ALTA BOOKS
EDITORA

# MAIS IMPORTANTE QUE O DINHEIRO

EQUIPE DE EMPREENDEDORES



ROBERT KIYOSAKI

AUTOR DO BEST-SELLER MUNDIAL *PAI RICO, PAI POBRE*

E OS CONSULTORES DA *RICH DAD*

# NEGÓCIOS SÃO ESPORTES COLETIVOS.

## QUEM ESTÁ EM SUA EQUIPE?

**APRENDA A CONSTRUIR SUA EQUIPE VENCEDORA...
COM ROBERT, KIM E SEUS EXÍMIOS CONSULTORES.**

Muitas pessoas têm ideias milionárias. São confiantes de que seu novo produto, serviço ou inovação as enriquecerá. O problema é: a maioria não sabe como transformar essas ideias em milhões de dólares.

**Conheça os 8 consultores da *Rich Dad*, de Robert e Kim — e descubra por que estão entre seus ativos mais valiosos:**

**Ken McElroy**
Consultor sobre Dívidas, Imóveis e Levantamento de Capital

**Blair Singer**
Consultor em Vendas e Equipes

**Garrett Sutton, Adv.**
Consultor em Personalidades Jurídicas e Proteção de Bens

**Tom Wheelwright**
Consultor sobre Impostos e Estratégias de Construção de Riqueza

**Andy Tanner**
Consultor sobre Ativos de Papel

**Darren Weeks**
Consultor sobre Levantamento de Capital

**Josh e Lisa Lannon**
Consultores sobre Capitalismo Social

ALTA BOOKS
EDITORA
www.altabooks.com.br
/altabooks
/altabooks

RICH DAD.
www.richdad.com

Quando Kiyosaki recupera a sabedoria do pai rico e diz que negócios são esportes coletivos, é com propriedade que o faz: sua equipe de consultores são seus ativos mais valiosos. Sem ela, ele não estaria onde está, deliberadamente declara neste livro.

Por isso, *Mais Importante que o Dinheiro* traz, além das lições costumeiras de Kiyosaki e do pai rico, a sabedoria de seus consultores.

Confira trechos de livros que já foram publicados no Brasil e também de outros exclusivos, que constam, em português, somente aqui.

Assim como fortalecem a marca Kiyosaki e *Rich Dad* e impulsionam Robert à posição que galgou, seus consultores farão o mesmo com você, com sua expertise e os truques de suas respectivas áreas.

*Mais Importante que o Dinheiro* ensina o quanto o trabalho em equipe é essencial e como pode ser sua real fonte de riqueza.

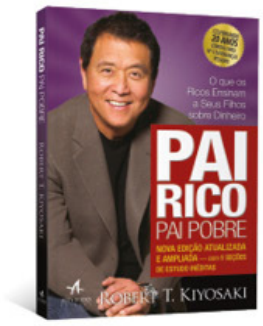
Mas, se não sabe como começar a formar sua equipe, não se preocupe, este livro o guiará por este caminho, mostrando, inclusive, o que precisa saber ao entrevistar e contratar um consultor.

Conheça e aprenda com a equipe campeã da *Rich Dad* para se tornar apto a construir sua própria equipe, com valores e missões nobres e de elevada riqueza tal qual a *Rich Dad*.

Além disso, com a ampla visão dada pelos consultores de Robert e Kim, nas variadas áreas em que atuam, você mergulhará ainda mais fundo na proficiência financeira, permitindo que o poder da educação o torne financeiramente independente de vez. Comece agora.

Acesse **www.seriepairico.com** para saber mais sobre os livros da série!

**CONHEÇA TAMBÉM:**



A compra deste conteúdo não prevê o atendimento e fornecimento de suporte técnico operacional, instalação ou configuração do sistema de leitor de ebooks. Em alguns casos, e dependendo da plataforma, o suporte poderá ser obtido com o fabricante do equipamento e/ou loja de comércio de ebooks.

# MAIS IMPORTANTE QUE O DINHEIRO

## EQUIPE DE EMPREENDEDORES




**ROBERT KIYOSAKI**

AUTOR DO BEST-SELLER MUNDIAL *PAI RICO, PAI POBRE*

**E OS CONSULTORES DA *RICH DAD***



ALTA BOOKS
EDITORA

Rio de Janeiro, 2018

**Mais Importante que o Dinheiro: Equipe de Empreendedores**
Copyright © 2018 da Starlin Alta Editora e Consultoria Eireli. ISBN: 978-65-5520-018-8

*Translated from original More Important Than Money by Robert T. Kiyosaki and The Rich Dad Advisors. Copyright © 2017 by RDA Press, LLC. ISBN 978-1-937832-87-2. 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 © 2018 by Starlin Alta Editora e Consultoria Eireli.*

**CASHFLOW, Rich Dad, Rich Dad Advisors, ESBI, e Triângulo B-I são marcas registradas da *CASHFLOW Tecnologies, 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 — 2018 — 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**
Thiê Alves

**Produtor Editorial (Design)**
Aurélio Corrêa

**Marketing Editorial**
Silas Amaro
marketing@altabooks.com.br

**Editor de Aquisição**
José Rugeri
j.rugeri@altabooks.com.br

**Vendas Corporativas**

Sandro Souza
sandro@altabooks.com.br

**Ouvidoria**
ouvidoria@altabooks.com.br

**Vendas Atacado e Varejo**
Daniele Fonseca
Viviane Paiva
comercial@altabooks.com.br

**Equipe Editorial**
Bianca Teodoro
Ian Verçosa
Illysabelle Trajano
Juliana de Oliveira
Renan Castro
**Tradução**
Wendy Campos
**Copidesque**
Carolina Gaio
**Revisão Gramatical**
Carlos Bacci
Thamiris Leiroza
**Diagramação**
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) de acordo com ISBD**

K46m Kiyosaki, Robert T.

Mais importante que o dinheiro [recurso eletrônico]: equipe de empreendedores / Robert T. Kiyosaki ; traduzido por Wendy Campos. - Rio de Janeiro : Alta Books, 2018.
416 p. : il. ; 5,35 MB.

Tradução de: More important than money: An entrepreneur's team
ISBN: 978-65-5520-018-8 (E-book)

1. Administração. 2. Empreendedorismo. I. Campos, Wendy. II. Título.

CDD 658.421
2018-47 CDU 65.016

**Elaborado por Vagner Rodolfo da Silva - CRB-8/9410**

ALTA BOOKS
EDITORA
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

Neste livro você aprenderá por que ir à escola destrói o
empreendedor natural que há dentro de você.

E, mais importante, neste livro aprenderá
como recuperar seu espírito.

Somos todos empreendedores.
Todos podemos montar uma barraquinha para vender limonada.

Este livro fala sobre as diferenças entre os empreendedores
que montam barraquinhas de limonada e aqueles que criam negócios
globais, como a Apple e o Facebook.

*Não há como ligar os pontos olhando para o futuro; só para o passado. É preciso acreditar que os pontos se ligarão de alguma maneira no futuro.*

*Você precisa acreditar em alguma coisa — instinto, destino, vida, carma, seja o que for. Essa abordagem nunca me decepcionou, e fez toda a diferença em minha vida.*

— Steve Jobs

## *Dedicatória*

Ao espírito empreendedor dentro de todos nós.

O objetivo deste livro é fornecer informações gerais sobre investimentos. Contudo, leis e práticas quase sempre variam entre países e estão sujeitas a mudanças. Visto que cada situação real é singular, orientações específicas devem ser adaptadas às circunstâncias. Por isso, aconselha-se ao leitor que procure seu próprio assessor no que diz respeito a uma situação específica.

O autor tomou precauções razoáveis na preparação desta obra e acredita que os fatos aqui apresentados são precisos na data em que foram escritos. Contudo, nem o autor, nem a editora, assumem quaisquer responsabilidades por erros ou omissões. O autor e a editora especificamente se eximem de qualquer responsabilidade decorrente do uso ou da aplicação das informações contidas neste livro. Além disso, o objetivo dessas informações não é servir como orientação legal relacionada a situações individuais.

A Editora Alta Books não se responsabiliza pela manutenção e conteúdo no ar de eventuais websites, bem como pela circulação e conteúdo de jogos indicados pelo autor deste livro.

# SUMÁRIO

Prefácio

***PARTE 1**: Quem Está na Sua Equipe?*

Introdução

O Código de Honra da Equipe

O Triângulo D–I: As 8 Integridades De Um Negócio

***PARTE 2**: Empreendedores da Vida Real*

Robert Kiyosaki

Transformando um Negócio em uma Marca

***Um Trecho de**: Pai Rico, Pai Pobre — 20 Anos*

Lição #1: Os Ricos Não Trabalham Por Dinheiro

***Um Trecho de**: Second Chance*

O Que Podemos Fazer?

Kim Kiyosaki

Os Segredos do Fluxo de Caixa: Ativos em vez de Renda

***Um Trecho de**: A Hora É Essa!*

Enxergando o Invisível

Ken McElroy

DOP: Como Alavancar as Dívidas O Torna Rico

***Um Trecho de**: Imóveis: Como Investir e Ganhar Muito Dinheiro*

O Mito E A Mágica

Blair Singer

Vendas = Renda

***Um Trecho de**: Vendedor Rico*

Crença Persistente

***Um Trecho de**: Equipes Ricas e Vencedoras*

Por que Você Precisa de um Código de Honra?

Garrett Sutton, Adv.

Proteja Seus Bens
***Um Trecho de**: Start Your Own Corporation*
Sete Passos para Obter Responsabilidade Limitada
***Um Trecho de**: Como Comprar e Vender Empresas e Ganhar Muito Dinheiro*
Antes de Começar
Tom Wheelwright
Como Usar a Legislação Tributária para Aumentar Seu Fluxo de Caixa
***Um Trecho de**: Tax-Free Wealth*
Escolha o Consultor Tributário Certo
Andy Tanner
Ativos de Papel: Estratégias para Investir e Gerenciar Riscos
***Um Trecho de**: Stock Market Cash Flow*
Apresentando Os 4 Pilares Do Investimento
Darren Weeks
Comunicação: O Segredo para Levantar Capital
***Um Trecho de**: The Art of Raising Capital*
Começando Certo
Josh e Lisa Lannon
Modelos De Negócios Que Lidam Com Necessidades Sociais
***Um Trecho de**: The Social Capitalist*
Entendendo O Capitalismo Social
***PARTE 3**: Dominando o Triângulo D–I*
Dominando o Triângulo D–I
A Missão é espiritual
a vida como CEO
não existe "eu" em uma equipe
Por que o produto não É Importante
A Parte Jurídica Do Triângulo D–I
Sistemas = Ti

Como a RP e o Marketing impulsionam as vendas
Vendas = Linha Superior… Fluxo De Caixa = Linha Inferior
Conclusão
Triângulo D–I Do Pai Rico

# PREFÁCIO

Robert Kiyosaki

Muitas pessoas têm ideias que valem um milhão. Acreditam que seu produto ou serviço as tornará ricas e que todos seus sonhos virarão realidade. O problema é que a maioria das pessoas não sabe transformar sua ideia milionária em milhões.

P: Por que as pessoas não conseguem transformar suas ideias em milhões?

R: Porque a grande maioria foi para a escola para aprender a ser empregado, não empreendedor.

É por isso que as pessoas costumam ouvir o conselho: "Vá para a escola e consiga um bom emprego." Nunca ouvem: "Vá para a escola e aprenda a criar empregos", que é o que um empreendedor rico faz.

Em geral, as pessoas vão para a escola para aprender a *trabalhar por dinheiro*, um salário fixo. Poucas *aprendem a criar dinheiro*, para que nunca precisem de um salário. Se você leu *Pai Rico, Pai Pobre*, deve se lembrar da Lição #1 do pai rico: "Os ricos não trabalham por dinheiro." Empreendedores a entendem muito bem, encontram maneiras de fazer o dinheiro trabalhar para eles e criam ativos que geram tanto fluxo de caixa quanto participação societária.

## *Davi, Golias e Pee Wee*

Existem três tipos diferentes de empreendedores no mundo: Davis, Golias e Pee Wee Hermans.

Golias são empreendedores como Steve Jobs, fundador da Apple, uma das empresas mais ricas dos Estados Unidos. Outros Golias são Larry Ellison, fundador da Oracle; Henry Ford, da Ford Motor Company; Bill Gates, da Microsoft; Thomas Edison, da General Electric; Richard Branson, da Virgin e Walt Disney, da Walt Disney Company.

Um importante ponto a ter em mente é que todos esses Golias começaram como Pee Wee Hermans.

Outro ponto crucial é que todos já foram Davis e, como tal, venceram os Golias em uma batalha pelo primeiro lugar. *Piratas da Informática* conta a história dos jovens Bill Gates e Steve Jobs derrotando os Golias, IBM e Xerox. O filme explica como Bill Gates "roubou" o negócio de PCs a partir do mainframe gigante da IBM e Steve Jobs "roubou" da Xerox o que se tornaria o mouse e a Macintosh. *Piratas da Informática* é obrigatório para Pee Wees e Davis, pequenos com coragem de derrotar gigantes… e, possivelmente, um dia se tornarem também Golias.

A história de Richard Branson tem um enredo semelhante. Branson, empreendedor do mundo do rock, se tornou um Davi quando teve a audácia de derrotar a gigantesca companhia aérea British Airways com sua startup, Virgin Airways. Hoje, os negócios da Virgin são "matadores de gigantes", perseguindo e derrotando gigantes corporativos dispendiosos, pesados, preguiçosos e ultrapassados. Por exemplo, quando Richard viu a "gordura" (conhecida como *margem de lucro*) no mercado de celulares, a Virgin Mobile foi criada. Hoje, a Virgin Mobile é a marca de destaque nas lojas Walmart em todos os Estados Unidos e é classificada entre suas principais operadoras.

Nem todos os Davis são matadores de Golias. Alguns são Pee Wees que se tornam Golias ao inventar produtos que mudam o mundo. Por exemplo, Thomas passou de Pee Wee a Davi e depois a Golias quando inventou a lâmpada elétrica, uma criação que levou à fundação da General Electric.

Mark Zuckerberg começou como Pee Wee em seu dormitório na Universidade de Harvard, trabalhando na criação do Facebook. Ele se tornou um Davi quando o expandiu de Harvard para outras universidades, e depois um Golias quando levou o Facebook para o mundo.

Elon Musk passou de Pee Wee a Davi e depois a Golias quando sua empresa, SpaceX, enfrentou a NASA.

Elon, depois, atacou gigantes automotivos como a General Motors com sua empresa Tesla, fabricando carros elétricos esportivos e atraentes.

## *Pee Wees Mudam o Mundo*

Você não precisa ser um Davi ou Golias para mudar o mundo. Pee Wees podem mudar o mundo sendo lemes. Em meu livro, *Second Chance*, publicado em 2015, escrevo sobre o dr. R. Buckminster Fuller e como ele mudou minha vida. Se não fosse pelo dr. Fuller, ou "Bucky", como era chamado, a *Rich Dad* não existiria. Provavelmente, eu ainda estaria no mundo dos negócios do rock, como Richard Branson, e nunca me tornaria professor e empreendedor educacional.

Tive a sorte de estudar com o dr. Fuller três vezes, no verão de 1981, 1982 e 1983. O dr. Fuller faleceu algumas semanas depois da aula que tive com ele em 1983. Sua morte me inspirou a abandonar o mundo do rock e me tornar um leme, um Pee Wee na área da educação. A *Rich Dad* produziu um vídeo intitulado *The Man Who Could See The Future* ("O Homem que Podia ver o Futuro", em tradução livre — conteúdo em inglês), um minidocumentário sobre a crise financeira, gratuito no site www.richdad.com/RDTV, para todos os interessados em aprender como ver o futuro e resolver a crise financeira por meio da educação financeira.

Hoje, a *Rich Dad* está superando a velha indústria, desatualizada, intocável e extremamente cara da educação. Nosso trabalho não é matar Golias. É ser um leme para o Titanic, mais conhecido como sistema de educação.

P: O que é um leme?

R: É uma pequena peça plana, localizada na parte submersa da proa de uma embarcação, que gira em um eixo e determina a direção para a qual a proa aponta ou, no caso do avião, que regula a direção da aeronave.

Fuller frequentemente perguntava a si mesmo: *O que posso fazer? Sou só um cara…* Foi aí que ele decidiu se tornar um leme. Em vez de se tornar um republicano ou democrata e concorrer a um cargo político na esperança de ser o capitão do navio, ele se tornou o leme na popa da embarcação. Uma força pequena, mas poderosa, capaz de afetar e mudar a direção. Em 1927, se tornou um Pee Wee, um cara pequeno que mudou o mundo. No vídeo *The Man Who Could See The Future* você vê algumas das realizações da vida de Fuller, feitas como o Domo Geodésico na Expo 67, A Feira Mundial de

1967 em Montreal, no Canadá. Nele você verá como ele me influenciou a me tornar um Pee Wee, um leme da educação.

A *Rich Dad* está enfrentando o sistema educacional como um "Davi"… um leme capaz de mudar o mundo. É isso que empreendedores fazem. Hoje, o jogo *CASHFLOW®* é jogado no mundo todo como ferramenta de ensino paralela ao sistema escolar.

Este livro foi escrito para todos que estejam interessados em se tornar empreendedores e em mudar o mundo, sendo um líder de negócios rico e inteligente. Independentemente de você enfrentar os grandões ou tentar reivindicar um território desconhecido, ter êxito como um empreendedor não é um caminho fácil.

É preciso força, comprometimento e disciplina, e requer visão e confiança para se cercar de uma equipe de consultores inteligentes, experientes e confiáveis.

Acredito que você descobrirá, assim como eu, que sua equipe pode ser um de seus maiores ativos. E ela faz a diferença entre simplesmente ter uma ideia milionária e transformá-la em um negócio de milhões.

# *PARTE 1*

# Quem Está na Sua Equipe?

**Negócios e investimentos são esportes coletivos.**

***— Pai rico***

# INTRODUÇÃO

Robert Kiyosaki

Recentemente, conversava com meu médico, que orgulhosamente me disse: "Sou milionário. Finalmente ganho mais de um milhão de dólares."

Eu o parabenizei e, como somos bons amigos, me senti confortável em perguntar: "Quanto você paga em impostos?"

"Cerca de US$700 mil", respondeu timidamente.

"É muito dinheiro", engasguei, um tanto chocado.

"Bem, quanto você paga em impostos?", perguntou. "Sei que você ganha muito mais que eu."

"Pago muito menos de US$700 mil", respondi. "E, sim, ganho mais do que você. Um tanto mais… e mesmo assim entrego significativamente menos para o Tio Sam."

"O que você sugere que eu faça?", questionou.

"Demita seu contador."

## *Mau Conselho*

Tive que despedir muitos contadores, advogados, CEOs, presidentes e outros pretensos consultores profissionais ao longo dos anos. Já tive contadores e advogados bastante incompetentes de empresas renomadas e de prestígio. Então, estava falando sério quando disse a meu médico para demitir seu contador.

Se leu meus outros livros, sabe que enfatizo a importância de ter uma boa equipe. Neste, você conhecerá a minha equipe. Eles são meu segredo. Os consultores da *Rich Dad*, juntamente com outros empreendedores da equipe da *Rich Dad*, compartilharão sua experiência, bem como os sucessos, desafios e fracassos de ser um empreendedor.

Minha equipe é muito mais importante que o dinheiro, pois, sem ela, eu provavelmente não teria dinheiro.

Neste livro, minha equipe *não lhe dirá o que faz*.

Eles contarão por que o que fazem é importante. Por exemplo, meu contador, Tom Wheelwright, explicará por que os ricos pagam muito

menos impostos, e como você também pode fazer isso. A sabedoria de Tom é mais importante que o dinheiro porque seus conselhos me fazem economizar milhões de dólares em impostos, legalmente. Garrett Sutton fará o mesmo no tema de entidades corporativas e proteção de bens.

Você pode estar pensando: *Não ganho milhões, na verdade ganho muito pouco. Este livro será útil para mim?* A resposta é: com certeza. Para muitas pessoas, a razão de não estarem ganhando mais dinheiro é pagarem mais do precisam em impostos — maus conselheiros e maus conselhos.

## *O Mais Importante*

Segundo muitos cientistas sociais, o mais importante na vida de uma pessoa é a rede de contatos sociais e profissionais. Em outras palavras, as pessoas à sua volta, sua equipe, e as pessoas com quem trabalha. Se estiver cercado de pessoas pobres, provavelmente será pobre. Como diz o ditado: "Diga-me com quem andas e lhe direi quem és."

O quadrante CASHFLOW representa os quatro tipos de pessoas existentes no mundo dos negócios. Lembre-se de que há empreendedores em três dos quatros quadrantes — no A, D e I.




**E** significa Empregado
**A** significa Autônomo ou pequeno empresário
**D** significa Dono de grandes negócios (500 empregados ou mais)
**I** significa Investidor

Meu médico é um empreendedor do quadrante A, que também inclui especialistas, pequenos negócios, estrelas do esporte e do cinema.

Antes de despedir seu contador, ele me perguntou: “Com quem devo falar se demitir meu contador?”

Eu lhe dei três nomes: Tom Wheelwright, meu contador; Garrett Sutton, meu advogado, e Ken McElroy, meu parceiro em negócios imobiliários.

“Por que tenho que falar com os três?”, perguntou ele.

“Porque negócios são um esporte coletivo e todos fazem parte da minha equipe”, respondi. “Estamos juntos há anos. Ganhamos milhões juntos. Confio minha vida a eles.”

“Mas por que três?”, perguntou o médico.

Porque é preciso ter três diferentes consultores para ganhar dinheiro, proteger o que ganhamos dos impostos e proteger nosso dinheiro dos predadores. Se não fossem eles três, eu seria como você, ganharia milhões, mas pagaria impostos demais e me preocuparia com os predadores que querem roubar minha riqueza através do sistema jurídico.

“Você quer dizer processos judiciais?”, questionou.

Concordei. “Processos e impostos. Veja, se você tem planos de se tornar rico, precisa saber como se proteger — antes de ficar rico.”

Meu médico fez outra pergunta: “Por que meu contador não me deu esse conselho?”

Essa é realmente a pergunta de um milhão de dólares, não é mesmo? E a resposta é: não sei. Meu amigo teria que perguntar para seu contador. O que sei é que meus contadores anteriores, na verdade, também não sabiam como proteger minha riqueza. Eles eram inteligentes e caros. Quando percebi que não sabiam ou não entendiam por que eu investia em imóveis, eu os dispensei. Quando outra empresa de contabilidade sugeriu que eu vendesse meus imóveis e investisse em fundos mútuos, eu os demiti imediatamente. Eles podem até ser contadores inteligentes para o quadrante E, mas não são bons o bastante para o quadrante I.

Neste livro, você aprenderá com minha equipe como criar sua própria equipe. Ser um empreendedor não é complicado. Praticamente qualquer pessoa pode ser um.

Havia uma garota em meu bairro que tinha um negócio de babás. Os pais dela a deixavam usar a casa da família para receber crianças de diferentes idades, à noite. Os pais deixavam os filhos e a pagavam para poder curtir a

noite sem eles. Quando as crianças dormiam, a jovem empreendedora fazia o dever de casa enquanto ganhava US$10 por hora por criança. Em um sábado à noite, sua noite mais concorrida, com sete crianças para cuidar, ela faturava US$70 por hora, mais gorjetas. Nada mal para uma garota de 15 anos.

Ela usou seus ganhos para pagar grande parte dos custos e suas despesas na faculdade. Em outras palavras, reinvestiu seu dinheiro, o que fez dela uma empreendedora rica. Não sei se ela pagou impostos. Isso é entre ela, a receita federal e sua consciência.

O ponto é que qualquer pessoa pode empreender. O problema é que bem poucos empreendedores se tornam ricos.

Estatísticas mostram que a maioria dos empreendedores não enriquece. De fato, muitos donos de pequenos negócios ganham menos que seus empregados. Isso porque seu trabalho continua depois que os empregados vão para casa, e eles trabalham mesmo quando a empresa está fechada.

Quando você calcula o número de horas que os donos de pequenos negócios dedicam e quanto recebem, muitos ganham menos, por hora, que seus empregados.

Uma amiga empreendedora recentemente teve uma matéria escrita sobre ela. O jornal declarava que ela faturava US$80 mil por mês. Estou certo de que muitas pessoas se espantaram com esse valor. Depois, quando tomei um café com ela, perguntei: "Quanto desses US$80 mil mensais você realmente recebe?" Sorrindo, ela me disse: "Nada. Reinvisto cada centavo no crescimento de meus negócios. Sobrevivemos com o salário do meu marido."

Ser empreendedor é um trabalho ininterrupto. Mesmo quando não estão trabalhando fisicamente, a maioria trabalha mentalmente ou se encontra emocionalmente preocupada. Os empregados podem ir para casa ou tirar férias. A maioria dos empreendedores, não. Ouvi dizer que Bill Gates não tirou um só dia de folga por oito anos enquanto estava começando a Microsoft.

Enfatizo isso porque muitos empregados pensam que ser "o chefe" é fácil. Acham que fazem todo o trabalho e que o chefe tem a vida mansa e leva todo o dinheiro. Muitos empregados pensam que o chefe não trabalha

tanto quanto eles porque empregados e empreendedores têm trabalhos diferentes, que requerem habilidades distintas.

As estatísticas mostram que o motivo pelo qual nove a cada dez pequenos negócios fracassam nos primeiros cinco anos é que a maior parte de seus empregados, mesmo aqueles com nível superior e até graduações mais altas, como MBAs, não possuem as habilidades essenciais para empreender. Para piorar, daquele único negócio que sobrevive aos primeiros cinco anos, nove em cada dez fracassam nos cinco anos seguintes. Eu sei. Já fiz parte dessa estatística. Conheci mais fracassos do que sucessos.

Tenho certeza de que muitos empregados não se tornam empreendedores porque a possibilidade de fracasso — e de ficar sem um salário fixo — os apavora. Para aqueles que não conseguem controlar o medo, é melhor continuar com seus empregos normais, benefícios e férias remuneradas… bater o ponto às 17h, jantar e assistir à TV, curtir as férias todos os anos e desfrutar da segurança de ser um empregado.

## *O que É um Empreendedor?*

Empreendedor é uma palavra grande que significa coisas distintas para pessoas diferentes. A Barron's publicou um livro intitulado *Finance and Investment Handbook* ("Manual de Finanças e Investimentos", em tradução livre) que oferece uma definição de empreendedor:

> ***Empreendedor:*** *Uma pessoa que assume os riscos de começar um novo negócio. Muitos têm conhecimento técnico para criar um produto vendável ou um novo serviço necessário.*

Boa tentativa, Barron's. Superficialmente, a definição é precisa.

Mas a palavra *empreendedor* tem um significado muito mais profundo. Como afirmado anteriormente, a maioria dos empreendedores fracassa nos primeiros cinco anos em razão da falta das habilidades necessárias para ser empreendedor. Minha vizinha, a jovem babá, tinha as *habilidades* técnicas para ser uma babá de sucesso. Ganhou muito dinheiro para alguém de sua idade, o que a ajudou a concluir os estudos. Mas ainda não tinha as habilidades para construir um negócio e se tornar uma empreendedora

rica, mesmo depois de se formar na universidade. Hoje, ela é uma empregada bem-remunerada em uma grande companhia médica.

Se leu meus outros livros, já sabe que não me canso de dizer que o sistema escolar ensina os jovens a serem empregados, não empreendedores, por isso somos todos treinados para memorizar e regurgitar; e, assim como os cachorros de Pavlov, treinados para salivar toda vez que ouviam a campainha que anunciava o jantar, somos treinados com o conselho: "Vá para a escola e arrume um emprego." E *não* com o de "vá para a escola, comece um negócio e crie empregos".

Um jovem amigo recentemente concluiu seu mestrado em empreendedorismo. Ele disse que muitos instrutores passam muito tempo ensinando como preparar um currículo para conseguir um emprego bem-remunerado. Isso é uma piada? Verdadeiros empreendedores não fazem currículos. Eles os analisam e contratam os empregados cujas descrições reflitam o conjunto de habilidades de que a equipe precisa.

## *Empreendedores Diferentes*

Empreendedores vêm em muitos formatos, tamanhos e estilos. Outro vizinho é um médico com uma clínica particular. Ele é um empreendedor. Outro homem, no mesmo bairro, é um médico que abandou seu emprego em um grande hospital para se tornar empreendedor, trabalhando em um novo medicamento para curar uma doença cerebral. Ele e sua mulher enfrentam dificuldades financeiras há mais de seis anos, enquanto o novo medicamento está em processo de aprovação nos órgãos governamentais. Outros três vizinhos são grandes empreendedores imobiliários. Uma vizinha é corretora de imóveis, ela não os constrói, apenas os vende. Ela é empreendedora e possui uma imobiliária de médio porte. Outros dois são donos de times esportivos profissionais, de basquete e de beisebol. São empreendedores esportivos que empregam atletas e técnicos profissionais, pagando, a alguns, milhões de dólares por ano. Alguns de meus vizinhos são técnicos desses times, empregados contratados pelos empreendedores esportivos.

Artistas tendem a ser empreendedores. Muitos são pintores, músicos e atores profissionais. Os Beatles eram empreendedores que ganharam

fortunas no mundo da música.

Muitos escolhem o caminho do empreendedorismo porque odeiam ser empregados. Querem ser o próprio chefe, construir algo seu e não gostam que lhe digam o que fazer. Muitos se tornam empreendedores porque não conseguem arrumar ou manter um emprego.

Existem muitas pessoas a quem chamamos de "empreendedores em série". Começam um negócio e o vendem. Iniciam outro, e o vendem novamente. São muito parecidos com os "flippers" do mercado imobiliário, pessoas que compram imóveis apenas para revendê-los o mais rápido possível.

E poucos empreendedores o fazem para mudar o mundo. Eu classifico Henry Ford, Thomas Edison, Walt Disney, Steve Jobs, Bill Gates, Oprah Winfrey, Sergey Brin, Jeff Bezos, Richard Branson e Mark Zuckerberg nessa categoria. O impacto dessas pessoas no mundo perdurará por décadas.

Importante ressaltar que Henry Ford, Walt Disney, Thomas Edison, Steve Jobs, Bill Gates, Oprah Winfrey, Mark Zuckerberg e Richard Branson não terminaram os estudos. Esses empreendedores podem ter escolhido não concluí-los porque não queriam "ir para a escola e arrumar um emprego". Desejavam ser empreendedores que mudassem o mundo, e conseguiram.

## *Nascemos Empreendedores?*

O que muitas pessoas questionam é: "As pessoas nascem empreendedoras ou podem vir a ser?"

Acredito que nascemos empreendedores. Por isso comecei este capítulo com a história da garota que criou o próprio negócio de babá. Nos Estados Unidos, todos já vimos garotos com suas barraquinhas de limonada na porta de casa ou bandeirantes vendendo biscoitos. Qualquer um pode empreender, seja jovem, velho, com alto nível de instrução ou aqueles que abandonaram a escola.

Durante a Era Agrícola, a maioria dos fazendeiros era empreendedora. Eles tinham uma pequena porção de terra, a aravam, plantavam e colhiam, alimentando suas famílias. O que não consumiam era vendido.

Então, veio a Era Industrial. Milhões de fazendeiros abandonaram as fazendas e mudaram para as cidades onde estavam as fábricas, e se

tornaram empregados.

Hoje, nossas escolas continuam a treinar os jovens para ser empregados. O problema é que agora estamos na Era da Informação, e a tecnologia substitui os empregos. Quando os empregados fazem greves e demandam maiores salários, os empregos se deslocam para países com salários mais baixos ou uma nova tecnologia os substitui. O frenesi sobre o "domínio dos robôs" é real. Nos mercados, hoje, os caixas estão sendo substituídos por estações de atendimento automatizadas.

Com a ideia da segurança no emprego para a vida toda ameaçada, ser um empreendedor é a nova profissão badalada. Muitos prognósticos avaliam que a S&P 500 será reduzida a S&P 300, pois novos empreendedores tornaram 200 das 500 empresas obsoletas. Isso significa mais desemprego para milhões de pessoas que trabalham para as companhias erradas.

Você deve se lembrar de que foi Steven Sasson, um empregado da Eastman Kodak, que inventou a fotografia digital, em 1974. Menos de quatro décadas mais tarde, em 2012, a Kodak — uma empresa com 131 anos — pediu a proteção da lei de falências norte-americana (no Brasil, equivalente a recuperação judicial). Foi sua própria tecnologia que a tirou do mercado, custando a milhares de indivíduos seus empregos.

Hoje, o mantra "Vá para a escola e consiga um emprego seguro e estável" é uma ideia ultrapassada. A tecnologia e a concorrência global um dia transformarão empregados em algo obsoleto. Esse pode ser um dos motivos pelos quais muitas universidades no mundo todo estão se tornando "incubadoras" para alunos empreendedores, esperando criar o próximo Facebook, a próxima novidade… o próximo negócio que mudará o mundo. O problema é: muitos empreendedores, mesmo que consigam fazer seus negócios decolarem, nunca serão ricos.

O fato é que a maioria dos empreendedores não é muito diferente de um empregado, vivendo de pagamento em pagamento. O desafio é se tornar um empreendedor rico.

## *Pergunte a Empreendedores*

A seguir mostro um trecho extraído da revista *Forbes* que fala sobre a importância do ensino superior e de ser empreendedor:

*Enquanto 69% dos donos de negócios entrevistados frequentaram universidades (muito acima da média nacional), apenas 68% dos graduados disseram acreditar que essa formação fez a diferença em seu sucesso. Comparando isso com os 86% da população geral que acredita que o ensino superior continua sendo um bom investimento — apesar de cada vez mais caro. Apenas 61% de todos os donos de negócios achavam que educação superior era relativamente ou muito importante para o sucesso na economia de hoje — um número que demonstra um forte contraste entre o sentimento do público em geral sobre o valor do diploma universitário.*

Tradução: se quiser ser empregado ou um profissional autônomo, como médico ou advogado, a educação tradicional é importante.

## *Taxista Empreendedor*

Em 1907, Harry N. Allen, empreendedor e fundador da *New York Taxicab Company*, importou 600 táxis a gasolina da França. Foi ele o responsável pela criação do termo *taxicab* (que nos Estados Unidos acabou se tornando o nome desse tipo de serviço), e milhões se tornaram empreendedores conhecidos como *taxicab drivers* (motoristas de táxi).

Atualmente, *Uber* é a palavra que está substituindo táxi, e muitos empreendedores independentes estão se tornando motoristas de Uber. A pergunta é, quanto tempo levará até que motoristas de táxi e de Uber se tornem obsoletos? Quanto tempo até que inovações como o carro autodirigível da Google, que não requer motorista humano, substitua os motoristas de Uber e de táxi?

Em 2014, fui a uma reunião de colegas pilotos do Corpo de Fuzileiros Navais em Pensacola, Flórida. Pensacola foi o local de meu treinamento como piloto na década de 1970, antes de ir para o Vietnã, e todos servimos no mesmo esquadrão. Não é de surpreender que a discussão entre antigos e novos pilotos tenha girado em torno da questão: "Precisamos de pilotos?" Muitos dos novos pilotos estão aprendendo a pilotar *drones*, não *aviões*.

Se o carro da Google pode suprir a necessidade de motoristas de Uber, os drones podem suprir a de pilotos? Como um ex-piloto, sei que os pilotos de hoje executam cada vez menos ações de voo. Os aviões modernos são

capazes de decolar, voar e pousar sem a necessidade de pilotos humanos; hoje, eles são apenas reservas, estão lá somente para que os passageiros se sintam seguros, caso a tecnologia falhe.

No mundo da medicina, robôs são capazes de fazer um trabalho melhor na sala de cirurgia do que cirurgiões humanos.

Devemos nos perguntar: *Quem mais será substituído?*

## *Por que Se Tornar Empreendedor?*

Esses são alguns poucos exemplos do motivo de cada vez mais pessoas se tornarem empreendedores. A tecnologia e a competição estrangeira transformam as pessoas em itens ultrapassados. As ideias de um emprego com alto salário e um pagamento estável para a vida toda são conceitos antiquados e superados.

Hoje, milhões de pessoas estão se dando conta de que ser um empreendedor é mais seguro do que ser empregado. Andy Grove, um dos fundadores e CEO da Intel Corporation, é conhecido pelo seu lema: "Apenas os paranoicos sobrevivem."

Este livro foi escrito para aqueles que são paranoicos, que se dedicam a ficar cada vez mais espertos e que querem ficar mais ricos como empreendedores.

Durante a Era Industrial, empreendedores eram conhecidos por criar empregos e negócios. Na Era da Informação, são conhecidos por eliminá-los.

Um exemplo é o mercado editorial. Quando *Pai Rico, Pai Pobre* foi publicado, em 1997, as lojas físicas de livros reinavam. Então veio a Amazon e muitas livrarias da Era Industrial, como a Borders, desapareceram.

Recentemente, eu estava em um mercado e uma pessoa repondo mercadorias me parou e perguntou: "Você se lembra de mim?"

Quando ficou óbvio que não, ele disse: "Eu era gerente da Borders perto da sua casa. Costumava organizar suas palestras e sessões de autógrafos."

A conversa partiu meu coração. Fiz meu melhor para manter o tom animado e agradeci a ele tudo o que fez pelos meus livros e por mim. Enquanto falávamos sobre os velhos tempos, o mantra de Andy Grove —

"apenas os paranoicos sobrevivem" — continuava ecoando em minha mente.

Repito, empreendedores não estão criando empregos. Hoje, eles destroem empregos e negócios em alta velocidade.

O problema é que nossas escolas ainda treinam os alunos para serem empregados que buscam segurança no emprego, em vez de empreendedores que procuram segurança financeira.

A boa notícia é que agora as escolas estão oferecendo cursos de empreendedorismo. Ao mesmo tempo que aplaudo seus esforços, tenho medo de que ainda tenham empregados ensinando os alunos a se tornarem empreendedores. Isso seria o mesmo que aprender a surfar ou jogar golfe lendo um livro. Se você nunca foi "varrido" por uma onda gigante, como saberia como é, assim como um empreendedor ser "varrido" do mercado pela concorrência?

Resumindo, *empregados* veem o mundo através da mentalidade de empregados. *Empreendedores* enxergam o mundo através de lentes diferentes. Este livro trata de ver o mundo através dos olhos de verdadeiros empreendedores.

Uma das minhas citações favoritas de Steve Jobs é mostrada no início deste livro. É uma visão poderosa que merece ser repetida:

> *Não há como ligar os pontos olhando para o futuro; só para o passado. É preciso acreditar que os pontos se ligarão de alguma maneira no futuro. Você precisa acreditar em alguma coisa — instinto, destino, vida, carma, seja o que for. Essa abordagem nunca me decepcionou, e fez toda a diferença em minha vida.*

A maioria das pessoas fracassa em se tornar empreendedora porque foram para a escola e aprenderam a se guiar pela vida olhando para o espelho retrovisor. Empreendedores veem o futuro.

## *Verdadeiros Empreendedores*

Kim é uma autêntica empreendedora quando se trata de imóveis. Ela e nossos consultores contribuíram para este livro — pois são a equipe que criamos, na *Rich Dad* e com nossos investimentos pessoais, que construímos o alicerce de nosso sucesso. Nossos consultores são verdadeiros empreendedores que lutam na frente de batalha. São

experientes, bem-sucedidos e apaixonados por ensinar o que aprenderam. Kim e eu agradecemos a eles pelas contribuições para este livro.

Os empreendedores deste livro compartilham aqui seus sucessos e, talvez o mais importante, seus erros — e como esses erros se tornaram lições valiosas. Apesar de a educação universitária poder ser importante, nada substitui a experiência no mundo real dos negócios como a melhor professora.

Um dos problemas com a educação convencional é que nossas escolas ainda acreditam que errar é ruim. Os professores tradicionais punem os alunos pelos erros, o que significa que quem comete menos erros é rotulado como mais inteligente.

No mundo real do empreendedorismo, o empreendedor que comete mais erros e aprende com eles, vence. Por exemplo, Thomas Edison fracassou mais de 1.000 vezes antes de inventar a lâmpada elétrica; Henry Ford foi à falência cinco vezes antes que a Ford Motor tivesse sucesso. Steve Jobs foi demitido da própria companhia, a Apple, antes de voltar e recuperá-la da falência. Hoje, a Apple é uma das empresas mais ricas do mundo. Bill Gates foi processado pelo governo dos Estados Unidos por práticas de monopólio, e venceu. E Mark Zuckerberg, pelos gêmeos Winkelvoss, que alegavam ter criado o Facebook.

Cito essas ações e tribulações desses gigantescos empreendedores porque é isso o que verdadeiros empreendedores enfrentam. Esses acontecimentos podem ser as lições que determinam o futuro dos negócios — se procurarmos pela lição nos erros ou fracassos.

Neste livro, você aprenderá o que é importante, valioso e o que pode ser preciso aprender para ser um empreendedor rico. Mais importante de tudo, aprenderá por que ter uma “grande ideia” é apenas o começo…

# O CÓDIGO DE HONRA DA EQUIPE

Blair Singer

Nós o assistimos no domingo à tarde. Lemos sobre ele em histórias de valor e realizações. Vestimos as camisas de nossos favoritos. É a dinâmica mágica de um grupo de indivíduos comprometidos para criar algo extraordinário e até imprevisível em determinado dia. Chamamos isso de campeonato de equipes coletivas.

Para muitos, é algo de que apenas ouvem falar, mas nunca vivenciaram. Mas para qualquer empreendedor de sucesso, depois de vendas, a capacidade de recrutar e construir uma equipe de campeonato é a habilidade mais importante para se dominar a fim de dar vida a sua ideia ou a seu sonho e ter sucesso.

Por que isso é crucial? Pelo simples fato de que temos uma quantidade limitada de tempo, energia e recursos para fazer coisas sozinhos; é preciso uma equipe para ser capaz de cumprir uma promessa para um público que aguarda. Mas mais do que isso, existe uma sinergia mágica que acontece em grandes equipes com alto desempenho e que criam resultados além das expectativas repetidas vezes. Dr. Buckminster Fuller definiu sinergia como sendo um sistema íntegro "imprevisível" pela soma de suas partes.

Criar uma grande equipe de negócios não é algo que acontece por sorte. Também não se trata apenas da "mistura" perfeita de talento e química pessoal. Herb Brooks, o lendário técnico do time de hóquei dos Estados Unidos das Olimpíadas de Inverno de 1980, disse a seus jovens jogadores que eles não tinham talento suficiente para vencer apenas com isso. Ainda assim eles venceram o campeão mundial em Lake Placid naquele ano. Isso é algo que pode ser criado com liderança inspirada e alguns passos bem determinados.

Por mais de 25 anos venho criando minhas próprias equipes de negócios nas áreas de transporte, educação, franquias e licenciamento, e fiz parte de diversas equipes fantásticas. Também fui coach de milhares de organizações na criação de suas equipes. Companhias grandes como a

Singapore Airlines, L'Oreal, HSBC e IBM e negócios de cinco a dez pessoas. Em todos os casos, os princípios de equipes de sucesso permanecem os mesmos.

O primeiro passo é garantir que você saiba com clareza o que significa "equipe". Para alguns, equipe é a família, para outros, um grupo que assume uma meta comum; para outros ela impõe um nível de transparência e honestidade que muitos não experimentam nem em suas relações primárias. Não existe definição certa ou errada. Mas é importante, entretanto, que todos os membros estejam na mesma página.

Para tornar isso mais simples… vamos resumir em alguns passos essenciais:

## Recrutamento

Recrutar é a promessa de atrair os jogadores certos para sua equipe. E para fazer isso existe um primeiro passo importante: Tenha uma missão clara. O que você está tentando alcançar e por quê? Provavelmente o *porquê* é o mais importante. Anos atrás, Robert nos apresentou um de seus amigos, um general aposentado dos Fuzileiros Navais.

Ele era uma pessoa fascinante de se conversar, especialmente porque tinha sido responsável pelo recrutamento de fuzileiros.

