, meu pai instruído destacava a importância da leitura de livros, enquanto meu pai rico ressaltava a necessidade de ser financeiramente proficiente.

Se quiser construir um *Empire State Building*, a primeira coisa a fazer é cavar profundamente o terreno e construir alicerces sólidos. Se for construir uma casa na periferia, tudo o que tem a fazer é assentá-la em uma laje de concreto de 15cm.

A maioria das pessoas, em sua ânsia de enriquecer, tenta construir um *Empire State Building* sobre uma laje de 15cm.

Nosso sistema escolar, por ter sido criado na Era Agrícola, ainda acredita em casas sem alicerces. Chão de terra batida ainda está na moda. Assim, a garotada sai da escola sem qualquer arcabouço financeiro. Um dia, insones e endividados no subúrbio, vivendo o Sonho Americano, decidem que a resposta para seus problemas financeiros está em achar um meio de enriquecer rapidamente.

Começam a construção do arranha-céu. Ele sobe rapidamente, mas, logo, em vez de um *Empire State Building*, temos a Torre Inclinada dos Subúrbios. De volta às noites insones.

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

A contabilidade possivelmente é um dos assuntos mais confusos e enfadonhos do mundo, mas se quiser ser rico em longo prazo, ela pode ser crucial. Para o pai rico, a questão é como pegar uma questão tediosa e caótica e ensiná-la às crianças. A solução é ensiná-la de forma simples, por meio de imagens.

Os ricos adquirem ativos. As classes média e baixa adquirem passivos pensando que são ativos.

Meu pai rico construiu um sólido alicerce financeiro para Mike e para mim. Já que éramos apenas crianças, ele criou uma forma muito simples de ensinar.

Durante anos, ele apenas fazia desenhos e usava palavras. Mike e eu entendíamos os desenhos simples, o jargão, o movimento do dinheiro e, então, anos mais tarde, o pai rico começou a incluir os números. Hoje, Mike domina uma análise contábil muito mais complexa e sofisticada porque precisa controlar o seu império. Eu não sou tão sofisticado porque o meu império é menor; contudo, ambos partimos do mesmo alicerce básico.

Nas páginas que se seguem, apresento as mesmas figuras simples que o pai de Mike criou para nós. Embora simples, esses desenhos ajudaram a orientar dois garotos na construção de uma grande riqueza embasada em uma fundação sólida e profunda.

Regra #1: Você precisa entender a diferença entre um ativo e um passivo e comprar ativos.

Se deseja ser rico, isso é tudo o que precisa saber. É a regra principal. É a única regra. Isso pode parecer absurdamente simples, porque não se tem ideia do quanto é complexa. A maioria das pessoas tem dificuldades financeiras porque não conhece a diferença entre um ativo e um passivo.

“Os ricos adquirem ativos. As classes média e baixa adquirem passivos pensando que são ativos”, disse o pai rico.

Quando pai rico explicou isso para Mike e para mim, pensamos que estivesse brincando. Lá estávamos, quase adolescentes, esperando pelo segredo do enriquecimento, e essa era a resposta. Era tão simples que precisamos parar um longo tempo para pensar a respeito.

“O que é um ativo?”, perguntou Mike.

“Não se preocupe agora”, disse o pai rico. “Deixe a ideia amadurecer. Se puder entender a simplicidade, sua vida terá um rumo e será fácil do ponto de vista financeiro. É simples. É por isso que não costumam prestar atenção.”

“O senhor quer dizer que tudo o que precisamos conhecer são ativos, comprá-los e então ficaremos ricos?”, perguntei.

O pai rico balançou a cabeça afirmativamente. “É simples assim.”

“Se é tão simples, por que todos não ficam ricos?”, perguntei.

Meu pai rico sorriu: “Porque as pessoas não sabem distinguir um ativo de um passivo.”

Lembro-me de ter perguntado: “Como os adultos podem ser tão ignorantes. Se é tão simples, tão importante, por que todo mundo não procura descobrir a diferença?”

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

Já adulto, tive dificuldade em explicar isso a outros adultos. A simplicidade da ideia escapa aos adultos porque eles foram educados de maneira diferente. Eles foram ensinados por outros profissionais instruídos, como banqueiros, contadores, agentes imobiliários, planejadores financeiros e assim por diante. A dificuldade está em levar os adultos a desaprender ou torná-los outra vez crianças. Um adulto inteligente frequentemente se sente diminuído ao prestar atenção em definições simplistas.

O que provoca a confusão? Ou como algo tão simples pode parecer tão enrolado? Por que alguém compraria um ativo que na verdade era um passivo? A resposta se fundamenta na instrução básica.

O que define se algo é um ativo, ou um passivo, não são as palavras. De fato, se quiser ficar realmente confuso, procure as palavras “ativo” e “passivo” no dicionário. Sei que um contador pode achar boa a definição, porém para a pessoa mediana não faz sentido. E nós adultos muitas vezes somos orgulhosos demais para admitir que algo não faz sentido.

*Um ativo coloca
dinheiro no meu bolso.
Um passivo o tira.*

Quando éramos garotos, o pai rico falava: “O que define um ativo não são as palavras, mas os números. E se não puder entendê-los, você não pode distinguir um ativo de um buraco no chão. Na contabilidade,” dizia o

pai rico, “não importam os números, mas o que eles contam. Assim como as palavras. Elas não importam. Mas, sim, as histórias que elas nos contam.”

“Se quiser ficar rico, você tem que ler e entender os números.”
Ouvi meu pai rico repetir isso mil vezes. E também aprendi: “Os ricos adquirem ativos e os pobres e a classe média, passivos.”



20 Anos Atrás...

APRENDER... DESAPRENDER... REAPRENDER

Esta citação do visionário Alvin Toffler reflete o que o pai rico me disse há duas décadas: “Os iletrados do século XXI não serão os que não leem ou escrevem, mas os que não conseguem aprender, desaprender e reaprender.”