Ele enfatizou uma das coisas mais importantes sobre a criação de equipes. Disse que a faixa de salário do Corpo de Fuzileiros é muito baixa. Então, obviamente, novos recrutas não se alistam por dinheiro. Ele disse que se alistavam por causa de *quem esperavam se tornar* no processo de virar um fuzileiro.

Ele disse que jovens recrutas querem fazer parte de algo maior que eles mesmos.

Agora pense nisso por um momento. Não há grandes promessas e não há dinheiro. Apenas o desejo de crescer e FAZER parte de algo significativo.

Como dono de um negócio, você é capaz de fazer a mesma oferta? É por isso que digo que sua habilidade número um é a capacidade de vender. Sem ela, encontrará dificuldades em inspirar pessoas a

trabalhar para ou com você pelas razões certas. Pense nas franquias. Os franqueados na verdade pagam para fazer parte de uma equipe.

Na Universidade Estadual de Ohio, tive o privilégio de ser o aluno que desempenhou o papel de técnico do time de futebol Ohio State Buckeye sob a liderança do lendário treinador Woody Hayes. Foi lá que aprendi a importância de disciplina, trabalho árduo, trabalho em equipe abnegado e jogar por algo maior do que um troféu. A maioria dos jogadores na equipe sabia que não jogaria em nível profissional, mas queria fazer "parte de algo".

Em meu primeiro negócio de transportes, não éramos o empregador que pagava mais, mas tínhamos uma taxa de rotatividade mínima e uma equipe sensacional, que tirou nosso negócio da beira de um desastre repetidas vezes e nos ajudou a nos tornar a companhia de transporte aéreo de crescimento mais rápido de seu gênero na época.

Como capitão da equipe de cross country no ensino médio que estava em disputa para o campeonato estadual, nosso mantra era "fiquem juntos e incentivem uns aos outros". Se entende alguma coisa sobre corrida cross country, sabe que um ou dois superatletas vencem por você. Nós nos orgulhamos de correr juntos com o primeiro grupo. Era assim que vencíamos. Todo dia nos perguntávamos: "Que tipo de equipe teríamos que nos tornar para competir no campeonato estadual?"

## O Código

Aprendi há muito tempo, observando o treinador Hayes, que todas as grandes equipes têm uma coisa em comum. Na verdade, isso se aplica a qualquer grande negócio, religião, civilização ou família.

Aquelas que perduram e têm sucesso possuem regras. Um simples conjunto de regras compreensível que chamamos de Código de Honra.

É um conjunto de regras que reúnem os valores essenciais de qualquer grupo, como trabalho árduo, honestidade, responsabilidade e trabalho em equipe — e os protegem em um conjunto de regras. Pense nos Dez Mandamentos.

É um Código de Honra clássico. Foi criado para unir um grupo de israelitas errantes e os manteve juntos e fortes como cultura.

Nos negócios ou no casamento, quando as regras são ignoradas, o caos e a desordem logo se instalam. O treinador Hayes ficava irado se um jogador desrespeitasse o toque de recolher, se atrasasse para o treino, falasse palavrões no treinamento, desrespeitasse um treinador ou faltasse a uma aula. O Código mantinha o time unido. Cada jogador queria ser o seu melhor, e a promessa do treinador Hayes era de que se seguíssemos as regras nos tornaríamos a melhor versão de nós mesmos.

A primeira coisa que fazemos ao criar uma empresa ou quando prestamos coaching para uma é estabelecer um Código de Honra. Por quê? Porque na ausência de regras as pessoas criam as próprias.

E quando o clima esquenta, as pessoas retornam a seus padrões instintivos de comportamento… e, na maior parte das vezes, isso não é bom para a equipe. Não porque sejam pessoas más, mas sim porque cada um tem experiências, histórias e condicionamentos próprios.

Na escola, aprendemos a fazer as coisas sozinhos. Nada bom para o trabalho em equipe. A cooperação na escola é considerada trapacear, mas nos negócios a colaboração é frequentemente a chave para o sucesso. Aprendi a ser forte como indivíduo e alguém que não tem que pedir ajuda ou apoio. Isso não funciona se estiver tentando criar um grupo íntegro que trabalhe junto. É por isso que é preciso ter regras.

Como consultor da equipe da *Rich Dad*, temos um Código de Honra com o qual todos nos comprometemos. Em nossos negócios individuais, temos regras diferentes porque temos equipes distintas. Minha mulher e eu temos um Código. Criamos um Código para nossos filhos e nossa família. Eu tenho um Código pessoal. Por quê?

Em 2012, meu filho de 16 anos e eu fomos para a Tanzânia escalar o Monte Kilimanjaro. Na primeira noite na montanha meu filho ficou bastante doente. No dia seguinte, apesar de tentar seguir em frente, ele piorou. Não conseguia segurar mais nada no organismo. Claramente tinha que retornar à base e procurar um médico. Eu tinha uma decisão a

tomar. Levá-lo ao médico ou deixar que um dos carregadores o levasse até embaixo. Eu queria muito escalar aquela montanha! O nível de oxigênio estava baixo, o de minhas emoções, em alta, e o de minha inteligência, em baixa.

Essa é uma péssima combinação, mas não muito diferente de muitas situações que enfrentamos nos negócios e relacionamentos.

E no meio daquela decisão, um pensamento invadiu minha mente. *Escrevi um livro sobre isso!* O livro se chama *Equipes Ricas e Vencedoras*. E a primeira regra que meu filho e eu estabelecemos antes de embarcar nessa aventura foi: "Começamos juntos, terminamos juntos." Nosso Código era muito claro: nunca abandone um parceiro de equipe quando ele precisa. A decisão estava tomada; eu o levei para a base da montanha.

Sem essas regras, eu poderia ter tomado uma decisão terrivelmente catastrófica a 3 mil metros de altitude. Opero segundo um Código para me proteger de mim mesmo!

Depois de oito horas de descida, ele estava em uma clínica de terceiro mundo bastante duvidosa comigo a seu lado até que se recuperasse. Esse episódio consolidou nossa relação de pai e filho para sempre. Tanto que decidimos voltar no ano seguinte e, em 3 de julho de 2013, às 11h27 de uma manhã gloriosa, ele e eu chegamos ao topo do Kili juntos. Eu lhe entreguei um chaveiro com um pingente que carreguei durante todo o caminho, que dizia:

*Começamos juntos, terminaremos juntos. Sempre serei seu apoio.*

*— Papai.*

Aprendi que há algo maior e mais poderoso que uma montanha. Chama-se amor. E felizmente criamos uma regra para protegê-lo. Acredite ou não, outras famílias em outras expedições não tomaram essas decisões, e isso as despedaçou.

## Desempenho

Uma das regras das equipes é: quanto mais alto o desempenho, menor a tolerância — e mais rígidas as regras. Equipes de campeonato mantêm essa regra de modo muito rigoroso. Deixam pouco espaço para fugir da responsabilidade. Uma vez que as regras são estabelecidas, todos na equipe precisam segui-las e têm a responsabilidade de exigir seu cumprimento. Nem sempre isso é fácil. Pode ser desconfortável. É por isso que temos que trabalhar para controlar a voz interna — aquela vozinha em nossas cabeças que constantemente questiona e discute o que podemos ou não fazer.

Já conheci muitas equipes que queriam resultados de alto desempenho, mas que operavam com muita tolerância e se perguntavam por que não conseguiam atender às suas expectativas. É como tentar dirigir um Lamborghini da mesma maneira que se faria com uma Vespa.

Posso contar inúmeras histórias de negócios e equipes em que a verdadeira coragem não era assumir a tarefa em questão, mas sim ser aberto e vulnerável aos outros membros da equipe. Ser capaz de dizer a verdade com compaixão e receber feedback para aprimorar a equipe é essencial para seu sucesso.

## *Não Se Trata do Topo*

Hoje, já subi ao topo do Kilimanjaro diversas vezes. Todas as vezes o desafio foi fazer pessoas comuns (os não escaladores de todos os tipos de vida) se tornarem uma equipe, apoiando-se uns aos outros para serem o melhor que puderem, ultrapassarem as próprias limitações, e levá-los a 5.895 metros de altitude. A seguir mostro o que aprendi.

### Aprecie o Processo

Existem duas partes em toda meta de equipe: a preparação e tarefa em si. Como líder, você ensina sua equipe a gostar das duas e **apreciar o processo inteiro**. Ao escalar o Kilimanjaro, tudo pode acontecer. Você pode torcer seu tornozelo. O tempo mudar radicalmente. Se focar apenas o topo, ficará extremamente decepcionado e a energia pode desaparecer abruptamente.

### Celebre Todas as Vitórias

Mas se **celebrar todas as vitórias** ao longo do caminho, não há como perder. Aqueles que focam somente o topo trabalham arduamente, mas não o apreciam tanto assim. Para falar a verdade, se cansam mais que o restante de nós, pois não tiveram a energia das vitórias diárias para impulsioná-los. Só tiveram a companhia da voz interna se preocupando com o resultado final.

## Mantenho o Foco

É importante **remover distrações externas e manter sua equipe focada**. No Kilimanjaro tínhamos mais de 60 carregadores transportando nosso equipamento, preparando os acampamentos, cozinhando e abrindo caminho. Tudo que tínhamos que focar era a escalada. A lição mais poderosa da equipe no Kilimanjaro é algo que levei para todas as equipes em minha vida…

***Um passo de cada vez. Uma respiração de cada vez.***

Não olhe para o topo. Ele pode intimidá-lo. Permaneça focado no que acontece agora. Não nos era permitido perguntar o que aconteceria no dia seguinte ou depois. O resultado foram cinco dias e meio estando 100% presentes. Nossas mentes estavam quietas. Nossas intenções, focadas. Estamos na zona de fluxo.

Antes de cada campeonato ou jogo do Super Bowl, as entrevistas com os times competidores são sempre as mesmas. Quando perguntados sobre como estavam se sentindo sobre o jogo mais importante de todos, sempre dizem: "Não estamos preocupados. Jogamos **uma partida de cada vez**, fazendo nosso melhor, corrigindo problemas, e no final esperamos alcançar um ótimo resultado." Essa é a linguagem dos campeões.

Nos negócios, você estabelece metas, faz o trabalho e dá um passo de cada vez. Dividi a tarefa em partes manejáveis. Como líder, você precisa manter sua equipe na zona de fluxo. Se conseguir isso, antes que perceba terá chegado ao topo.

Há outra coisa (muito parecida) que toda equipe vencedora diz depois de vencer ou alcançar seu objetivo. Quando perguntados como ou por que eles conseguiram, raramente dizem que foi pelo troféu. Dizem que fizeram

pelos companheiros. Uma grande equipe de campeonato, especialmente diante da adversidade, se junta para apoiar uns aos outros… comprometidos em não decepcionar os companheiros.

Na noite anterior à chegada ao topo do Kilimanjaro, a equipe inteira admitiu que estava um tanto triste que atingiríamos o topo no dia seguinte. Por quê? Pois sabíamos que depois disso a jornada estaria quase terminada. Todos queriam que continuasse por causa das vitórias e das incríveis lições que estávamos aprendendo e da maravilhosa profundidade da relação que construíamos.

Grandes equipes não acontecem por acaso. E não se trata de alcançar o topo. O propósito da meta de uma equipe é mantê-la em movimento, aprendendo e crescendo juntos. E um Código de Honra de Equipe é o alicerce de tudo isso. As verdadeiras vitórias e dádivas vêm ao longo do caminho se prestarmos atenção a elas. Se conseguir conduzir sua equipe dessa forma, ninguém conseguirá impedi-lo.

# O TRIÂNGULO D–I: AS 8 INTEGRIDADES DE UM NEGÓCIO

Robert Kiyosaki

Missão | Liderança | Equipe
Produto | Leis | Sistemas | Comunicações | Fluxo de Caixa




"Tenho uma grande ideia!"

Ótimo. Todos temos. É o que *fazemos* com elas que determina se essa "grande ideia" pode vencer em um mercado altamente competitivo. Como menciona o Prefácio deste livro, muitos de nós temos uma ideia milionária. O problema é que a maioria não sabe como transformá-la em milhões.

É exatamente por isso que o diagrama que meu pai rico chamava de Triângulo D–I é tão importante. Onde "D" significa Donos de grandes negócios e "I", Investidores profissionais. Os verdadeiros empreendedores "vivem" no lado direito do quadrante CASHFLOW, representado a seguir:

Quando um empreendedor "constrói um negócio", o que está criando é um Triângulo D–I ou um sistema de sistemas. Meu pai rico chamava esses oito componentes de as 8 integridades de um negócio.




Se o empreendedor não conseguir juntar essas 8 integridades, o negócio fracassa ou sofre financeiramente. E se alguns desses elementos forem fracos ou disfuncionais, o negócio provavelmente terá dificuldades ou fracassará. Esse é o tamanho da importância do Triângulo D–I.

Este livro ensina como reunir os 8 elementos essenciais de um negócio — e a equipe que transformará a ideia milionária em um negócio milionário. Muitos empreendedores fracassam, mesmo aqueles com ideias genuínas e milionárias, porque tudo que têm é o topo do triângulo. Para a maioria falta uma ou mais integridades.

Observe que o produto, ou a "grande ideia", é a parte menos importante do Triângulo D–I.

## *Por que Muitos Empreendedores Fracassam*

A maioria dos empreendedores fracassa, mesmo aqueles que se saem bem na escola, porque o sistema educacional nos ensina a ser *especialistas* ou *experts* em apenas uma dessas integridades. Por exemplo, uma pessoa que se forma em direito é bem instruída na integridade leis do triângulo. Ela não é especialista em outras integridades, embora a maioria dos advogados acredite que sim.

Outro exemplo é a última linha da parte interna do triângulo — o fluxo de caixa. A maioria dos contadores é treinada para essa linha. Podem ser excelentes contadores, mas não são bons nas outras sete integridades.

Se um contador é responsável pelo negócio e enfrenta "problemas de fluxo de caixa", o contador frequentemente "corta custos" ou "reduz a estrutura". Normalmente corta custos na linha comunicações, diminuindo os recursos para propaganda, marketing e equipes de venda. Em geral, isso faz com que o negócio fracasse ainda mais rápido.

Em muitos casos, se um negócio tem problemas de fluxo de caixa, em vez de cortar os gastos, a ação mais inteligente seria gastar mais em vendas, marketing e propaganda.

Em outras palavras, o motivo pelo qual tantos empreendedores fracassam é que sua formação os treinou para ser *especialistas*, empregados em apenas uma das oito integridades.

Para ser um empreendedor de sucesso, é preciso pensar como um generalista, considerando todas as 8 integridades, a visão geral e o negócio como um todo, não apenas sua especialidade.

Isso é o que faz esse livro ser diferente. Em vez de aprender com apenas um empreendedor, você conhecerá a visão de especialistas de todas as 8 integridades de um negócio. A minha equipe.

Ser um grande empreendedor significa que preciso ter uma excelente equipe. Hoje, nossa equipe na *Rich Dad* consiste de 8 consultores, bem como membros da *Rich Dad* que são tão habilidosos quanto experientes em componentes específicos do Triângulo D–I. O que eles têm em comum é o

comprometimento com a missão da *Rich Dad* e o fato de todos atribuírem um grande valor à educação e ao aprendizado por toda a vida. Nós nos reunimos com frequência, estudamos livros juntos e discutimos o que o autor está dizendo e como podemos aplicar as lições em nossas vidas, negócios e equipes.

A Parte 2 deste livro apresentará os perfis de Kim, Ken, Blair, Garrett, Tom, Andy, Josh, Lisa e Darren. Na Parte 3, focamos o aprendizado do Triângulo D–I, e essa seção inclui todas as 8 integridades de um negócio, aqueles elementos essenciais que compõem o Triângulo D–I. Mike, Shane e Mona (assim como Kim, Garrett e Tom) contribuíram para a Parte 3 com seções muito focadas, relacionadas aos componentes do Triângulo D–I, os quais apoiam e fortalecem.

O velho ditado de que somos tão fortes quanto nosso elo mais fraco certamente se aplica aqui. Todos já ouvimos as estatísticas catastróficas sobre fracassos de novos negócios e, em minha experiência, os desafios que um negócio enfrenta estão diretamente relacionados ao Triângulo D–I. Qualquer um dos componentes que estiver ausente ou fraco pode selar o destino do negócio.

## *A Equipe* Rich Dad

Quando era garoto, meu pai rico convidou a mim e a seu filho para assistir à reunião de sábado de manhã com sua equipe de negócios. Em volta da mesa estavam seus advogados, contadores, gerentes de banco, gerentes, executivos e outros membros essenciais para seus negócios.

Aos 10 anos, percebi que negócios, especialmente empreendedorismo, eram um esporte coletivo. Você não precisa ser a pessoa mais inteligente para ser um empreendedor sagaz e rico. Na verdade, o pai rico frequentemente dizia: "Se você é a pessoa mais inteligente de sua equipe, ela está em apuros."

É disso que trata este livro. Ele foi escrito como um guia para orientá-lo na construção da própria equipe de empreendedores ricos e sagazes.

Mudanças são parte da vida no mundo acelerado em que vivemos. O que funcionava ontem, pode não ser mais suficiente hoje. E um produto ou serviço que tem alta demanda hoje… pode se tornar obsoleto amanhã.

Com isso em mente, veja uma citação de Alvin Toffler, que prepara o cenário para a Parte 2 deste livro…

*O analfabeto do século XXI não será aquele que não sabe ler e escrever, mas sim quem não é capaz de aprender, desaprender e reaprender.*

*— Alvin Toffler,*
*Escritor e futurólogo norte-americano*

Na Parte 2 você encontrará perfis de empreendedor, no estilo Perguntas & Respostas, de todos os colaboradores deste livro. As perguntas foram criadas para lhe dar insights pessoais sobre nossas histórias e personalidades. Verá que alguns foram "alunos A"… enquanto outros tiveram dificuldades na escola. Descobrirá, acredito, muitas coisas em comum: como todos viram erros como oportunidades de aprendizado e o quanto se frustraram com o sistema de ensino tradicional, e quão pouco ele prepara as pessoas para o mundo real.

Acredito que cada um tem seus talentos e pontos fortes — dons especiais que nos tornam únicos. Você descobrirá que nossos gráficos do Índice Kolbe foram incluídos em nossos perfis de empreendedor porque essa ferramenta de avaliação nos ajudou a identificar nossos pontos fortes naturais, como indivíduos e como equipe, para que pudéssemos tirar vantagem desses recursos.

# *PARTE 2*

## Empreendedores da Vida Real

**Se você é a pessoa mais inteligente de sua equipe, ela está em apuros.**

***— Pai rico***

# ROBERT KIYOSAKI

Histórico Pessoal e Perfil de Empreendedor

**Nome:** Robert T. Kiyosaki
**Data de nascimento:** 8 de abril de 1947
**Local de nascimento:** Honolulu, Havaí

## Formação tradicional

Academia de Marinha Mercante dos Estados Unidos em Kings Point, Nova York

Grau: Bacharel em Ciências

## Formação profissional

3º Imediato — qualquer oceano, qualquer tonelagem, especialização em operações de petroleiros.

Piloto do Corpo de Fuzileiros — único motor de asa fixa e helicópteros de combate.

## Média de nota por conceito

Ensino médio: 1,8

Faculdade: 2,01

## Valor da educação tradicional em relação a se tornar empreendedor

Sem grande valor.

## Matéria de que mais gostava na escola

Inglês — porque tive um excelente professor, dr. A. A. Norton (e, ironicamente, fui reprovado no ensino médio com um F em… inglês).

## Matéria que mais odiava na escola

Oitenta por cento do que me ensinaram na escola era uma perda de tempo.

## Primeiro projeto de empreendedorismo

Fabricar moedas a partir de tubos de pasta de dente (o projeto foi abortado quando descobri o que significava *falsificação*).

## Habilidade empreendedora essencial que *não* foi ensinada na escola

Colaboração e cooperação… na escola isso era chamado de *trapacear*.

## Por que e quando me tornei empreendedor e meu primeiro grande empreendimento

Eu me tornei empreendedor apenas para descobrir se poderia ser como meu pai rico, em vez de um empregado, como meu pai pobre.

Sabia que poderia ser um empregado bem-remunerado — navegando petroleiros para a *Standard Oil*, como piloto de companhias aéreas ou subindo na escada corporativa da Xerox. Descobri que odiava ser empregado de uma grande corporação. Queria mais liberdade que segurança no emprego.

Não sabia se seria capaz de me tornar um empreendedor rico e queria descobrir se conseguiria. Queria o desafio.

Meu primeiro grande empreendimento foi trazer ao mercado a primeira carteira de surfistas de náilon e velcro, em 1977. O nome de nossa companhia era Rippers e a sede ficava em Honolulu, no Havaí. Nossos produtos eram fabricados na Coreia e em Taiwan, e armazenados e distribuídos a partir de Nova York. Em 1978, Rippers foi eleita o novo produto nº 1 na indústria de artigos esportivos.

A Rippers então começou a produzir artigos para a indústria do rock. Produzia bonés, carteiras e bolsas para bandas como Pink Floyd, Duran Duran, Boy George, Iron Maiden, Ted Nugent e The Police.

A companhia decolou como um foguete em 1978 e se espatifou em 1981. Não fomos capazes de administrar — ou financiar — nosso sucesso.

## Melhor lição do primeiro negócio

Aprendi que tinha muito a aprender. Sabia que poderia prosperar como um empregado, navegando em petroleiros ou pilotando para

companhias aéreas. Quis desistir de ser empreendedor, voltar a estudar para obter um mestrado, conseguir um emprego e um salário.

Foi meu pai rico que me estimulou a seguir em frente. Ele me fez recordar que meu fracasso é o caminho para o sucesso e que cometer erros é a forma como aprendemos.

O pai rico também dizia: "A escola é importante. O problema é que nela somos ensinados a não cometer erros. No mundo real, se não os cometermos, não aprendemos. Conseguir um emprego é bom se você precisa de um salário. O problema é que é demitido se cometer erros. Então, se recebe um salário, não tem chances de aprender muito."

Em vez de voltar para a escola e conseguir um emprego, o pai rico recomendou que retornasse para os escombros de meus negócios, anotasse todos os erros que cometi, aprendesse com eles e reconstruísse a empresa. Foi enfrentando meus credores, investidores e medos — aprendendo em vez de me justificar e recebendo feedback — que me tornei um empreendedor melhor. Hoje, continuo a fracassar, aceito feedback quando recebo, aprendo e fico mais rico porque estou constantemente aprendendo com meus erros.

A melhor lição foi aprender a acreditar em mim mesmo.

## O que aprendi sobre mim mesmo a partir de meu Índice Kolbe

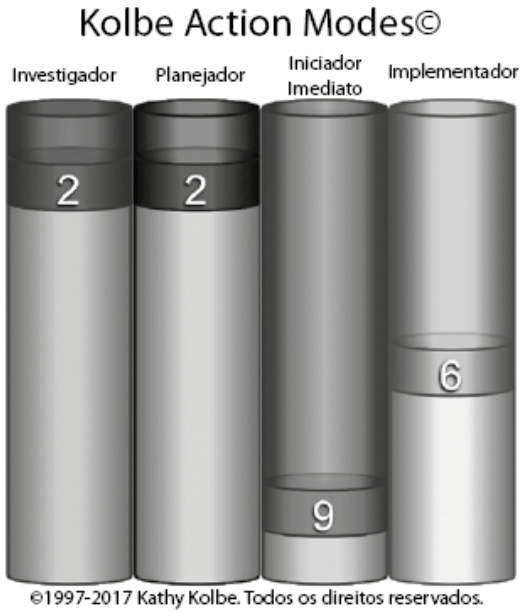
ROBERT KIYOSAKI

# Resultado do Kolbe A© Index

## PARABÉNS ROBERT

Você obteve uma Pontuação Perfeita no Kolbe A© Index

Você é excelente em lidar com situações difíceis e planejar soluções ousadas, tornando o aparentemente impossível, possível. Você encontra a direção em meio a dilemas trilhando caminhos desconhecidos e improvisa soluções até achar uma que funcione.




*Reimpresso com autorização de Kolbe Corp.*

Meu Índice Kolbe me esclareceu por que não me saía bem na escola. A educação tradicional é projetada para Investigadores e Planejadores. Como você pode ver em meu gráfico, sou um Iniciador Imediato… o que significa que fico entediado com facilidade.

Também sou um Implementador, o que significa que aprendo fazendo, em vez de lendo ou ouvindo. Depois que minha avaliação foi feita, entendi por que minha carreira na educação tradicional começou a degringolar no primeiro ano, quando tiraram os blocos de montar.

Aprendi em meu índice que meu "talento" é simplificar. Hoje, pego algo complexo e simplifico. Por isso que *Pai Rico, Pai Pobre* foi um

sucesso.

A educação tradicional pega coisas simples e as torna complexas. Pega um simples 1 + 2 = 3 e o transforma em cálculo. Muitas pessoas inteligentes não são ricas por pegarem coisas complexas e as fazerem ainda mais complexas.

Pensam que complexidade as torna inteligentes. Infelizmente, a complexidade as deixa mais pobres.

Atualmente, a *Rich Dad* continua a transformar o complexo em simples. É por isso que somos uma companhia rica.

Usamos o Índice Kolbe na *Rich Dad* para nos certificar de que temos as pessoas certas nos cargos certos, usando seus pontos fortes naturais.

## Meu papel no Triângulo D–I

Contribuição com a Missão, Equipe e Liderança vem da linha de Comunicação. Meu trabalho é esclarecer a mensagem da *Rich Dad* para nossos clientes assim como a nossos empregados em apoio a nossa Missão.

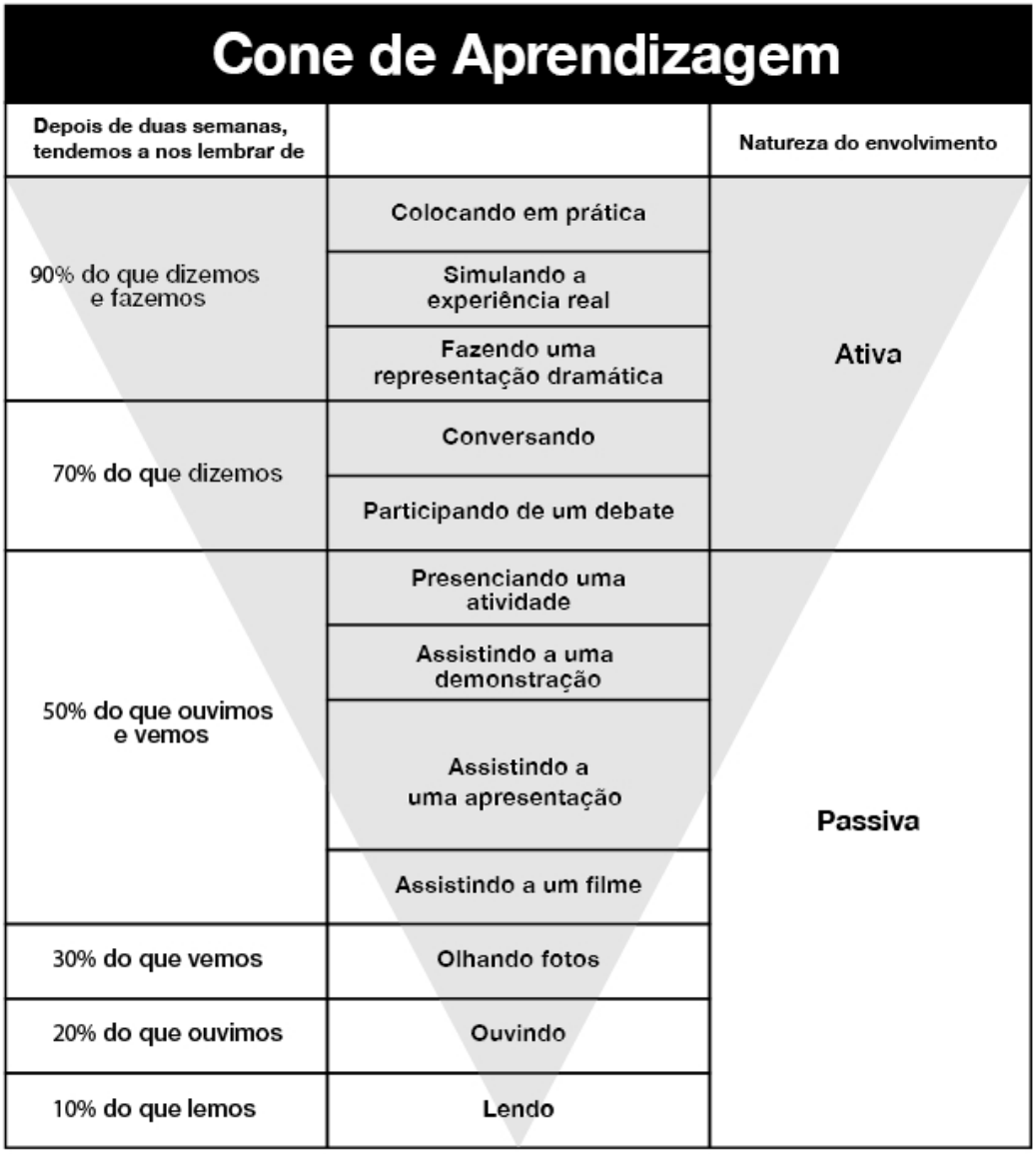
## Habilidade essencial para empreendedores, que não se aprende na escola

O poder de cometer erros. Nossas escolas punem os alunos por cometê-los. Por isso muitos jovens abandonam a escola pensando que são burros porque erram demais.

O mesmo se aplica aos Estados Unidos corporativos. O empregado que erra mais, normalmente é demitido.

No mundo dos empreendedores, aquele que comete mais erros — e aprende com eles — é o mais rico e bem-sucedido. Empreendedores que erram e fingem que não logo vão à falência ou ficam pobres.

Quando olho para o Cone de Aprendizagem, a segunda linha de cima para baixo é a mais importante: simulando a experiência real.




Fonte: Cone de Aprendizagem adaptado de Dale, (1969).

É através das simulações que a pessoa aprende com seus erros. As simulações em esportes são conhecidas como treino. Nas artes e no entretenimento, como ensaios.

Todas as pessoas de sucesso passam muito mais tempo na segunda linha do Cone de Aprendizagem do que na superior, colocando em prática. Por exemplo, todo golfista profissional passa muito mais tempo treinando do que em torneios.

Quando tinha 9 anos, meu pai rico começou a me ensinar sobre dinheiro jogando *Banco Imobiliário*. Jogávamos por horas e horas. Hoje, a

maior parte da minha riqueza está no quadrante I, onde continuo jogando *Banco Imobiliário* na vida real.

Jogar *Banco Imobiliário* e fazer coisas reais me inspirou a ser um eterno aprendiz. Eu me interessei em aprender com professores que ensinavam coisas reais, cujas experiências conquistaram meu respeito e me inspiraram a aprender mais.

É por isso que Kim, nossa equipe de consultores da *Rich Dad* e eu participamos de seminários de consultores com duração de três dias, duas vezes ao ano, aprendendo com pessoas com experiência real e que praticam o que ensinam.

## Minha lição mais importante para os empreendedores

Parcerias ruins levam a encontrar grandes parceiros.

## Como aprendi a levantar capital

Uma palavra: desespero. Estava sem dinheiro e precisava aprender — rápido.

## Como aprendi a superar o medo e o fracasso

Lutei com o fracasso e o medo do fracasso… com fracasso. "Fracasse rápido", disse-me o pai rico. Todos aprendemos com nossas derrotas se procurarmos a lição que podemos aprender.

## Meu ponto forte pessoal

Sou movido pela missão. Na escola militar e no Corpo de Fuzileiros, aprendi o poder espiritual da missão. No Vietnã, aprendi a importância de ter uma equipe com a mesma missão. Ter uma sólida missão me ajudou a superar a preguiça e me tornou o membro mais forte da equipe.

## Meu ponto fraco pessoal

Sou preguiçoso. Minha preguiça é um dos motivos pelo qual fui para a escola militar em Nova York. Precisava de disciplina e um sistema que me obrigasse a estudar.

## Habilidades empreendedoras que ensino melhor

Marketing, branding e posicionamento.

**Lição empreendedora que ensino**

Transformar um negócio em uma marca.

# TRANSFORMANDO UM NEGÓCIO EM UMA MARCA

por Robert Kiyosaki

*Se você não é uma marca… é uma mercadoria. Se é uma mercadoria, o preço é tudo, e o produtor com baixo custo é quem vence.*

*— Antigo provérbio*

Uma marca pode ser muito mais valiosa do que um negócio. Por exemplo, uma marca como a Coca-Cola é muito mais valiosa que todas as instalações físicas, equipamentos e imóveis usados para produzir os produtos Coca-Cola para o mundo. As estimativas são de que apenas a marca Coke valha entre US$90 e US$120 bilhões.

Isso significa que a Coca-Cola Company poderia receber de US$90 a US$120 bilhões… apenas por seu nome.

Pare por um momento e pense sobre as marcas em sua vida. Qual marca de telefone celular você usa e por quê? Investigue um pouco mais e pergunte-se:

- Qual é sua marca de carro favorita?
- Você tem um estilista preferido?
- Uma rede de hotéis favorita?
- Restaurante predileto?
- A que programas de TV assiste?

Se alguém lhe pedisse: "Diga o nome de um restaurante de fast-food", que nome lhe vem a cabeça? E o que responderia às perguntas a seguir?

"Vamos conversar tomando um café. Aonde quer ir?"

"Aonde você quer ir nas próximas férias?"

"Qual é a melhor universidade do mundo?"

Seja qual for o negócio ou marca que respondeu, essa marca fez um excelente trabalho em colocar o nome como o primeiro a ser lembrado pelo

seu cérebro.

Anos atrás, li um excelente livro chamado *Posicionamento: A Batalha por Sua Mente*, de Jack Trout e Al Reis. Embora seja um livro antigo, da Era Industrial pré-internet, sua mensagem ainda se aplica hoje como há 40 anos. O posicionamento diz respeito à batalha para ser o nº 1 na cabeça do cliente. Se não for o nº 1, não existe. Considere o seguinte:

Quem foi a primeira pessoa a voar sozinha sobre o Atlântico?

Charles Lindberg, em 1927.

Quem foi a segunda? Quem se importa?

Hoje, o posicionamento — a batalha pelo primeiro lugar — é também conhecido como SEO, sigla para search engine optimization (otimização de mecanismos de busca). E, hoje, até terroristas têm marca. Centenas de anos atrás havia um huno chamado Átila. Ele disseminava o medo pelo mundo todo.

Havia também Genghis Khan, que invadiu a Europa usando o terror como arma. Suas vítimas apavoradas tinham que encarar duas opções: lutar ou fugir.

Marcas impactaram minha vida por anos. Durante a Guerra do Vietnã, tive que decidir para qual divisão das forças armadas queria entrar. Eu tinha cinco escolhas básicas: Exército, Aeronáutica, Marinha, Fuzileiros Navais e Guarda Costeira.

Como sabia que iria para o Vietnã, escolhi os Fuzileiros. Ingressar no Corpo de Fuzileiros não foi uma decisão impensada. Eles conquistaram seu lugar em minha mente desde que eu era garoto. Meus amigos e eu achávamos que eram os mais durões. Quando brincávamos de guerra com armas de brinquedo, todos queríamos ser Fuzileiros.

O hino dos Fuzileiros é um componente essencial de sua marca. Toda vez que o ouço tenho vontade de me alistar. A letra é:

*Dos palácios de Montezuma às praias de Trípoli,*
*seja no ar, na terra ou no mar,*
*lutamos as batalhas de nosso país.*

*Fomos os primeiros a lutar pelo direito e pela liberdade*
*e em defesa de nossa honra; temos orgulho de ser*

*os Fuzileiros Navais dos Estados Unidos.*

É a canção oficial mais antiga de todas as Forças Armadas norte-americanas. O uniforme dos Fuzileiros é outro forte componente da marca. Se já viu um pôster de recrutamento, a farda azul normalmente é o foco do anúncio. O hino e o uniforme transmitem a mesma mensagem focada da marca. Quando chegou minha hora de escolher uma das divisões militares, a escolha foi fácil. Eu tinha sido conquistado. As marcas são poderosas em combate. Quando estava no Vietnã, a marca "Viet Cong" incitava medo em nossos corações. Hoje, al Qaeda e ISIS são marcas que despertam medo em corações e mentes por todo o mundo. Ao voltar do Vietnã e entrar para o mundo civil, eu me candidatei para empregos na IBM e na Xerox. Embora existissem outras empresas desse tipo de produtos, como 3M e Kodak, a IBM e a Xerox disputavam o primeiro lugar em minha mente. Como a 3M e a Kodak não tinham lugar em minha cabeça, eu passava direto por elas em feiras de emprego. Escolhi trabalhar na Xerox porque gostei dos recrutadores que faziam as entrevistas. Os recrutadores da IBM eram frios, tediosos, vestiam ternos azuis, camisas brancas e gravatas vermelhas. Os da Xerox, ternos e gravatas mais modernos. Falavam alto, descontraídos e me ofereceram uma cerveja quando me sentei para a entrevista. Adivinha qual companhia escolhi?

### *Lição de Marca*

*Suas roupas, aparência e personalidade são componentes importantes de sua marca. Assim como os uniformes são importantes para os Fuzileiros, o mesmo se aplica ao mundo dos negócios. Por exemplo, quando você vai ao McDonald's, todos os empregados usam uniformes. Grandes empresas, como a Xerox e IBM, têm códigos de vestimentas para seus executivos.*

Empreendedores como Steve Jobs e Bill Gates têm estilos próprios. São instantaneamente reconhecidos. O mesmo se aplica a Donald Trump, Mark Cuban, Mark Zuckerberg e, é claro, Oprah Winfrey. Eles personificam suas marcas.

Não consigo me lembrar dos nomes ou dos rostos dos CEOs da *Fortune 500*. Simplesmente não me veem à mente. Ainda assim, se me perguntarem quem é meu CEO empresarial, consigo me lembrar de vários. Por exemplo,

Steve Jobs, Mark Zuckerberg, Donald Trump e Jeff Bezos. Esse é outro poder de uma marca.

## *Marcas Se Tornam Palavras*

Uma marca pode ser tão poderosa que se torna parte de nosso vocabulário. Em outras palavras, passa a ser usada em conversas cotidianas para identificar um tipo de produto.

Durante a década de 1970, a marca Xerox era tão forte que a companhia lançou uma campanha nacional pedindo que as pessoas parassem de dizer: "Tire xerox disto." E pediam para que dissessem: "Copie isto." A companhia tinha medo que a marca Xerox entrasse para o domínio público e não mantivesse mais a condição legal de marca registrada.

O mesmo ocorreu com a marca Kleenex. Milhões de pessoas pedem um "Kleenex" em vez de um "lenço de papel". A Google está em situação parecida. Em vez de dizermos "pesquise isso na internet", dizemos "vê no Google". Essas são marcas poderosas com valor gigantesco.

## *Como Você Cria uma Marca?*

O conceito original vem do setor pecuário.

Quando as fazendas não tinham cercas, a única maneira de os fazendeiros distinguirem seu gado dos vizinhos era marcá-lo. O mesmo se aplica hoje à vastidão do ciberespaço. Fazendeiro algum permitiria que seu gado vagasse por aí sem marca. Você também não deveria.

Se for uma grande empresa e tiver milhões para gastar em propaganda, promoções e programas para angariar clientes, você tem dinheiro para construir uma marca. Mas tenha em mente que gastar muito não garante a construção de uma marca.

Durante o boom das empresas pontocom, muitas startups gastaram milhões tentando fazer sua marca "pegar". A Pets.com foi uma delas. Eles usavam um fantoche de cachorro branco segurando um microfone como seu porta-voz. As promoções incluíam uma aparição na Parada de Ação de Graças da Macy's, em 1999, e na TV, durante o Super Bowl de 2000. Seu cachorro "porta-voz" foi entrevistado pela revista *People* e apareceu no *Good Morning America*.

A companhia foi criada em 1998 e gastou mais de US$300 milhões em propaganda e promoções. As pessoas ainda se lembram do cachorro fantoche, mas o negócio faliu em 2000.

***Lição de Marca***

*Gastar muito dinheiro não garante a construção de uma marca.*

## *As Luzes Se Acendem*

Durante o início da década de 1980, eu estava no mercado de rock. A empresa possuía fábricas em Honolulu, Taiwan e Coreia. Fabricávamos produtos licenciados para diversas bandas, incluindo Duran Duran, Judas Priest, Van Halen, Boy George e The Police.

Embora o negócio fosse divertido, atraente e faturasse milhões de dólares, eu não ganhava muito dinheiro. Finalmente, percebi que estava do lado errado do negócio. As bandas eram os licenciadores e eu, o licenciado. Estávamos em lados opostos da mesa. Eu investia todo o dinheiro para fabricar produtos como bonés, carteiras, mochilas e camisetas com a marca das bandas. Além disso, pagava royalties pelo direito de usar o nome delas em meus produtos. Eu assumia todos os riscos — enquanto eles ficavam com a diversão e o dinheiro.

Foi aí que as luzes se acenderam em minha cabeça e comecei meu estudo sobre o poder das marcas. Queria mudar de lado na negociação. Desejava ser a pessoa que criou a marca para que outras pessoas me pagassem royalties para utilizá-la. E é exatamente o que faço hoje.

***Lição de Marca***

*O Triângulo D–I:*

*A mais importante das 8 integridades do Triângulo D–I é a missão.*
*É ela que determina o produto e a marca.*

O que seus clientes amam é a missão do negócio. Quando a Ford Motor foi fundada, em 1903, automóveis eram apenas para os ricos. A missão de Henry Ford era "democratizar o automóvel". Em outras palavras, tornar o carro acessível para todos, incluindo seus empregados.

A missão de Ford se reflete em todos os seus carros. Foi o motivo pelo qual seus carros eram amados, adorados e comprados por milhões de

pessoas. Até hoje, milhões de pessoas continuam fãs incondicionais da Ford.

De modo simples, a missão gera lealdade à marca.

Seguindo a missão de Ford, Sam Walton fundou o Walmart, em 1962. Hoje, o Walmart é conhecido por produtos de boa qualidade a preços baixos. Seu slogan de posicionamento é: *Preço baixo todo dia.*




É por isso que milhões de pessoas dizem: "Estou indo para o Walmart"… em vez de falarem "estou indo fazer compras".

***Lição de Marca***

*Seu negócio e produtos transmitem sua missão para seus clientes.*

A missão da *Rich Dad* é: *elevar o bem-estar financeiro da humanidade*.

Assim que Kim e eu estabelecemos uma missão clara, começamos o desenvolvimento do produto. Depois que o protótipo do jogo CASHFLOW® estava em teste e o manuscrito de *Pai Rico, Pai Pobre*, pronto, o próximo passo no Triângulo D–I era jurídico. Precisávamos de um advogado de marcas e patentes para transformar nossos produtos em propriedade, marcas registradas.

Aprendi minhas lições no mundo do rock. Em vez de ser um empreendedor com fábricas, empregados, despesas e outros infortúnios dos negócios, a *Rich Dad* foi criada para ser uma marca. É por isso que ela é

uma empresa pequena. Não temos fábricas, gráficas ou armazéns. Temos relativamente poucos funcionários. Ganhamos dinheiro concedendo a negócios no mundo todo — como editoras — o direito de produzir nossos produtos, e pagando royalties à *Rich Dad*. De certa forma, é dinheiro de graça.

Obviamente, faço parecer mais fácil do que realmente é. Para Kim e para mim, foi um processo árduo. Hoje, a *Rich Dad* é uma marca internacional trabalhando em cooperação com parceiros do mundo todo. De várias formas, a *Rich Dad* é parecida com a Coca-Cola. Temos a marca e nossos parceiros, as gráficas e empresas que possibilitam nossos livros, seminários e jogos mediante nosso licenciamento.

## *O que É uma Marca?*

Uma marca simplesmente *define o valor do produto e cria relacionamentos*.

Por exemplo, o mundo está repleto de livros, relógios, carros, roupas e outros produtos e serviços. Uma marca define o que torna um produto diferente e cria um relacionamento com os clientes que procuram as diferenças que seu produto oferece. O orgulho frequentemente define os produtos. Algumas marcas têm alto preço e outras são conhecidas por serem baratas. Se pretende ser uma marca de preço alto, precisa que seu cliente perceba que o valor de seu produto vale o preço. Por exemplo, uma marca transmite a um comprador de um carro exatamente por que uma Ferrari é mais cara do que um Toyota.

Falsificadores que vendem "produtos piratas" danificam a relação e a confiança entre um negócio e seus clientes. A Louis Vuitton vende bolsas e acessórios sofisticados. Logo ali na esquina, um falsificador vende "imitações" Louis Vuitton. Se a empresa não vai atrás dos impostores (ou bandidos), a marca pode ter problemas e desaparecer. O mesmo acontece na internet. Fico impressionado com a quantidade de pessoas que "pirateiam" meus produtos ou meu nome. Para essas pessoas, digo: "Vá fazer algo melhor da vida."

### *Lição de Marca*

*Você precisa defender e proteger sua marca.*

## *Como a* Rich Dad *Se Tornou uma Marca*

A *Rich Dad* gasta pouco ou nada em propaganda. Então, você pode estar se perguntando: *Como vocês construíram uma marca?*

A resposta está no Triângulo D–I, em uma das 8 integridades de um negócio — comunicações. No mundo das comunicações, há três meios primários de promoção de seus negócios ou produtos. São eles: relações públicas e mídia social, propaganda e vendas.

Todos conhecemos vendedores insistentes. Eles precisam usar de pressão, ou truques, porque gastam pouco tempo ou dinheiro em RP ou propaganda. A Pets. com gastou US$300 milhões em propaganda e foi à falência. A *Rich Dad* gasta praticamente nada com propaganda. Mas gastamos muito tempo (mas pouco dinheiro) em RP.

Quando *Pai Rico, Pai Pobre* estava pronto para ser publicado, Kim e eu descobrimos um serviço que agendava visitas de autores em programas de rádio. Toda semana eu poderia ser o convidado de programas de rádio em diferentes cidades em todos os Estados Unidos e contar a história de *Pai Rico, Pai Pobre*. Não estava vendendo. Ao contar a história, fazia com que as pessoas quisessem comprar o livro. Ao final de uma entrevista de cinco minutos ou meia hora no rádio, o apresentador perguntava: "Onde os ouvintes podem encontrar seu livro?" Minha resposta era: "… em todas as livrarias."

Essas entrevistas fizeram com que milhares de pessoas procurassem as livrarias para comprar o livro. As pessoas queriam comprar, os vendedores não precisavam tentar vendê-lo.

### *Lição de Marca*

*Por trás de todo grande negócio há um grande empreendedor com uma enorme paixão para resolver um grande problema. Se fizer isso, você será um empreendedor muito, muito rico.*



## *Sobre Robert Kiyosaki*

Mais conhecido como o autor de *Pai Rico, Pai Pobre* — apontado como o Livro nº 1 sobre Finanças Pessoais — Robert Kiyosaki revolucionou e mudou a maneira de pensar em dinheiro de dezenas de milhões de pessoas ao redor do mundo. Ele é um empreendedor, educador e investidor que acredita que o mundo precisa de mais empreendedores para criar empregos.

Com pontos de vista sobre dinheiro e investimento que normalmente contradizem a sabedoria convencional, Robert conquistou fama internacional por sua narrativa direta, irreverência e coragem e se tornou um defensor sincero e apaixonado da educação financeira.

Robert e Kim Kiyosaki são os fundadores da *Rich Dad*, uma empresa de educação financeira, e os criadores dos jogos *CASHFLOW®*. Em 2014, a empresa aproveitou o sucesso global dos jogos *Rich Dad* para lançar uma nova versão revolucionária de jogos online e para celulares.

Robert tem sido considerado um visionário que tem o talento de simplificar conceitos complexos — ideias relacionadas a dinheiro, investimentos, finanças e economia — e tem compartilhado sua jornada pessoal rumo à independência financeira de uma forma que encanta o público de todas as idades e histórias de vida. Seus princípios fundamentais e mensagens — como "sua casa não é um ativo" e "invista para um fluxo de caixa" e "poupadores são perdedores" — despertaram uma enxurrada de críticas e zombaria… para depois invadir o cenário do mundo da economia ao longo da última década de forma perturbadora e profética.

Seu ponto de vista é de que o "velho" conselho — arrume um bom trabalho, poupe dinheiro, saia das dívidas, invista para o longo prazo em uma carteira diversificada — se tornou obsoleto na acelerada Era da

Informação. As mensagens e filosofias do pai rico desafiam o *status quo*. Seus ensinamentos estimulam as pessoas a se tornarem financeiramente proficientes e a assumirem um papel ativo para investir em seu futuro.

Autor de diversos livros, incluindo o sucesso internacional *Pai Rico, Pai Pobre*, Robert participa frequentemente de programas midiáticos ao redor do mundo — desde *CNN*, *BBC*, *Fox News*, *Al Jazeera*, *GBTV* e *PBS*, a *Larry King Live*, *Oprah*, *Peoples Daily*, *Sydney Morning Herald*, *The Doctors*, *Straits Times*, *Bloomberg*, *NPR*, *USA TODAY*, e centenas de outros — e seus livros frequentam o topo da lista dos mais vendidos há mais de uma década. Ele continua a ensinar e inspirar o público do mundo inteiro.

Para saber mais, visite www.seriepairico.com ou o site original, em inglês, acessando www.richdad.com

## *Outros Best-sellers da Série* Pai Rico

***Pai Rico, Pai Pobre***

***Independência Financeira***

***O Poder da Educação Financeira***

***O Guia de Investimentos***

***Filho Rico, Filho Vencedor***

***Aposentado Jovem e Rico***

***Profecias do Pai Rico***

***Histórias de Sucesso***

***Escola de Negócios***

***Pai Rico, Pai Pobre para Jovens***

***Pai Rico em Quadrinhos***

***Empreendedor Rico***

***Nós Queremos que Você Fique Rico***

***Desenvolva Sua Inteligência Financeira***

***Mulher Rica***

***O Segredo dos Ricos***

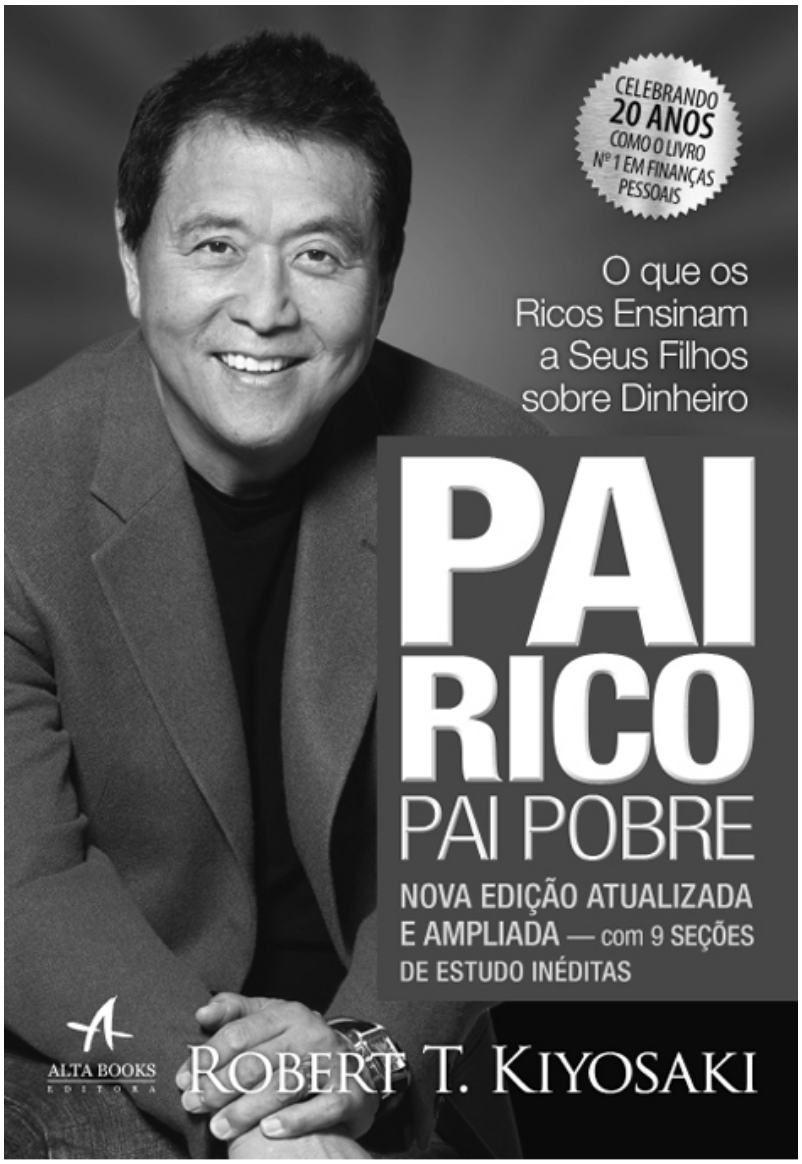
***Empreendedorismo Não Se Aprende na Escola***

***O Toque de Midas***

*O Negócio do Século XXI*
*Imóveis: Como Investir e Ganhar Muito Dinheiro*
*Irmão Rico, Irmã Rica*
*Como Comprar e Vender Empresas e Ganhar Muito Dinheiro*
*Second Chance*

*Um Trecho de*

# *Pai Rico, Pai Pobre — 20 Anos*



Capítulo 1

# 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, esses 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 meu tempo com vocês só sentados escutando, como fazem na escola. Essa é minha oferta. É pegar ou largar."



**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.*

"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.

## *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 aparelhos de ar-condicionado 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.



## 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.*

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.

**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 | |
| | 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 | |
| 20% do que ouvimos | Ouvindo | |
| 10% do que lemos | Lendo | |

Fonte: Cone de Aprendizagem adaptado de Dale, (1969).

"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...**

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.*

"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 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 seu chefe por 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...**

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.*

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."

"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 o 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.”



**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.*

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 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 dessa 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."



**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.*

"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."

"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."

"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.



**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.*

"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 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 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 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 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."

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

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 estarrecidos, 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 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.



**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".*

"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 suas mentes", disse o pai rico, batendo em 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."

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 de 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 de 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.

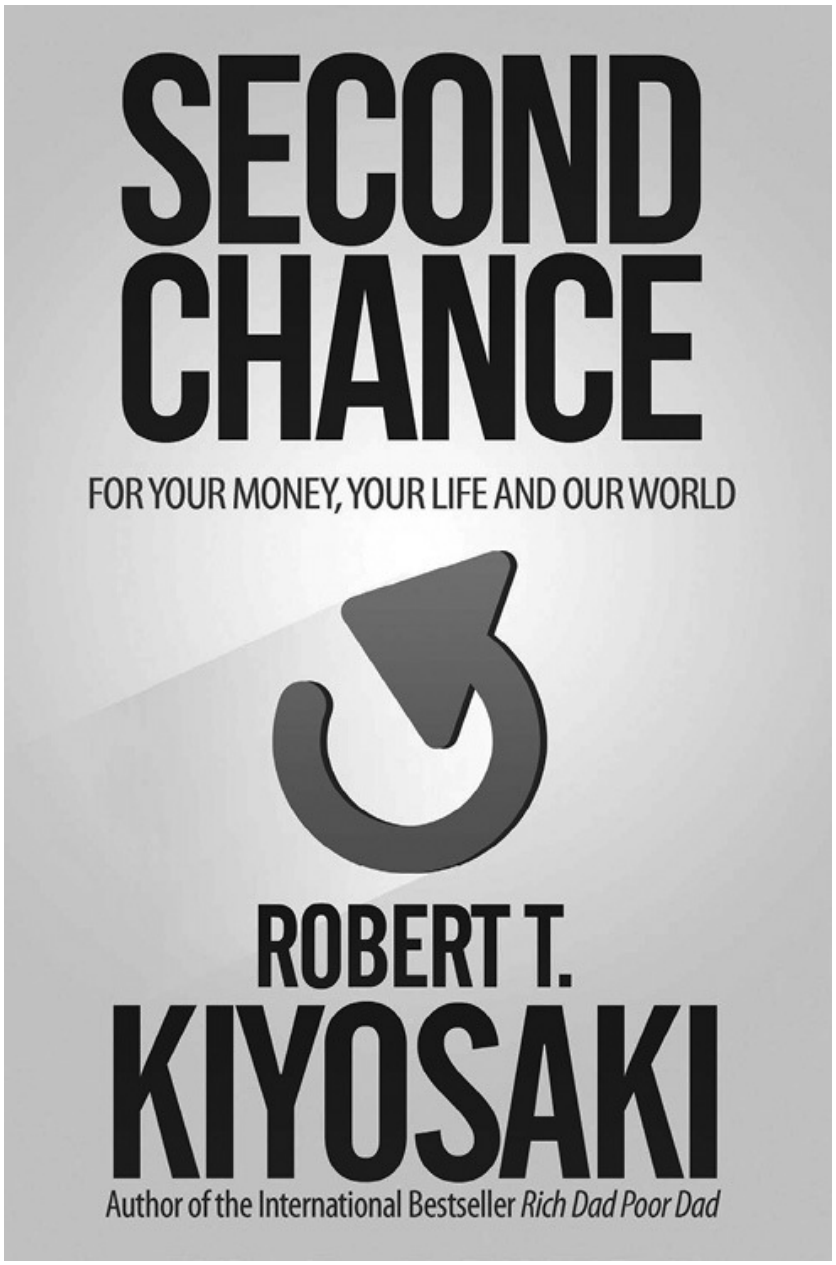
"Incluindo os ricos", respondeu o pai rico. "De fato, a razão pela qual muitas pessoas são ricas não é o desejo, mas o medo. Elas pensam que o dinheiro pode acabar com o receio de ficarem sem dinheiro, de serem pobres, de modo que acumulam fortunas para descobrirem que esse temor só fica pior. Agora 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 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."

*Um Trecho de*

# *Second Chance*



Capítulo 3

# O QUE PODEMOS FAZER?

*Apenas invento, depois espero até as pessoas precisarem do que inventei.*

*— R. Buckminster Fuller*

Levou um tempo até que eu percebesse que a capacidade de Bucky Fuller de prever o futuro nada tinha a ver com escolher ações, timing de mercado, apostas em cavalos ou prever quem vai ganhar a World Series. Sua visão do futuro tinha a ver com a visão de Deus do futuro.

Bucky hesitava em usar a palavra Deus porque, para muitas pessoas, carrega muito "dogma religioso", emoção e controvérsia. Fuller não acreditava que Deus fosse um cara branco, judeu, árabe ou asiático. Em vez de usar a palavra Deus, ele preferia o termo dos nativos norte-americanos, o *Grande Espírito*, a energia invisível que conecta todas as coisas no "universo", não apenas céu e terra.

Sempre que eu usar a palavra *Deus* neste livro, saiba que não estou fazendo referências religiosas. Respeito o direito de escolha das pessoas — de acreditar ou não em Deus ou seguir uma religião. Para simplificar, acredito na liberdade religiosa e de escolher acreditar ou não em um deus.

O mesmo se aplica à política. Não sou republicano ou democrata.

Não tomo partido nessa briga de cachorro grande. Na verdade, gosto mais do meu cachorro do que da maioria dos políticos.

## *Evolução Humana*

Fuller não era um futurista na área do dinheiro. Era um futurista dos desejos do *Grande Espírito* para a evolução da humanidade. Acreditava que os seres humanos são um experimento de longo prazo de Deus, colocados na "espaçonave Terra" para ver se são capazes de evoluir… se podem transformar o planeta Terra no paraíso, ou no inferno.

Ele acreditava que o *Grande Espírito* queria que todos os seres humanos fossem ricos. Frequentemente dizia: "Existem seis bilhões de bilionários no planeta." (Isso foi na década de 1980. Hoje, ele diria "sete bilhões de bilionários".) Na década de 1980 havia menos de 50 bilionários

documentados. Uma gigantesca diferença dos "seis bilhões" que Bucky citou. Em 2008, havia 1.150. Atualmente, estima-se que sejam 1.645.

Fuller previu que a humanidade tinha atingido um ponto evolucionário crítico. Se os seres humanos não evoluíssem da ganância e do egoísmo para a generosidade e abundância, as pessoas — como um experimento terreno — teriam um fim. Ele frequentemente se referia aos ricos e poderosos que acumulavam "a abundância de Deus" somente para si mesmos como "coágulos de sangue". Acreditava que se as pessoas não "evoluíssem", não apenas terminaríamos nos matando, como também a ecologia do planeta.

Ele buscava identificar os Princípios Gerais porque eles são as forças invisíveis que controlam o universo. Em outras palavras, os princípios pelos quais o *Grande Espírito* operava, desejando que todos os seres humanos e toda a forma de vida no planeta florescesse. Fuller acreditava que eram de 200 a 300 Princípios Gerais. Quando faleceu, havia descoberto cerca de 50. Conheço e uso aproximadamente cinco deles.

Em seus trabalhos e palestras, ele era um crítico ferrenho dos gananciosos e poderosos que usavam as pessoas e os recursos do planeta apenas para riqueza pessoal. Acreditava que se os seres humanos não mudassem da *ganância* para a *generosidade* — trabalhando juntos por um planeta que funcionasse para tudo e todos —, seriam "despejados" da "espaçonave Terra". O experimento do *Grande Espírito* seria atrasado em alguns milhões de anos. Ele também dizia que Deus era paciente e disposto a esperar que os seres humanos evoluíssem. Infelizmente, você e eu não podemos nos dar o luxo de esperar milhões de anos para que nossos companheiros "entendam a mensagem".

## *Servindo a Mais Pessoas*

Como mencionado no capítulo anterior, um dos Princípios Gerais do *Grande Espírito* que Fuller identificou foi:

*Quanto mais pessoas eu sirvo, mais eficiente me torno.*

Como parte da minha segunda chance, faço o melhor para seguir esse Princípio Geral ao tomar decisões de negócios. Em vez de trabalhar apenas

para me tornar mais rico, comecei a me condicionar a pensar em como enriquecer outras pessoas ao mesmo tempo que enriquecia.

Esse Princípio Geral foi fundamental em nossa decisão de vender o negócio de seminários, que Kim e eu fundamos, para nosso sócio. Embora o negócio fosse um sucesso, era limitado em termos de número de pessoas a que poderíamos servir.

Em 1994, foi difícil para nós vender aquele negócio de seminários, um negócio que amávamos, que conseguimos construir e tornar lucrativo. Ainda assim, intuitivamente, sabíamos que era hora de seguir adiante. Era hora de buscar maneiras de servir a mais pessoas.

Naquele ano, éramos financeiramente independentes. Essa liberdade não veio das lições de Bucky Fuller, mas de seguir as lições do pai rico. A independência financeira nos proporcionou tempo para desenvolver nosso negócio seguinte. Em 1996, a primeira versão de nosso jogo *CASHFLOW*® foi jogada em Las Vegas e, uma semana depois, em Cingapura. O passo seguinte era desenvolver o plano de marketing para vendê-lo.

O jogo *CASHFLOW*® tinha dois problemas inerentes que o tornavam difícil de vender. O primeiro era ser muito complexo. Um especialista em jogos que contratamos nos aconselhou a "deixá-lo mais bobo", ou não venderia. Negamos. O jogo *CASHFLOW*® foi criado para ser educativo, não para entretenimento.

O segundo problema com o jogo era ser muito caro para produzir. O mesmo consultor nos disse que deveria ser vendido a US$29,95. A esse preço, nosso custo de produção teria que ser no máximo de US$7 por jogo. Nosso problema era que a primeira produção do jogo custara mais de US$50 por jogo, para ser fabricado na China, transportado e armazenado nos Estados Unidos. Contrariando o conselho do especialista em jogos, estabelecemos o preço de varejo do jogo *CASHFLOW*® em US$195, o que o fazia o jogo de tabuleiro mais caro do mercado.

Mas adversidades levam à inovação. Para vender o jogo a US$195, Kim e eu tivemos que ser criativos. Procuramos nossos antigos clientes de seminários e lhes oferecemos um seminário por US$500 com a apresentação de nosso jogo. Durante o seminário, os participantes jogavam duas partidas. Na primeira vez, para se familiarizar com ele. Na segunda,

era para valer. O seminário de um dia funcionou. Os participantes estavam empolgados, a maioria afirmava ter aprendido mais sobre dinheiro em um dia do que na vida toda. Quando anunciamos os jogos "usados" por US$150, eles desapareceram instantaneamente. Na verdade, teve briga pelos usados, mesmo havendo jogos novos disponíveis por US$195.

O modelo de negócios funcionou e o conceito de "Clube CASHFLOW" foi criado. Em 2004, o *New York Times* publicou um artigo chamado *The Rising Value of Play Money* ("O Valor Crescente do Dinheiro de Mentira", em tradução livre) sobre os clubes CASHFLOW e nos informou que haviam identificado mais de 3.500 clubes — em todo o mundo. Muitos ainda existem, ensinando e servindo a mais pessoas do que Kim e eu jamais conseguiríamos sozinhos.

P: *Se queria servir a mais pessoas, por que não ofereceu o jogo gratuitamente?*

R: Pensamos na possibilidade de usar verbas governamentais para financiar sua produção, mas isso seria seguir a mentalidade do meu pai pobre, em vez do modo de pensar empreendedor do meu pai rico.

Além disso, oferecer coisas de graça geralmente faz com que as pessoas continuem pobres. Isso estimula a "mentalidade de direito adquirido" que destrói a iniciativa e a responsabilidade pessoal.

Apesar do alto custo inicial do jogo, existe uma versão online grátis para milhões de pessoas. Um único jogo pode e tem ensinado a centenas de pessoas… de modo gratuito através dos clubes CASHFLOW. Muitos líderes desses clubes em todo o mundo apoiam a missão da *Rich Dad*, que é *elevar o bem-estar financeiro da humanidade*, e ensinam o jogo para outras pessoas. Para eles, ensinar não é apenas algo espiritual, mas quanto mais ensinam, mais aprendem.

Grande parte dos líderes dos clubes CASHFLOW com quem conversei me contou que ganha muito mais do que se propõe a oferecer. Eles seguem o princípio religioso do "doe e receberás".

Infelizmente, existem clubes que apenas apresentam o jogo para vender outros produtos ou oportunidades de negócios. Se encontrar um desses clubes, saiba que apesar de defender a livre iniciativa empreendedora, não apoio que as pessoas usem meu jogo como ferramentas de marketing.

## *Outros Pontos de Vista*

Por cerca de seis meses, me isolei na pacata cidade de artistas de Bisbee, Arizona… em uma antiga cadeia que tinha sido transformada em apartamento. Em determinada época, John Wayne era o dono da velha cadeia, como uma propriedade para locação. Ele amava Bisbee — e o Sudeste do Arizona, onde tinha uma fazenda.

Durante o dia eu trabalhava no meu pequeno sítio, transformando um velho armazém de diligências (um ponto de parada entre Bisbee e a famosa cidade de Tombstone, onde ocorreu o tiroteio no OK Corral) em uma casa de um dormitório. À noite, me sentava na cela, escrevendo um livro. Foi um processo doloroso. Havia muitos começos e interrupções, ajustes e recomeços. Finalmente, tarde da noite, exausto de trabalhar em minha propriedade e cansado de lutar com a ideia de um livro, meus dedos começaram a digitar as primeiras linhas de um novo livro. Ele começava com as palavras: "Eu tive um pai rico e um pai pobre."

E foi assim que o livro *Pai Rico, Pai Pobre* nasceu. A maioria das pessoas não sabe que *Pai Rico, Pai Pobre*, o livro que deu origem à série *Pai Rico*, foi escrito como uma "brochura" para comercializar o jogo *CASHFLOW®*.

Em 8 de abril de 1997, meu aniversário de 50 anos, *Pai Rico, Pai Pobre* foi lançado e nascia a *Rich Dad Company*.

*Rich Dad Poor Dad* permaneceu no mundo dos livros publicados de forma independente até o início do ano 2000. Ele vendia de forma viral, por boca a boca, e um dia chegou à lista dos mais vendidos do *New York Times*. Ele foi o único livro publicado de forma independente a figurar na prestigiada lista.

Logo depois, uma produtora do programa da Oprah Winfrey me ligou. Mas antes que me agendasse para uma participação no *Oprah*, queria conversar com o filho do meu pai rico. Assim que verificou a minha história, minha presença no programa foi confirmada.

Eu estava na Austrália quando o convite chegou. Foi uma decisão difícil: deveria permanecer na Austrália ou voar para Chicago para a entrevista. Novamente o princípio do "a quanto mais pessoas eu sirvo, mais eficiente me torno" me chamou. Interrompi minha viagem e voei direto da Austrália

para Chicago. Ainda me lembro de entrar no palco da *Oprah*, sentar a seu lado por uma hora e conversar sobre a necessidade da educação financeira.

Naquela uma hora, minha vida mudou completamente. Em uma hora passei de desconhecido para um defensor da educação financeira conhecido mundialmente. Demorou apenas 55 anos, de muitos sucessos e fracassos e muitas segundas chances, para que eu me tornasse sucesso da noite para o dia.

Conto essa história não para me gabar ou me congratular, mas como um exemplo do poder de seguir os Princípios Gerais de Bucky Fuller e as lições do meu pai rico sobre dinheiro.

## *Os Ricos São Generosos*

Um repórter certa vez me perguntou se a Oprah me tornou rico. Respondi que já era rico no dia em que pisei em seu palco. Eu era financeiramente rico porque tinha passado minha vida toda ganhando conhecimento que não se ensina nas escolas. Tudo que estava fazendo era compartilhar, ser generoso com o que sabia.

Meu comentário sobre ser generoso perturbou o repórter. Sua visão era que uma pessoa tinha que ser gananciosa para ser rica. Quando tentei lhe explicar o princípio geral de *unidade é plural e de no mínimo dois* — que a pessoa poderia ser rica sendo gananciosa e que poderia ser rica sendo generosa —, seu rosto demonstrava incredulidade. Seu cérebro estava rigidamente preso à ideia de que o único caminho para ser rico era a ganância. Na mente dele, não era possível se tornar rico sendo generoso. Para ele, havia apenas um tipo de pessoa rica: a gananciosa.

P: *O que aconteceu depois que se tornou famoso? Foi um mar de rosas?*

R: Não. Muito longe disso. Fama e dinheiro fazem a vida mais difícil, não mais fácil. Muitos amigos ficaram com inveja. Parceiros se tornaram gananciosos e começaram a roubar. E muitas pessoas se aproximavam de mim para ver se podiam "ajudar". Era difícil tentar descobrir se as pessoas queriam realmente ajudar com a missão ou apenas "ajudar a si mesmas" com o que tínhamos criado.

A boa notícia é que ao longo dos anos muitas pessoas surgiram em nossas vidas. Novamente: *unidade é plural*, e tínhamos que aprender a aceitar o bom e o ruim.

## *As Últimas Palavras de Bucky*

Como disse, Fuller morreu em 1º de julho de 1983. Sua esposa, Anne, faleceu 36 horas depois. Ambos aos 87 anos. Sua vida foi sobrenatural até na morte.

Ele palestrava em um evento, que seria seu último, quando repentinamente parou e se sentou, calado, por um minuto. Eu não estava no evento, mas ouvi o áudio da palestra com suas últimas palavras e as parafraseio a seguir.

Bucky disse que abreviaria a palestra porque sua esposa estava gravemente doente. Mencionou que tivera uma premonição alguns dias antes de que ele e sua esposa morreriam juntos. Percebendo que a morte estava próxima para ambos, ele disse: "Há algo misterioso acontecendo." Ele incentivou todos a continuarem com o trabalho, encerrando sua palestra com suas palavras de despedida de costume: "Obrigado, pessoas queridas."

Mais tarde soube que ele e sua esposa tinham um pacto de que um não veria o outro morrer. Eles cumpriram seu pacto. Correndo para vê-la, Bucky sentou-se na beirada da cama, onde ela estava em coma. Como se recebesse sua deixa, ele abaixou a cabeça ao lado dela e, silenciosamente, partiu. Ela o seguiu, 36 horas depois, cumprindo o pacto de um não presenciar a morte do outro. Ele era um futurista que previu como ele e a esposa morreriam. Acho que conseguia ouvir o Grande Espírito os chamando de volta para casa.

Eu estava dirigindo em uma via expressa em Honolulu quando sua morte foi noticiada pelo rádio. A notícia foi tão devastadora que encostei o carro e chorei. Olhando para trás, fica claro para mim que, quando estava sentado no acostamento naquele dia tão emotivo, uma fase da minha vida terminara e outra começara. Ganhei uma segunda chance. Não seria mais um empreendedor da área de manufatura. Estava prestes a me tornar um empreendedor em educação.

## *A Patifaria de Gigantes*

Alguns meses depois, o último livro de Bucky, *Grunch of Giants* ("A Patifaria dos Gigantes", em tradução livre), foi lançado postumamente. Como mencionei, GRUNCH é o acrônimo de **Gr**oss **Un**iversal **C**ash **H**eist ("O Roubo de Todo o Dinheiro do Universo", em tradução livre) e se refere a como os ricos e poderosos roubam nossa riqueza através de nossos sistemas monetário, governamental e bancário.

Enquanto lia esse livro pequeno, mas poderoso, muitas peças do quebra-cabeça começaram a se encaixar. Minha mente voltou no tempo… quando eu tinha nove anos, no 4 º ano, e levantei minha mão para perguntar para a professora: "Quando aprenderemos sobre dinheiro?" e "Por que algumas pessoas são ricas e a maioria é pobre?"

Ao ler *Grunch*, as respostas lentamente surgiram em minha mente. Fuller era um crítico ferrenho do sistema educacional; não apenas por causa do que ensinava, mas de como ensinava as pessoas a aprender. Ele costumava dizer:

> *Toda criança nasce um gênio, mas ele é rapidamente adormecido por seres humanos ignorantes e/ou fisicamente desfavorecido por fatores ambientais.*

E…

> "Observo que toda criança demonstra uma curiosidade imensa. As crianças se interessam por tudo e sempre envergonham seus pais, tão especializados, pela abrangência de seus interesses. Demonstram desde o início que seus genes são organizados para ajudá-las a aprender, compreender, coordenar e pôr em prática — em todos os sentidos."

Fuller recomendava que os alunos assumissem o controle de seu processo educacional. Em essência: fazer o que Steve Jobs fez em Reed College, em Portland, Oregon. Steve Jobs abandonou a escola para que pudesse voltar e estudar apenas as matérias que lhe interessavam. Steve nunca voltou para a escola.

P: *Bucky Fuller disse que todo mundo é um gênio?*

R: Sim.

P: *Mas não me acho muito inteligente. Não acredito que tenha um talento. Por quê?*

R: Como dizia Bucky, escolas e pais geralmente apagam o gênio das crianças. Fuller usava a metáfora da escola como uma mina de diamantes. Os professores escavam a mina em busca de "diamantes"— as crianças que eles acham que são gênios. Os "resíduos", ou a sujeira e o cascalho, são jogados de lado, os alunos que os professores acham que não têm potencial para gênio. É por isso que muitos deixam a escola acreditando que não são inteligentes, espertos ou especiais… até revoltados com ela e o sistema educacional.

P: *Então, como uma pessoa descobre seu gênio?*

R: Existem muitas maneiras. Uma delas é mudar seu ambiente.

P: *O que o ambiente tem a ver com meu gênio?*

R: Vou lhe dar alguns exemplos. Nos Estados Unidos, muitos alunos se sentem burros por causa do ambiente da sala de aula, mas seus gênios ganham vida no campo de futebol americano. O gênio de Tiger Woods resplandece no campo de golfe. O gênio dos Beatles ganhava vida com guitarras e bateria, no estúdio de gravação. Steve Jobs abandonou a escola, ainda assim seu gênio veio à tona, em sua garagem, onde ele e Steve Wozniak desenvolveram seu primeiro computador Apple.

P: *Então, por que eu não me sinto inteligente? Por que não consigo encontrar meu gênio?*

R: Porque a maioria das pessoas vai de casa para a escola e depois para o trabalho, ambientes que nem sempre são os certos para que seu gênio floresça. Muitos passam suas vidas se sentindo insatisfeitos, desqualificados, não apreciados simplesmente porque não encontraram o ambiente em que seus gênios despertam.

Pense em seu gênio como aquela figura mítica, o gênio *que vive dentro de nós*… a magia. As palavras gênio, mágico e inspiração estão relacionadas.

P: V*ocê conhece alguém que é um mago na cozinha, que pega ingredientes corriqueiros e os transforma em uma refeição fantástica?*

R: Sim.

P: *Conhece alguém que tem talento para lidar com plantas? Alguém capaz de pegar terra, água e sementes e criar um jardim mágico?*

R: Com certeza.

P: *Você já assistiu às Paralimpíadas e se sentiu inspirado — espiritualmente tocado — ao vê-los competindo com todo o coração, destemidos apesar de suas deficiências e desafios?*

R: Sim.

Esses são exemplos do gênio dentro de nós, quando a magia nos inspira. Sentimos inspiração quando o espírito de alguém toca o nosso.

É isso que é o gênio. Quando alguém nos inspira, nos lembramos do "gênio em nós".

P: *Então, por que tantas pessoas não descobrem o próprio gênio?*

R: Porque ser um gênio não é fácil. Por exemplo, alguém pode ser o próximo Tiger Woods, mas se essa pessoa não dedicar a vida a desenvolver seu gênio, seus talentos, o gênio nunca mostrará sua mágica.

## *Mais Perguntas que Respostas*

Para mim, ler *Grunch* apenas instigou mais perguntas. E pela primeira vez na vida, quis ser um estudante novamente. Queria voltar para o quarto ano e encontrar as respostas para o turbilhão de perguntas que fazia para meus professores sobre dinheiro. Eu tinha sede de aprender, e queria respostas para questões como: "Por que dinheiro não é uma matéria ensinada na escola?" e "O que torna as pessoas ricas?"

Ao terminar minha leitura de *Grunch* e ler outros livros de Fuller sobre educação, percebi que minhas perguntas no quarto ano foram provocadas pela minha curiosidade natural. Dinheiro e por que os ricos cada vez ficam mais ricos eram meus temas de estudo. E, em minha opinião, não é por acidente que essa matéria foi "exterminada" do mundo acadêmico.

Em 1983, o estudante dentro de mim ganhou vida novamente e fiz exatamente o que Fuller descrevera. Voltei a estudar.

Ao longo dos anos, meus estudos comprovaram as descobertas de Fuller de que o sistema monetário era projetado para roubar nossas riquezas, tornando os ricos cada vez mais ricos, mas não as pessoas comuns. Essa escravidão e roubo das riquezas das pessoas vêm ocorrendo reiteradamente desde que a primeira pessoa pisou na Terra. Fuller acreditava que a intensa ganância e o desejo de escravizar os companheiros eram o teste evolucionário dos seres humanos, para ver se poderíamos engajar nossos corações e mentes para criar o paraíso na Terra ou transformar o planeta em inferno e desolação ambiental.

Em *Grunch of Giants*, Fuller descreveu como os ricos e poderosos usavam o dinheiro, bancos, governos, política, líderes militares e o sistema educacional para implementar seus planos. De forma simples, o dinheiro é projetado para manter as pessoas escravas do dinheiro e daqueles que controlam o sistema monetário.

Ironicamente, embora Bucky Fuller e meu pai rico pudessem ser polos opostos no quesito dinheiro, concordariam com o conceito de que o dinheiro escraviza as pessoas. E essas visões opostas apoiam e validam o princípio geral de *unidade é plural*; ambos discordam em conteúdo, mas concordam no princípio.

## *Conhecimento É Poder*

Logo depois de minha aparição no programa *Oprah*, uma companhia de fundos mútuos me ofereceu US$4 milhões para endossar os fundos que vendiam. Apesar de gostar de dinheiro tanto quanto qualquer pessoa, aceitar o dinheiro deles teria sido como me vender para o GRUNCH. Uma das grandes questões sobre educação financeira é oferecer às pessoas o poder de escolher… e nunca precisarem vender suas coisas por dinheiro.

## *O que Podemos Fazer?*

Você e eu sabemos o que está por vir…

P: *Então, o que podemos fazer?*

R: A resposta é: muitas coisas. O mundo está repleto de problemas. Uma pergunta melhor seria: Qual problema quero resolver? Acredito ter recebido a dádiva divina para resolver qual problema? Você pode fazer isso sozinho ou se juntar a um grupo ou organização para resolver o que lhe causa preocupação.

Quando você olha para o mundo sob o ponto de vista de problemas a serem resolvidos, vemos que há muito a ser feito e muito o que você pode fazer.

Uma pergunta ainda mais importante é: Você está disposto a trabalhar para resolver um problema? Ou disposto a trabalhar apenas se alguém lhe pagar?

No próximo capítulo, você aprende o que aprendi quando buscava a resposta de como nossa riqueza é roubada através de nosso sistema monetário e por que não há educação financeira nas escolas.

Com a criação do jogo *CASHFLOW®* e o livro *Pai Rico, Pai Pobre*, nossa riqueza, renda e reconhecimento aumentaram exponencialmente. Digo isso para que aqueles que estiverem se perguntando quando responderei à pergunta do que você pode fazer para ter sua segunda chance na vida.

Para quem está considerando uma segunda chance com seu dinheiro e sua vida, talvez seja prudente se perguntar:

*Como posso servir a mais pessoas?*

Em vez de:

*Como posso ganhar mais dinheiro?*

Se você se perguntar como pode servir a mais pessoas — e não simplesmente como ganhar mais dinheiro — estará seguindo um dos Princípios Gerais de Deus.

# KIM KIYOSAKI

Histórico Pessoal e Perfil de Empreendedor

**Nome** Kim Kiyosaki
**Data de nascimento** 26 de janeiro de 1957
**Local de nascimento** Summit, Nova Jersey

## Formação tradicional

Universidade do Havaí

Grau: Bacharel em Negócios e Marketing

## Formação profissional

Aprendizado contínuo e vitalício.

## Média de nota por conceito

Ensino médio: Entre 3 e 1 — um B e um D

Faculdade: Igual ao ensino médio

## Valor da educação tradicional em relação a se tornar empreendedor

Aprendi que o mais importante é fazer alguma coisa, e depois gastar muito tempo até que fique perfeito. Posso dedicar meu tempo ao "perfeito". No ensino fundamental, trabalhei horas e horas em um projeto sobre folhas de diferentes árvores. Era lindo. Absolutamente perfeito. Recebi um A. Grant, meu colega de turma, recebeu um A, também. O trabalho dele não era nada perto de perfeito ou bonito. Aprendi que perfeição não é tudo.

## Matéria de que mais gostava na escola

Atualidades. Adorava aprender sobre o que estava acontecendo no mundo. Gostava de educação física, também. Esportes me permitiam extravasar minha frustração de ter que ficar trancafiada em uma sala de aula o dia todo.

## Matéria que mais odiava na escola

Geometria. Por quê? Porque meu professor de geometria no ensino médio me disse que eu era má aluna e que nunca aprenderia sua matéria. (O que criou o cenário para meu futuro como empreendedora…)

## Primeiro projeto de empreendedorismo

Quando era jovem, minha família viajava para a costa de Nova Jersey no verão. Nos domingos à tarde sempre havia engarrafamentos: todo mundo voltando para casa depois do fim de semana. Aos oito anos, meus amigos e eu vendíamos água (quando era grátis em todos os lugares) para os motoristas cujos carros tinham superaquecido. Muitos achavam que a gente deveria oferecê-la de graça, no entanto, não tinham condições de negociar.

## Habilidade empreendedora essencial que *não* foi ensinada na escola

Como usar erros para acelerar meu aprendizado e crescer, não evitar ou temê-los.

## Por que e quando me tornei um empreendedor e meu primeiro grande empreendimento

***Por quê...*** Meu pai perdeu o emprego quando tinha cerca de cinquenta anos e perdeu a disputa para a presidência da companhia.

Era um homem trabalhador, leal e honesto. Fiquei com raiva do que me pareceu muito injusto e errado. Eu me lembro de pensar, ao vê-lo recolher suas coisas no escritório, que nunca permitiria ficar em uma situação em que outras pessoas controlassem minha vida. Não me dei conta na época, mas foi aí que as primeiras sementes do empreendedorismo foram plantadas.

***Quando***… Depois de ser demitida — não uma vez, mas duas — do meu primeiro emprego, após sair da faculdade (porque *realmente odeio* que me digam o que fazer). Foi o sinal para começar meu primeiro negócio.

***Minha primeira empreitada foi*** criar uma logomarca "ganha/ganha" — quando era uma ideia nova e não um clichê — e bordei em camisetas, moletons e casacos. Vendíamos em conferências de negócios em todo os Estados Unidos.

## Melhor lição do primeiro negócio

Aprender a incluir todos que trabalham com você no quadro geral e fazê-los entender o valor do papel que desempenham. Por exemplo, quando meu bordador me disse que não aprontaria as camisetas para a primeira conferência, me sentei com ele e mostrei uma planilha de como ter as camisetas prontas a tempo afeta todas as outras etapas do quebra-cabeça dos negócios. Ele não estava só não fazendo um trabalho, mas impedindo um negócio de decolar.

Ele entregou tudo a tempo, dentro do cronograma.

## O que aprendi sobre mim mesmo a partir de meu Índice Kolbe

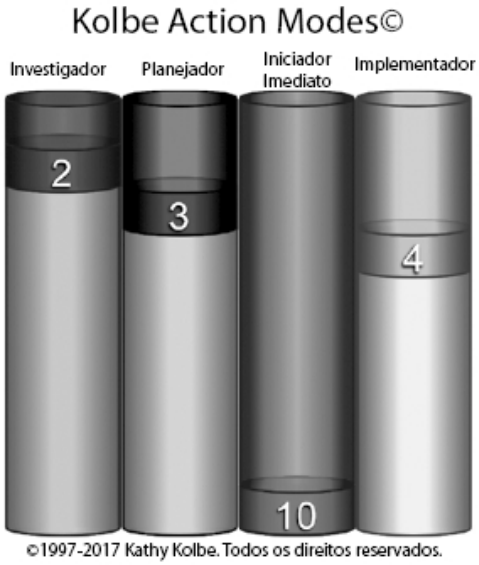
KIM KIYOSAKI

## Resultado do Kolbe A© Index

### PARABÉNS KIM

Você obteve uma Pontuação Perfeita no Kolbe A© Index

Você é incrivelmente dotada para assumir desafios orientados ao futuro. Você indica o caminho para possibilidades visionárias e cria o que os outros dizem que não poderia ser feito. Dirá "Sim" ante de sequer saber o fim da pergunta — depois a transforma em um aventura produtiva.




©1997-2017 Kathy Kolbe. Todos os direitos reservados.

*Reimpresso com autorização de Kolbe Corp.*

Não lutar contra suas tendências naturais. Por muitos anos li livros sobre como se organizar. Frequentei seminários. Comprei todos os mais modernos planejadores do mercado. Nada funcionou. Meu escritório era um desastre. Quando fiz meu Índice Kolbe, Kathy Kolbe me perguntou: "Kim, você tem problemas para ser organizada?" "Sim!", respondi, com frustração. Ela me disse: "Você nunca será organizada. Não é da sua natureza. Sugiro que contrate alguém para organizar as coisas para você." Foi exatamente o que fiz, e vivo feliz desde então.

## Meu papel no Triângulo D–I

Sou uma guardiã do espírito da *Rich Dad* e da *Rich Woman*. Isso se encaixa na missão. Nossa missão é "elevar o bem-estar financeiro da humanidade". Nossa companhia vive e respira essa missão.

## Habilidade essencial para empreendedores, que não se aprende na escola

1. Cometa muitos erros, aprenda com eles e aplique esse aprendizado em seus negócios. Erros são uma ferramenta valiosa.
2. Como vender sua visão. O empreendedor frequentemente vende algo que ainda não existe. Se não for capaz de vender e transmitir sua visão é porque ela não é clara ou inspiradora o bastante.
3. Crie uma equipe, idealmente de indivíduos mais inteligentes que você no que fazem. Uma equipe trabalhando junta cria resultados maravilhosos. Na escola aprendemos a fazer tudo sozinhos.

   Um negócio não é capaz de crescer se você tiver que fazer tudo sozinho.

### Minha lição mais importante para os empreendedores

Tenho duas:

1. Resiliência. Quando enfrenta um obstáculo, e como empreendedor há muitos, a rapidez e a eficiência com que se recupera significam o sucesso ou o fracasso do seu negócio. Todos esses obstáculos deveriam tornar seu negócio mais forte, e não mais fraco.
2. Cerque-se de pessoas que apoiem e incentivem seus empreendimentos. Encontre mentores, coaches e empreendedores de sucesso para orientá-lo. Os pessimistas geralmente têm medo demais para dar o primeiro passo para começar o próprio negócio, então o desencorajam e lhe dizem por que sua ideia não funciona. (Há uma ressalva aqui, você precisa ter uma ideia de negócio válida e trabalhável. Não se deve investir em todas as ideias.)

### Como aprendi a levantar capital

Robert e eu tínhamos um mentor chamado Frank. Abriu o capital de cerca de 70 empresas. Sabia como levantar capital. Ele me ensinou como apresentar o projeto, pedir dinheiro e, o mais importante, arrecadá-lo. A primeira vez que Robert levantou

capital foi quando lançamos o jogo *CASHFLOW®*, em 1996. Todos os nossos investidores receberam um retorno anual sobre seu investimento por vários anos. Ou seja, receberam todos os seus investimentos iniciais de volta, mais um valor substancial.

## Como aprendi a superar o medo e o fracasso

Só conheço uma maneira de fazer isso: saia e faça tudo que tem medo. Aprendi a superar muito do meu medo sobre investir em imóveis cometendo erros. Cometi um GRANDE erro. Então o transformei em uma das minhas propriedades mais lucrativas. Aprendi a superar meu erro de falar em público ao subir no palco repetidas vezes. Não há outra solução.

## Meu ponto forte pessoal

1. Ser feliz. Saber que minha felicidade não vem de nada externo.
2. Saber que algo bom pode ser extraído de *toda* situação.

## Meu ponto fraco pessoal

Nem sempre dizer o que precisa ser dito.

## Habilidades empreendedoras que ensino melhor

Sou a rainha do fluxo de caixa… e é isso que ensino melhor.

## Lição empreendedora que ensino

Os Segredos do Fluxo de Caixa: Ativos em vez de Renda

# OS SEGREDOS DO FLUXO DE CAIXA: ATIVOS EM VEZ DE RENDA

por Kim Kiyosaki

*Kim é uma mulher rica, empreendedora e milionária self-made. Não precisou de dinheiro do pai — ou meu. Kim é um exemplo de mulher e ganha mais dinheiro em um mês do que muitos homens a vida inteira.*

*— RTK*

Gostaria que você conhecesse Melissa. Ela é uma mulher de negócios, produtora de programa de rádio e, como muitas pessoas, tem uma conta de previdência privada com que contribui assiduamente ao longo dos anos. Melissa tem uma planejadora financeira, Jane, que administra sua previdência.

Assim como muitas pessoas, ela não presta muita atenção a essa conta. Presume que sua planejadora financeira esteja fazendo um bom trabalho para ela. Mas, como Melissa é alguém que sabe e compreende a filosofia da *Rich Dad*/*Rich Woman* de assumir o controle sobre seu dinheiro, decidiu agir e abrir seu extrato de conta de investimento. O que acha que ela descobriu?

No maior boom do mercado de ações da história, a conta de previdência de Melissa tinha perdido muito. Por quê? Ela não tinha a menor ideia. Então, deu seu novo passo ousado. Encontrou Jane pela primeira vez desde que abriu seu extrato e perguntou por que sua conta estava perdendo tanto apesar de o mercado de ações viver uma alta recorde.

Jane não tinha respostas ou estratégias para oferecer. Quando Melissa a pressionou por uma resposta sobre como poderia melhorar sua situação, Jane a olhou diretamente nos olhos, e, com toda a seriedade, disse: "Você pode se casar com um homem rico." Melissa demitiu Jane na hora.

O que aconteceu foi que quando o mercado de ações estava na maior alta de todos os tempos, a planejadora financeira de Melissa não investiu em

ações. Em vez disso, optou por títulos. Por quê? Porque com pouco ou nenhum conhecimento financeiro, alguns planejadores automaticamente tiram seus clientes do investimento de ações e os colocam em títulos conforme envelhecem, pois supostamente são mais "seguros", investimentos de baixo risco. Entretanto, nesse caso, os valores dos títulos estavam em queda porque havia pouca demanda por eles. Quando o mercado de ações está em alta e os investidores sentem confiança, normalmente optam por ações, e não títulos.

## *Confiando em Estranhos*

Como educadora, pergunto: "Por que as pessoas estão tão dispostas a entregar seu dinheiro ganho arduamente nas mãos de outras pessoas — em geral completos estranhos — para administrá-lo? As respostas que ouço com frequência são, "sou muito ocupado", "é confuso demais" e "planejadores financeiros/corretores de ações/administradores de ativos são profissionais". Essas são apenas algumas razões. Veja outra teoria.

## *A Armadilha da Renda*

Se conhece o livro *Pai Rico, Pai Pobre*, escrito por meu marido, Robert, ou meu livro *Mulher Rica*, sabe que usamos diagramas simples de demonstrações financeiras e balanços patrimoniais para instruir nossos leitores.

Fui ensinada, assim como muitas pessoas, a focar a coluna da renda. Aprendi a conseguir um bom emprego bem-remunerado, buscar um aumento e trabalhar até chegar ao cargo de presidente ou CEO, pois é lá que está o dinheiro.

Quando trabalhava por hora, o conselho era: "Cumpra muitas horas para ganhar mais dinheiro". Ou: "Trabalhe para aumentar o valor da hora trabalhada para aumentar sua renda." Às vezes, trabalhava de graça, para aprender, e as pessoas me diziam: "Seu tempo é precioso. Exija receber pelo que faz!" O foco era sempre ganhar mais dinheiro.

A maioria de nós é condicionada por pais, sistema educacional e sociedade a focar a obtenção de mais e mais *renda*. Somos ensinados e dirigidos a nos concentrar na coluna da renda. Não estou dizendo que isso

é certo ou errado, bom ou ruim. Muitas pessoas se saem muito bem na coluna da renda e ganham muito dinheiro. Mas para que *continuem* a ganhar a mesma quantia, precisam *continuar* a trabalhar arduamente. (Sem falar nos altos impostos que provavelmente pagam sobre a renda.)

A questão é que a maioria de nós foi ensinada desde muito cedo, como eu, a focar nossos salários fixos, honorários profissionais e bônus — *a coluna da renda*.

## *Mudança de Foco*

Em 1989, Robert e eu morávamos em Portland, Oregon. Foi nessa época que ele começou a me explicar a filosofia do seu pai rico sobre dinheiro e investimentos. Para mim, a grande distinção foi a definição de ativos e passivos. O pai rico os definia assim:

> Um *ativo* é algo que coloca dinheiro em seu bolso, você trabalhando ou não.
>
> Um *passivo* é algo que o tira.

Ativos produzem fluxo de caixa — dinheiro *fluindo para dentro* de seu bolso. Passivos fazem com que o dinheiro *flua para fora* de seu bolso. Propriedades de aluguel, dividendos de ações e commodities, como petróleo e gás, são exemplos de ativos… SE estiverem gerando fluxo de caixa positivo.

Em 1989, comecei a focar e a caminhar para a coluna dos ativos. Meu primeiro investimento foi uma casa para alugar, de dois dormitórios e um banheiro, em Portland. Em alguns meses, ela era um ativo. Em outros, um passivo. Continuamos a comprar propriedades que poderíamos alugar… casas unifamiliares e pequenos prédios residenciais. Foi interessante e desafiador… mas, naquele momento, eu encarava o investimento em imóveis apenas como um hobby. Em 1994, nosso fluxo de caixa dessas propriedades (US$10 mil todo mês) excedia nossas despesas (US$3 mil mensais).

Apesar de termos fluxo de caixa de nossos investimentos, minha atenção ainda estava na coluna da renda. Eu me perguntava: *Como podemos ganhar*

*mais dinheiro para comprar mais ativos?* Ainda considerava nossos investimentos um hobby, algo que fazíamos em paralelo.

Em 1995, Robert e eu nos comprometemos com a criação do jogo de tabuleiro *CASHFLOW®*. Esse seria o início da *Rich Dad*. Embora certamente não houvesse garantias de sucesso (ou mesmo de não ter prejuízos), senti um certo alívio em saber que estávamos criando um novo negócio que iria, idealmente, gerar mais dinheiro em nossa coluna da renda.

## *FoCA*

Em 1996, o jogo *CASHFLOW®* foi lançado. No ano seguinte, publicamos *Pai Rico, Pai Pobre*. Os negócios — por meio de muitos esforços, erros, sucessos e aprendizado — estavam indo de vento em popa. A renda estava fluindo!

Então, um dia, a ficha caiu. Eu estava fazendo trilhas nas montanhas de Phoenix (aonde vou quando quero um tempo para pensar) e, como sempre, pensando sobre como aumentar a renda da empresa. Admirava os cactos e as flores do deserto ao longo da trilha — com meu cérebro falando *mais renda, mais renda, mais renda* — quando um pensamento errante surgiu em minha mente. "Não tem a ver com renda. Tem a ver com os *ativos* que estamos construindo."

A imagem que tinha em minha cabeça mudou. Em vez de dinheiro fluindo da minha coluna da renda para a de ativos… era o inverso! Era isso o que agora via em minha cabeça: meus ativos gerando minha renda! Havia entendido tudo ao contrário!" FoCA — O **Fo**co é a **C**oluna dos **A**tivos!

Naquele momento, abandonei o foco da coluna da renda. Não é a renda que traz riqueza. É o *ativo* que cria a renda e traz riquezas. Meu foco passou para a coluna dos ativos.

*Quais ativos estamos construindo ou adquirindo?* se tornou a pergunta que incansavelmente me fazia. O jogo *CASHFLOW®* é um ativo. O livro *Pai Rico, Pai Pobre*, também. Hoje, nossa empresa cria aplicativos para educação financeira. Se fizermos um bom trabalho, então cada aplicativo pode se transformar em um ativo. Juntamente com nossas propriedades

para locação, investimentos em negócios e projetos de petróleo e gás, esses ativos trabalham arduamente — no lugar de Robert e eu.

E a vida ficou mais fácil. Mudar minha mentalidade fez uma diferença financeira gigantesca para mim.

A maioria de nós foi condicionada a ganhar nosso primeiro tostão com o foco voltado para a renda, com pouca ou nenhuma atenção à coluna dos ativos. Somos ensinados sobre como adquirir renda. E aprendemos muito pouco sobre como adquirir ativos.

Assim, em vez de entregar seu dinheiro para um consultor financeiro, por que não entregá-lo para a coluna dos ativos? As perguntas que deve começar a fazer para si mesmo são: *Qual ativo estou construindo? Qual ativo estou adquirindo?* E, é claro, *Como esses ativos trabalharão por mim?*

A coluna da renda é importante, mas a dos ativos é onde a verdadeira riqueza é gerada.



## *Sobre Kim Kiyosaki*

Kim Kiyosaki, uma mulher que dedica sua vida ao aprendizado constante, aprendeu o que é preciso para ter sucesso — na vida e nos negócios. Com base em uma vida de experiência em negócios imobiliários e em investimentos para apoiar sua missão de educação financeira para as mulheres, Kim é uma empresária de sucesso e investidora profícua, autora aclamada e uma oradora cobiçada.

Em 1979, Kim graduou-se na Universidade do Havaí em Negócios. Seu primeiro trabalho foi no departamento de mídia da segunda maior agência de publicidade do Havaí, onde ganhou forte atenção da mídia (e seu poder), o que auxiliou o desenrolar da sua vida como mulher de negócios.

Surgiram trabalhos com as revistas *Aloha Magazine* e *Honolulu Club*, uma publicação de negócios, que deram a Kim uma oportunidade de testar suas

habilidades de administração. Não demorou muito para que a atração por "ser dona dos próprios negócios" a levassem a lançar uma empresa, a primeira de muitas empreitadas, que projetava, produzia e vendia roupas com logo e artigos de merchandise em todos os Estados Unidos.

No ano seguinte, 1985, criou uma empresa de seminários que cresceria na década seguinte, até se tornar global com 11 escritórios em sete países. Foi durante essa época que Kim começou sua carreira de investimentos em imóveis com a compra de uma pequena casa de dois quartos em Portland, Oregon. Hoje, a empresa imobiliária de Kim compra, vende e gerencia milhões de dólares em imóveis.

Em 1995, Kim e seu marido, Robert Kiyosaki, autor do best-seller internacional *Pai Rico, Pai Pobre*, fundaram a *Rich Dad*, um grupo empresarial de educação financeira. Muitas pessoas não sabem que o livro *Pai Rico, Pai Pobre* — publicado em 1997, que se tornou o principal livro sobre finanças pessoais de todos os tempos — foi escrito como uma "brochura" para o jogo *CASHFLOW® 101*, um jogo educativo criado e produzido por Kim e Robert. *Pai Rico, Pai Pobre* foi traduzido em 53 idiomas e comercializado em 109 países ao redor do mundo. A missão da *Rich Dad* é elevar o bem-estar financeiro da humanidade.

Enquanto Kim e Robert viajavam pelo mundo, compartilhando sua missão e mensagem, Kim percebeu a enorme necessidade de viabilizar ferramentas e recursos para as mulheres que queriam assumir o controle de seus futuros financeiros. Em 2006, Kim lançou a marca *Rich Woman*, e o livro *Mulher Rica*, e não demorou muito para que — fomentada por sua história pessoal e sua capacidade de se conectar com as mulheres em todos os cantos do mundo — crescesse em nível mundial como uma poderosa marca internacional. Seu livro mais recente, publicado em 2011, se chama *A Hora É Essa!*

Milionária self-made, Kim é uma mulher muito bem-casada (mas ferozmente independente!) que vive em Phoenix, Arizona, e em Honolulu, no Havaí. Ela adora golfe, seu cãozinho Cutie e seu marido, casados há 30 anos. Os Kiyosakis têm um programa de rádio semanal, *The Rich Dad Radio Show*, em várias estações nos Estados Unidos e podcasts disponíveis para download (conteúdo em inglês).

Kim é uma apaixonada defensora do desenvolvimento pessoal e do poder da educação financeira, e, ao compartilhar sua história com o mundo, viu, em primeira mão, o impacto positivo que a educação e a ação decisiva têm sobre as mulheres, as famílias e o nosso mundo.

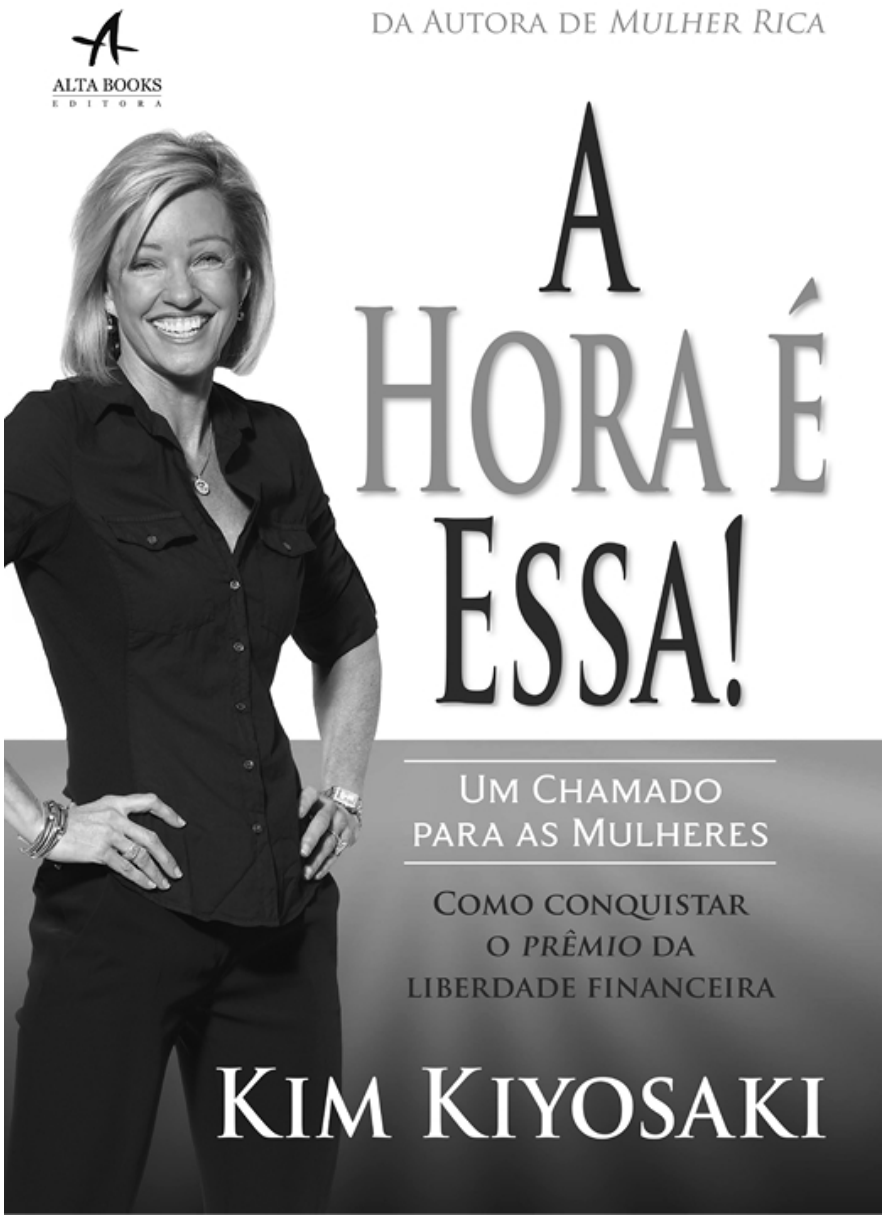
### *Livros de Kim Kiyosaki*

**Mulher Rica**

**A Hora É Essa!**

*Um Trecho de*

# *A Hora É Essa!*

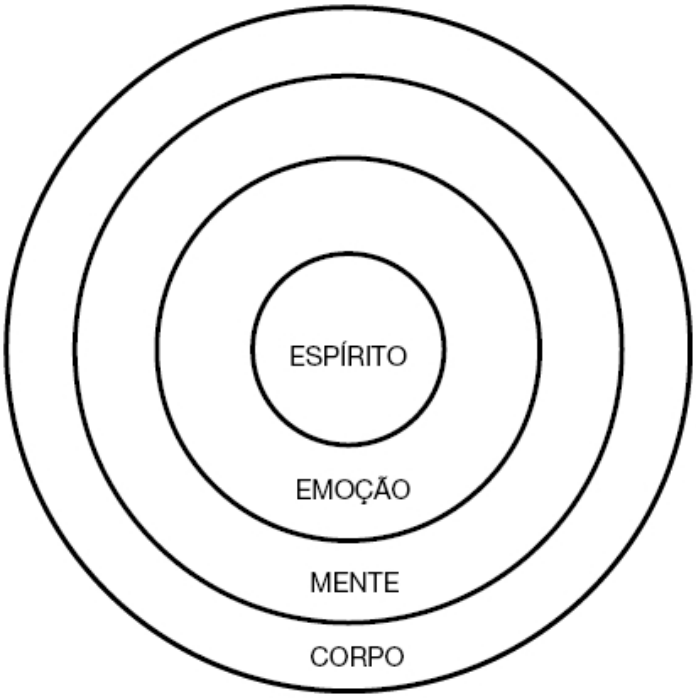


Capítulo 2

# ENXERGANDO O INVISÍVEL

*Para ir além do que é visível para você, é preciso…*

Seu cérebro tem um lado esquerdo — o lado lógico, analítico e prático do mundo. E um lado direito — a parte criativa, inovadora e intuitiva de seu mundo. Além disso, você tem o físico, o espiritual e todo o resto. Para estar à altura de satisfazer seus sonhos financeiros, é preciso ter isso tudo.




## *Corpo*

Obviamente, temos nosso corpo para realizar qualquer coisa no mundo físico em que vivemos. Ele não tem de funcionar perfeitamente, mas é uma ferramenta importante em nossa jornada financeira.

Seu corpo lhe dará sinais. Você já teve um momento em que uma sensação física em seu coração lhe avisou que algo estava errado? Ou sentiu-se nauseada de repente perto de alguém em quem não confiava? É seu corpo lhe dando pistas. Acredite nesses sinais. Seu corpo é o canal físico de seus pensamentos, emoções e espírito.

## *Mente*

O cérebro, parte crítica do corpo, coleta, armazena, organiza e recorda fatos, números, histórias e informações de que precisamos para tomar decisões sólidas. O cérebro físico é uma massa envolta pelo crânio, mas você já viu uma mente ou um pensamento? Os pensamentos são parte do mundo invisível, mas são sempre muito poderosos. Eles são a força motriz para determinar os resultados que você obtém na vida. A parte complicada é que alguns de nossos pensamentos são conscientes, enquanto outros são subconscientes e estão ocultos sob a superfície. Esses pensamentos ocultos têm tanto, se não mais, poder que os pensamentos conscientes.

Por exemplo, quando você ouve a palavra "investimentos", quais pensamentos vêm imediatamente à sua mente? São positivos ou negativos? A ideia de investir a empolga ou entendia?

Quando você ouve as palavras "financeiramente independente", que pensamentos tem? Você diz para si mesma: "Sim! Posso fazer isso! Isso vai ser divertido!" Ou diz: "Prefiro ser feliz a ser rica. Isso soa demasiadamente difícil. Não quero perder dinheiro"? São os pensamentos "Não consigo" ou "Não sei como" em sua mente que a impedem de obter o sucesso financeiro que você quer.

Janet, minha amiga, e eu estávamos falando sobre que tipo de carro ela deveria comprar. Ela é jovem, brilhante, solteira e atraente. Eu perguntei a ela: "Você já fez um *test-drive* em um Porsche?"

Ela ficou nervosa na hora e disparou, irritada: "Não quero um Porsche!" Fiquei surpresa com a reação instantânea em torno disso.

"Por quê?", perguntei.

"Porque não sou esse tipo de mulher!", ela respondeu rapidamente.

Tive de me controlar para não explodir porque — eu tinha um Porsche! Mantendo a calma, perguntei, curiosa: "Que tipo de mulher?"

Ela olhou para mim como se eu devesse saber a resposta: "O tipo que é libertina, exibicionista, não tem nenhum cérebro e quer ser notada."

"Uau!", pensei. "Por que ela associa um Porsche a tudo isso?" Essa percepção não fazia nenhum sentido lógico para mim, mas, em algum lugar no subconsciente de Janet, a ideia de que a motorista de um Porsche se igualava a uma perua libertina e burra fazia todo sentido para ela. Decidi ignorar a análise psicológica e parar de falar de carros com ela.

## *O Poder de Seus Pensamentos*

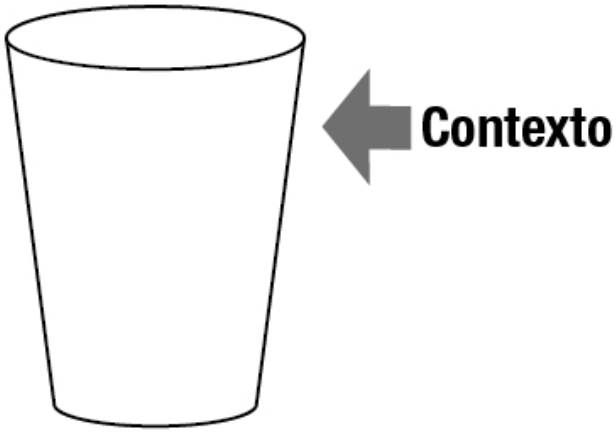
Um de meus livros favoritos é *Assim como pensa o homem*, de James Allen, escrito em 1902. O autor explica que o objetivo do livro é "estimular homens e mulheres para a descoberta e a percepção da verdade de que — *Eles próprios são fabricantes de si mesmos".* Ele prossegue dizendo: "Um homem é literalmente aquilo *que pensa*, seu caráter é a soma total de todos os seus pensamentos." Ele coloca esse conceito em um poema:

> *A mente é o mestre do poder que molda e realiza, e Homem é Pensamento e, quanto mais ele controla a mente, dando forma ao que deseja, desencadeia mil alegrias, ou mil desgraças.*
>
> *Ele pensa em segredo e acontece; o ambiente nada mais é que um espelho.*

## *Nós Ouvimos o que Queremos Ouvir*

De acordo com Allen, seus pensamentos criam seu mundo. Seus pensamentos

também determinam como processar as informações que você adquire.




Vamos pensar a esse respeito em relação a dinheiro. Imagine que o copo no diagrama represente seus pensamentos, crenças, opiniões e juízos — em outras palavras, a fundação ou contexto de seu ponto de vista sobre dinheiro.




A água que está sendo vertida para o copo representa as informações e os dados que você está aprendendo sobre o assunto dinheiro. Digamos que estamos falando de "independência financeira". Se seu pensamento secretamente incorporado é "Nunca serei financeiramente independente", então é bastante simples. Você nunca será. Se seu pensamento é, "Não tenho tempo", então nunca terá.

Não importa qual informação é vertida em seu copo, ela tem de passar pelo seu contexto, ou seu filtro, sobre dinheiro e independência financeira. Como quando estamos fazendo café, o fluxo de informações é filtrado pela primeira vez por seus pensamentos, opiniões e crenças antes de cair no seu copo. As informações que não correspondem a seus principais pensamentos e crenças sobre dinheiro serão rejeitadas ou filtradas para que as informações possam se encaixar em seu contexto.

Seu contexto, o que você pensa sobre dinheiro e investimento, é, com frequência, mais importante que o próprio conteúdo das informações financeiras. Todos os dados do mundo serão de pouco valor para você se seus filtros, seus pensamentos invisíveis, estiverem em desacordo com os objetivos estabelecidos. Quando você altera seu contexto ou os pensamentos para serem solidários e alinhados com seus objetivos, então o invisível se torna visível.

## *Como Tornar Visível o Invisível?*

Não é difícil. A primeira coisa consiste em observar seus pensamentos. Ouça aquela vozinha dentro de sua cabeça. Em 1985, uma amiga me desafiou a "passar a próxima hora analisando seus pensamentos". Eu aceitei e isso mudou minha vida. Eu não tinha ideia de quantos pensamentos autodestrutivos povoavam minha cabeça. Eu desafio você a fazer o mesmo.

Você também pode querer registrar seus pensamentos em um diário. Quando o medo se estabelecer, pergunte a si mesma "Do que tenho medo?", e apenas comece a escrever. Não pense no que está escrevendo. Não edite. Não julgue. Acabe de escrever. Escreva até chegar a uma epifania ou uma nova percepção. Você ficará surpresa com a clareza que virá disso.

### *Emoção*

Suas emoções normalmente são conduzidas por seus pensamentos. Por exemplo, se alguém diz algo maldoso e doloroso, você provavelmente ficará chateada porque, em sua mente, nunca falaria tão rudemente com ninguém. E se, por outro lado, você tivesse crescido em uma sociedade (ou família) em que observações realmente rudes fossem um sinal de afeto? Se fosse esse o caso, em vez de ficar chateada, você poderia, na verdade, se sentir amada. Tudo depende do contexto, que é criado por seus pensamentos.

A emoção principal que surge nas mulheres quando o assunto é dinheiro é o medo — medo de cometer um erro, medo de perder dinheiro, medo do que outras pessoas possam pensar. Um dos maiores medos da mulher hoje é ficar sem dinheiro na aposentadoria. É uma situação paradoxal: um medo é o de não termos dinheiro para nos sustentar quando ficarmos velhas. Outro é o medo de realmente fazer o que precisamos fazer para que tenhamos esse dinheiro quando envelhecermos. A coisa que precisamos aprender é que o medo e o enfrentamento desse medo são grandes catalisadores para nosso próprio desenvolvimento pessoal.

Não sei de nenhuma investidora que não tenha tido algum, ou muito, medo nos estágios iniciais de sua vida de investidora. Mesmo hoje, dado o quão volátil e incerta está a economia, fico nervosa quando me aventuro

em novas áreas de negócios e investimentos. É natural. O problema surge quando o medo paralisa você até o ponto em que nada faz porque está estagnada. Ou quando você delega suas responsabilidades financeiras a outra pessoa porque teme cometer um erro ou perder dinheiro. Shelby Kearney, de Nova York, aprendeu essa lição da maneira mais difícil.

> *Li* Pai Rico, Pai Pobre *e acreditei em cada palavra, mas, paralisada pelo medo, não consegui agir. No entanto, dois anos mais tarde, meu namorado, que era corretor de imóveis, incentivou-me a comprar dois apartamentos. Senti que ele sabia muito sobre imóveis de aluguel, e me senti menos temerosa de investir com alguém que eu conhecia. Ele também se ofereceu para gerenciar as propriedades para mim, por isso entreguei todas as responsabilidades de gerenciamento a ele e não prestei mais nenhuma atenção nisso.*
>
> *Desnecessário dizer que quase perdemos ambas as propriedades por causa da má gestão. Consegui vender um imóvel, mas perdi o outro. Depois dessa devastação, soube que tinha de me educar, e não confiar na opinião de alguém sobre um bom negócio ou uma boa gestão.*
>
> *Nos últimos anos, tenho participado de vários seminários e lido muitos livros sobre imóveis. Durante esse tempo tentei comprar algumas propriedades, mas não consegui. No início deste ano, finalmente, adquiri dois imóveis de aluguel em Harrisburg, Pensilvânia, perto de onde moro, em Nova York. Tem sido um longo caminho, mas estou conseguindo e é muuuito bom!*

Shelby entendeu a lição. Sua solução para reduzir o medo foi educar-se financeiramente, passar por tentativas e erros e, em seguida, adquirir suas duas propriedades atuais. Nada vai impedi-la de seguir em frente agora.

## *Espírito*

Em tempos de pressão e emergência, muitas vezes você vê emergir a força de uma mulher. Quando há uma crise na família, como uma perda de emprego ou a perda de um imóvel para o banco financiador, com frequência é a mulher que assume a dianteira e faz o que precisa ser feito. Seu instinto natural é proteger a si e a seus filhos. É seu espírito, não sua mente, que assume.

Nosso espírito também nos mostra que somos capazes de alcançar mais do que jamais acreditamos. Ele nos dá força, energia e foco. Haverá ocasiões em toda a sua jornada financeira em que você apelará a seu espírito para lhe dar coragem e força de vontade para dar o próximo passo.

Aqui está um poema comovente sobre o poder do espírito.

***A Vontade Humana***

*Serás o que quiseres ser*
*Deixa o fracasso descobrir seu falso conteúdo*
*Nessa pobre palavra — "ambiente".*
*Mas o espírito zomba dele e é livre.*

*Domina o tempo, conquista o espaço.*
*Intimida essa presunçosa e vadia, Oportunidade,*
*E oferece ao tirano a ocasião*
*De se humilhar e ocupar um lugar subalterno*

*A vontade humana… essa força oculta*
*Filha de uma alma imortal*
*Pode abrir caminho para qualquer objetivo,*
*Mesmo impedida por muros de granito*

*Não sejas impaciente no atraso*
*Mas espera como quem entende.*
*Quando o espírito se ergue e ordena*
*Os deuses estão prontos para obedecer.*

*O rio procura pelo mar*
*Enfrentando barreiras e abismos*
*Ainda assim, sabe que não pode falhar nem se perder;*
*Serás o que quiseres ser!*

*— Ella Wheeler Wilcox*

"A vontade humana, essa força oculta" é o poder invisível em seu interior que surge quando você é testada em momentos críticos.

"Pode abrir caminho para qualquer objetivo, mesmo impedida por muros de granito." Seu espírito pode fazer o que for preciso, mesmo que pareça

impossível. Essa é a magia que emerge de algo de grande importância e significado para você.

É quando o "espírito se ergue e ordena" que o invisível torna-se visível. E é fantástico.

## *Tudo É Necessário*

Para buscar e conquistar sua visão financeira, é necessário o envolvimento de cada parte de seu ser: corpo, mente, emoções e espírito. Alcançar seus sonhos financeiros é um processo. Trata-se de um processo extremamente instrutivo, esclarecedor, frustrante e honesto de autodescoberta e desenvolvimento pessoal. Há tanta coisa a aprender… Mas com a aprendizagem vêm o crescimento, a confiança, a diversão e aquela liberdade especial.

# KEN MCELROY

Consultor da *Rich Dad* sobre Dívidas, Imóveis e Levantamento de Capital

## *Histórico Pessoal e Perfil de Empreendedor*

**Nome** Ken McElroy

**Data de nascimento** 1961

**Local de nascimento** Everett, Washington

### Formação tradicional

Pacific Lutheran University

Grau: Bacharel em Negócios

### Formação profissional

Diversos cursos sobre imóveis, organização de empreendedores, organização com jovens presidentes, organizações de comércio.

### Média de nota por conceito

Ensino médio: 3

Faculdade: 3

### Valor da educação tradicional em relação a se tornar empreendedor

Aprendi contabilidade e disciplina.

### Matéria de que mais gostava na escola

Excursões de campo.

### Matéria que mais odiava na escola

Matemática e inglês.

### Primeiro projeto de empreendedorismo

Estrada de papel… quando tinha 12 anos.

### Habilidade empreendedora essencial que *não* foi ensinada na escola

Como construir relacionamentos estratégicos.

## Por que e quando me tornei empreendedor e meu primeiro grande empreendimento

Queria independência financeira e criei uma empresa de administração de imóveis.

## Melhor lição do primeiro negócio

Contabilidade — e como rastrear o dinheiro.

## O que aprendi sobre mim mesmo a partir de meu Índice Kolbe

KEN MCELROY

**Resultado do Kolbe A© Index**

PARABÉNS KEN

Você obteve uma Pontuação Perfeita no Kolbe A© Index

Você é incrivelmente dotado para assumir desafios orientados ao futuro. Você indica o caminho para possibilidades visionárias e cria o que os outros dizem que não poderia ser feito. Dirá "Sim" ante de sequer saber o fim da pergunta — depois a transforma em um aventura produtiva.

Kolbe Action Modes©




©1997-2017 Kathy Kolbe. Todos os direitos reservados.

*Reimpresso com autorização de Kolbe Corp.*

Aprendi que preciso de uma equipe para ter sucesso.

## Meu papel no Triângulo D–I

Cumprir a missão da companhia.

## Habilidade essencial para empreendedores, que não se aprende na escola

Como vender, construir equipes e motivar pessoas.

## Minha lição mais importante para os empreendedores

Contratar as melhores pessoas que puder e rastrear o dinheiro.

## Como aprendi a levantar capital

Por necessidade: fiquei sem dinheiro. As negociações ficaram tão grandes que tive que aprender a levantar capital.

## Como aprendi a superar o medo e o fracasso

Tentativa e erro. Sinceramente acredito que ser um aluno mediano me ajudou muito. Costumava fracassar nas minhas iniciativas, o que me ajudou a ser resiliente. Com o tempo, me preocupar com o fracasso se tornou um problema menor do que tentar algo novo.

## Meu ponto forte pessoal

Bom humor.

## Meu ponto fraco pessoal

Posso ser impaciente.

## Habilidades empreendedoras que ensino melhor

Usar as dívidas.

Administrar equipes.

## Lição empreendedora que ensino

DOP: Como Alavancar as Dívidas O Torna Rico.

# DOP: COMO ALAVANCAR AS DÍVIDAS O TORNA RICO

por Ken McElroy

*Dívidas tornam os ricos mais ricos.*

*Ken prova que você não precisa de dinheiro para ficar rico.*
*E, como o Presidente Donald Trump, ele é o rei da dívida.*

*— RTK*

Nas palavras de Ben Franklin: "O dinheiro que o dinheiro ganha, ganha dinheiro."

Quando a maioria dos empregados recebe o salário, normalmente o deposita em uma instituição financeira, como um banco. Para o banco, esses depósitos são DOP (Dinheiro de Outras Pessoas) e uma despesa ou um passivo do banco, porque o dinheiro não é do banco e ele deve juros aos depositantes. Nesse ponto, os bancos estão em "dívida" com todos os depositantes.

Esse é o começo da utilização da dívida — como seus depósitos tão suados se tornam a principal fonte de renda potencial. Os bancos precisam do seu dinheiro para fazer empréstimos. Não apenas essas contas correntes e poupanças rendem juros muito baixos ou nenhum, o que significa que o banco paga quase nada para usar esse dinheiro, mas são uma base financeira crescente e estável.

Basicamente, um banco guarda o DOP (Dinheiro de Outras Pessoas) dos clientes, credores e outros bancos a taxas de juros muito baixas, e empresta esse dinheiro, na forma de dívida, a altas taxas de juros para desenvolvedores imobiliários, proprietários de imóveis e pequenos negócios. É por isso que os bancos são chamados de *emprestadores de spread*.

Assim, um banco usa seus depósitos (seus passivos) para comprar ativos, que geram renda para o banco. Ao usar os passivos, depósitos ou empréstimos, para financiar seus ativos — como os empréstimos para pessoas físicas e jurídicas ou para comprar títulos que geram renda —, os

donos do banco usam esse dinheiro como alavancagem para ganhar muito mais do que seria possível apenas com seu capital.

Você pode usar a mesma estratégia e esse é o sistema para enriquecer — e é assim que os ricos cada vez ficam mais ricos.

Empréstimos são o principal ativo para a maioria dos bancos. Rendem para o banco mais juros do que ele tem que pagar sobre os depósitos, e, portanto, são sua principal fonte de renda.

Assim, o banco usa a dívida, nesse caso seus depósitos, para fazer empréstimos que viabilizam a existência do banco.

Todos devemos pensar como um banco. Tenho certeza de que todo mundo já ouviu o seguinte conselho em relação a dinheiro: "Poupe dinheiro, não contraia dívidas." Parece um bom planejamento financeiro, não? Afinal, como uma pessoa pode ficar rica atolada em dívidas? Bem, estou aqui para lhe dizer que esse é o pior conselho financeiro que alguém pode dar. Acabei de mostrar como suas economias são usadas para conceder empréstimos para outras pessoas, na forma de dívida. Então, por que raios você pouparia dinheiro — se esse dinheiro (seus depósitos) está sendo usado para benefício de outros? Você deveria emprestá-lo a outras pessoas!

Para prosperar você precisa estar pesadamente alavancado em boas dívidas, assim como no exemplo do banco. O segredo é ter o tipo certo de dívida. Se usá-la para gerar renda, assim como os bancos, então está no caminho certo.

O problema é que a maior parte das pessoas tem dívidas ruins. Grandes montantes.

A estratégia é evitar a dívida que não gera retorno. Estabeleça uma regra de nunca usar dívida que não lhe traga dinheiro. Pessoas ricas usam as dívidas para alavancar investimentos e aumentar o fluxo de caixa. Pessoas pobres, para comprar coisas que fazem os ricos cada vez ficarem mais ricos.

A maioria das pessoas atualmente aconselha que o banco é o lugar mais seguro para seu dinheiro. Não é bem assim. E, certamente, nem sempre. As contas de investimentos em ações, títulos, contas de aposentadoria e fundos de índices podem ser alternativas. Obviamente, é preciso pesquisar

ou conversar com seu consultor financeiro. É verdade que se seu dinheiro estiver no banco, está seguro porque não vai a lugar algum e as contas correntes e de poupanças normalmente têm seguro.

Mas se você tem muito dinheiro parado em contas de poupança, tecnicamente o está perdendo com as taxas de juros tão baixas atualmente. E enquanto pode ter o conforto de ver um saldo estável em sua conta, também garante que o poder de compra diminua por causa da inflação.

Atualmente, a inflação nos Estados Unidos está em torno de 3%; algumas pessoas acreditam que é muito maior. Infelizmente, a média dos rendimentos da poupança hoje é cerca de 0,05%, então você está perdendo dinheiro. As pessoas perdem cerca de 2,5% do valor de seus ativos porque seu rendimento na poupança não acompanha a inflação. Uma das únicas maneiras de prosperar é "investir" em ativos que gerem retornos acima da taxa de inflação. A forma mais rápida de obter os retornos mais altos é usar DOP (Dinheiro de Outras Pessoas) na forma de débito ou participação societária. O sistema está configurado para empréstimos; assim, use-o com sabedoria.

Por fim, os juros compostos são o segredo para prosperar muito mais rápido. Albert Einstein os chamava de "a maior descoberta matemática de todos os tempos".

Para aqueles que constantemente acumulam saldo devedor mensalmente em sua fatura de cartão de crédito, a lei de Einstein sobre a física financeira não é uma boa notícia. Mas para os investidores experientes, o princípio dos juros compostos pode ser usado para ganhar uma substancial soma de dinheiro ao longo do tempo.

Para explorar a magia de fazer dinheiro com os juros compostos, é essencial primeiro compreender o que são e como funcionam. Para isso, uso a "Regra do 72".

Ela é útil para saber quanto tempo demorará para que o valor original dobre. Funciona da seguinte forma: digamos que você tenha um investimento com uma taxa de juros anual de 6%. Quanto tempo levaria até que o valor principal original dobrasse? Para calcular isso, simplesmente divida 72 por 6. A resposta é 12. Assim, com uma taxa de

juros de 6%, levará aproximadamente 12 anos para que seu investimento inicial dobre.

A uma taxa de juros de 4%, será preciso dividir 72 por 4 — ou seja, 18 anos, aproximadamente, para seu investimento dobrar de valor. A regra também funciona de modo inverso: que taxa de juros você precisaria obter para dobrar seu investimento em cinco anos? A resposta: aproximadamente 14,4%.

A melhor parte dessa Regra do 72 é que os retornos são ainda maiores quando usa as dívidas, ou DOP. Sim, de fato, você pode ficar muito rico sem usar o próprio dinheiro! O tão falado segredo dos ricos.

Assim, da próxima vez que estiver diante de uma grande decisão financeira, faça o dever de casa em vez de tomar uma decisão impulsiva com base no que tem ouvido a vida toda. E, lembre-se, custa dinheiro tomar dinheiro emprestado, então preste atenção nas taxas de juros sobre seus empréstimos e foque fluxo de caixa versus ganhos de capital.

Essa é uma estratégia de longo prazo que permitirá que você tenha o estilo de vida que tanto deseja.



## *Sobre Ken McElroy*

Ken McElroy é a epítome da palavra empreendedor. Por mais de duas décadas, vivenciou um enorme sucesso no mundo dos imóveis — de análise de investimento e administração de propriedade para aquisições e desenvolvimento de imóveis. Com mais de US$700 milhões de dólares em imóveis, Ken oferece uma perspectiva única de como obter os maiores retornos sobre o investimento.

Ken é autor dos best-sellers *Imóveis: Como Investir e Ganhar Muito Dinheiro* e *Imóveis: Como Gerenciar e Ganhar (Mais) Dinheiro*. Também colaborou com *The Real Book of Real Estate* ("O Livro Definitivo sobre Imóveis", em

tradução livre), de Robert Kiyosaki, bem como com *O Toque de Midas*, de Donald Trump e Robert Kiyosaki. O quarto livro de Ken, *The Sleeping Giant* ("O Gigante Adormecido", em tradução livre), é dedicado à nova classe de empreendedores que surgiu na atual economia.

Defensor de empreendedores e investidores de imóveis, Ken faz palestras mundiais em eventos do setor de imóveis e participa de diversos programas de televisão e rádio.

Aproveitando a vida ao máximo, Ken é ativo na comunidade e foi membro por dois anos consecutivos no Autism Speaks Walk, no Arizona. Também atuou no conselho consultivo da Childhelp e AZ Food Banks, onde realizou grandes eventos de arrecadação de alimentos no estado do Arizona. Ken e sua família residem em Scottsdale, Arizona.

### *Livros de Ken McElroy*

### *Imóveis: Como Investir e Ganhar Muito Dinheiro*

### *Imóveis: Como Gerenciar e Ganhar (Mais) Dinheiro*

*Um Trecho de*

# *Imóveis: Como Investir e Ganhar Muito Dinheiro*



Capítulo 1

# O MITO E A MÁGICA

Em todo negócio e em toda indústria existem pessoas que parecem abençoadas pelo sucesso. Parecem conhecer todas as pessoas estratégicas, tomar todas as decisões acertadas, estar nos locais corretos, nas horas certas. Parecem destinadas ao sucesso, independente de tentar ou não. Com investimento imobiliário não é diferente. Em toda cidade parece ter um magnata que ficou rico por causa do mercado imobiliário.

São pessoas que fazem o sucesso parecer fácil. Aparentam ser confiantes, entendidas, sagazes, e parecem enxergar oportunidades onde outras pessoas não as veem. É fácil para as pessoas de fora pensar que a façanha desses poucos afortunados resulta de sorte ou algum tipo de mágica. No entanto, mágica e sorte não têm nada a ver com isso.

Mais de vinte anos atrás, decidi que seria uma das pessoas que acabo de descrever. Faria meu próprio sucesso, seria meu próprio chefe e alcançaria a independência financeira. E escolhi a administração de imóveis como meu caminho. Você pode chamar isso de instinto, impulsividade ou paixão. Não estava disposto a esperar um golpe de sorte ou toque de mágica. Resolvi fazer meu sonho acontecer, e o fiz por meio da ação.

No início do meu negócio com administração de imóveis e investimentos imobiliários, houve muitas tentativas e erros, em parte por minha culpa. Mas, para cada erro que eu cometia, aprendia dez lições e ficava mais esperto todos os dias. Comecei a enxergar padrões, a descobrir fórmulas e sistemas e também a criar uma rede de pessoas com as quais poderia contar. Levou tempo e deu trabalho; porém, quanto mais perseguia meu sonho, mais sorte sentia que tinha, e mais as oportunidades mágicas se apresentavam a mim.

Talvez exista um pouco de sorte e mágica no sucesso. Porém, elas vêm do trabalho dedicado e de estar preparado. Nos seminários em que palestro, frequentemente vejo pessoas dando os primeiros passos em direção ao sucesso futuro, como eu mesmo fiz há aproximadamente duas décadas.

Muitas possuem dois elementos preciosos: a garra e o desejo, que irão ajudá-las a superar os obstáculos e prepará-las para o futuro.

Infelizmente, vejo também nos seminários algumas pessoas que carecem do fundamental, pois estão à procura de riqueza rápida e têm pouca ou nenhuma noção do comprometimento necessário para alcançar o sucesso nos negócios. Outras têm muita vontade, porém carecem da habilidade técnica e do conhecimento que vêm somente da experiência. Escrevi este livro para essa categoria de pessoas. Não se trata de enriquecimento rápido ou de motivação instantânea, mas espero que você se inspire a seguir seus sonhos de investimentos imobiliários. Este é um livro que revela métodos comprovados, dá a conhecer e reduz o tempo de aprendizagem para qualquer um que escolha os investimentos imobiliários como seu caminho para a independência financeira.

Antes de nos aprofundar em como encontrar, comprar e gerenciar imóveis, vamos nos concentrar em alguns mitos que apenas o impedirão de avançar caso acredite neles. Penso que a lista a seguir lhe seja familiar. Você ou alguém já disse estas coisas? Algumas destas afirmativas atormentam sua cabeça ou impedem que avance? Essas inverdades o paralisam de medo? Vamos nos livrar delas de cara. É hora de nos soltar dessas armadilhas!

## *Mito #1: Você Precisa Já Ser Rico para Investir em Imóveis*

As pessoas acreditam que necessitam de muito dinheiro para investir em imóveis. Julgam que os investimentos imobiliários são como poupar para comprar a primeira casa ou algo que só é possível depois que se faz fortuna por meio de outra atividade. Ambos os pensamentos não podiam estar mais distantes da verdade. Você não precisa de centenas de milhares de dólares no banco para investir em imóveis, muito menos de milhões. Tudo de que precisa é de um bom investimento imobiliário que funcione — com potencial de lucro e que se baseie em dados financeiros consistentes.

Meu sócio e eu trabalhamos dessa forma durante anos. Nosso primeiro investimento foi um imóvel em condomínio que comprei mobiliado e pus para alugar. Era um apartamento de dois quartos que incluí em um

programa de locação por temporada. Pessoas que desejavam se desligar de tudo podiam alugar o meu apartamento ou algum outro para um final de semana fora. Custou-me somente US$116 mil e tirei apenas US$20 mil do meu bolso. Você provavelmente deve estar pensando: "Está vendo? Eu sabia que você precisava ter algum dinheiro disponível para iniciar esse negócio."

Bem, fiz esse negócio antes de ter um bom conhecimento do assunto. Contraste-o com a mais recente aquisição de um complexo de 182 apartamentos em Sun City, Arizona. O custo total foi de US$9 milhões. Antes de você fechar o livro e dizer: "Isso está fora da minha realidade", vou contar o fim da história. O sinal foi de US$2 milhões, importância que angariamos de outros investidores. Do meu bolso, não saiu nada. Dei a maior parte da sociedade a pessoas que me emprestaram o sinal; em suma, formei uma parceria. Minha habilidade como vendedor não tinha nada a ver com isso. O negócio era tão bom que as pessoas simplesmente queriam fazer parte dele. O que descobri é que existem muitas pessoas procurando bons investimentos imobiliários.

Algumas pessoas são avessas a sociedades, mas acredito que sócios são valiosos. Ajudam a distribuir o risco, permitindo que você possua pequenas participações em diversos imóveis, em vez de uma grande participação em somente um empreendimento. E é fato que equipes realizam mais. Em relação ao retorno do investimento, qual negócio você preferiria fazer: O imóvel de US$116 mil que custou US$20 mil ou o que não lhe custou nada e rendeu 10% de US$9 milhões? Só para lembrar, o ganho foi de US$900 mil, e eu escolheria essa segunda opção em qualquer circunstância.

Uma vez localizada a oportunidade em investimento imobiliário, a tarefa é encontrar investidores que busquem um bom retorno para seu capital. O primeiro negócio, claro, é o mais difícil, porque você ainda é desconhecido no setor. Mas, confie em mim, tudo fica mais fácil a cada negócio de sucesso que realiza.

*Tudo é difícil antes de ficar fácil.*

Hoje, meu sócio e eu temos pessoas a postos que querem participar de nosso próximo investimento imobiliário. Não porque sejamos especiais, mas porque somos sistemáticos. Observamos uma grande variedade de negócios e escolhemos somente aqueles financeiramente viáveis, como o mencionado. Também nos comunicamos com nossos investidores e os tratamos de modo justo. Eles ganham dinheiro quando nós ganhamos.

Você deve estar surpreso ao perceber que existe um grande número de pessoas interessadas em investimentos imobiliários, especialmente quando outros tipos de investimento, como ações e títulos, estão estáveis ou em baixa. Apenas observe os seminários da *Rich Dad*. Em cada cidade, existem milhares de pessoas que comparecem às nossas palestras e estão em busca de investimentos imobiliários que funcionem. Uma dessas pessoas pode se tornar seu primeiro parceiro de investimentos.

### *Mito #2: Você Precisa Começar aos Poucos — Grandes Negócios São Arriscados*

Não há nada de errado em começar aos poucos. Talvez você esteja pensando em comprar um imóvel unifamiliar de aproximadamente US$250 mil para aluguel. Ou até uma casa com duas unidades residenciais por US$320 mil. Mas por que desconsiderar um prédio de cinquenta apartamentos avaliado em US$2 milhões? Acredite ou não, qualquer uma dessas propriedades está a seu alcance.

Claro que agora você está pensando: "Sem chance! Não posso arcar com um financiamento de US$2 milhões!" E quanto a isso, digo que você pode estar certo, mas não precisa ter condições de arcar com o valor. Eis o porquê. Financiamentos de pequenas propriedades, como casas unifamiliares, são quase sempre garantidos pela renda potencial do comprador e seus bens. Você pode se surpreender ao saber que a maioria dos empréstimos de propriedades para investir é assegurada pelo próprio ativo. Em outras palavras, em vez de os US$2 milhões saírem de sua renda, sairão da própria valorização do imóvel. Isso já é menos arriscado para você.

Veja o exemplo anterior. O financiamento do condomínio que comprei por US$116 mil com US$20 mil de entrada estava totalmente sob minha

responsabilidade. O projeto de US$9 milhões que me rendeu 10% sem custo de desembolso foi realmente menos arriscado porque eu não tinha dinheiro investido e a propriedade foi profissionalmente gerida. A outra propriedade era minha — para o bem e para o mal. Cinco anos depois, vendi o condomínio por US$121 mil, um lucro de US$5 mil. Recentemente refinanciamos o complexo de 182 unidades, que tínhamos comprado há menos de um ano. Foi avaliado em US$11,3 milhões, mais de US$2 milhões acima do que pagamos por ele. E como possuo 10% do projeto, fiz mais de US$200 mil em menos de um ano. Um testemunho do poder de comprar e gerir bem.

Esse exemplo também ilustra o risco referente à avaliação. Quando você compra uma casa ou um apartamento e os aluga, a valorização do imóvel depende exclusivamente da valorização dos imóveis no bairro. É melhor que você tenha comprado no bairro certo, porque há pouco a ser feito para valorizar o imóvel. Em contraste, o potencial de ganho de empreendimentos imobiliários para aluguel, como prédios de apartamentos, se baseia no fluxo de caixa gerado pelo próprio imóvel. Quanto mais dinheiro fizer, mais dinheiro vale. Agora, você está no controle. Quando o fluxo de caixa aumenta, o imóvel se valoriza. Gerencie bem seu imóvel e você aumentará o valor dele. Gerencie-o mal e o valor do imóvel se manterá estável, ou até declinará.

Os empreendimentos imobiliários maiores são menos arriscados por causa da ocupação. Quando um imóvel unifamiliar é alugado, significa que estará totalmente ocupado. Quando está vazio, significa que está integralmente desocupado. Em uma grande propriedade ou até um prédio de oito apartamentos, se um morador for embora, você ainda terá sete pagando o aluguel. Sua exposição em relação à ocupação é inversamente proporcional ao número de moradores.

### *Mito #3: Você Pode Abrir Caminho para o Sucesso ou Enriquecer Rapidamente sem Recursos Próprios*

Muitas pessoas pensam que comprar imóveis e vendê-los rapidamente por valores superiores é o caminho para o enriquecimento. As pessoas que acreditam nisso precisam de sorte suficiente para ganhar dinheiro dessa

forma. Porém, na minha opinião, isso é como comprar e vender ações no mesmo dia na Bolsa de Valores. Não é fácil e é muito arriscado.

Sem entrada é outra forma de dizer que o imóvel é totalmente financiado. Isso significa que a maior parte de seu fluxo de caixa, senão todo, é destinada a pagamentos mensais futuros. Nos negócios sem entrada, você paga elevadas taxas de juros em função de haver grandes riscos e altos custos para quem realiza o empréstimo de capital; e não lhe sobra nenhum capital para melhorar a propriedade ou até mesmo consertar algo, caso quebre. Por esse modelo, você aposta na valorização do imóvel para ganhar dinheiro em vez de melhorar a utilização da propriedade e aumentar o fluxo de caixa. Vamos esperar que o mercado dê uma melhorada e que o momento escolhido seja perfeito, pois você depende das condições ideais e de fatores externos. A valorização, como verá em maiores detalhes mais adiante neste livro, só está sob seu controle quando você aumenta o fluxo de caixa. E nesse cenário você ainda não o gera!

Como já deve ter concluído, não acredito em investimentos imobiliários sem entrada e também não acho um bom negócio comprar e vender imóveis rapidamente. Mesmo no exemplo em que eu, pessoalmente, não apliquei capital próprio no prédio de US$9 milhões em Sun City, nós, como uma equipe de investidores, demos US$2 milhões de entrada. Acho que comprar e manter ativos em geral, como imóveis para locação, é a melhor forma de ficar rico. Você pode dizer: “Mas preciso de ganhos de capital — o aumento patrimonial resultante desse investimento imobiliário — para comprar um segundo imóvel com mais unidades e destiná-lo à locação. Isso significa que preciso vender o primeiro.” Na minha experiência, isso não é verdade. O que você necessita é de um segundo investimento que funcione, capaz de atrair os investidores para o negócio. Eles irão ajudá-lo a levantar o investimento inicial da segunda propriedade e você irá recompensá-los assim que gerar dinheiro.

Em 2004, finalizamos a construção de um imóvel de 208 apartamentos, localizado em Goodyear, no Arizona, que custou US$13,8 milhões. Depois de pronto, foi avaliado em US$16,3 milhões. Tínhamos recebido diversas ofertas para vender essa propriedade e os corretores estavam a postos aguardando uma oportunidade. Embora as propostas apresentadas fossem

tentadoras, resolvemos não vendê-la, mesmo diante da possibilidade de um ganho de US$2,5 milhões em dinheiro após dois anos de trabalho. O grande problema era a questão tributária. Com base na legislação norte-americana, se tivéssemos escolhido ganhar os US$2,5 milhões, teríamos sido forçados a reaplicar o dinheiro no mercado para evitar uma tributação pesada. É claro que obtivemos valorização, mas tínhamos também o que é conhecido como um "fato gerador" tributário. Imagine uma tributação de 30% sobre um ganho de US$2,5 milhões. Corresponde a um pagamento desnecessário de impostos de US$750 mil.

Nos Estados Unidos, se quiser retirar o capital, não precisa vender o imóvel. Você refinancia a propriedade e retira o capital que for possível. Nessas circunstâncias, segundo a legislação norte-americana, não ocorre o fato gerador, e você não é obrigado a pôr o dinheiro em outro investimento. No caso do imóvel de 208 apartamentos, o refinanciamos e usamos o capital retirado da propriedade para remunerar o investimento de nossos parceiros com juros. É um ótimo sistema, e o melhor de tudo é que você ainda possui a propriedade, ou seja, continua recebendo o fluxo de caixa do prédio em forma de aluguel e, a partir do momento em que o prédio se valoriza, pode refinanciá-lo e retirar o ganho — livre de tributação —, novamente. Este é o capital que você pode usar para outros negócios, e é o que faço todos os dias.

Em 95% dos casos, as propriedades se valorizam com o passar do tempo, especialmente se você seguir os procedimentos apresentados neste livro, que o ensinarão a comprar a propriedade certa. Você ainda poderá bancar as melhorias necessárias para o bairro e torná-lo um lugar mais agradável para os moradores. Tudo isso agrega valor, e é acertado apostar na valorização em longo prazo.

### *Mito #4: Algumas Pessoas Têm o Toque de Midas*

É fácil pensar que as pessoas que obtêm sucesso por meio de investimentos imobiliários têm algum tipo de sorte ou toque de Midas. Entretanto, não é bem assim. São apenas pessoas que enxergam a oportunidade e sabem como torná-la real e lucrativa.

Pense em qualquer pedaço de terra de dez hectares. Digamos que essa parcela seja cercada por muitas lojas de varejo e que, além disso, as grandes cadeias de varejo estejam nas redondezas da região. Digamos também que exista uma grande fábrica de microchips nos arredores, que empregue mil pessoas.

Pergunte a um construtor de conjuntos residenciais e ele verá a possibilidade de erguer apenas 40 imóveis unifamiliares naqueles dez hectares. Pergunte a um arquiteto de imóveis personalizados e imaginará dez residências de luxo. Pergunte a um incorporador de imóveis comerciais para varejo e ele conceberá um shopping ancorado por dois tipos de estabelecimentos comerciais, lojas de especialidades e restaurantes. Pergunte a um empreendedor de grandes negócios imobiliários e ele verá um condomínio de 150 apartamentos, com piscinas e academias de ginástica. Pergunte a um empreendedor comercial especializado em escritórios e ele verá um prédio comercial de três andares. Em outras palavras, cada pessoa enxerga o investimento imobiliário de forma diferente, e a visão de cada uma proporcionará diferentes retornos sobre o investimento — alguns melhores do que outros.

A parte importante no reconhecimento de oportunidades é o bom senso. Pessoas que parecem ter o toque de Midas usam seu bom senso quando procuram por propriedades e oportunidades. No exemplo anteriormente descrito, o bom senso me diz que prédios de luxo seriam difíceis de vender em uma área de dez hectares, em virtude do trânsito pesado na região, oriundo do comércio varejista. O mesmo pode ser dito sobre as unidades residenciais. Optar por construir mais comércio varejista pode ser viável se o empreendedor conseguir atrair inquilinos de alta qualidade para o local, porém esses podem já atuar nas redondezas. Certamente, nesse exemplo, tanto o condomínio quanto os escritórios representam as opções mais viáveis. Por quê? Por causa do número de empregados nas proximidades, da ausência de apartamentos na região, da proximidade do varejo e da falta de escritórios para alugar. Nesse caso, o empreendedor que constrói prédios comerciais ou residenciais terá grande chance de obter sucesso e, com isso, parecerá que tem o toque de Midas. Não há mágica, somente bom senso.

Como você sabe que está seguindo o bom senso? É fácil. Se todas as pessoas com as quais conversa tiverem dificuldade de enxergar sua visão sobre o imóvel, há duas possibilidades: uma ideia revolucionária que irá provar que todos estão errados ou uma má ideia, que todo mundo reconhece como tal, exceto você. Em 99% dos casos, a última opção revela-se a verdadeira. Lembre-se, se tiver dificuldade de vender para qualquer pessoa sua visão da propriedade, é bem provável que enfrente a mesma dificuldade quando seu projeto estiver pronto! E isso lhe custará dinheiro.

### *Mito #5: Você Precisa de uma Boa Dose de Confiança*

Não é verdade. As pessoas se subestimam constantemente. Ouvem aquela pequena voz de dúvida que sussurra e às vezes penetra em seus cérebros, reunindo todas as razões pelas quais não estariam preparadas e sequer deveriam tentar. Acredito que existam duas vozes: a da razão e a da insegurança. A voz da razão é o bom senso; a da insegurança representa seu passado conduzindo seu futuro.

Tomei uma decisão consciente de não deixar meu passado ditar meu futuro. Cresci em uma casa de classe média. Não há nada de errado nisso. De fato, na minha opinião, há tudo de correto. Trabalhei por aquilo que tenho hoje. Aprendi valores sólidos. Grande parte veio da minha família. Meu pai não era exatamente um empreendedor até o final de sua carreira. Ele trabalhava bastante, mas não era empresário. Ele trabalhou para a mesma empresa durante a maior parte de sua carreira e ganhou um salário estável que possibilitou nosso estilo de vida de classe média. Era uma vida boa para mim, meu irmão e minhas duas irmãs.

Quando saí da faculdade, segui os passos do meu pai e arrumei um emprego. Porém, ao mesmo tempo em que trabalhava naquele emprego, comecei a conhecer pessoas — que me mostraram seus caminhos empreendedores. Elas se tornaram meus mentores e, graças a elas, me tornei empresário. Com isso, associei os valores originais, que havia recebido dos meus pais, com meu novo espírito empreendedor recém-descoberto, e me tornei completo.

Nada na minha criação teria me preparado para o que faço agora. No entanto, tudo foi importante. Acredito que depende de cada um de nós se

livrar de memórias e cicatrizes de pais ausentes, mães muito críticas, amigos que nos ridicularizam e professores que nos rotulam no primeiro dia de aula. Todos tivemos influências negativas em nossas vidas e cada um de nós terá muitas outras. Observe o que acontece em Hollywood. O que seria do programa de televisão Celebrity Profile, no canal E!, sem conflitos ou dificuldades? Todos devem superar situações de desafio — é isso o que as pessoas de sucesso fazem. Decidem deixar para trás seus passados, quaisquer que sejam. Escolhi aceitar o meu, aprender com ele, reproduzir o que foi positivo e perceber que as coisas ruins só me tornaram mais forte.

Os investimentos imobiliários exigem que você explore as próprias forças. Meu conselho é buscar forças não só nas coisas boas da vida, mas também nos momentos de dificuldade — as experiências que realmente forjam o caráter. E, ao contrário do que a maioria pensa, a firmeza de caráter nunca é demais. Isso é tudo que tenho a dizer sobre confiança e caráter. O resto do livro é dedicado a seus investimentos imobiliários.

### *Mito #6: Você Quer Fazer, mas Não Tem Tempo*

Isso, na verdade, é uma questão de escolhas e prioridades. Sempre existe tempo para fazer coisas que precisamos fazer, como ir ao trabalho todos os dias, fazer as compras do mês e alimentar o cachorro. Muitas vezes, não encontramos tempo para fazer as coisas que realmente queremos. Aprender um segundo idioma, construir uma estante ou realizar trabalhos comunitários. Há uma diferença entre precisar e querer. Muitas vezes, fazemos o que precisamos e deixamos de lado o que queremos. Infelizmente, são nossos desejos que realmente enriquecem nossas vidas.

O investimento imobiliário é algo que você deveria querer e até precisar fazer. É trabalho. Para ser verdadeiramente bem-sucedido, principalmente no começo, você precisa estar envolvido nas seguintes atividades cotidianas: encontrar e avaliar imóveis, negociar propostas, supervisionar consertos terceirizados e possivelmente até administrar imóveis. Posso dizer, honestamente, que acho o negócio recompensador e divertido, e é, por causa disso, lucrativo.

Eu mesmo fui vítima do mito de não ter tempo suficiente, e assumo toda a culpa. Robert Kiyosaki me pediu para escrever este livro anos atrás. Depois de algum tempo, abracei a ideia e, de fato, queria começar a realizá-la. Porém, querer não foi o suficiente. O que me fez ir adiante foi o prazo inflexível: ou eu entregava ou perdia a oportunidade. Aquilo prendeu a minha atenção e me fez perceber que precisava estar disciplinado para escrever o livro. Essas foram as condições de produção deste livro.

Se não tem tempo para começar seu negócio no ramo imobiliário, talvez, em sua mente, você não *precise* verdadeiramente fazê-lo. Talvez simplesmente *queira* fazê-lo. Mas apenas "querer" pode não ser suficiente para fazer você começar. Afinal, se trabalha a semana toda em outro emprego, terá que procurar e avaliar imóveis no fim de semana. Você terá que fazer ligações ao longo da semana ou à noite. Sempre existe uma maneira de tornar seus sonhos realidade… Contanto que sejam verdadeiramente seus sonhos.

### *Mito #7: É Preciso Conhecer Alguém que Deslanche Seu Negócio*

Embora conhecer algumas pessoas-chave, como um agente imobiliário, um advogado ou um banqueiro, poupe seu tempo, você não precisa conhecer ninguém, mesmo que remotamente ligado a investimentos imobiliários, para começar no negócio. Neste livro, você irá descobrir quais são as pessoas necessárias em sua equipe. E irá perceber que os objetivos traçados irão de fato defini-la. Pessoas que você conhece atualmente podem ou não ser adequadas à equipe — depende do que quer ganhar com seus investimentos imobiliários.

Apenas comece e se surpreenderá com a quantidade de pessoas que irá conhecer e o quanto têm a ensinar. Você terá "colegas de negócio" muito antes do que imagina. Vou dar um exemplo. Estamos fazendo um negócio em Portland, Oregon. Moro e trabalho no Arizona. Não ia a Portland havia mais de dez anos. Todos os meus conhecidos já tinham ido embora de lá há muito tempo. Nem eu nem ninguém da minha empresa conhecíamos uma alma em Portland. O que sabíamos era que a cidade situava-se entre dois rios e que o índice de desemprego era elevado. A última informação dava

conta de que as pessoas que possuíam imóveis provavelmente não estavam se saindo bem. Para mim, isto representava uma oportunidade de compra. Havia um grande problema: tínhamos informações *sobre* a cidade, mas não conhecíamos uma única pessoa *de* lá. Então, avaliamos se as condições de mercado valeriam ao menos uma viagem de avião e alguns dias em Portland.

Antes de viajar, decidimos que encontraríamos nossa equipe ou pelo menos iniciaríamos esse processo. Então, recorremos à internet a fim de localizar administradores de imóveis, políticos, corretores etc., em preparação para nossa viagem. Não estávamos dispostos a viajar para tão longe e não encontrar pessoas que oferecessem informações sobre o mercado. Como resultado, tivemos dez ou doze encontros em um período de dois dias. Isso nos custou alguns almoços e jantares, porém tínhamos o começo de nossa equipe.

### *Mito #8: Você Precisa Ser um Negociante ou Executivo Experiente*

Novamente, isso não é verdade. Experiência em negócios pode tornar esse primeiro passo para a função de investidor mais confortável. Mas é tudo que irá fazer. Seu verdadeiro poder e sua confiança não virão de sua experiência passada. Ao contrário, virão dos negócios sólidos construídos por você e que representarão ganho para todas as partes envolvidas. Este livro lhe mostrará como encontrar e avaliar propriedades com o objetivo final de estabelecer um preço real de compra que maximize sua renda mensal e valorize seu ativo. Ache um negócio como esse e todos irão querer participar da oportunidade.

Ao longo dos anos, rejeitei vários empreendimentos, e a negociação não tinha nada a ver com isto. Um dos negócios foi um prédio de 205 apartamentos em Glendale, Arizona. Há aproximadamente um ano, o preço sugerido foi US$7,9 milhões. Estudamos o negócio e, pela estimativa, US$7,2 milhões era um valor justo, com base no potencial de ganhos do imóvel. O vendedor rejeitou todas as ofertas. Seis meses mais tarde, sugeriu um novo preço, US$8,1 milhões. Se eu ainda estivesse interessado no imóvel, teria reapresentado minha oferta anterior em função do mesmo

critério, ou seja, US$7,2 milhões. O vendedor provavelmente a teria rejeitado, como a qualquer outra baseada no potencial de ganhos. Você ficaria surpreso se soubesse que até hoje ele não conseguiu vender o imóvel?

Usando o método deste livro, você perceberá que o preço pedido pelo vendedor não é relevante. Não faz sentido negociar baseado nesse número e, de fato, fazê-lo é o caminho certo para o desastre. Isso porque, na maioria dos casos, o preço inicial se baseia na opinião do vendedor sobre quanto vale o imóvel, e não em seu verdadeiro potencial de ganho. O que a maioria das pessoas considera reuniões de negociação são, na minha opinião, reuniões de exposição de motivos. É quando apresento os meus cálculos, que não estão sujeitos a negociações. Quando sou rejeitado, e, na verdade, é geralmente uma decisão mútua, é porque os números não batem. Não fechar é o melhor negócio.

### *Mito #9: Você Tem que Entender Bastante do Mercado*

Esse mito impede as pessoas de agirem todos os dias. Elas acreditam que precisam ser peritas em um assunto para ter sucesso, atuando em investimentos imobiliários, no mercado de ações ou em uma lavanderia! Em primeiro lugar, o sucesso é uma jornada e não um destino, e todas as pessoas de sucesso começam no mesmo lugar. Um dia acordam, levantam-se, bocejam — e então começam a jornada.

Somente depois do começo e da prática contínua é que nos tornamos especialistas. Adquirimos perícia a partir da experiência. Lendo este livro, você estará se preparando para saber por onde começar. Além do mais, adquirirá conhecimento suficiente para impressionar as pessoas em eventos sociais, como, por exemplo, em festas e churrascos. Mais importante do que isso, aprenderá com seu primeiro negócio e também com os seguintes.

Aprendo coisas novas com cada empreendimento. Alguns dos prédios que compramos recentemente em Portland foram construídos sobre um antigo píer de madeira dos anos 1930. Quem imaginaria que, quando ingressei nesse ramo de atividades, teria que aprender tudo sobre integridade estrutural de píeres de 70 anos? Não eu, mas nós precisávamos

descobrir tudo sobre as condições daquele píer antes de seguir em frente e realizar a compra daquela propriedade. Vivo no deserto. Então, você pode imaginar o quão estranho foi contratar mergulhadores, barcos e engenheiros estruturais para realizar as inspeções. Mas foi uma experiência muito construtiva. Estou sempre aprendendo coisas novas. Isso é o que torna tudo muito interessante.

A única maneira de saber bastante sobre investimentos imobiliários é iniciando-se nesse segmento. Aí, sim, você conhecerá as pessoas, aprenderá sobre o mercado e seus padrões, e entenderá as tendências. Você encontrará os próprios píeres de madeira de 70 anos, e isso manterá a jornada divertida. E antes que perceba, estará impressionando pessoas em festas e churrascos com experiências vividas, não somente lidas.

### *Mito #10 Você Não Pode Ter Medo do Fracasso*

Mostre-me um empreendedor que diz não ter medo de fracassar e lhe mostrarei um mentiroso! Uma declaração corajosa, porém verdadeira. Todos têm medo de fracassar. A diferença é que alguns de nós permitimos que o medo do fracasso nos impeça de ir em frente. Às vezes, o medo nos impede até mesmo de começar, e isso é desastroso. Se esse for o caso, tome a decisão agora de começar passo a passo, fazendo uma ligação de cada vez, visitando um imóvel e depois outro, e mais outro. Não é difícil, mas pode parecer, se focarmos apenas o resultado final, em vez de nos concentrarmos nos pequenos passos intermediários.

Às vezes, o medo do fracasso ocorre quando chega a hora de tomar a decisão em relação a um imóvel. Chamo de paralisia analítica. E muita gente acaba sucumbindo a ela. Analisam demais uma oportunidade e nunca estão suficientemente prontos para tomar uma decisão. Este livro será especialmente útil para o grupo de pessoas com esse tipo de medo, porque mostra exatamente o que é preciso saber para analisar as oportunidades em investimentos imobiliários. Quando os números estiverem coerentes, nenhuma outra análise se fará necessária. Ficar paralisado de medo será coisa do passado.

Outro tipo de medo do fracasso se apresenta em forma de arrependimento. Em outras palavras, tomamos uma decisão em relação à

propriedade, porém, quando as dificuldades ocorrem — e irão ocorrer —, nos arrependemos da decisão e gastamos energia com perguntas do tipo: "Por que fizemos isso?" em vez de "O que podemos fazer para superar esse obstáculo?". Essa forma de medo transforma uma ótima oportunidade em um péssimo negócio. Nunca me arrependo das minhas decisões, apenas considero onde estou como linha inicial, e parto para o desafio de cada dia.

Admito que, quando estava começando, tinha um forte medo do fracasso. A diferença é que eu sabia que, se não fizesse nada e permanecesse paralisado de medo, fracassaria. Eu sentia mais chance de sucesso se seguisse em frente. Um passo de cada vez para fazer algumas oportunidades valerem a pena. Isso é que é importante lembrar sobre o medo do fracasso: se não o utilizar a seu favor como motivador, ele se tornará uma profecia autorrealizável.

### *Mito #11: Você Precisa Conhecer os Truques do Negócio*

Não há truques do negócio, no mais puro sentido da palavra. Mas existem segredos para alcançar o sucesso na vida. E, a partir do momento em que você os conhecer, será bem-sucedido em qualquer coisa. Em primeiro lugar, você tem que estabelecer metas. Serão a base do caminho a ser percorrido em direção ao sucesso. Também vão informar quando tiver alcançado seu objetivo, fazendo com que se sinta gratificado. Todos precisam desse estímulo. Não por coincidência, o próximo capítulo é sobre definição de metas.

Em segundo lugar, você precisa ter perseverança. Desistir assim que as coisas ficam difíceis não produz vencedores. Em quinze anos, eu poderia ter desistido uma centena de vezes. E enfrentei várias situações difíceis. Financiamentos que fracassaram, problemas de empregados e questões realmente assustadoras de moradores. Porém, pessoas de sucesso superam as dificuldades e, consequentemente, tornam-se mais fortes, confiantes e bem preparadas para o próximo desafio. E confie em mim sempre: haverá mais desafios.

Por fim, você precisa compreender o processo. É isso que este livro faz. Ele o leva do começo ao final, passando por cada etapa intermediária,

desde estabelecer metas até definir sua equipe, encontrar seu imóvel, avaliá-lo, determinar o preço de compra e administrá-lo. Ofereço a você quinze anos de experiência. Espero que este livro se torne seu manual para o sucesso.

## *Passos Iniciais do Capítulo 1*

- Compreenda os mitos neste capítulo.
- Pergunte a si mesmo se existem outros.
- Identifique os que acredita serem verdadeiros.
- Determine qual mito tem impedido seu sucesso.
- Abandone esses mitos improdutivos.
- Aprenda técnicas e se prepare para que coisas mágicas lhe aconteçam.

# BLAIR SINGER

Consultor da *Rich Dad* em Vendas e Equipes

## *Histórico Pessoal e Perfil de Empreendedor*

**Nome** Blair Singer

**Data de nascimento** 20 de fevereiro de 1953

**Local de nascimento** Canton, Ohio

### Formação tradicional

Ohio State University, Columbus, Ohio

Grau: Bacharel em Humanidades

Especialização: Ciência Política

### Formação profissional

Sistema de vendas profissional, Burroughs Corporation.

### Média de nota por conceito

Ensino médio: 3

Faculdade: 3

### Valor da educação tradicional em relação a se tornar empreendedor

A educação tradicional foi na verdade uma grande desvantagem — pois comecei na área de negócios completamente avesso a riscos e apavorado que arruinasse tudo.

### Matéria de que mais gostava na escola

Ciência política na faculdade… e o estudo de como fazer com que as pessoas façam o que normalmente não fazem. Como fazer mudanças em escala global.

Eu também gostava de ser técnico do time de futebol americano da OSU e de viajar pelo país aprendendo sobre liderança e equipes.

### Matéria que mais odiava na escola

Química orgânica e genética — comecei a faculdade fazendo preparatório para medicina!

## Primeiro projeto de empreendedorismo

Cortar grama e remover neve em Ohio. Eu "tinha" dois quarteirões da cidade, o que pensava que era um grande feito na época. Mais tarde, fiz parte de uma loja de surfe e vela destinada ao fracasso, em Waikiki, em que não ganhávamos dinheiro algum, nos divertíamos muito e fomos apresentados ao desenvolvimento pessoal — o que determinou meu caminho para o resto da vida.

## Habilidade empreendedora essencial que *não* foi ensinada na escola

Como cometer erros e aprender com eles em vez de se envergonhar e evitá-los. Também não aprendi a ser responsável por mim mesmo. Precisei mudar para o outro lado do mundo e ficar totalmente por conta própria para finalmente aprender.

## Por que e quando me tornei empreendedor e meu primeiro grande empreendimento

Meu primeiro empreendimento real era algo que "parecia uma boa ideia na época". Estávamos em 1981. Eu era o principal representante de vendas das empresas Burroughs na época e, entediado, estava de… bem, você entendeu. Por ser um velejador de competição, novo no Havaí e acabando de sair de um divórcio doloroso, estava em busca de fazer parte de algo maior. Um amigo me convenceu a investir US$10 mil em um negócio que acabara de assumir. Era uma loja de surfe e venda de catamarãs Prindle. A única coisa que sabíamos bem era vender. O que não sabíamos era como administrar um negócio. No que se referia a fazer inventários, compras, revenda, contabilidade e administração financeira, éramos duas crianças. No entanto, foi a época mais divertida da minha vida. Não me arrependo de nada.

Os amigos que fiz eram todos empreendedores fanáticos e descobri rapidamente que tinha MUITO que aprender. Desde então, tenho a curiosidade de um menino, adoro aprender coisas novas… e esse é um

mundo com infinitas possibilidades de aprendizado. Sempre me rebelei contra pessoas me dizendo o que eu NÃO podia fazer — pais, professores, empreendedores… Como empreendedor, a liberdade é instantaneamente contagiosa. Aprendi também que a liberdade poderia às vezes ter um alto custo, mas que SEMPRE vale a pena.

## Melhor lição do primeiro negócio

A melhor lição que aprendi foi o quão pouco sabia sobre negócios! Sempre imaginei que não havia problemas em um negócio que mais vendas não resolvessem. Cara, como estava errado. Aprendi que pequenas omissões ou inadequações se tornam gigantes quando acrescentamos mais vendas. Contabilidade malfeita, sócios duvidosos, nenhuma administração financeira… tudo isso causa problemas e incontáveis princípios de incêndio.

Apenas com meu segundo grande empreendimento REALMENTE aprendi as lições. No primeiro caso, estava convencido de que a maioria de nossos problemas era culpa de meus sócios. Ainda não precisava aprender minha lição sobre ser 100% responsável por minhas ações, nos negócios e na vida.

Outro chacoalhão. Foi então que aprendi os poderosos segredos das grandes organizações. À beira de numerosos desastres naquela empresa, foi nosso Código de Honra ou as regras internas que nos puxaram a tempo para impedir a queda. Aprendi a transformar pessoas comuns, às vezes sem qualquer instrução e até mesmo céticas, em uma equipe vencedora. Aprendi que o sucesso era uma equação de habilidades de negócios, como a capacidade de vender, recrutar e gerenciar uma equipe, ensinar os outros a vender, responsabilidade com os números e com o Código de Honra. Foi preciso uma tonelada de treinamento em desenvolvimento pessoal para mim e minha equipe. Percebi que o maior problema com meus negócios no Havaí e em Los Angeles era EU! Percebi que quanto mais tentava colocar minha cabeça no lugar, mais o negócio afundava. Era meu condicionamento de ter crescido em uma fazenda em Ohio, ir para a escola, ser bom e não

cometer erros, não confiar em ninguém que havia impedido meu sucesso.

Melhor lição: aprendi que realmente amo liderar, ensinar e inspirar equipes.

## O que aprendi sobre mim mesmo a partir de meu Índice Kolbe




*Reimpresso com autorização de Kolbe Corp.*

A lição mais importante em meu Índice Kolbe é que não existem pontos fracos… apenas uma série de pontos fortes específicos. Sempre me culpei por não saber planejar. Mas em meu Índice Kolbe, descobri que o que era uma aparente fraqueza na verdade era minha capacidade de ser

incrivelmente criativo sob pressão e em momentos decisivos. Planejar, na verdade, destruía minha criatividade.

## Meu papel no Triângulo D–I

Meu papel no Triângulo D–I são claramente as comunicações. Alinhar equipes, estabelecer e transmitir missão e propósito, e é claro, vendas e marketing.

## Habilidade essencial para empreendedores, que não se aprende na escola

1. Concordo que a disposição de cometer erros é de longe a habilidade mais importante de todas. Aprender a aceitar os erros como experiências de aprendizado em vez de acusações. Eliminar a vergonha, a negação e a justificativa que vem com os erros. A maioria dessas reações, aliás, é ensinada na escola como questão de sobrevivência. Aprender a aceitar os erros e as lições que guardam é essencial para aprender a não ter medo de cometê-los.

   Depois que o erro foi cometido, você vai precisar lidar com ele de um jeito ou de outro. Entretanto, o medo algumas vezes me paralisou. Ele causa estresse, confusão, preocupação, insegurança e uma gama de outros transtornos que simplesmente roubam seus sonhos.

2. A habilidade de negócios mais importante, de longe, é a capacidade de VENDER. Vendas = Renda. Dessa habilidade vem a capacidade de gerar renda, recrutar grandes sócios e jogadores de equipe, negociar e a capacidade de engajar os outros em seus sonhos e objetivos. Muitas pessoas consideram vendas um “palavrão”. Algo que prefeririam evitar. Por quê? Provavelmente, por causa do medo da rejeição e da vergonha.

   NUNCA conheci um empreendedor de sucesso que não fosse capaz de vender. É a essência de qualquer negócio, mas também é o segredo para conseguir tudo que se deseja na vida. Já trabalhei com centenas de milhares de pessoas ao longo dos últimos 25 anos e

milhares de negócios, e toda vez que vejo uma pessoa ou um negócio com problemas de fluxo de caixa é porque a pessoa ou alguém crucial naquela empresa não sabe, não gosta ou não acha que vender é importante.

Todas as pessoas em uma equipe de negócios precisam vender!

3. A segunda habilidade mais importante é a capacidade de recrutar e construir uma equipe vencedora. A menos que tenha feito parte de equipes esportivas na escola, você não aprendeu trabalho em equipe. Tentar colaborar na escola era considerado trapacear. Mas, nos negócios, a cooperação é essencial. Somos treinados para trabalhar arduamente e fazer tudo sozinhos. Na verdade, aprendi que pedir ajuda era um sinal de fraqueza! Não é de se admirar que tenha enfrentado tanta dificuldade no início de minha carreira nos negócios. Simplesmente aprender como criar e implementar um simples Código de Honra, ou um conjunto de regras, melhorará radicalmente qualquer grupo de indivíduos trabalhando na direção de um conjunto de objetivos comuns.
4. Como empreendedor, aprendi que é preciso saber "ensinar". Por quê? Porque as habilidades de negócios não são ensinadas na escola. Portanto, é preciso ensinar suas equipes a vender, cooperar, ter sucesso. Considero essa a habilidade mais subestimada nos negócios. Líderes que são grandes professores constroem equipes e organizações incríveis.
5. Diria que aprender como "vencer a guerra entre suas orelhas" é essencial nos dias de hoje. Aprender como administrar suas emoções, psicologias e desenvolvimento pessoal não é uma opção — é obrigatório. Conforme as coisas ficam mais complexas, as emoções tendem a se intensificar e a inteligência, a diminuir. Trabalhar continuamente em mim mesmo e em minhas reações emocionais — dúvidas e medos — me recompensou imensamente.

## Minha lição mais importante para os empreendedores

Parcerias ruins me levaram a encontrar sócios fantásticos… e aprender lições poderosas.

É verdade que não é possível fazer um bom negócio com um sócio ruim, mas sei que tive uma série de sócios ruins que me levaram a encontrar as melhores parcerias e amizades para minha vida. Meu primeiro sócio na loja de surfe era um vigarista, mas foi através dele que conheci o mundo do desenvolvimento pessoal. Depois disso, fiz sociedade com meu professor e mentor, uma pessoa brilhante que mudou minha vida, mas foi um desastre financeiro. Mas, através dele, Robert, Kim e eu nos tornamos amigos e sócios.

Em minha vida, sócios sempre surgiram para mostrar a próxima lição que precisava aprender. Mesmo no negócio de transportes, negociações duvidosas de meus sócios me ensinaram o verdadeiro significado de responsabilidade e de controlar 100% do negócio. Meu ex-sócio na franquia de vendas globais me ensinou a importância de ter alinhamento de valores e como é poderoso quando uma organização está alinhada a eles — assim como é destrutivo se não estiver. Ele me ajudou a identificar meus próprios valores, direção e me curou da minha falta de confiança em mim mesmo.

## Como aprendi a levantar capital

A primeira vez que levantei capital foi em meio a uma grande pressão. Quando minha empresa de transportes estava US$750 mil no vermelho, em razão da perda de muito dinheiro para uma fábrica, não tínhamos dinheiro para a folha de pagamento (para nossa equipe de mais de 30 pessoas) ou para as despesas operacionais. Eu tinha literalmente IMPLORADO ao banco para cobrir nossa folha de pagamentos por algumas semanas até que pudesse procurar meus clientes e IMPLORAR *a eles* que pagassem adiantado pelos serviços que não tínhamos prestado ainda, e IMPLORAR aos fornecedores para continuarem trabalhando conosco até que conseguíssemos pagá-los. Na hora, não parecia que eu estava levantando capital, parecia mais uma venda desesperada.

Foi um período de nove meses muito difícil, mas me ensinou como pedir dinheiro…

Apenas recentemente realmente reservei um tempo para aprender a levantar capital de uma forma organizada e legítima para financiar um negócio ou um projeto de imóveis.

## Como aprendi a superar o medo e o fracasso

Não sei se aprendi totalmente a superar o medo. Ainda tenho medo e certamente ainda fracasso de vez em quando. Acho que aprendi como lidar com isso. A alterar minha reação de lutar ou correr para curiosidade e vontade de aprender. Estou continuamente em busca de aconselhamento, coaching e mentoria nas áreas que mais me assustam. Descobri que tenho um mecanismo de resposta intrínseco que me obriga a seguir em frente sempre que me deparo com algo que me dá medo — simplesmente o supero.

Ajudei milhares de pessoas a ganhar bilhões de dólares ao longo dos anos. Fiz um bom trabalho para meus negócios também, mas levantar capital de investidores para um negócio próprio foi algo que só fiz recentemente. Eu tinha medo de que se fracassasse em minha empreitada levasse outros comigo. Por causa de minha experiência em negócios passados, era um medo justificado. Ainda assim eu estava determinado a superá-lo e, sob a maravilhosa mentoria de Ken McElroy e de outros consultores da *Rich Dad*, consegui.

O exercício completo era tanto para superar meu medo e aprender algo que sempre quis aprender quanto para fazer a negociação em si.

Também aprendi que quando os fracassos e os erros acontecem, é melhor reunir sua equipe ou consultores para ajudá-lo a lidar com isso em vez de sofrer sozinho e tentar descobrir um caminho. É tãaaaaaao mais fácil e produz resultados muito melhores. Um grande aprimoramento para um cara que não confiava em ninguém

e tinha que provar para o mundo que era capaz de fazer a vida por si mesmo.

## Meu ponto forte pessoal

Meu ponto forte é definitivamente minha energia e resistência. Acredito que a maior energia é a que vence… física, mental, emocional e espiritualmente. Eu era corredor de longas distâncias no ensino médio e construí um pensamento interno de que sou capaz de resistir mais do que qualquer pessoa (pelos motivos certos, é claro). Isso me manteve na luta mais tempo do que a maioria das pessoas e me permitiu aprender mais. Não desisto fácil, sou muito disciplinado em algumas coisas e tenho muita disposição para ser aluno ou mesmo um aprendiz nas áreas em que desejo me desenvolver.

## Meu ponto fraco pessoal

Meu ponto fraco ainda é minha preocupação com o que os outros vão pensar de mim. Isso me atrapalhou mais de uma vez. Conforme aprendi a aceitar a mim mesmo com todo o bem e o mal… minha capacidade de ser autêntico e não me preocupar com o que os outros pensam diminuiu.

## Habilidades empreendedoras que ensino melhor

Construção de equipes e comunicação.

## Lição empreendedora que ensino

Vendas = Renda.

# VENDAS = RENDA

por Blair Singer

*Se você quiser mais dinheiro, aprenda a vender.*

*— RTK*

É muito comum que as pessoas se lembrem de suas "primeiras" experiências… e não sou exceção. Como a maioria das pessoas, tenho muitas. Veja uma experiência que me ensinou muito.

## *Minha Primeira Apresentação de Vendas*

Era uma fria manhã de fevereiro na área rural do noroeste de Ohio. Eu me lembro dos detalhes porque minha mãe me vestira em um macacão azul que me deixava parecido com o boneco da Michelin, e era tão grosso que eu mal podia andar. Meu aniversário de cinco anos se aproximava e eu saracoteava sentado ao lado de meu avô em seu caminhão boiadeiro. O frio não importava porque era um dia muito importante.

Na carroceria do caminhão estava Sam. Sam era meu cordeiro, que meu avô tinha me "emprestado" um ano antes. (Ele recebeu o cordeiro como parte de um de seus muitos negócios com animais, parte de seu sustento.) Ele integrava uma lição que meu avô estava determinado a me ensinar muito cedo. O acordo era: ele me emprestaria Sam e eu teria que cuidar dele e engordá-lo para vendê-lo. Por quê?

Porque no meu aniversário anterior eu queria um trenzinho elétrico, mas meus pais (fazendeiros que trabalhavam arduamente na época) disseram que não podiam comprar. Meu avô, porém, me disse que se eu quisesse o trem, deveria fazer por merecer. Foi assim que aprendi… que se quisesse comprar alguma coisa, primeiro precisava VENDER algo. Quando chegamos ao estacionamento do leilão de animais, eu ainda praticava a apresentação que faria. Eles desembarcaram Sam e entramos na arena de leilões. Havia provavelmente entre 75 e 100 fazendeiros, a maioria Amish, esperando para assistir à venda de seus animais ou comprar animais para seus rebanhos.

Meu avô era muito conhecido na comunidade e eu já havia estado lá várias vezes. Mas dessa vez era diferente.

Quase imediatamente houve uma pausa no tumulto e nos lances do leilão. Um tratador de animais grandalhão se aproximou, me levantou sobre a cerca e me colocou no palanque do leiloeiro. A arena estava em silêncio. Todos olhando para mim. Sam foi conduzido ao picadeiro e, com um grande sorriso, o leiloeiro me entregou o microfone e acenou com a cabeça. Vi meu avô sentado na plateia com um sorriso de orelha a orelha. ERA HORA DO SHOW!

Passados todos esses anos, agradeço a meu avô por sua sabedoria de me ensinar tanto de forma tão simples. Aos 5 anos, ele me deu um presente que garantiu que eu sempre fosse capaz de ganhar dinheiro — em qualquer momento, qualquer lugar e em qualquer economia. Ele me ensinou que vender é um passaporte para ter tudo que eu quisesse. Ele me ensinou o papel da troca. Que eu preciso de alguma forma adicionar valor à vida ou aos negócios das outras pessoas, e que se eu aprendesse a pedir, sempre seria capaz de ganhar dinheiro. Ele me ensinou a liberdade de ter meu próprio dinheiro e a ideia de que meu estilo de vida poderia determinar minha renda. E não o contrário. É por isso que quando conheci Robert e Kim nos tornamos ótimos amigos. Temos a mesma filosofia: "Deixe que seu estilo de vida e seus sonhos determinem sua renda… e não sua renda determinar sua vida." No entanto, isso só é possível se você souber VENDER. Robert foi trabalhar na Xerox depois de voltar do Vietnã porque seu pai rico lhe disse que vender era a habilidade mais importante para ser um empreendedor rico. Fui trabalhar na Burroughs Corporation pelo mesmo motivo. Na época, essas companhias eram conhecidas mundialmente por ter os melhores programas de treinamento de vendas do mundo.

Nos trinta anos que trabalho com empreendedores, pequenas e grandes empresas ou indivíduos que aspiram se tornar empreendedores, todas as vezes que vi problemas de fluxo de caixa foi porque aquela pessoa — ou aquela empresa ou determinada pessoa na empresa — não gostava ou não achava que vender fosse importante, achava que seus produtos se

venderiam sozinhos (malucos!) ou que já sabia vender, quando não era verdade.

VOCÊ conhece as estatísticas: 95% dos negócios fracassam nos primeiros três anos, não porque não têm grandes produtos ou serviços ou porque seus donos não trabalhem arduamente. Eles trabalham incansavelmente. Os negócios fracassam porque os donos, gerentes ou equipes de vendas não sabem vender. Fracassam porque ficam sem dinheiro e não sabem levantar capital… mesmo problema (vender!). Ou trabalham sozinhos e não conseguem recrutar uma equipe… mesmo problema.

Aliás, ainda me lembro de parte de minha apresentação ensaiada para aquele dia do leilão. "Esse é Sam. É o meu cordeiro. Eu o ganhei novinho e alimentei na mamadeira. Vou usar o dinheiro da venda de Sam para comprar um trenzinho elétrico." Lembro que todos riram. Eu não sabia se isso era bom ou ruim. Tudo que sei é que, como de costume, o leilão estava à toda. Tenho certeza de que a plateia de compradores estava se divertindo e simplesmente tentava acabar logo com aquilo para que pudesse voltar a seus negócios. Acredito que conquistei a simpatia da plateia naquele dia.

Meu avô recebeu o dinheiro. Não sei quanto ganhei naquele dia, mas sei que no meu aniversário de cinco anos comprei um trenzinho elétrico novinho. O mais importante de tudo, desde aquele momento assumi o controle do resto da minha vida.

Então, a lição aqui é muito clara. Você precisa saber vender. Pois vendas = renda. É isso que separa os empreendedores ricos dos que enfrentam dificuldades e permanecem pobres. Mas por que isso ainda é tão obscuro para tantas pessoas? Em alguns dos programas que realizo pelo mundo, peço que a plateia faça uma associação livre de palavras com *vendedor*.

Normalmente, as respostas são *insistente, bajulador, sem integridade, carros usados, irritante, praga, manipulador* e muitas outras. Para muitas pessoas, a palavra vendas é um palavrão. Traz à tona imagens negativas e desprezo. E a forma mais fácil de evitar tudo isso é se convencer de que você não é bom em vendas e não sabe vender. Mas assim sua empresa fracassa!

Se quiser ser um empreendedor rico, aprenda a dominar as três partes da venda. Isso se aplica a vendas pessoais, na mídia social, marketing digital ou entre empresas.

## *Primeira Parte da Venda*

A **primeira parte** é óbvia. Aprenda a descobrir o que as pessoas querem e ofereça a elas. É isso!! Muito simples. Como fazer?

Veja os passos a seguir:

- **Encontre pessoas com dinheiro e uma necessidade**… não desperdice seu tempo com aqueles que não podem fazer a troca. Na mídia social isso é essencial. Identificar um nicho muito específico e oferecer o que ele precisa é muito melhor do que atirar para todos os lados.
- Aborde e entre em **contato**… aprenda a arte de construir uma **relação de empatia**. Faça perguntas, demonstre interesse, entre no mundo do cliente.
- **Identifique seus problemas** e desafios, tanto técnicos quanto emocionais.
- Aprenda a ser capaz de **apresentar** suas soluções com base no que lhe dizem.
- Fale dos **benefícios** de suas soluções. Reserve um tempo para explicar o **valor** de suas soluções com base nos problemas reportados. Essa é a parte mais importante. Se as pessoas discordarem do "preço", é porque você não conseguiu demonstrar o valor.
- Transforme as **objeções — um Não em um Sim** — por meio de muitas perguntas e descobrindo a verdade por trás delas.
- Faça uma **oferta atraente e feche** o negócio aprendendo a PERGUNTAR. Pois, se não perguntar, a resposta já é NÃO.
- Volte para obter excelentes **testemunhos**. São ótimas ferramentas de marketing, mas também o obrigam a se certificar de que entregou o prometido durante a venda.

Eu poderia passar muito mais tempo em qualquer um desses passos, mas no breve espaço que tenho aqui, basta que você saiba que, com muita

prática, dominará todos eles. Muito desse tema é tratado no meu livro *Vendedor Rico*.

## *A Venda Mais Difícil de Todas*

A **segunda parte** da venda é a mais difícil de todas. É a parte que realmente traça a diferença entre um empreendedor rico e um pobre. A venda mais difícil de todas é… VOCÊ.

Isso mesmo. Você vendendo a si mesmo. Fazer com que você faça o que deveria, mas por um motivo ou outro não faz. Fazer ligações de vendas, eliminar a procrastinação, parar com a cobrança incessante de si mesmo. Costumo chamar essa discussão constante em sua cabeça de "voz interna". Sabe do que estou falando: aquela que acabou de dizer, "que voz interna?" Essa mesma.

A segunda parte de dominar a arte das vendas é aprender a controlar a voz interna para que ela pare de sabotar seus melhores planos.

Em meu primeiro negócio real, estava em dificuldades. Acredito que foi Robert, em 1982, que sugeriu que eu frequentasse um programa de desenvolvimento pessoal. Foi meu primeiro. Em algum momento, no meio do programa, percebi que uma coisa em comum entre todos os sucessos e fracassos em minha vida, tanto nos negócios quanto nos relacionamentos (acabara de enfrentar um doloroso divórcio depois de um ano de casamento) era… EU! Naquele momento da minha vida, essa foi uma revelação bombástica.

Tudo que sei é que vários meses depois do programa minhas vendas explodiram. Eu estava à toda. Fui de quase ser demitido a me tornar o nº 1 em vendas no prazo de 18 meses. Parei de discutir comigo mesmo. Parei de me esconder no Flamingo Café me entupindo de café em vez de fazer minhas ligações de vendas. Parei de desistir quando "atingia minha cota" de ligações de vendas. Parei de me distrair das coisas que precisava fazer. Meu nível de confiança foi às alturas. Minhas taxas de fechamento eram impressionantes.

Vendas são um esporte de contato emocional. Todo dia é um programa de desenvolvimento pessoal em que você tem a chance de ser uma pessoa

melhor. Quanto mais se treinar para lidar com a voz interna, mais tem a ganhar.

O mais importante, aprendi a controlar o maior problema relativo à voz interna que paralisa as vendas. É um problema que destrói sonhos junto com seus criadores, soterra gênios, acaba com a liderança e cria uma vida de luta e infelicidade. Quer saber qual é?

***É sua preocupação sobre o que as outras pessoas pensam ou podem pensar de você!***

Robert, eu e mais dez pessoas costumávamos nos trancar em uma sala todas as quintas-feiras à noite ao longo de meses praticando nossas apresentações, praticando como lidar com as objeções mais complicadas que conseguíamos imaginar. Por quê? Para dessensibilizar aquela voz interna massacrante que mina nossos planos e objetivos.

Veja uma lista de problemas com a voz interna que podem estar bloqueando sua renda e derrubando suas vendas:

- Falta de **disciplina**…
- Como meu coach, Mack Newton, define: "Fazer o que deveria estar fazendo, quando deveria, goste ou não!"
- Baixa **autoconfiança**
- Quando duas pessoas se juntam em uma situação de vendas, vence a que tem mais energia
- **Medo**… de humilhação, fazer papel de tolo, rejeição… você escolhe
- **Procrastinação**
- **"Não ser _____ o bastante** (Você preenche a lacuna…)
- Tentar ser alguém que você não é…

E já que estamos falando no mesmo assunto…

Existem pessoas que lhe dirão que você tem que ser como determinada pessoa para ter sucesso. Em minha opinião depois de trabalhar com centenas de milhares de pessoas, isso não apenas não funciona e prejudica sua renda, como destrói seu espírito.

Em *Vendedor Rico* você descobre qual seu talento de vendas, pois existem pelo menos cinco personalidades diferentes de vendas. Você não precisa

ser um pitbull. Talvez seja o sempre encantador e bem-arrumado Poodle, o sempre muito bem informado Chihuahua, o prestativo Retriever que trabalha pela Lei da Reciprocidade ou mesmo o superconectado, olho no olho, Bassett hound. O segredo é ser autêntico e usar seus pontos fortes.

## *Os Números*

A **terceira parte** para dominar a arte da venda é também a chave para o sucesso de qualquer negócio. Chama-se **prestação de contas**. Quando perguntam minha opinião sobre qual ferramenta motivacional de vendas mais poderosa, normalmente respondo que é a "reunião de segunda-feira de manhã!", em que todos mostram seus números no quadro e prestam contas. Números de ligações, de reuniões, propostas, fechamentos etc.

Os números não melhoram a menos que sejam avaliados. É preciso acompanhar e prestar contas de suas atividades. Se focar apenas as vendas no final, já é tarde demais. Vender é um processo, e é preciso controlar cada passo antes de dominá-lo como um todo. É por isso que medimos e avaliamos cada passo para saber em que precisamos melhorar.

Os números não mentem e contam uma história. Uma história de comportamentos, atitudes e esforços. A ausência de números também conta uma história.

Para perder peso você precisa se pesar. Para melhorar sua saúde financeira, é preciso fazer uma demonstração financeira.

Costumo descobrir que empresas deixam de ganhar milhões em negócios porque não usam os números para treinar, fazer coach ou melhorar como poderiam. Alguns de nossos treinadores trabalharam em uma pequena clínica de massagem não muito longe de minha casa, em Phoenix. Eles simplesmente trabalharam em **um** número do ciclo de vendas e dentro de seis semanas a empresa teve um aumento nas vendas anuais de US$300 mil para US$700 mil. Originalmente, o dono da empresa queria mais leads. Não precisavam de mais leads. Precisavam apenas de uma conversão de leads mais eficiente.

É evidente que você tem um sonho — ou não estaria lendo este livro. Mas se não for capaz de vender seus sonhos para as outras pessoas, elas não o

apoiarão. Você pode até vender produtos ou serviços, mas se quiser ser um empreendedor rico, precisa vender mais do que isso.

Quando eu tinha minha pequena empresa de transportes em Los Angeles, na década de 1980, estávamos US$750 mil no vermelho durante os primeiros nove meses. Havia mais de 30 pessoas na minha equipe, e muitos clientes exigentes. Implorei ao banco para que cobrisse os gastos com a folha de pagamento quando estava sem dinheiro, pedi aos clientes para que nos pagassem antecipadamente pelos serviços que ainda não tínhamos prestado, convenci nossos fornecedores e transportadores a continuarem trabalhando conosco mesmo sem conseguir pagá-los. Foi isso que salvou o negócio na época. Foi minha primeira experiência levantando capital. Mesmo assim, me apavorei com a ideia de não poder pagar.

Muitos anos depois, chegou a hora de expandir e construir meu negócio atual. *Meu* sonho. Mas eu sabia que a única maneira de isso acontecer era levantar capital. As memórias daqueles tempos difíceis na empresa de transportes ainda me assombravam. Mas eu sabia que era um problema de voz interna. Com uma grande mentoria e muito coaching de voz interna, lentamente aprendi cada passo do processo de levantar capital… com o melhor da área. Parece que assim que tirei minha voz interna do caminho, e me recuperei do passado, o dinheiro começou a fluir até que nossa primeira colocação privada foi totalmente integralizada.

Bill Gates VENDE ações da Microsoft. Nós compramos. Grande diferença em riqueza e renda.

Seja capital, recursos, apoio ou até amor… é preciso ser capaz de pedir de modo eficiente o que quer e estar disposto a trocar algo no presente ou no futuro para fazer isso acontecer. No fim das contas, o que você está pedindo é que as pessoas confiem em você. A pergunta é: você é digno dessa confiança?

Seja sensacional.



## *Sobre Blair Singer*

Por quase três décadas, Blair Singer tem empoderado as pessoas em todo o mundo a irem além do mediano e atingirem o ápice de seu desempenho, o que merecidamente lhe conferiu renome mundial como especialista em vendas, negócios e crescimento pessoal.

Blair é facilitador de mudança organizacional e pessoal, treinador e palestrante dinâmico, usando abordagem de alta energia, inspiração e desenvolvimento pessoal precisos e intensos. Sua habilidade especial de operar uma rápida mudança comportamental em equipes e organizações inteiras, alcançando níveis de desempenho máximo em curto prazo, é consequência dessa abordagem de alto impacto.

Os clientes de Blair estão em mais de 20 países em cinco continentes e variam de empresas da *Fortune 100* a pequenos negócios, empreendedores, equipes de vendas e pessoas comuns. Os programas de Blair, suas equipes de coaches e treinadores de primeira linha transformam centenas de milhares de pessoas globalmente todos os anos. Ele utiliza os mesmos princípios comprovados que funcionam para grandes empresas, empreendedores de sucesso e negócios do dia a dia, ajudando pessoas sedentas pelo sucesso.

Como um dos primeiros consultores da *Rich Dad*, de Robert Kiyosaki, Blair transmite duas das habilidades mais essenciais e elementares para o sucesso nos negócios (e na vida): ser capaz de vender sua ideia, sonho ou conceito e criar uma grande equipe para colocá-la em prática. Seu ponto de vista único, porém, é que a estrada para o sucesso é pavimentada com a poderosa combinação de desenvolvimento pessoal e de negócios e saber como superar as limitações e obstáculos que surgem pessoalmente ou dentre grupos de pessoas.

Blair é autor de *Vendedor Rico* e *Equipes Ricas e Vencedoras*. Com a criação da SalesDogs®, uma metodologia que oferece sucesso de vendas e comunicação, ele e sua equipe mundial de treinadores e coaches ajudaram milhares de pessoas a aumentarem a renda mundialmente. Esse processo único identifica e amplia os pontos fortes naturais de uma pessoa ou equipe e os transforma em resultados positivos, satisfação pessoal e renda.

Blair é considerado "professor dos professores" na área de treinamento de desenvolvimento pessoal e educação de negócios. Usando sua marca única de aprendizagem de alto impacto, ensinou milhares de pessoas e líderes a ser treinadores, apresentadores e porta-vozes de primeira linha para suas marcas e mensagens.

Ao longo dos últimos 27 anos, Blair realizou milhares de seminários públicos e particulares com plateias variando de 3 a mais de 10 mil pessoas. Seus clientes normalmente experimentam um crescimento de vendas e renda de 34% a 260% em poucos meses.

### *Livros de Blair Singer*

### Vendedor Rico

### Equipes Ricas e Vencedoras

# *Um Trecho de*

# *Vendedor Rico*



Capítulo 10

# CRENÇA PERSISTENTE

Quatro Maneiras de Pensar dos Cães de Vendas Campeões

Os seres humanos acham que seu cérebro é complexo. Temos córtex, sistema límbico, cérebro réptil e todo tipo de coisa! Um cérebro grande é prático para fazer a declaração de imposto de renda, lembrar o aniversário de casamento ou ler este livro. Mas em vendas, às vezes o excesso de massa cinzenta pode atrapalhar.

Por outro lado, os cães são criaturas muito simples, com cérebros pequenos. Em geral, eles reagem positivamente ao que os circunda porque não se analisam, teorizam ou se criticam em excesso. Vivem o presente. Respondem diretamente às simplicidades da dor, prazer, amor e respeito.

O Golden Retriever perseguindo um bumerangue está totalmente focado no sucesso. Provavelmente ele não se preocupa com todas as vezes que deixou o disco cair antes, e não fica acordado, à noite, em pânico se vai conseguir pegá-lo no dia seguinte. Ele apenas sabe que quer apanhá-lo agora e nada mais importa!

Se fosse o ser humano, ao chegar ao parque, já estaria estressado e preocupado sobre o que os outros vão dizer se deixar o objeto cair. Estaria imaginando a quem decepcionaria se não o apanhasse e já estaria pensando em desculpas! O cérebro humano tem o dom surpreendente de ligar eventos completamente independentes para criar sistemas de crenças, superstições e rituais maravilhosos e estranhos.

Às vezes, chegamos a conclusões complexas sempre que ocorre algo fora do comum — bom ou ruim. Por exemplo, fazemos uma visita de vendas e tudo sai errado, a apresentação é um desastre total e o cliente em potencial é bastante grosseiro.

Visto que nosso cérebro é, afinal de contas, um mecanismo que busca prazer e evita a dor, ele buscará o meio para algo singular que possa responsabilizar por esses eventos. A conclusão pode ser tão ridícula quanto "Lavei meu cabelo hoje com um novo xampu". E se você tiver outra experiência dolorosa (de qualquer tipo) *e* usar aquele mesmo xampu pela

manhã, subitamente você cria um sistema de crença que liga a dor ao xampu — e provavelmente logo "desiste" do xampu. Essa descrição é muito simplificada, mas a questão é que, quase sempre, costumamos encontrar correlações entre eventos ou itens completamente isolados. Pode assumir a forma de um terno "azarado", a maneira como começou o dia ou a última conversa com o chefe. A qualidade de suas decisões determina a qualidade do resultado. Se elas tiverem por base um sistema de crença falho, então os resultados serão distorcidos.

Portanto, lembre-se, da próxima vez que estiver em perigo, tiver que desempenhar uma tarefa difícil, ou enfrentar um medo — encare a situação como ela é naquele momento. Apenas apanhe o bumerangue — seja um cão!

Já percebeu que algumas pessoas parecem ter o "toque mágico"? Parece que elas sempre obtêm sucesso em tudo. Em mais de vinte anos de desenvolvimento pessoal, sempre me perguntei como isso acontece. Agora acredito que é porque elas pensam instintivamente como cães.

Os cães possuem quatro disciplinas básicas de maneira de pensar que, uma vez integradas, podem mudar os resultados radicalmente em todas as áreas da vida. Com essas disciplinas, você também pode ter aquele "toque mágico".

Está interessado?

A primeira pergunta fundamental é: "Está disposto a pensar, de fato, como um cão?" Se seu ego conseguir suportar, tenho certeza que sua conta bancária e agradecerá, porque essas maneiras de pensar são as razões pelas quais alguns cães conseguem caçar — vender — e outros, não.

Elas estão relacionadas a como lidamos mentalmente com quatro áreas fundamentais que enfrentamos todos os dias:

1. Lidar com desafios ou adversidades: enfrente o desafio.
2. Reagir às experiências negativas: isole o diálogo negativo.
3. Reagir aos empreendimentos bem-sucedidos: comemore todas as vitórias.

4. Analisar a si mesmo e aos demais membros da equipe: projete a força de sua intenção pessoal.

Precisamos apenas de alguns minutos para aprender a fórmula de sucesso para os quatro pontos acima e alguns segundos para aplicá-la e certamente ela afetará, de forma positiva, todas as áreas de nossa vida. Desfrute de mais vendas, dinheiro, saúde, paz de espírito e felicidade. É uma fórmula comprovada que uso há mais de quinze anos para ajudar organizações a ganharem milhões de dólares ao treinar Cães de Vendas milionários, construir equipes Campeãs de Cães de Vendas, participantes de alto desempenho e líderes exemplares.

Utilizar sistematicamente essas maneiras de pensar provou melhorar as vendas em 30 a 80%. E é até mesmo possível testar algumas delas antes para prever e influenciar o desempenho futuro.

### *1. Enfrente o desafio*

Aceitar um desafio ou enfrentar adversidades pode ser intimidante e, quase sempre, vem carregado de ansiedade. A maioria dos cães de alto desempenho consegue aceitar tarefas bastante desafiadoras em consequência do condicionamento e treinamento. Para inspiração, apoiam-se em bancos de memória bem simples que lhes contam que a recompensa segue a finalização bem-sucedida da tarefa. Eles não se lembram das vezes em que fracassaram, a menos que esses momentos estejam ligados à punição ou dor.

O Golden Retriever provavelmente não envenena a mente com visões de fracasso. Podemos dizer por sua expressão ansiosa de puro entusiasmo e interesse que prevê sucesso — ele vai apanhar o graveto. Tudo o que consegue ver é o afago, o agrado ou o carinho que vem depois. Ele confia nos sucessos do passado, enquanto deixa os fracassos de lado. Do passado, há uma série de memórias de sucesso que podem ser alavancadas para dar força no presente e coragem no futuro.

Quando o ícone do basquete, Michael Jordan, fala sobre como lida com a pressão de sempre ter a bola nas mãos ao final de qualquer jogo decisivo, ele diz:

"Não tento visualizar nada ou achar que sou o melhor.""

Ao contrário, ele se lembra com todos os detalhes dos segundos finais dramáticos das finais do NCAA National Championship em 1982, quando ele fez uma cesta a seis metros da linha de fundo para vencer o campeonato para a Carolina do Norte. Diz que quando o desafio é iminente, ele imagina aquele momento em 1982, dizendo para si mesmo: "Tudo bem, já passei por isso antes", acalma-se e espera que algo positivo aconteça (extraído de *Sacred Hoops*, de Phil Jackson).

Mesmo quando não somos bem-sucedidos exatamente naquela situação, devemos buscar uma experiência semelhante do passado que nos dê confiança e convicção para enfrentarmos o momento presente.

### *RESUMO*

> O presente pode gerar grandes emoções, capazes de resultar em pouca inteligência e, às vezes, em falta de recursos. A força pode vir do passado. É preciso aprender a capturar esses sucessos e usá-los no presente.

### *2. Isole o diálogo negativo*

A disciplina mais fenomenal que podemos implementar e aprender é **como isolar o diálogo mental que ocorre diante da adversidade.**

Você já viu algum cão ficar deprimido porque não conseguiu apanhar o bumerangue na frente de outros cães? Já viu algum cão desistir após a primeira tentativa? Já viu algum cão fugir e sentar-se em um canto, dizendo a si mesmo como ele foi idiota ao deixar a bola de tênis cair? Da mesma forma, já viu algum cão apanhar um gato? Eles os perseguem há milhares de anos e duvido que algum cão tenha conseguido capturar um gato. Eles se deitam no chão, com as patas sobre a cabeça, lamentando que sua vida nunca dá certo? Ou simplesmente vão à procura de outro gato?




**A autoestima do cão está baixa**

A adversidade faz parte da vida. Ser derrubado faz parte do processo natural de teste e feedback da vida. É possível queimarmos a língua com a sopa algumas vezes até descobrirmos a temperatura certa para comermos. É teste!

Não desistimos de tomar sopa ou tomamos apenas sopa fria o resto da vida.

Os cães mantêm a energia elevada e continuam tentando até conseguirem a resposta desejada. Não precisam de fórmula porque está em seu sangue.

Os Cães de Vendas, por outro lado, precisam da fórmula para vencer e impedirem que o cérebro entre em curto-circuito. Aqui estão alguns segredos para manter o cérebro na linha e concentrar no sucesso de vendas.

Primeiro, contrário a muitos programas tradicionais de desenvolvimento pessoal da Nova Era, é fundamental saber como *exteriorizar* o fato. Isso significa que é importante atribuir a causa do problema às circunstâncias *fora* de nosso controle total. Ou seja, AFASTE a culpa de si.

Por exemplo:

- O cliente em potencial não está em um bom dia.

- Péssima hora.
- Dia complicado em que tudo deu errado.
- Informações não disponíveis para mim.
- Problemas pessoais de outra pessoa.

Basicamente, é importante manter nossa casa mental livre de qualquer lixo prejudicial. Não podemos permitir que um momento negativo seja o reflexo de qualquer outra parte de nossa vida, empresa ou ciclo de vendas. O fato de que determinado cliente em potencial recusou sua visita inesperada não significa que o resto da semana será ruim. Não significa que seu ciclo de vendas é inerentemente imperfeito ou que você não nasceu para ser vendedor. E não significa que jamais organizará sua vida financeira. Tudo isso não passa de raciocínio de cérebro grande. O cão jamais sonharia em fazer correlações tão absurdas e aleatórias.

*Ser responsável NÃO significa que tudo de ruim que lhe acontece é culpa sua!*

Supor que você é a única causa de todas as experiências negativas pode ser extremamente prejudicial. Isso não quer dizer que você não aprenda com os próprios erros. Apenas significa que você não permite que seus erros arruínem seu bem-estar mental. Essa habilidade para lidar com a adversidade e explicá-la pode ser encontrada no modo de pensar de todo grande vendedor, esportista, equipe, treinador e investidor.

Você *é* responsável pela forma como reage, pela próxima ação que tomará ou pela maneira como interpreta a experiência… mas não necessariamente a *causa do acontecimento em si*.

Não importa nem mesmo se sua conclusão ou interpretação é verdadeira! Sua mente não sabe a diferença. Se interpretar que você é a causa, sua energia cai. Se você exteriorizar a causa, sua energia aumenta. Lembre-se que vender é pura energia. Portanto, desde que mantenha a energia elevada, a recuperação será mais rápida e você venderá mais.

Segundo, diga a si mesmo que a rejeição é uma ocorrência específica e não deixe que o cérebro a interprete como possuidora de qualquer significância grande ou duradoura. Encare-a como ela é — que determinada pessoa não precisa do seu produto ou serviço naquele exato momento.

Aqui está a fórmula para lidar com situações negativas.

***DECORE ISTO!***

1. Primeiro, o problema ocorre. Na verdade, pode estar acontecendo, como esquecer o casaco no aeroporto e perceber apenas depois que o avião decolou! Ou talvez determinado cliente em potencial lhe diga que ele não precisa mais do seu produto.
2. Assim que descobre o problema, você vivencia um lampejo de algum tipo de emoção. Isso deve agir como seu alarme, dizendo-lhe para ficar atento ao que vem em seguida.
3. O diálogo no cérebro tem início.
4. Segundos após o início do diálogo, você precisa dominá-lo, perguntando a si mesmo: ***"O que estou dizendo a mim mesmo neste momento?"*** Essa pergunta força o cérebro a responder e, assim, você sai de si mesmo e observa o diálogo interno.
5. Em primeiro lugar é preciso identificar a emoção REAL — raiva, frustração, decepção, e assim por diante. Pergunte: ***"O que estou sentindo neste exato momento?"*** Assim que identificá-la, diga a palavra em voz alta — ***"Aha — frustração!"*** Você pode gritar ou sussurrar, dependendo de onde se encontra e de como se sente! Divirta-se… por exemplo, use uma voz engraçada ou de um personagem!
6. Dentro de dez segundos você pode, geralmente, reconhecer que está usando uma palavra descritiva "universal", como "sempre", "nunca", "todas as vezes", "tudo" ou "toda". Por exemplo: "Isso *sempre* acontece comigo" ou "*Nunca* conseguirei isso".
7. Ao reconhecer a palavra universal, faça uma pausa, analise, sorria e diga: ***"Aí está!"*** Localizar a(s) palavra(s) é meio caminho andado para a recuperação instantânea. O sorriso alivia a pressão e eleva o nível de energia.
8. Então você precisa corrigir mentalmente as palavras universais com algo específico como "desta vez", "acontece que", "a questão é

que", ou "neste caso, não deu certo".

9. Em seguida, localize a diretriz interna. "Eu", "mim", "minha culpa", "o que há comigo", "por que eu?", e assim por diante.
10. Sorria novamente e diga: ***"Aí está!"*** Depois, encontre alguma forma de se livrar da culpa, justificá-la, ou eliminá-la diante de circunstâncias lógicas. Esta parte pode ser divertida e cômica! "Aquele cara estava de mau humor hoje." "Com um topete daqueles, é óbvio que está em um péssimo dia!" "A concorrência deu sorte desta vez — ora, há espaço para todos nós!"
11. Em seguida, com base naquilo que disse a si mesmo, crie rapidamente um conjunto de fatos e provas para justificar suas próprias palavras. "Eu estava cansado após ter viajado 24h e esgotado quando deixei o casaco em algum lugar no aeroporto", ou "Aquele cara já foi legal comigo outras vezes, e só hoje se comportou como um babaca".



O contato consigo mesmo

12. **Etapa mais importante:** Pergunte a si mesmo: "Como quero *me sentir* REALMENTE neste exato momento?" (otimista, feliz, animado, forte, confiante etc.). Faça a pergunta a si mesmo e depois tente, de fato, gerar aquele sentimento dentro de si. Se não conseguir, imagine uma experiência, visão ou episódio que lhe faça sorrir. Feito isso, sustente o sentimento o máximo possível

(segundos, minutos, horas!?). Isso mudará toda a energia a seu redor. É a parte mágica. Não me pergunte por que funciona, apenas FAÇA! Constatei que quando minhas emoções ou sentimentos começam a mudar, tudo muda. **Exemplo:** Digo a mim mesmo: *"Preferiria me sentir feliz neste momento."* Imagino Benjamin marcando seu primeiro gol no campo de futebol e os dois pequenos punhos erguidos no ar, enquanto ele explode de alegria. Sorrio. Mantenho-o durante alguns segundos, prevendo minha próxima ação no presente, e o processo está completo.

13. Depois de tudo isso você deve dizer a si mesmo que algo bom acontecerá logo. E de fato acontece! O telefone toca e alguém da segurança Do aeroporto de Los Angeles diz que encontraram seu casaco, ou é um cliente em potencial há muito desaparecido que deseja vê-lo.

Todo esse processo demora cerca de um minuto no máximo! Resumindo, se algo negativo acontece, temos que saber como responder ao diálogo interno, como prender a "voz" na cabeça e dirigi-la para a conversa vencedora. Essa técnica é FUNDAMENTAL para gerar vendas em qualquer nível da empresa. É essencial ter uma atitude vencedora em relação à vida! Divirta-se com a adversidade.

## *3. Comemore todas as vitórias*

Reagir ao sucesso quando as vitórias começam a acontecer ou quando algo positivo ocorre é um processo importante de duas etapas. Primeiro você precisa COMEMORAR A VITÓRIA! Uma "ancoragem" física da vitória como a batida de mãos, um cumprimento, o punho fechado ou o famoso YEEESSS! são métodos que a maioria de nós conhece. Como Cão de Vendas, sugiro-lhe que dê a si mesmo um tapinha na cabeça ou um longo uivo para a lua.

Esses métodos perpetuam o momento em nossa mente, espírito e corpo para força permanente. A consolidação daquele momento gera ímpeto para a próxima tarefa. No decorrer dos anos, vi as mudanças mais

fenomenais em pessoas, organizações e desempenho em consequência do reconhecimento contínuo e comemoração de vitórias.

Se já assistiu eventos esportivos na TV ou até mesmo praticou algum esporte, você sabe e entende que a comemoração faz parte do jogo. Toda vez que o jogador marca um ponto, ganha alguns metros, faz alguma coisa bem, rebate ou apanha uma bola, instintivamente os demais jogadores vêm para a batida de mãos, um tapinha nas costas, uma cabeçada (não recomendada) ou algo que agradeça sua contribuição. É impossível um jogador da NBA fazer uma cesta sem depois comemorar com uma batida de mãos. É por isso que são tão focados na conquista. De todas as técnicas, essa provavelmente é a mais poderosa, porém menos utilizada pelos adultos porque eles se sentem constrangidos e acham infantil ou pouco profissional.

Vários anos atrás, trabalhei com um hotel no exterior. Era uma boa empresa com centenas de pessoas no quadro de funcionários. Trabalhando com os chefes dos departamentos, eu os orientei para o hábito de sempre comemorar as vitórias — não apenas as deles, mas também a dos funcionários. Não foi fácil porque a cultura de muitos países asiáticos NÃO inclui esse tipo de comemoração. Porém, no decorrer de alguns meses, os novos hábitos começaram a ser assimilados.

Esse hotel, de forma lenta e constante, começou a ver os resultados à medida que todo o quadro de pessoal superava os hábitos reservados naturais. A organização tornou-se uma máquina de vendas. A energia combinada era tão elevada que durante o último declínio econômico asiático, quando a maioria dos hotéis na região estava operando com 40 a 50% de ocupação, este hotel apresentava mais de 90%. Eles se uniram e decidiram que *todos* ali eram responsáveis pelas vendas. Na verdade, a maior conta foi, de fato, obtida por membros do departamento de preparação interna! A recuperação bem-sucedida foi resultado direto do reconhecimento constante e comemoração ativa das vitórias, sem mencionar a elevação no estado de ânimo e a felicidade geral em todo o hotel.

Veja, todos nós sabemos como fazer isso. Nós agimos assim quando éramos jovens e ainda o fazemos quando brincamos. Quando crianças,

nascemos com o instinto natural de persistir, perguntar e divertir, fazendo qualquer coisa.

Acho que todos nós nascemos perfeitos Cães de Vendas. Mas, então, ouvimos coisas como "é grosseiro perguntar" ou "deixe de agir como palhaço", ou "pare de perturbar os outros", ou "sente-se e fique quieto". Tudo o que fazemos instintivamente — como falar com estranhos e gritar apenas porque sentimos vontade de gritar — é eliminado do nosso ser por meio do condicionamento.

Recentemente, conheci uma mulher que me disse que na última reunião de pais e mestres na escola da filha de cinco anos de idade, disseram-lhe que a filha ia bem nos estudos, mas que tinha "excesso de autoestima". Você acredita?

À medida que somos repreendidos, punidos, ridicularizados ou ignorados, entramos em um sistema de "seriedade" — sobretudo no que diz respeito ao mundo dos negócios.

Os cães abandonarão o osso, o alimento e todos os brinquedos por um bom afago nas orelhas. Quanto mais os agradecemos, mais animados ficam. O mesmo ocorre com crianças menores. Nada muda apenas porque somos adultos. Nosso cérebro e espírito ainda são os mesmos.

Essa técnica de comemoração é desconhecida para muitos, mas natural aos grandes empreendedores. Ela também tem a ver com isolar a "voz" e conduzir o diálogo na direção certa. E lembre-se, não importa se o que você está dizendo para si mesmo é verdadeiro ou não! Seu corpo e pensamento não estão nem aí! Parte desse diálogo tem a ver com como filtrar o evento em todas as áreas de seu ser e dominá-lo sozinho.

Lidar com o sucesso é o oposto de lidar com obstáculos. Se algo bom acontecer, como o cliente em potencial que concorda com a visita, ou receber qualquer sinal positivo do cliente, além de comemorarmos como mencionei, devemos *realmente* gerar o impulso que temos para usá-lo e nos tornar uma Lenda viva!

Diga a si mesmo que, em consequência desse sucesso, o resto da semana será ótimo. Você verá como tudo na vida será bem-sucedido apenas por causa desse pequeno evento.

Por fim, é importante interiorizar o êxito, dizendo a si mesmo que o sucesso aconteceu por SUA CAUSA. Você o conquistou, trabalhou por ele, é inteligente e conhece a área! Entendeu? Sua energia e impulso aumentarão, e todos os Cães de Vendas sabem que quanto maior a energia, maior o próximo êxito.

Você talvez não tenha consciência disso, mas já sabe como fazê-lo porque o fez com seus filhos, com os animais de estimação e consigo mesmo em outras áreas da vida. Quando seus filhos eram pequenos, você não aplaudia e comemorava todos as conquistas deles? Se seu filho ficava em pé, mesmo por um milésimo de segundo, você não imaginava a glória olímpica no futuro?

Imagine se tratasse sua vida toda assim! Sua energia e resultados seriam incríveis. O problema é que algumas pessoas, mesmo quando conquistam determinada vitória, não a valorizam. Elas conseguem algo e dizem a si mesmas: "Dei sorte desta vez." Fazem uma visita bem-sucedida e dizem: "Ah, se todos os clientes fossem como esse." Esse é o diálogo que enfia uma faca no coração do seu espírito, da energia e dos resultados. De agora em diante, *Seja uma Lenda*.

Por alguma razão, quando envelhecemos, começamos a trabalhar e nos dedicamos à carreira, a comemoração torna-se infantil.

Na verdade, ensinam-nos a NÃO vender. Aprendemos a NÃO perguntar. Aprendemos a trabalhar com afinco, ser bons, colorir dentro das linhas, e esperar que alguém reconheça nossos esforços e nos atire algumas migalhas. Ouvimos que "tudo de bom virá para aqueles que esperam". Aprendemos a aceitar, não contestar, dar, não pedir, e aceitar nosso destino. Somos manipulados e moldados para cabermos perfeitamente em uma caixa pronta onde esperam que vivamos sossegados até morrermos. Somos julgados por nossa habilidade em responder perguntas, e não em perguntá-las, e Deus tenha piedade de nós se cometemos algum erro!

Acredito que todos têm o talento natural para vender. Toda criança pode vender. Nascemos para vender. Alguns precisam de mais aptidões do que os outros, de uma nova atitude em relação às vendas. Outros já entram com tudo na caçada. Da próxima vez que seu filho o incomodar por

alguma coisa, em vez de lhe dizer para desistir, peça-lhe que apresente no mínimo três bons motivos pelos quais você deveria atender o pedido dele. Quando vir aqueles olhinhos fitarem o céu em busca de soluções, sorria para si mesmo e saiba que seu treinamento naquele momento o estará preparando para uma vida de alegria, amor e prosperidade — seu direito inato e destino.

Portanto, comemore, comemore, comemore até não poder mais. E a propósito, o cão não precisa de festas ou aumentos para se sentir reconhecido ou festejado. Simples palmas, tapinha, afago ou carinho no pescoço já servem.

**Dica para gerentes:** Sua matilha de Cães de Vendas também precisa comemorar todas as vitórias! Na verdade, quanto mais inteligente a raça e mais agressivo o cão, mais você deve enchê-los de elogios para garantir o bom desempenho. Se negligenciados, ou se apenas repreendidos por mau comportamento, os Cães de Vendas podem se tornar agressivos e desagradáveis e até mesmo atacá-lo um dia. É preciso comemorar as vitórias desde o início e com frequência para transformá-los em grandes caçadores e companheiros.

### *RESUMO*

Vitórias são a *commodity* mais preciosa que temos. A maioria das pessoas tem um modo de pensar natural que as minimiza, mas isso assassina o entusiasmo e a energia! É fundamental aprender como localizar, capturar, alavancar e guardar as vitórias para o próximo grande evento!

## *4. Projete a força de sua intenção pessoal*

O domínio dessa técnica é fundamental para a formação de uma organização ou equipe de vendas de grande poder. É também o segredo para reduzir o estresse no trabalho, criar liderança inspiradora e, sobretudo, obter prosperidade pessoal. Aprender como projetar sua intenção de si mesmo e dos outros pode ser a diferença entre frustração e riqueza.

Vou explicar em termos caninos. Quando o cão parte atrás de um esquilo, gato ou bola, ele pretende APANHÁ-LO! Não há "tentativa" envolvida, é

pura ação. Quando vão até nós com a língua para fora e a saliva pingando em nossos sapatos, eles só querem que nós os afaguemos. Não há a menor dúvida sobre isso. Aquela é a intenção deles. Se você, como Cão de Vendas, acha que vai encantar a todos que encontrar, provavelmente obterá resultados melhores do que imagina. Contudo, se acha que será um incômodo para o cliente em potencial ou que será chato, provavelmente está certo! Isso é intenção.

Aprender como projetar nossas intenções e expectativas pode ser a diferença entre riqueza e frustração. Ou seja, que reação você espera de sua próxima apresentação? Vão pensar que você é um novato? Pensarão que está ali, de fato, para ajudá-los a encontrar novas soluções? Gostarão de você, vão lhe odiar, pensarão que é um chato? O que você acha que vão pensar? Qual é seu propósito?

As pesquisas nos mostram que, qualquer que seja a resposta em sua opinião, ela ajudará a predeterminar qual será a resposta real! Se acha que será um chato ao fazer a visita de vendas, pode até estar certo. Contudo, se acha que será o mensageiro bem-vindo de informações fundamentais, você pode estar certo também. Seu modo de pensar ajuda a predeterminar os resultados.

Há pouco tempo, meu filho Benjamin (na época com 4 anos) enfrentou um dilema. Estávamos em Cingapura durante uma de nossas viagens ao exterior, hospedados em um complexo de apartamentos do tipo flat. Já nos hospedamos ali muitas vezes porque a localização é excelente, há uma enorme piscina, e sempre muitas crianças com quem Ben pode brincar.

O lugar também conta com uma sala de jogos e uma mesa de bilhar. Ben adora brincar com as bolas sem usar o taco. A mesa de bilhar requer duas moedas de um dólar. Ben sabe disso. Naquele dia ele ganhara os dois dólares arrumando e, depois, retirando a mesa e estava ansioso para jogar mais tarde.

Antes de irmos à sala de jogos, fomos à piscina apanhar sol e fazer um pouco de exercício. No típico estilo do Cão de Vendas, Ben avistou a máquina de vender refrigerantes, foi até lá e comprou um refrigerante Sprite e uma Coca-Cola. Feliz com as compras, veio até mim e Eileen com as bebidas.

Nós lhe explicamos que ele acabara de gastar o dinheiro da mesa de bilhar em refrigerantes. Após uma discussão enrolada que apenas os pais conseguem entender, ele estava diante do dilema de dois refrigerantes que naquele momento não tinham a menor graça, se comparados com a mesa de bilhar tão adorada. Alguns minutos depois ouvi um som seco. Era Ben tentando empurrar as latas de refrigerantes para dentro da máquina na esperança de conseguir o dinheiro de volta!

Após acalmá-lo um pouco, fizemos com que percebesse que sua única opção era, de alguma forma, trocar as bebidas pelo dinheiro. A luz se acendeu e pudemos ver seus olhinhos azuis pesquisando o território com a precisão do laser — casal jovem, ao lado da piscina, preparar, atacar!

Eles não tinham qualquer chance! Até hoje nem mesmo sei se falavam inglês! Ele correu até eles, apresentou as latinhas de refrigerante e começou a ladainha de vendas. Não consegui escutar nada porque estava bem distante, mas observei a cena, perplexo. Obviamente, eles entenderam que ele estava oferecendo as latinhas e queria dinheiro em troca. E ao julgar pelos gestos dele, acho que também estava explicando por que precisava do dinheiro. Primeiro fizeram que não, mas a intenção dele em vender as bebidas era inegável.

Desde o início, não houve temor, hesitação, medo de parecer tolo, apenas o puro propósito de vendê-las. Observei à distância e ri sozinho. Que Cão de Vendas! Ben tinha a certeza de que seria aceito. Finalmente, vi com incredulidade orgulhosa quando lhe deram as moedas. Ben até mesmo se ofereceu para abrir as latinhas para eles para que pudessem beber imediatamente (mostrando traços do Retriever).

Com as moedas na mão, ele voltou feliz para nosso lado para nos contar sobre sua conquista, deixando para trás dois clientes servidos com refrigerantes.

Isso é propósito!

Ele não tinha dúvida de que venderia aquelas bebidas. Meses depois, ele ainda é do mesmo jeito. Ele persiste sempre, nunca desiste porque SABE que, mais cedo ou mais tarde, encontrará uma fenda em nossa armadura e concordaremos com seus pedidos. Todas as crianças são Cães de Vendas.

## *DICAS PARA GERENTES REFERENTES ÀS EXPECTATIVAS E INTENÇÕES DOS OUTROS*

Qual sua expectativa em relação a seu canil? Se você a expressa ou não, essa expectativa aparece de qualquer jeito. Em parte, sua intenção ou expectativa em relação à habilidade de desempenho dos outros predeterminará os resultados. Se você tivesse que classificar cada um de seus Filhotes de Cães de Vendas com um número de um a dez, em termos de potencial para o sucesso, quais seriam esses números? Se classificar alguém com três ou quatro, de certa forma você já predispôs o indivíduo àquele nível. Isso vai aparecer em sua atitude e estilo de gerenciamento e nos resultados do desempenho.

Infelizmente, sempre colaram números invisíveis em nossa testa. Quais os números que colaram em você? Você acreditou neles? Que número teria escolhido para si mesmo? Ele o ajuda ou o fere agora? Apenas um raro Cão de Vendas realiza mais do que seu mestre espera. Tenha cuidado com suas intenções e expectativas.

Tinha um vendedor que trabalhava para mim no setor de transporte aéreo de cargas que a maioria dos outros vendedores e associados considerava um verdadeiro chato. Contudo, ele e eu tínhamos excelente relacionamento e, em pouco tempo, ele dobrou nosso volume em uma das cidades mais competitivas e complicadas. Eu continuei lhe dizendo que eu sabia que ele poderia ser bem-sucedido, mesmo quando ele estava ganindo e choramingando. Após algum tempo o mau humor começou a desaparecer e foi substituído pelo uivo e por latidos comemorativos, pois uma pequena venda levou às seguintes.

Este é um exemplo simples do efeito que o bom Treinador de Cães pode ter sobre o Cão de Vendas — exemplo de uma pessoa que, em consequência de seu maneirismo, alienava muita gente. Todo emprego que ele tivera produzira resultados medíocres. Ele passava de um emprego a outro, era um cão abandonado.

Quando o empreguei, comecei o treinamento desde o início. Nós o identificamos como um Chihuahua barulhento que enlouquecia todo mundo. Então, nós o treinamos nas aptidões do Retriever e do Basset Hound. Sua incrível agilidade mental do Chihuahua associada à suavidade

do tom e comprometimento com o serviço transformaram-no em um dos vendedores mais prósperos do território. Comemoramos vitórias, eu reconhecia seus esforços e dizia-lhe que eu SABIA que ele era capaz de ganhar muito dinheiro. Ou seja, acreditei nele. Os resultados falaram por si.

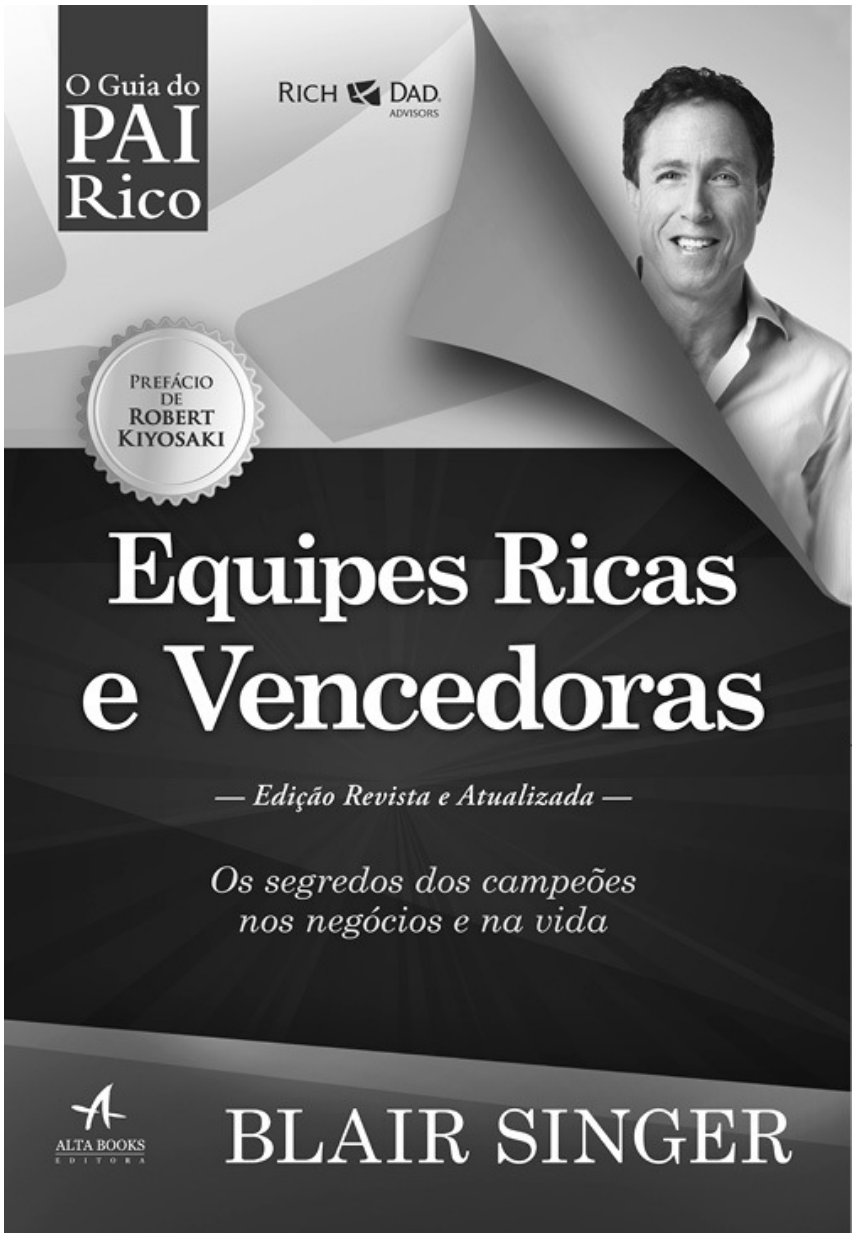
## *RESUMO DAS DICAS PARA GERENTES*

Assim como nossa intenção afeta as vendas, nossa intenção em relação aos nossos Cães de Vendas pode limitá-los ou incitá-los a atingirem sucesso extraordinário.

Há um número que classifica suas expectativas em relação aos outros, a si mesmo e às suas ações. Se for a expectativa em relação aos outros, ela aparece bem na testa do indivíduo e tem papel importante na determinação do nível de desempenho obtido. É importantíssimo que, como Treinador de Cães, você não tenha preconceitos de limitações impostas aos Cães de Vendas por gerentes anteriores. Alguns dos piores vira-latas tornam-se grandes caçadores porque seu novo dono/treinador lhes deu nova expectativa e percepção de si mesmos. Se nós os vemos como campeões, eles invariavelmente crescerão para atender nossas expectativas e se tornar campeões.

*Um Trecho de*

# *Equipes Ricas e Vencedoras*



Capítulo 1

# POR QUE VOCÊ PRECISA DE UM CÓDIGO DE HONRA?

Na falta de regras, as pessoas acabam criando suas próprias normas. Alguns dos maiores desastres nas finanças, nos negócios e nos relacionamentos ocorrem porque pessoas bem-intencionadas simplesmente jogam de acordo com conjuntos de regras diferentes. Desta forma, os resultados mais milagrosos vêm de pessoas unidas pela "mesma filosofia" e por uma espécie de vínculo invisível para alcançar a excelência.

Por experiência e costume, todos nós formulamos nossos próprios conjuntos de diretrizes, regras e premissas. Isso é natural. No entanto, quando começamos a nos juntar a outras pessoas, organizações e culturas, às vezes enfrentamos dificuldades para descobrir por que "esses caras" não nos entendem ou como podem ignorar, tão descaradamente, nossos sentimentos, nosso jeito de agir e nossas regras. Em vários aspectos, "esses caras" sentem o mesmo em relação a nós. Sabe por quê? Porque partimos do equivocado princípio de que determinadas regras básicas são iguais para todo mundo.

O objetivo deste livro é revelar o processo de eliminação de uma das maiores causas de prejuízos financeiros, frustrações e desilusões. É explicar como fazer para cercar-se de pessoas que endossam um conjunto de regras igual ao seu e como estabelecê-las de forma a garantir o máximo desempenho e alegria, além de resultados inacreditáveis, em tudo o que você faz.

Há quase doze anos estudo as equipes de maneira ativa, observando o que as torna bem-sucedidas e como conseguem trabalhar com altíssimo desempenho. Com todo esse tempo de experiência, posso afirmar o seguinte: não é possível ter uma equipe vencedora, em nenhuma área da vida, sem um Código de Honra.

Se estiver interessado em construir um excelente relacionamento, seja nos negócios, na comunidade, na família ou até com você mesmo, é necessário ter regras e padrões para o comportamento que o levará a alcançar seus

objetivos. Um Código de Honra é a manifestação física dos valores da equipe, estendida ao comportamento. Não basta ter valores, pois isso todo mundo tem. O importante é saber como agir efetivamente para refletir esses valores na prática.

Deixe-me ilustrar essa ideia. Quando estava no ensino médio em Ohio, fazia parte da equipe de atletismo na modalidade cross country. Normalmente, espera-se que todo ser humano do sexo masculino que more no estado de Ohio jogue futebol americano. No entanto, se você visse o meu tamanho, perceberia que não tenho o biótipo adequado para enfrentar um adversário de mais de 90 quilos, mesmo sendo um apaixonado pelo jogo. Cross country é muito mais a minha cara.

### *Dica para a equipe:*

Às vezes, a maneira mais fácil de evitar aborrecimentos, conflitos e desarmonia em qualquer grupo é dedicar um tempo para garantir que todos estejam seguindo as mesmas regras.

O que muitos não sabem sobre essa modalidade é que normalmente há cerca de cinco a sete corredores por equipe correndo ao mesmo tempo e uma prova inclui, em geral, várias outras equipes correndo simultaneamente. A equipe só poderá vencer se todos os seus integrantes terminarem relativamente perto uns dos outros, à frente dos outros corredores. Ou seja, não adianta ter um astro que ultrapasse o bloco de competidores se os outros membros da equipe estiverem espalhados pelo campo. Cross country é uma prova de baixa pontuação, isto é, o primeiro colocado ganha um ponto; o segundo, dois, e assim por diante. A ideia é fazer com que a equipe inteira termine perto da dianteira, perfazendo a menor pontuação possível. Se, em uma corrida, sua equipe obtiver a quarta, a sexta, a sétima e a nona colocação, ainda assim ganhará de outra equipe que tiver a primeira, a segunda, a décima segunda e a décima oitava colocação.

Sendo assim, durante toda a prova de 2,5 milhas (4km) cada corredor encoraja, pressiona, ameaça, apoia os colegas de equipe e até grita com eles, a cada resfolegar. Deixando os músculos em brasa e exaurindo as forças do corpo, o cross country é uma corrida de resistência tanto

emocional quanto física. Na equipe colegial, um incentivava e pressionava o outro ao longo da competição. Se um dos integrantes começasse a perder o ritmo, certamente o restante da equipe daria aquela força para recuperá-lo. TODOS nós tínhamos consciência de que precisávamos de todos para vencer. Fazíamos o que fosse necessário para cruzarmos a linha de chegada juntos. Em outras palavras, parte do nosso código era fazer o que fosse necessário para ajudar a todos rumo à vitória.

Nossa equipe de cross country venceu a maioria das competições das quais participou, ou obteve ótima colocação, mesmo tendo alguns astros entre nós. Éramos uma equipe vencedora. Essa foi a minha primeira experiência com equipes, no nível mais elementar, físico e angustiante, mas as lições que aprendi permanecem até hoje. Sempre fiz questão de estar entre pessoas que cobrem o melhor de mim e que me deixem agir assim em contrapartida. Como resultado, tenho sido abençoado com amizades, sucesso e prosperidade inacreditáveis.

Tenho observado também que é em tempos de pressão, quando há altos interesses em jogo, que as pessoas se transformam. NUNCA vi uma equipe espetacular que não tenha se reunido sem algum tipo de pressão, seja ela causada pela competição, por influências externas ou autoinduzida. Nas provas de cross country, permanecíamos unidos, pois sabíamos que cada pessoa, cada segundo e cada passo contavam rumo à vitória de nossa equipe. Tínhamos consciência de que o sucesso da equipe estava acima das metas individuais. Ninguém queria decepcionar o outro e esse era um desejo tão forte quanto o de vencer. Seguíamos um código segundo o qual permaneceríamos juntos a despeito do que houvesse. Nesses momentos realmente importantes, a equipe mantinha a união e fazia o que fosse necessário para a vitória.

### *Dica para a equipe*

Um Código de Honra ressalta o melhor de cada pessoa que o segue.

Entretanto, quando a pressão aumenta, é comum os ânimos se exaltarem. Quando isso acontece, a tendência é não agir de maneira inteligente. As pessoas retomam seus instintos básicos em momentos de estresse e é aí que descobrimos quem verdadeiramente são. Às vezes, esse processo traz à

tona um lado não muito agradável. Você já disse algo a alguém em um momento de raiva e se arrependeu poucos minutos depois? Creio que sim. Por isso digo que, nessas horas, a emoção se eleva e a inteligência diminui.

Tenho visto equipes que mantêm uma boa união no dia a dia, mas, quando as dificuldades surgem, entram no esquema "cada um por si". Quando vem a crise, todos correm à procura de um abrigo, pois não contam com um conjunto de regras para ajudá-los a enxergar uma saída. Essas pessoas acabam sendo guiadas por deduções tiradas em momentos de extrema emoção, o que certamente não é a melhor alternativa para todos os envolvidos.

Nos Estados Unidos, por exemplo, mais da metade de todos os casamentos terminam em divórcio. Em períodos de estresse, os casais têm dificuldade de negociar suas diferenças. Sem um Código de Honra ou conjunto de regras, não conseguem se manter unidos. O mesmo ocorre no caso de disputa em uma parceria comercial que não seja regida por regras ou diretrizes. Ambas as situações podem se tornar insustentáveis.

As pessoas até *querem* dirimir suas diferenças. O problema é que, sem regras e expectativas definidas antecipadamente e em comum acordo, o ser humano age por instinto, especialmente quando tomado pela emoção. Cada um faz o que pensa ser o melhor, com base no que sente no momento, e as decisões tomadas nesse tipo de situação podem não ser as mais adequadas.

Bem, sei que você *nunca* passou por esse tipo de estresse, certo?

É claro que passou e sabe que, quando está perturbado, sob a pressão de prazos apertados, aborrecido com algum familiar ou colega de trabalho, é *impossível* tentar negociar condições. Sabe por quê? Porque você não está no seu melhor juízo. POR ISSO, é necessário ter um Código de Honra.

Em um momento de *tranquilidade* mental, crie um conjunto de regras para sua equipe como um guia que explica como agir nos momentos de tensão. Assim, nos períodos de grande estresse, o comportamento será regido por essas normas de conduta e não pelas emoções. O código NÃO é apenas um conjunto de diretrizes a ser usado quando for conveniente, mas sim uma legislação a ser "evocada" quando violada.

As necessidades, as tarefas e os problemas de uma equipe determinam quão rígido será o código. Os Fuzileiros Navais dos Estados Unidos têm um código que mantém as equipes unidas em combate. Quando as balas cruzam o ar, a lógica e o trabalho em equipe podem ser a diferença entre a vida e a morte. A repetição do código e de suas regras condiciona o grupo a prosseguir como uma unidade coesa e confiável e não como alguns indivíduos lutando pela própria sobrevivência.

Ter um Código de Honra não significa manter todos os membros da equipe felizes o tempo todo. Às vezes, as coisas ficam complicadas. Um código pode causar transtornos, criar conflitos e até colocar pessoas na berlinda. Mas, em última análise, ele protege cada integrante de abuso, negligência e violações à ética. Um Código de Honra ressalta o melhor de cada pessoa que o segue.

NUNCA presuma que as pessoas conhecerão o código por conta própria, pois isso não é algo necessariamente intuitivo. Aprendemos essas regras com os outros — com os pais, treinadores, líderes ou amigos. Alguém deve "mostrar" o código a você e todos devem estar de acordo com ele. O código vale para qualquer relacionamento, seja no trabalho, na família ou consigo mesmo, desde que exista o interesse no sucesso e na felicidade da união.

Atualmente, cerca de 50% do PIB (Produto Interno Bruto) dos Estados Unidos vem de pequenas empresas e cerca de 50% dessas empresas são firmas individuais ou negócios domésticos. Digo isso para ressaltar um aspecto: o cidadão comum tem muito mais força do que você imagina. O modo como você conduz seus negócios afeta a vida de muitas pessoas.

### *Dica para a equipe:*

Seu código reflete quem você é e atrairá pessoas que aspiram a padrões iguais aos seus.

Sua reputação, sua renda e sua longevidade dependem da coerência de seu comportamento interno e externo. O futuro do país está nas mãos de quem conduz a economia, os mercados, as empresas e as famílias. E esta pessoa é você! Sua importância pode parecer minúscula, mas nunca duvide da influência que pode causar nos outros. Seu código reflete quem

você é e atrairá pessoas que aspiram a padrões iguais aos seus. O modo como você conduz os negócios causa mais impacto do que o serviço que você presta.

Chegou a hora de tomar uma decisão e criar um Código de Honra para você e para as equipes das quais participa. Qual é sua bandeira? Que código você divulgará para o mundo? Quanto sua equipe é unida? Que grau de felicidade você almeja? Meu objetivo é mostrar as etapas, a motivação e as perspectivas necessárias para a formação de uma equipe formidável, que proporcionará a você e aos que o cercam o toque de prosperidade, satisfação e alegria que tanto merecem. A seguir, vamos falar sobre quem está na sua equipe.

## *Exercícios para a equipe*

1. Converse sobre excelentes equipes das quais você já fez parte. Como eram? Quais eram as regras? Como se sentia como integrante delas?
2. Quais seriam os benefícios de ter um código para os negócios? As finanças? A saúde? A família?

# GARRETT SUTTON, ADV.

Consultor da *Rich Dad* em Personalidades Jurídicas e Proteção de Bens

## *Histórico Pessoal e Perfil de Empreendedor*

**Nome** Garrett Sutton

**Data de nascimento** 15 de abril de 1953

**Local de nascimento** Oakland, Califórnia

### Formação tradicional

Colorado College, Colorado Springs, CO 1971–1973

Universidade da Califórnia, Berkeley, CA 1973–1975

Grau: Bacharel em Administração de Empresas

### Formação profissional

Hastings College of the Law, San Francisco, CA 1975–1978.

Grau: Doutor em Direito.

### Média de nota por conceito

Ensino médio: 3,4

Faculdade: 3,3

### Valor da educação tradicional em relação a se tornar empreendedor

Duas matérias: Marketing, na Cal, e empresas, na Hastings, foram muito úteis.

### Matéria de que mais gostava na escola

Inglês/jornalismo (seguidos por história).

### Matéria que mais odiava na escola

Cálculo — infernal. Ainda não sei o que está tentando medir.

### Primeiro projeto de empreendedorismo

Coletar bolas de golfe perdidas em Lake Tahoe e vendê-las para os golfistas.

## Habilidade empreendedora essencial que *não* foi ensinada na escola

A importância de levantar capital.

## Por que e quando me tornei empreendedor e meu primeiro grande empreendimento

Eu me tornei empreendedor porque parecia o maior desafio e porque eu não gostava que me dissessem o que fazer.

Minha primeira grande empreitada foi uma publicação mensal de entretenimento e estilo de vida em Santa Rosa, Califórnia, chamada "Sonoma Monthly". A publicação durou três anos.

## Melhor lição do primeiro negócio

Que eu não tinha a menor ideia do que estava fazendo. Precisava de uma equipe maior, mais investimentos e perseverança. Eu não sabia como criar uma marca. Contava com uma equipe que não estava tão comprometida quanto eu.

A melhor lição (olhando em retrospectiva) foi fracassar rápido.

## O que aprendi sobre mim mesmo a partir de meu Índice Kolbe

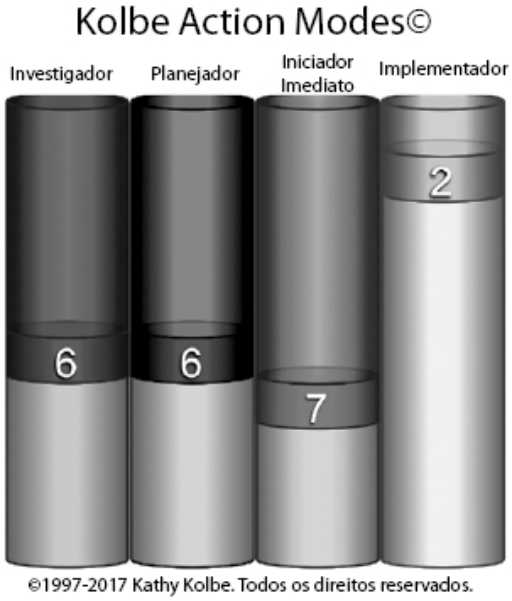
GARRETT SUTON

# Resultado do Kolbe A© Index

## PARABÉNS GARRET

Você obteve uma Pontuação Perfeita no Kolbe A© Index

Você é excelente para alternar rapidamente entre prioridades. É conhecido por assumir riscos baseados em realidades práticas. Você não se desvia daquilo que precisa ser feito, mas equilibra sua abordagem de tentativa e erro ao planejar opções.




*Reimpresso com autorização de Kolbe Corp.*

Aprendi que era um Iniciador Imediato, pronto para assumir riscos. Também percebi que não era forte como Implementador e Planejador, o que significa que precisava de um trabalho de equipe forte para cumprir minhas metas.

## Meu papel no Triângulo D–I

Dentro da tríade equipe, liderança e missão, meu papel é a linha das leis. Meu trabalho é oferecer informações jurídicas sobre pessoas jurídicas e suas estruturas e desenvolver estratégias para minimizar a responsabilidade e o risco pessoal.

**Habilidade essencial para empreendedores, que não se**

**aprende na escola**

1. O sistema jurídico permite a todos nos proteger. Nosso sistema jurídico não faz as opções certas ou mais benéficas de forma automática. Mas permite que você faça as escolhas mais vantajosas. O segredo é saber quais suas escolhas, já que o sistema educacional não as ensina. Você pode operar como proprietário único, sem qualquer proteção. O sistema não ensina a fazer diferente. Você, como qualquer pessoa, pode dar um passo a mais e se proteger com uma sociedade anônima ou limitada. Mas sem qualquer educação empresarial, você não saberia que essa possibilidade existe — e como colocá-la em prática.
2. O sistema jurídico é baseado em equidade e justiça, e não em detalhes supercomplicados. O sistema parece complexo demais quando você conversa com um advogado. Mas saiba que, embora algumas áreas sejam realmente muito confusas (leis redigidas por legisladores e lobistas), outras são bem simples. Advogados gostam de esconder o jogo. Mantêm seus clientes intencionalmente na ignorância para justificar as horas cobradas. Um curso básico sobre direito contratual seria suficiente para identificar que o sistema é baseado na política pública de proteger os direitos da propriedade privada. O sistema jurídico decorre desse conceito maior. Uma vez que você compreende isso, grande parte dele passa a fazer sentido (com exceção da interferência do governo nesses direitos). Empreendedores que conseguem visualizar o quadro geral, que não é ensinado na escola, podem então contratar advogados para cuidar dos detalhes.
3. Divergências ocorrerão — prepare-se para elas.

   Toda vez que duas ou mais pessoas se juntam para fazer negócios surgem divergências. Isso é natural. O segredo é não deixar que essas disputas legais arruínem a empresa. Dois sócios donos de 50% (ou quatro donos de 25% cada) podem chegar a um impasse. Nenhum dos lados vai ceder. Cada um contrata um advogado. E as

únicas partes que ganham com isso são os advogados. É melhor discutir e implementar procedimentos para esses impasses. Um lado pode vencer um ano, e o outro no seguinte, ou 1/10 de 1% pode ser dado a um terceiro para ser uma parte isenta ou fator de desempate. Apesar de não serem ensinados na escola, esses impasses ocorrem nos negócios. Você precisa se preparar para eles.

## Minha lição mais importante para os empreendedores

Construa sua equipe. Conheço inúmeras histórias terríveis de empreendedores que perceberam tarde demais que precisavam de ajuda profissional. Um contador e um advogado precisam estar em sua equipe para eventuais consultas e conselhos.

## Como aprendi a levantar capital

Aprendi fazendo isso para meus clientes. Nos Estados Unidos, a maneira adequada de levantar capital é através de um memorando de colocação privada. Preparei memorandos de colocação privada para inúmeros clientes.

## Como aprendi a superar o medo e o fracasso

Enfrentando-os diversas vezes.

## Meu ponto forte pessoal

Estou sempre disposto a gastar o tempo necessário para fazer minha parte nas tarefas que gosto de realizar. Gosto de integrar uma equipe vencedora.

## Meu ponto fraco pessoal

Não me saio bem em parcerias em que os outros não fazem sua parte. Preciso integrar uma equipe em que certas tarefas são atribuídas a outros membros dela. Não gosto de fazer todo o trabalho em um ambiente de equipe.

## Habilidades Empreendedoras que Ensino Melhor

Como usar pessoas jurídicas, proteger seus bens e preparar planos de negócios.

## Lição Empreendedora que Ensino

Proteja Seus Bens

# PROTEJA SEUS BENS

por Garrett Sutton, Adv.

*Você não precisa ser um vigarista para ficar rico. Vigaristas violam a lei.*
*As leis foram feitas para os ricos cada vez ficarem mais ricos.*

*— RTK*

Como a maioria das pessoas, você provavelmente gostaria de ficar longe de problemas. Certo? Mas acha que se começar um negócio ou investir em imóveis vai se meter em problemas? Essa não é uma preocupação descabida. Há tantas leis que nem mesmo os melhores advogados conseguem conhecer todas.

Sei disso por experiência própria — sou advogado. Sou consultor da *Rich Dad* sobre sociedades anônimas, limitadas, e estratégias de proteção de bens. Sou também consultor jurídico de várias empresas. Discuto a importância do consultor jurídico, daqui a pouco; primeiro, um pouco da minha história.

Cresci na região da baía de São Francisco. Meu pai era juiz do condado em Oakland, Califórnia, e fui criado aprendendo a respeitar o sistema jurídico. Também aprendi desde cedo que algumas pessoas podem perder tudo porque não tomam os passos adequados no começo. Meu pai contava histórias terríveis sobre proprietários de negócios (sem mencionar nomes, claro) sendo processados e arruinados financeiramente por não tomarem algumas medidas legais simples para se proteger. Isso me marcou muito.

Quando chegou a hora de ir para a faculdade, eu queria sair do estado e um lugar para esquiar. Consegui entrar na Colorado College, uma pequena, mas excelente faculdade em Colorado Springs. Seu programa de estudos era em blocos, em que era preciso cursar uma disciplina de cada vez a cada três semanas e meia (com meia semana de folga para esquiar). Infelizmente, não me adaptei ao plano de blocos.

Eu precisava de mais tempo para assimilar a matéria. Então, me transferi para a Universidade da Califórnia, em Berkeley. Nessa época, a Cal era uma universidade B+. Depois de anos de protestos e tumultos, os pais deixaram de mandar seus filhos para a Berkeley. Essa era a brecha que eu

precisava, e tive sorte de conseguir meu diploma de administração na Cal. Depois, fui para a Hastings College of the Law, faculdade de direito da Universidade da Califórnia, em São Francisco. Depois de passar no exame da ordem, comecei minha prática advocatícia em São Francisco e Washington, D.C. Mas sempre gostei das montanhas, de Lake Tahoe e de esquiar, então mudei para Reno, Nevada. Foi uma grande mudança. Comecei minha família aqui, e Nevada é um ótimo estado para criar uma sociedade anônima ou uma sociedade limitada.

Minha área são o direito empresarial e a proteção de bens. Mas de volta ao ponto inicial. Conheço todas as leis? Claro que não. Existem muitas leis. Em uma típica biblioteca de direito existem corredores e corredores de livros e mais livros repletos de leis, leis e mais leis. Mas o mais impressionante é que não conhecer todas as leis não pode ser usado como defesa. Espera-se que você siga e obedeça a todas elas mesmo que não saiba que existam! Estima-se que cada um de nós viole sem saber mais de três leis por dia.

Como sobreviver em um sistema excessivamente regulado?

Bem, é possível. Olhe a sua volta. Existem muitos negócios e investimentos em imóveis prosperando no mundo de hoje. Como conseguem?

Resume-se a uma só palavra: adequação. Eles fazem negócios da maneira adequada. Seguem a lei. Trabalham com um advogado para estar adequadamente protegidos. Sociedades anônimas e limitadas protegem contra responsabilidade pessoal ilimitada. Esse é o primeiro passo apropriado. Pode haver mais. Em alguns casos você precisa trabalhar com um advogado especializado no nicho dos negócios que está entrando. Se estiver no ramo de empréstimos precisa de um especialista nessa área em que as leis estão em constante mudança. Se prestar serviços de consultoria e conhecer bem sua especialidade pode precisar apenas de um advogado para ajudar a criar sua sociedade limitada ou anônima. Seja qual for a situação, faça tudo da maneira correta.

Agir corretamente também inclui pagar seus impostos. Se pretende pensar pequeno, pode enganar o governo recebendo dinheiro por baixo dos panos e não o declarar. Você deve conhecer pessoas que fazem isso.

Não ajudo essas pessoas por princípios. Todos temos o dever de cumprir as leis. Mas, também, como uma questão prática, não posso ajudar fraudadores a fazerem seus negócios crescer.

Se não declarar a renda com precisão, seu negócio parece menor. Isso não ajuda quando tentar obter um empréstimo bancário para expandir suas operações. Nesse momento, você quer mostrar altos rendimentos, não baixos. Apresentar baixo faturamento não ajuda quando está tentando vender seu negócio. Negócios são vendidos com base no faturamento. Ao fraudar o governo para pagar menos impostos você trapaceia com o próprio negócio em cerca de cinco vezes esse montante na venda do negócio. Esse tipo de fraude traz consequências em longo prazo.

O mais importante, o proprietário estabelece o tom do seu negócio. Quando o proprietário trapaceia, tacitamente permite que outros na organização façam o mesmo. Um negócio sem integridade raramente sobrevive.

Empreendedores e investidores inteligentes pagam seus impostos, utilizando-se de métodos lícitos e apropriados para reduzir encargos tributários. Mas você pode dizer: "Não conheço todos os métodos legais adequados." Claro que não. Ninguém conhece de início. Obviamente, não são ensinados na escola. Para fazer isso corretamente, é preciso ter uma equipe a seu lado. Outras pessoas já passaram por isso. Com a equipe certa, você também consegue. As leis tributárias podem ser usadas a seu favor. Um contador em sua equipe o ajuda com elas. Assim como um técnico contábil o ajuda a manter o registro de tudo desde o início. Você precisa pagar a todos os encargos trabalhistas corretamente. Deixe que o técnico se encarregue disso. Considerando todas as leis aplicáveis, um advogado é essencial na equipe.

Vamos falar das leis. Elas se aplicam igualmente a todos nós.




Se você é um empregado (um E, o setor superior esquerdo do quadrante CASHFLOW), as leis trabalhistas o beneficiam, em detrimento daqueles nos quadrantes A, D e I (donos de pequenos negócios, no quadrante inferior esquerdo, e de grandes negócios e investidores, no lado direito do quadrante). Empregados sempre serão protegidos pelas leis. Claro, haverá casos em que os empregados manipulam o sistema em favor próprio. Os As, Ds, e Is sempre acabam enfrentando este tipo de problema. Seu único recurso é manter-se ético e aceitar que algumas laranjas podres surgirão ao longo do caminho.

Exceto pelas leis trabalhistas, há outras leis animadoras e inspiradoras para os Ds e Is. São incentivos no código tributário e no sistema legal elaborados especificamente para beneficiar quem assume riscos.

O que impede um E ou um A de passar para o lado direito do quadrante? As leis o obrigam a ficar do lado esquerdo?

Claro que não. As leis se aplicam igualmente para todos. Como um E ou um A, você é livre para usufruir dos mesmos incentivos oferecidos para os Ds ou Is. Não existe pessoa ou sistema legal que impeça a movimentação pelos quadrantes. A única pessoa capaz de fazer isso é você.

Mas, repito, se quiser operar do lado direito do quadrante, precisa de uma equipe. Precisa dos serviços de profissionais e de uma equipe profissional a seu lado, que melhor atenderá a seus interesses.

Se pretende operar da maneira adequada, lembre-se de que adequado, nesse contexto, significa:

## *Desempenho Profissional*

Para ser adequado — para agir corretamente —, você precisa de profissionais prestando serviços para você. Conforme sua empresa cresce, esses profissionais o manterão longe de problemas e permitirão que se beneficie das leis que incentivam seu crescimento. Aqueles que têm sucesso nos negócios e em imóveis atuam de maneira adequada, usando os profissionais de sua equipe para impulsioná-los adiante.

Você precisa saber tudo? Absolutamente. Primeiro de tudo, como discutimos, é impossível saber tudo. Ninguém consegue. Segundo, você estará muito ocupado desenvolvendo seu negócio e investimentos em imóveis para aprender e, muito menos, saber tudo.

Há uma história interessante sobre Henry Ford que ajuda a provar esse ponto. O fundador da Ford Motors não teve uma educação formal. Ele era "dinheiro novo", e algumas pessoas lhe faziam perguntas na tentativa de diminuí-lo e se sentirem superiores. Finalmente, Ford explodiu. "Não tenho tempo para perguntas tolas", disse ele. "Dê-me cinco minutos e faço com que qualquer pergunta seja respondida." Henry Ford era mais inteligente que todos os outros. Apesar de conhecer suas limitações, sabia que uma pessoa inteligente extrai força de sua equipe. Uma pessoa inteligente sabe quando consultar seus especialistas. Apenas um idiota é orgulhoso demais para pedir ajuda. Assim como Henry Ford, use sua equipe.

Ao passar para os setores D e I do quadrante, você precisa ser generalista, não especialista. É preciso saber quem consultar. Do mesmo modo, apesar de ser especialista em proteção de bens, também sou generalista jurídico para diversas empresas. Esse cargo de advogado é chamado de consultor jurídico, equivalente a um diretor jurídico. Como o termo sugere, é um advogado que sabe os meandros gerais da lei e pode oferecer conselhos legais. Como consultor jurídico, aconselho as empresas quando é preciso chamar um especialista. Não lido com direito do trabalho. Quando o cliente tem uma questão trabalhista, eu o ajudo a encontrar um especialista em direito do trabalho.

Toda equipe precisa de um advogado. Mas certifique-se de que seu advogado é seguro o bastante para lhe encaminhar a um especialista. Alguns advogados querem fazer todo o trabalho. Mas se não se especializam em todas as áreas (e ninguém o faz), podem lhe prestar um desserviço ao tentar lidar com todos os assuntos. Um bom advogado sabe quando é preciso contratar um bom especialista.

Como dono de uma empresa ou investidor em imóveis, você precisa ser generalista. Nosso sistema educacional pede que todos sejamos especialistas. Tudo bem. Agora temos muitos especialistas. Mas como empreendedor ou investidor de imóveis, você precisa ter uma visão mais geral. A riqueza é decorrente de ser generalista e usar sua equipe de especialistas, quando necessário.

Como generalista, você quer adquirir ativos e desenvolver seus negócios. Você saberá de modo geral quais os incentivos lhe são oferecidos. Em um nível ou dois abaixo, os detalhes da maximização adequada dos incentivos podem ser conduzidos por seus especialistas.

Essa mudança no foco trará grandes benefícios. Encerro com uma famosa citação de Henry Ford: "Se pensa que consegue ou que não consegue, você está certo." Boa sorte ao reunir e utilizar sua equipe. Juntos vocês podem operar da maneira adequada para os melhores resultados.

## *Sobre Garrett Sutton, Adv.*

Garrett Sutton, Adv., é consultor da *Rich Dad* e autor dos best-sellers *Como Comprar e Vender Empresas e Ganhar Muito Dinheiro* e *Start Your Own Corporation* ("Comece Sua Própria Empresa", em tradução livre). Como advogado, Garret tem mais de 35 anos de experiência em auxiliar indivíduos e empresas a determinar a estrutura empresarial, limitar sua responsabilidade, proteger seus bens e avançar em seus objetivos pessoais e financeiros.

Garrett é proprietário e administrador da Corporate Direct, Inc., que oferece formação e serviços de manutenção de empresas em todos os 50 estados norte-americanos.

Garrett estudou na Colorado College e na Universidade da Califórnia, em Berkeley, onde se graduou em administração de empresas, em 1975.

Tornou-se doutor em direito em 1978, pela Hastings College, a faculdade de direito da Universidade da Califórnia, em São Francisco.

É membro da Ordem dos Advogados (American Bar Association) dos Estados Unidos e das seções de entidade dos estados de Nevada e da Califórnia. Escreveu vários artigos para *Wall Street Journal*, *New York Times* e outras publicações.

Garret adora falar com empreendedores sobre as vantagens de se abrir uma empresa, da proteção dos bens e dos negócios, bem como sobre estratégias do setor imobiliário.

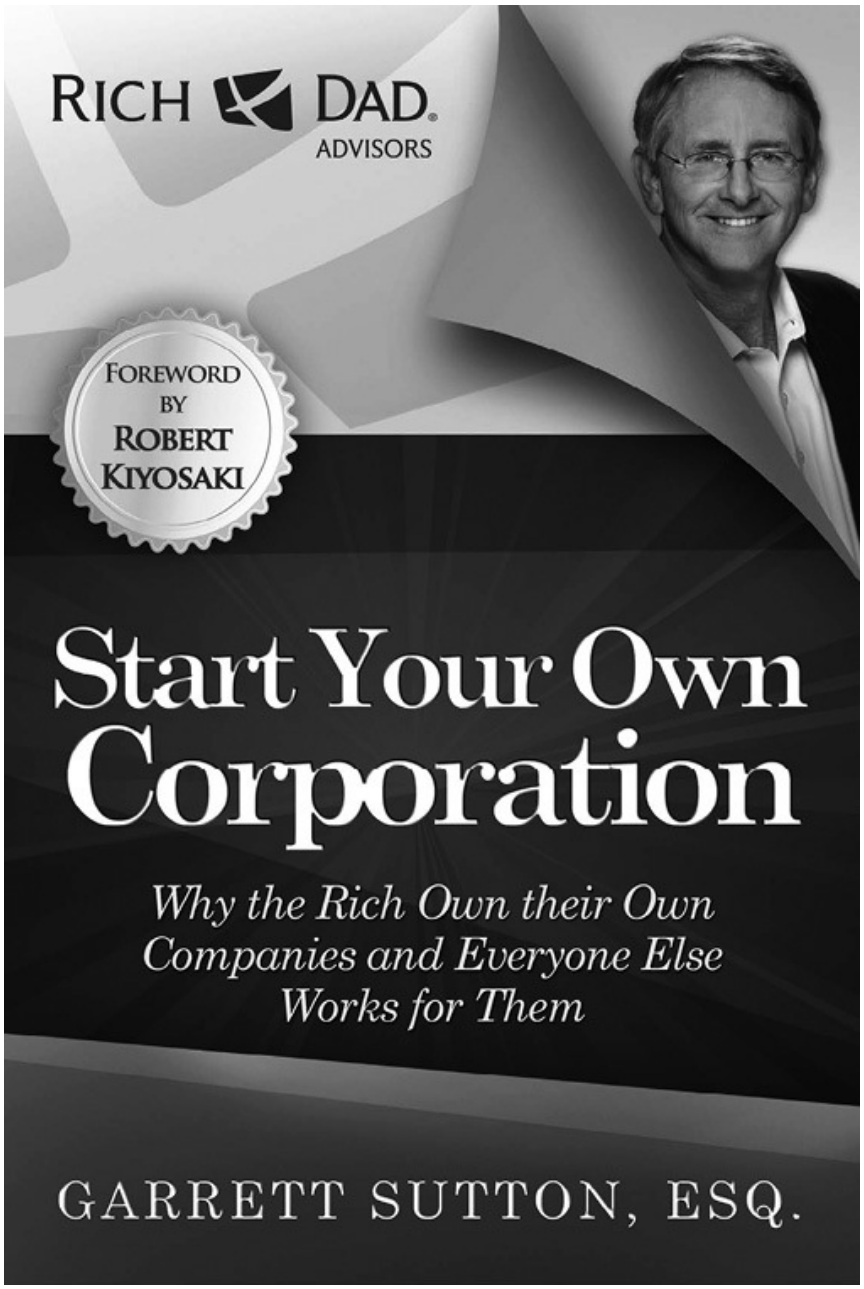
Atua no conselho da American Baseball Foundation, em Birmingham, Alabama, na Sierra Kids Foundation, em Reno, Nevada, e no Museu de Arte de Nevada.

## *Livros de Garrett Sutton*

**Start Your Own Corporation**
**Writing Winning Business Plans**
**Como Comprar e Vender Empresas e Ganhar Muito Dinheiro**

*Um Trecho de*

# *Start Your Own Corporation*



Capítulo 22

# SETE PASSOS PARA OBTER RESPONSABILIDADE LIMITADA

Esteja você preocupado em proteger seus negócios, evitar que processos judiciais afetem seus bens pessoais ou planejando a distribuição de seus bens para seus herdeiros, precisa saber como limitar a responsabilidade. Como discutimos ao longo deste livro, o uso adequado de ferramentas que limitem a responsabilidade evita que credores despojem seu negócio de equipamentos, direitos de propriedade ou do capital arduamente conquistado. Elas evitam que as obrigações contraídas pela empresa o deixem pessoalmente sem dinheiro. Além disso, elas o ajudam a garantir a transferência mais eficiente dos bens de geração para geração. Para proteger tudo que possui e pelo que trabalhou arduamente, é preciso saber como limitar a responsabilidade.

Como um resumo, mostro a seguir os sete passos para garantir essa limitação da responsabilidade:

1. ***Crie uma Entidade de Responsabilidade Limitada.*** Antes que possa desfrutar dos benefícios que a responsabilidade limitada oferece, é preciso criar um tipo societário que ofereça essa limitação. Como discutimos, existem diversos tipos de sociedade, e cada um proporciona diferentes características e limitações. O rol inclui sociedades anônimas, de responsabilidade limitada e sociedades em comandita por ações. Se tem um negócio que não é operado como entidade de responsabilidade limitada, seus bens pessoais e todos os ativos do negócio estão em risco. Se não utilizar entidades de responsabilidade limitada para proteger seus bens ou planejar o futuro, tudo que possui pode estar vulnerável. O primeiro passo envolve discutir todos os tipos societários de responsabilidade limitada com um consultor e constituir a(s) personalidade(s) jurídica(s) que melhor atenda(m) a suas necessidades.

2. ***Use um Representante Legal Confiável.*** O representante legal é a pessoa responsável por receber todas as intimações e citações judiciais em nome da empresa. Esse serviço pode ser prestado por seu advogado ou qualquer outro administrador da empresa.
3. ***Cumpra com Todas as Formalidades Legais.*** Cada tipo societário tem certas formalidades e obrigações específicas. Depois de firmar o Estatuto Social (para sociedades anônimas), Contrato Social (para a sociedade Ltda), você precisa preencher os relatórios anuais e pagar as taxas aplicáveis.
4. ***Prepare ou Peça a um Consultor para Preparar as Atas das Assembleias.*** Ao preparar as atas das assembleias, você indica que está tratando a entidade como algo distinto do indivíduo. As atas das reuniões são registros escritos das decisões da empresa. Devem ser preparadas na constituição da empresa, anualmente para refletir o conteúdo das assembleias anuais e sempre que a empresa tomar alguma decisão importante. A lei é que determina os procedimentos obrigatórios para cada tipo societário.
5. ***Deixe Claro o Tipo Societário em que Opera.*** Dizer ao mundo que está operando em responsabilidade limitada distingue as atividades empresariais de suas atividades pessoais. Se não distinguir as atividades, pode perder os benefícios da responsabilidade limitada. Então, em seus cartões, impressos, contratos e cheques corporativos, deixe claro o tipo societário da empresa para que as pessoas saibam que estão lidando com você como empresa e não como pessoa física. Isso evita alegações de que pensavam que estavam fazendo negócios com uma pessoa física e que assim seus bens pessoais devam responder por suas atividades.
6. ***Mantenha Contas Bancárias Separadas.*** Além de dizer ao mundo que está atuando como pessoa jurídica de responsabilidade limitada, é preciso distinguir seus bens pessoais dos ativos da empresa e manter contas bancárias separadas. Usar uma única conta bancária para si mesmo e para a empresa, tomar empréstimos da empresa e utilizar seus recursos para fins alheios ao negócio ou

misturar bens e recursos impede que a empresa sirva ao propósito de proteção. Abra e utilize contas bancárias separadas.

7. ***Prepare ou Peça a Seus Consultores que Preparem Declarações de Imposto de Renda Separados.*** Tipos societários de responsabilidade limitada são contribuintes apartados e exigem uma declaração de imposto de renda separada. Listar rendas e despesas da empresa em sua declaração de pessoa física não é uma boa ideia. Trabalhe com um bom contador e evite problemas.

Os sete passos são importantes de serem seguidos. Há diversos exemplos de sócios que deixaram de cumprir com as formalidades empresariais e acabaram pessoalmente responsáveis por reivindicações contra a empresa.

Você pode evitar romper a proteção que a personalidade jurídica oferece e proteger seus bens pessoais seguindo esses passos importantes (e fáceis de seguir). Repito, ter um advogado, contador e outros consultores a seu lado será de grande ajuda.

Na seleção e formação de um grupo de consultores, certifique-se de trabalhar com pessoas de que goste e em quem confie. Você vai querer que seu advogado, contador, design gráfico, engenheiros, consultores e outros profissionais que levar para sua empresa sejam bons jogadores em equipe. Não deve haver espaço para pessoas egocêntricas, rudes, negativas ou irresponsáveis. Os membros de sua equipe devem ser capazes de trabalhar com você e com os outros membros da equipe para alcançar um objetivo comum — proteger e perseverar nos interesses dos negócios. Não é muito a se pedir, especialmente quando as pessoas estão recebendo por isso.

Para tanto, considere fazer pessoalmente as entrevistas para os membros da equipe. Reúna-se com vários contadores, advogados e outros prestadores de serviços para conhecer um pouco mais sobre eles e seu trabalho. Faça perguntas específicas, como quanto são os honorários cobrados e qual o nível de experiência em certas áreas. Seja um comprador exigente.

E, assim como qualquer técnico, sinta-se à vontade para substituir qualquer pessoa que não esteja atuando conforme o esperado. Se, por

exemplo, seu contador não retorna suas ligações por semanas, talvez seja hora de procurar alguém mais ágil.

Ao formar e cultivar uma equipe de profissionais que se preocupa com você e com seus negócios, você será capaz de se concentrar em seus objetivos principais e ter sucesso.

Obviamente, sua equipe de consultores pode apenas ajudá-lo até certo ponto. A verdadeira fonte do sucesso vem de dentro de você. As escolhas e decisões que toma, a forma como encara seus negócios e o jeito que lida com as pessoas e situações serão fatores determinantes em suas realizações. O equilíbrio entre as obrigações profissionais, familiares e sociais também é importante.

Lembre-se também de focar trabalhar de modo inteligente, não mais árduo. O pai rico de Robert Kiyosaki lhe ensinou que usando as mesmas estratégias que os ricos usam para seu benefício todos são capazes de enriquecer.

Todas as estratégias discutidas aqui — o uso das sociedades anônimas, em comandita por ações e sociedades de responsabilidade limitada e a maximização da utilização da legislação tributária a seu favor — podem ser implementadas facilmente e sem grandes custos. Todas existem para ajudá-lo a alcançar seus sonhos e objetivos.

Boa sorte.

*Um Trecho de*

# *Como Comprar e Vender Empresas e Ganhar Muito Dinheiro*



Capítulo 1

# ANTES DE COMEÇAR

## *Sendo Seu Próprio Chefe*

Ser o seu próprio chefe — parece um sonho. Ser dono de sua própria empresa, dos seus horários, não dar satisfações a ninguém, vestir-se como quiser… A filosofia do Pai Rico, de Robert Kiyosaki, defende a ideia de ser dono do próprio negócio, de preferência administrado por terceiros, tendo em vista a receita gerada e a liberdade que podem proporcionar. No entanto, seja você um empresário capitalista ou um chefe do dia a dia, ser o proprietário significa assumir a responsabilidade — total — pela saúde da empresa. O sucesso ou o fracasso (e o respectivo impacto nas suas finanças) pesará totalmente sobre os seus ombros. Nada de faltas abonadas por motivo de doença, férias remuneradas nem planos de demissão voluntária. Uma reviravolta na economia não mais significa algum risco à segurança de seu emprego, mas pode levá-lo à total ruína financeira. Como não há "redes de segurança" no mundo empresarial, é melhor você saber desde o início se é um Linus ou uma Lucy van Pelt. Linus é o intelectual da turma do Charlie Brown, mas que precisa de segurança. Lucy é empreendedora, adora fazer planos, mas nunca analisa nada racionalmente. O empresário ideal é uma mescla da personalidade desses irmãos das histórias em quadrinhos. Será que você tem as características adequadas de um empresário?

Conhecer seus pontos fortes e fracos pode poupar horas, quem sabe anos, de frustração e limitar o risco financeiro. Antes de começar, faça algumas perguntas a si mesmo, por exemplo:

- Até que ponto sua formação é compatível com as exigências do setor em que você pretende entrar?
- Você sabe interpretar as demonstrações financeiras e fazer planejamentos tributários?
- Como você se sente em relação a vendas e marketing? Sua experiência está à altura do desafio?

- Suas aptidões servem para o tipo de negócio que você pretende abrir?
- Suas habilidades estão à altura das necessidades? Em caso negativo, é possível adquiri-las através de estudo ou treinamento? Nesse caso, quanto tempo é necessário para que você se torne um perito na área?
- Pensando em questões mais particulares, como as necessidades da futura empresa se adaptam à sua personalidade? Se você não gosta muito de contato com o público, talvez não aprecie trabalhar no varejo. Se abomina matemática, a complexidade da gestão financeira nas empresas industriais pode não atraí-lo muito.
- Algumas empresas nascem e morrem aos pés de um grande líder. A identidade dos negócios pode confundir-se com a do líder. Você conseguirá ser tudo para todos?
- Algumas atividades exigem viagens ou trabalho árduo ou trabalhar à noite, em fins de semana e feriados. Seu estilo de vida permite isso? Você está disposto a fazer as mudanças necessárias? A probabilidade de ter êxito num ramo de atividade incompatível com o seu estilo ou cujas demandas não se ajustem naturalmente a você não é nada animadora. Aposte naquilo de que você gosta, conhece ou pode aprender.
- Pensando com realismo, de que maneira seus objetivos se equiparam às metas que a empresa poderá oferecer? A paixão o levará longe; o conhecimento, mais ainda; mas, no final das contas, os números falam mais alto. Portanto, não tome decisões sem levá-los em consideração. Deixe que sua paixão o guie aos objetivos, ou até mesmo a um ramo de atividade, mas não a um negócio específico. Ouça o seu coração, mas deixe que a razão o oriente.
- Você será um bom empresário? Considere os seguintes fatores:
    1. Você precisa de muita supervisão ou cria seus próprios métodos?
    2. As pessoas confiam em você?

3. Você assume a responsabilidade por uma questão de escolha ou apenas por obrigação?
4. Você gosta de gente?
5. Você é um líder?
6. Você está disposto a trilhar o caminho mesmo sem recompensas imediatas à vista?
7. Você tem facilidade em tomar decisões?
8. Você consegue visualizar o panorama geral antes da recompensa imediata?
9. Você termina o que começa?

- Você sabe quem é e o que deseja? Pegue o seu currículo e analise-o de maneira realista. Escreva as suas metas e detalhe de maneira realista o potencial da empresa que pretende abrir. Imagine-se dirigindo a empresa. Seja específico. A especificação de objetivos é uma ferramenta poderosa. Use essas metas para decidir se você é a pessoa certa para o negócio e se este será a opção certa para você.
- Como será a adaptação de sua família? Antes de assinar papéis e assumir obrigações, apresente as seguintes questões à sua família:
    1. Como as horas de trabalho e as preocupações extras afetarão a sua família?
    2. Seus familiares estão dispostos ou aptos a ajudá-lo com essa carga?
    3. De que maneira a diminuição da segurança financeira afetará a união familiar?
    4. Vale a pena desistir da segurança dos contracheques, do seguro de vida, do plano de aposentadoria, das férias remuneradas e de outros benefícios pelo orgulho de ter seu negócio próprio e pela esperança de uma recompensa a longo prazo? Na linguagem do Quadrante CASHFLOW, de Robert Kiyosaki, você está pronto para deixar de ser um E (empregado) e se tornar um A (autônomo) e, tomara, um D (dono de seu próprio negócio administrado pelos outros)?

5. Qual é a flexibilidade de seus familiares em termos financeiros, psicológicos e emocionais? Certifique-se de conhecer as necessidades de cada um e avalie se essa aquisição atenderá a todas elas.
6. Você conseguirá seu intento sem o apoio da família? Ter uma empresa familiar nem sempre significa colocar a família toda para trabalhar. Se você espera contar com a ajuda de seu cônjuge, dos filhos ou de outros familiares, terá de conseguir o apoio deles bem antes de fazer negócio.

- Você está fugindo de alguma coisa (de um trabalho sem perspectivas de ascensão, do marasmo mental, do chefe que mais parece o diabo) ou em busca de alguma coisa (como autoestima, independência, criatividade)? Se estiver correndo de algo, nenhuma empresa o levará longe o bastante, mas se estiver em busca de algo, o percurso será incrivelmente menor com um pouco de planejamento e prudência.

## *Comprar versus Empreender*

Preparação e trabalho árduo podem proporcionar realização pessoal, uma carreira sob controle e independência financeira. Na posição de chefe, você determina quanto tempo dedicará e quanto dinheiro ganhará. Quando o sucesso acontece, ele pertence a você. O tempo investido se reverterá em receita para você e não para encher o bolso de outra pessoa.

O risco financeiro é bem menor na compra de uma empresa já estabelecida do que na abertura de um novo negócio. O período crucial ocorre justamente entre a abertura e o ponto de equilíbrio. Para continuar existindo, uma empresa estabelecida deve permanecer numa atividade adequada. As recompensas da independência e de ser dono do próprio negócio são iguais tanto na abertura de uma nova empresa quanto na aquisição de um negócio estabelecido. No entanto, a compra conta com o histórico da empresa como guia para o futuro. O caminho já foi aberto e os novos proprietários podem trilhá-lo.

O passado é uma ferramenta valiosa em qualquer negócio. Há um nível de expectativa — um roteiro teórico para o futuro. É exatamente essa aura de previsibilidade que torna mais fácil o financiamento para a aquisição de uma empresa já estabelecida do que para a constituição de um novo negócio. Afinal, as demonstrações financeiras, os ativos e o fluxo de caixa, dentre outros itens, podem ser usados como garantias em empréstimos bancários. Além disso, se os bancos não demonstrarem interesse, o vendedor certamente terá motivação suficiente para ajudar com o financiamento, muitas vezes oferecendo melhores condições que as de um credor comercial. O proprietário anterior poderá até permanecer por um tempo após a venda para ajudar o novo dono nesse período de transição, que é normalmente complicado e delicado.

Vivemos numa época em que as pequenas empresas não só podem coexistir lado a lado com as grandes corporações, mas também são capazes de prosperar. A tecnologia quebrou praticamente todas as barreiras. Hoje o acesso aos clientes do outro lado do mundo é tão fácil quanto o contato com os que estão do outro lado da rua. Fax, e-mail, internet, videoconferência, material impresso — todas essas facilidades permitem que uma empresa local alcance um mercado global mantendo o estoque e os custos indiretos baixos. É possível que o atual proprietário ainda não tenha explorado tais recursos, que podem ser a diferença entre a mera sobrevivência e a sua vitória nos negócios.

## *Vender versus Perseverar*

O melhor momento para vender é quando a economia e o setor apresentam bom desempenho. Embora tenham pouco ou nenhum controle sobre esses fatores, os que pretendem vender podem manter suas empresas em excelentes condições de venda para aproveitar oportunidades imprevistas. Uma empresa bem administrada é um bem valioso em qualquer mercado. Conhecer as características econômicas e setoriais e saber como a empresa se situa em relação a esses fatores ajuda o proprietário a definir o melhor preço caso decida vendê-la.

Por vezes, fatores totalmente fora da esfera de influência do proprietário surgem e motivam a venda. Dentre eles:

- Mudança na concorrência (por exemplo, quando uma grande empresa decide ingressar no setor e procura outras para comprar).
- Morte de um sócio ou de um dos acionistas majoritários (o dono pode ser forçado a vender para acertar as contas com os outros sócios ou para dividir o espólio do falecido).
- Os herdeiros não querem manter a empresa (ou não têm competência para administrá-la).
- Mudanças inesperadas nas finanças (causadas, por exemplo, por divórcio ou emergências médicas).
- Mudanças nas regras (como alterações em zoneamento ou novas leis).

Ou, então, situações totalmente sob o controle do proprietário é que estão motivando a venda. Os empresários precisam entender suas motivações para não cometerem erros.

Estados de exaustão ou depressão mental são outro fator comum que motivam a venda. Mas, ao contrário da alienação do negócio, essa causa é geralmente transitória. Talvez o empresário precise apenas de férias ou de uma diminuição na carga de trabalho. Talvez seja necessário reorganizar os negócios ou trazer a alegria e a aventura de volta à empresa. Se o proprietário decidiu vender, a consequente liberdade (equivalente à síndrome da contagem regressiva no mundo comum) pode impulsioná-lo a fazer mudanças. Empresários que pretendem vender, por que vocês não fazem essas mudanças agora?

## *Momento Oportuno*

O momento oportuno é importante tanto para a compra quanto para a venda. Fatores como a saúde da economia geral, a situação do setor específico em que a empresa atua e a condição do negócio contam no processo decisório. A saúde da economia geral dita não só a disponibilidade de empréstimos, mas também melhora a perspectiva para os compradores potenciais. Bons cenários econômicos são propícios para compradores otimistas que, tendo em vista um futuro promissor, dispõem-se a comprá-lo. O setor e a saúde financeira da empresa a ser adquirida

ajudam a definir os níveis de riscos evidentes. Quanto menores os riscos, mais elevados os preços, mesmo que tais riscos sejam vistos apenas pelo observador.

Embora compradores e vendedores não tenham nenhum controle sobre a saúde da economia ou sobre a situação do setor, a avaliação das tendências e das percepções influencia muito a capacidade de estar no lugar certo na hora certa. O segredo da boa sorte é o bom planejamento.

Quedas bruscas no nível da atividade econômica podem ser boas notícias para os compradores. Com o poder de compra (ou, melhor ainda, disponibilidade de caixa), quem compra sempre encontrará uma pechincha durante a recessão. Certamente, os riscos são maiores. Afinal, o comprador provavelmente fará suas aquisições na esperança de uma reviravolta na economia. Isso sempre acaba acontecendo, mas resistir à tempestade pode custar caro.

Já as fases de prosperidade econômica podem ser boas notícias para os vendedores. O otimismo leva as pessoas a investir mais. Mas a elevação do preço de compra geralmente implica mais dívida para o comprador e, se o otimismo provar-se infundado, comprar uma empresa com uma dívida significativa e a partir de uma avaliação insuficiente poderá levar o comprador a vendê-la novamente. Uma empresa em dificuldades em um cenário econômico pouco promissor é a pior de todas as situações para o vendedor.

De qualquer modo, esteja a economia em fase boa ou ruim, os compradores querem ter certeza de que dispõem de dinheiro suficiente em mãos para cobrir não somente a compra, mas também a costumeira queda inicial que acompanha o período de transição da nova administração.

### *O Risco de Não Vender*

Imagine colocar uma empresa à venda e não receber nenhuma oferta, ou receber propostas irrisórias. O que deu errado? Talvez você esteja pedindo um preço alto demais. Nesse momento, o vendedor deve analisar novamente o valor definido e reconsiderar as hipóteses usadas nas projeções de vendas futuras. Tais premissas eram realistas? Se o proprietário ainda quiser vender, terá de pensar na hipótese de abaixar o

preço ou de retirar a empresa do mercado. No primeiro caso, o proprietário deverá fazer uma autoanálise; no segundo, evitam-se prejuízos irreversíveis.

Apresentarei alguns estudos de casos para facilitar a compreensão de alguns dos conceitos aqui discutidos. O primeiro deles é bastante ilustrativo.

### *Caso nº 1 — Walter, Peter e Anian*

Walter tinha uma rede de três salões de bronzeamento numa pequena cidade com cerca de 500 mil habitantes. Walter fez bastante propaganda e, desse modo, pessoas das cidades vizinhas também tomaram conhecimento da Sunsation Tanning. Com salões montados em locais estratégicos, o futuro parecia bastante promissor para os negócios, por assim dizer.

Walter desenvolvera a empresa de forma a permitir que se dedicasse a outras atividades e admitira Peter como gerente geral dos três salões. Agressivo e confiante em suas habilidades, Peter insistiu na ideia de que um dia poderia adquirir participação na propriedade da empresa. Walter concordou, mas, apesar da aceitação inicial, as negociações não tiveram início e os termos para tal aquisição não foram sequer discutidos.

Pouco tempo depois, Walter mudou os planos em relação aos negócios. Uma oportunidade de ser proprietário de uma empresa ainda mais lucrativa e com potencial muito maior simplesmente caíra dos céus. Para aproveitá-la, ele teria de vender a Sunsation Tanning, a fim de gerar recursos suficientes para o pagamento inicial do novo negócio.

Walter decidiu colocar a Sunsation Tanning à venda discretamente. Sua intenção era não chamar a atenção para que ninguém tomasse conhecimento de seus planos futuros nem os impedisse. Sendo assim, não comunicou sua decisão a Peter nem ao gerente do banco, nem aos assessores mais próximos.

Dona de uma rede de cinco salões de bronzeamento no sul do estado, Anian era uma mulher de negócios pragmática, sempre interessada em fazer negócios. Quando Walter a procurou para tratar de uma venda em sigilo, ela respondeu com interesse. Com um aperto de mãos, concordou em manter a negociação em segredo. Na verdade, Anian queria ver os

livros contábeis para descobrir como Walter conseguira expandir tão rapidamente.

Depois de analisar os livros, Anian deu dois telefonemas desastrosos. Primeiro, ligou para o gerente do banco em que a Sunsation Tanning era correntista exigindo as mesmas condições favoráveis concedidas a Walter para a compra de equipamentos. O gerente ficou furioso por Walter ter quebrado a relação de confidencialidade que havia entre eles. Em seguida, Anian ligou para Peter perguntando se ele trabalharia para ela. Foi assim que Peter descobriu que a empresa em que ele teria uma participação como proprietário fora colocada à venda. Peter ficou furioso com Walter, pois considerou tal atitude uma traição.

Peter e o gerente do banco recusaram-se a fazer negócios com Walter novamente. Peter pediu demissão de modo tão alarmante e pouco profissional que outros funcionários sentiram-se motivados a fazer o mesmo. O gerente cobrou várias notas promissórias de Walter, forçando-o a encontrar formas alternativas de financiamento e aniquilando suas esperanças de fechar outros negócios com os quais vinha sonhando.

Walter quase perdeu a empresa por causa desse rompimento. Ao deixar a Sunsation Tanning, muitos funcionários levaram consigo clientes regulares. Alguns dos melhores funcionários entraram em dois novos salões concorrentes, que Anian abrira na cidade.

Para não fechar a empresa, Walter teve de garantir aos funcionários que ficaram que eles não perderiam o emprego, que a empresa não estava à venda e que a manutenção dos empregos era tão importante para eles quanto para Walter. Demorou quase um ano, mas Walter se reergueu. Esse episódio ensinou uma lição muito importante sobre a confidencialidade necessária na venda de uma empresa e o cuidado que se deve tomar para escolher os compradores potenciais corretos.

Como acabamos de ver, a venda de empresas não afeta apenas compradores e vendedores. Clientes, fornecedores e funcionários podem tomar conhecimento da possível venda e as reações emocionais são inevitáveis. O medo do futuro pode fazer com que as pessoas comecem a procurar novos fornecedores, clientes e empregos. O efeito colateral pode ter longo alcance sem que o proprietário nem sequer suspeite do que está

acontecendo. Portanto, os vendedores devem ser proativos desde o início. Os acordos de confidencialidade são indispensáveis para garantir que apenas os estritamente interessados tenham conhecimento do negócio. Tal acordo deve ser feito por escrito e, se possível, incluir uma cláusula de perdas e danos em caso de divulgação não-autorizada de informações sigilosas. Entretanto, esse tipo de cláusula contratual oferece pouca proteção ao vendedor. Quando os demais tomarem conhecimento, ou quase isso (e esteja certo de que eles saberão de uma possível venda), o vendedor deverá iniciar uma série de conversas para aliviar as tensões. Sua história deve ser clara e coerente, pois seus funcionários esperam ouvir algo razoável, animador e sensato.

## *Como Lidar com uma Venda Fracassada*

Se a venda não se concretizar e for necessário tirar a empresa do mercado, o proprietário terá de conversar com os envolvidos, tranquilizando-os quanto a seu compromisso com a empresa e seu plano de sucesso no futuro. Qualquer impressão de fracasso transmitida pelo dono levará os demais a um período de incertezas. Todos nós sabemos que a incerteza leva ao medo; que leva à tentativa de se agarrar a qualquer coisa para sentir-se seguro. Nessa luta pela segurança, clientes, fornecedores e funcionários podem encontrar novas oportunidades e deixar o proprietário para trás.

Para apaziguar os receios dos clientes depois de desistir da venda, o proprietário deve dobrar seus esforços no atendimento aos clientes. É provável que a maioria dos clientes nem tenha ouvido falar sobre tal venda, mas não há como distinguir os que sabem dos que não sabem. O bom atendimento nunca é prejudicial e torná-lo uma prioridade não só convencerá os que souberam que você reassumiu a empresa, como também aumentará a fidelidade dos que nunca ouviram falar sobre uma possível venda. Se alguém perguntar sobre a venda, seja sincero, mas não entre em detalhes. Os clientes precisam de segurança, não de uma lição sobre capitalismo. Como dizia Henry Ford, “Nunca reclame, nunca explique”.

O efeito colateral com os fornecedores pode trazer consequências financeiras. A maioria deles desenvolve relacionamentos com os clientes com base em recompensas a longo prazo. Podem oferecer bons acordos de crédito, na esperança de manter o cliente por um bom tempo. A notícia de que uma empresa está à venda torna essa expectativa menos provável. Não pense que a desistência da venda trará algum alívio nesse sentido, pois os fornecedores talvez encarem a empresa como um investimento a curto prazo (ficarão pensando se o proprietário ainda está tentando vendê-la, questionando seu comprometimento). Isso vale especialmente para pequenas empresas, cujos relacionamentos são mais diretos. Os proprietários podem sentir algum ressentimento por parte dos fornecedores, por imaginarem que foram os últimos a saber. Para você, talvez eles não tenham nada a ver com isso, mas para eles não é bem assim. Sua empresa representa negócios para os seus fornecedores. Analisar a questão do ponto de vista deles o ajudará a entender a dinâmica envolvida.

Os funcionários certamente sentirão um alívio ao saber que a empresa não está mais à venda, mas poderão ter o mesmo sentimento dos clientes e fornecedores, colocando em dúvida a lealdade do proprietário. Quando isso acontece, o nível de fidelidade dos funcionários tende a diminuir, pois acabam se voltando para proteger a própria pele. O moral da equipe também pode ser atingido. Os proprietários devem pensar na ideia de promover uma festa ou uma viagem com o grupo para revigorar a empresa.

Não importa que atitude o proprietário tomará, o dano já foi feito. No final das contas, permanece o risco de a desistência da venda custar mais do que a venda a um valor abaixo do solicitado. No próximo capítulo, veremos estratégias para compradores e vendedores.

## *Dicas do Pai Rico*

- Conheça seus pontos fortes e fracos antes de comprar uma empresa.
- Esteja preparado para aceitar total responsabilidade pessoal pelo sucesso ou pelo fracasso da empresa.

- Se pretende vender sua empresa, saiba das repercussões que uma venda fracassada trará.

# TOM WHEELWRIGHT

Consultor da *Rich Dad* sobre Impostos e Estratégias de Construção de Riqueza

## *Histórico Pessoal e Perfil de Empreendedor*

**Nome** Tom Wheelwright

**Data de nascimento** 26 de outubro de 1957

**Lugar de nascimento** Salt Lake City, Utah

### Formação tradicional

Universidade de Utah

Grau: Bacharel em Humanidades

Universidade do Texas, em Austin

Grau: Mestrado em Contabilidade Profissional

Maior título obtido: Mestrado

### Formação profissional

Contador público certificado.

Ernst & Young, Departamento Tributário Nacional — envolvido na Lei de Reforma Tributária de 1986.

### Média de Nota por Conceito

Ensino médio: 3,97

Faculdade: 3,91

### Valor da educação tradicional em relação a se tornar empreendedor

Era exigida. Eu não poderia ter uma empresa de contabilidade sem formação tradicional.

### Matéria de que mais gostava na escola

Tributação — tive um excelente professor: Dr. Haney.

### Matéria que mais odiava na escola

Contabilidade de despesas — muita memorização e nenhum conceito a ser aprendido.

## Primeiro projeto de empreendedorismo

Colhíamos semente de tagetes no outono, embalávamos e as vendíamos (na primavera) para as pessoas que nos forneciam as flores mortas no outono anterior (meu amigo e eu avaliávamos corretamente que esses seriam os compradores mais prováveis para as sementes de tagetes).

## Habilidade empreendedora essencial que *não* foi ensinada na escola

Vendas — não existe renda sem venda. Mesmo quando fui trabalhar na Price Waterhouse, pedi para fazer um curso de vendas, já que era esperado que eu desenvolvesse um novo escritório de clientes em diversos estados. Eles concordaram e me enviaram para um curso rápido, mas se recusaram a me mandar para um programa completo de treinamento em vendas. Essas eram as pessoas "instruídas" que não entendiam a importância de aprender a vender.

## Por que e quando me tornei empreendedor e meu primeiro grande empreendimento

Eu me tornei empreendedor quando comecei minha empresa de contabilidade, em 1995. Eu acabara de ser demitido da Price Waterhouse e estava cansado de pessoas sem qualquer conhecimento me ditando o que fazer.

Fui empregado em grandes empresas por treze anos, incluindo quatro em uma empresa da *Fortune 500*. Quando trabalhava lá, descobri que um empregado enfrentava muitos riscos, considerando que tem apenas um cliente: a empresa. Minha primeira responsabilidade quando fui contratado era reduzir o quadro em 50%. Eram pessoas boas em seus trabalhos, mas que estavam sendo dispensadas em razão do corte de custos da empresa.

Depois que a Price Waterhouse me demitiu, percebi que se criasse minha própria companhia teria menos riscos, mais controle e muito mais potencial de compensação. Se um cliente enfrentasse dificuldades

financeiras e não pudesse mais pagar por meus serviços, não seria o fim do mundo. Eu teria muitos outros para substituir aquele rendimento.

Eu também conhecia outros contadores com empresas próprias que não eram de longe tão conhecedores da legislação tributária quanto eu — e dirigiam carros muito mais caros que meu velho Mazda. Decidi que era hora de diminuir meus riscos e aumentar minha renda potencial.

Em 1995, criei a Thomas Wheelwright, que depois se tornou a ProVision. Comecei com dois clientes que me acompanharam da época da Ernst & Young. Os primeiros dias foram difíceis, já que só fui capaz de acrescentar mais dois clientes à empresa nos primeiros nove meses. Então percebi que deveria comprar uma empresa de contabilidade. Fiz empréstimos de vendedores, amigos e de meus pais, pois não tinha dinheiro algum.

Em quatro anos, minha empresa cresceu daqueles dois clientes para uma firma com dez empregados. Desde então nos tornamos uma das maiores empresas do Arizona, com clientes em todos os 50 estados dos Estados Unidos e em 30 países.

## Melhor lição do primeiro negócio

Depois de meu segundo ano nos negócios, eu estava em franco crescimento e precisava de ajuda para lidar com meus clientes — e rápido. Estava preocupado que se não conseguisse dar conta de todos, minhas fontes de referência parariam de me indicar para mais pessoas. Eu não fizera planos para o crescimento. Aconteceu muito rápido e eu estava ocupado demais cuidando dos clientes para olhar para meus negócios e planejar o futuro.

O resultado foi aceitar um sócio e abrir mão de 50% de minha empresa porque estava desesperado. Isso voltou para me assombrar alguns anos depois quando tive que despedir meu sócio. Atrasou a empresa alguns anos e foi muito doloroso, pessoal e financeiramente. Tudo isso poderia ter sido evitado se eu tivesse contratado um funcionário em vez de aceitar um sócio.

O problema não foi o fato de ter um sócio; tive alguns bons sócios ao longo dos anos. O problema foi o fato de eu estar desesperado… e não seguir meus instintos. Em vez disso, ouvi o conselho de outras pessoas — que eu precisava fazer o que fosse preciso para servir aos clientes, mesmo que isso significasse abrir mão de metade da empresa.

Os bons sócios que tive desde então não vieram do desespero. E sim de planejamento. Isso não significa que sempre tive bons sócios a partir daí. Mas os bons sócios que tenho hoje são o resultado de um bom planejamento e não de uma reação desesperada.

A melhor lição foi confiar em meus instintos e planejar para o crescimento.

## O que aprendi sobre mim mesmo a partir de meu Índice Kolbe

TOM WHEELRIGHT

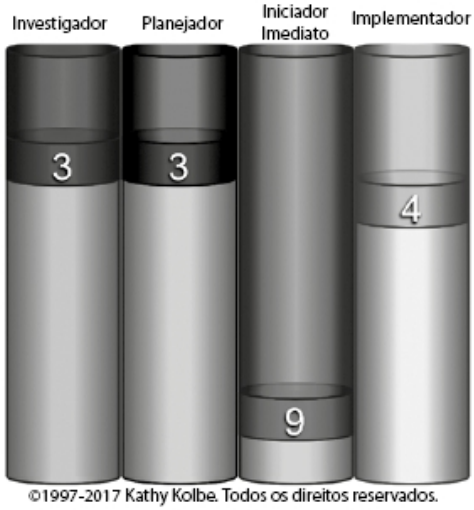
# Resultado do Kolbe A© Index

## PARABÉNS TOM

Você obteve uma Pontuação Perfeita no Kolbe A© Index

Você é incrivelmente dotado para assumir desafios orientados ao futuro. Você indica o caminho para possibilidades visionárias e cria o que os outros dizem que não poderia ser feito. Dirá "Sim" ante de sequer saber o fim da pergunta — depois a transforma em um aventura produtiva.

### Kolbe Action Modes©




©1997-2017 Kathy Kolbe. Todos os direitos reservados.

*Reimpresso com autorização de Kolbe Corp.*

Meu Índice Kolbe me esclareceu por que escolhi esse caminho em minha carreira e por que nunca fui feliz como empregado.

A educação tradicional é projetada para Investigadores e Planejadores.

Como você pode ver em meu gráfico, sou um Iniciador Imediato… o que significa que fico entediado com facilidade. Assim, não tomei o caminho normal para um contador certificado, que é o de permanecer em um escritório fazendo declarações de impostos por muitos anos. Em vez disso, passei alguns anos aprendendo a rotina tributária e depois abracei a oportunidade de me transferir para o Departamento Tributário Nacional, em Washington, D. C., onde pude focar consultoria e ensinar outros contadores.

Aprendi em meu Índice Kolbe que meu "talento" é simplificar. Assim, era capaz de pegar complexas leis tributárias e simplificá-las para meus alunos na Ernst & Young. Mais tarde, quando me mudei para Phoenix, passei quatorze anos simplificando a complexidade das leis tributárias interestaduais para estudantes de pós-graduação na Universidade Estadual do Arizona em seu programa de mestrado em tributação.

Em meu livro, *Tax-Free Wealth* ("Riqueza Livre de Impostos", em tradução livre), simplifico estratégias tributárias para empreendedores e investidores. Enquanto a maioria dos consultores tributários faz a legislação tributária parecer mais complicada do que nunca, eu a encaro como um simples mapa para reduzir impostos e construir riqueza.

Agora, utilizo meu Índice Kolbe com nossos empregados e também com todos os clientes. Nos empregados, para garantir a contratação de pessoas com os instintos naturais mais adequados e que cada um trabalhe na função correta.

E usamos o Kolbe para nos ajudar a entender como gerenciar nossos empregados. Um Iniciador Imediato como eu, por exemplo, precisa de prazos definidos, enquanto um Planejador, como minha sócia, Ann, nunca necessita de prazo porque mal pode esperar até tirar o projeto de sua frente.

Descobrimos os instintos naturais de nossos clientes e combinamos cada cliente com um profissional com pontuação Kolbe semelhante. Dessa forma, podemos servir e entendê-los melhor. Também usamos o Kolbe para ajudar nossos clientes a determinar qual o papel que deveriam desempenhar em seu próprio negócio e equipes de investimento e para determinar que profissionais deveriam contratar primeiro.

## Meu papel no Triângulo D–I

Meu papel no Triângulo D–I está ligado ao fluxo de caixa e como a empresa mantém mais do dinheiro que ganha e implementa estratégias tributárias sólidas e rentáveis. Meu trabalho como CEO e líder da ProVision é descobrir novas maneiras de nossos clientes economizarem

em impostos, ensinar os funcionários como melhor servir nossos clientes e transmitir nossa mensagem ao mundo.

## Habilidade essencial para empreendedores, que não se aprende na escola

Essa é fácil: o principal é a comunicação. Não aprendemos na escola como nos comunicar, seja verbalmente ou por escrito. Em vez disso, somos ensinados a decorar resumos de livros, escrever artigos e avaliar poesia. Não que sejam coisas ruins de se aprender ou fazer, mas não ajudam a ser um empreendedor. Empreendedores precisam saber como transmitir sua mensagem para o público, clientes e empregados.

Tive um excelente professor de contabilidade que compreendia bem isso. Ele acabara de sair de uma grande empresa de contabilidade como sócio encarregado de auditorias no mundo todo. Entendia que contadores precisam aprender a simplificar as demonstrações financeiras. Em nosso principal projeto, nos fez explicar em termos simples uma parte das demonstrações financeiras de uma companhia de capital aberto. Essa foi a única vez que tive uma boa aula sobre comunicação com um professor.

Passo a maior parte do tempo me comunicando. Pode ser com um cliente, simplificando uma lei tributária ou explicando uma estratégia tributária; no palco, explicando como funcionam as leis tributárias para um grupo de empreendedores ou investidores; ensinando meus sócios e funcionários sobre como melhorar nossos serviços para o cliente; em reuniões de acompanhamento com meus sócios e funcionários sobre os projetos em andamento.

Tudo que faço como empreendedor envolve uma comunicação clara e concisa. Quando não consigo fazer isso, fracasso com as pessoas a quem tento atender.

## Minha lição mais importante para os empreendedores

Siga seus instintos. Todo empreendedor sabe instintivamente quando algo não vai bem. Jim Collins, em seu livro *Vencedoras por Opção*,

descreve isso como “paranoia produtiva”. Toda vez que tive problemas nos negócios foi por ignorar meus instintos.

A escola nos ensina a seguir outras pessoas, especialmente aquelas em posição de autoridade. Descobri que apesar de querer aprender com outras pessoas, sempre é melhor seguir meus próprios instintos. Um empreendedor tem que aprender a confiar em seus instintos, mesmo que isso, às vezes, lhe cause problemas. Os erros que cometemos nos ajudam a aprender, e nossos instintos se tornam melhores e mais apurados.

Os instintos nos avisam sobre sócios ruins, maus negócios e maus funcionários. Avisam ao enfrentar desafios com um cliente em particular com quem não fala há algum tempo. Seus instintos o conduzirão, se deixar. É importante ter pessoas a sua volta que contestem seus instintos ao mesmo tempo que permitam seguir em frente e agir.

## Como aprendi a levantar capital

Minha primeira experiência levantando capital foi quando adquiri minha primeira empresa de contabilidade. (Fiz três aquisições ao longo de minha carreira.)

Meu amigo, também contador, ouviu falar que uma empresa de contabilidade estava à venda e ele sabia que eu procurava uma para comprar. Era uma pequena empresa de contabilidade e auditoria pública, com uma centena de clientes, o dono e um empregado. Na época, eu estava sem dinheiro. Tinha passado os primeiros nove meses desde que saíra da Price Waterhouse ligando para todas as pessoas que podia, dia sim, dia não, com pouco sucesso. Na verdade, estava até considerando voltar para o mercado do e-m-p-r-e-g-o. A empresa parecia uma excelente oportunidade. Eu me reuni com o dono e discutimos o preço. Só faltava conseguir o dinheiro. A primeira pessoa com quem falei foi o vendedor. Estava disposto a financiar 50% do preço. Isso significava que eu só precisava conseguir US$60 mil. O amigo que me contou sobre a venda me ofereceu US$30 mil financiados

em um ano, desde que ele tivesse minha casa como garantia. Aceitei. A outra parte do dinheiro veio de meus pais.

A receita da empresa pagou meu amigo no primeiro ano. Ao final do segundo, eu havia pagado o vendedor. Meus pais queriam o fluxo de caixa do empréstimo e, ao invés do pagamento do principal, que eu pagasse juros pelo resto da vida deles.

Só mais tarde descobri que um banco teria me emprestado os 50% ou mais de que precisava. Minha ignorância deu certo nesse caso. Os termos do financiamento que obtive foram muito melhores do que conseguiria em um banco. Depois disso, sempre consulto o vendedor sobre a possibilidade de financiamento. É como receber a empresa de graça, já que o próprio negócio paga ao vendedor.

## Como aprendi a superar o medo e o fracasso

Fui missionário Mormon na França por dois anos logo depois de terminar o ensino médio. Bati em milhares de portas e abordei centenas de pessoas na rua pedindo que ouvissem sobre minha religião. A grande maioria das pessoas disse não. E alguns até disseram: "Credo, não!" Estava na França há menos de um mês quando abordei um homem para falar de religião e ele se virou e me bateu. A maioria das portas que bati ou não foram abertas ou foram batidas na minha cara.

Não há nada melhor que vender o mormonismo para católicos na França para ensinar alguém a superar o medo e o fracasso. Lembro-me de uma vez, depois de mais de um ano na França, indo de porta em porta em um prédio residencial sem que uma única pessoa nos convidasse a entrar. Meu jovem companheiro me perguntou depois como eu conseguia me manter positivo. Eu lhe disse que se a pessoa soubesse o que sabíamos, abriria a porta para nós. Eles só as fechavam porque não estávamos conseguindo transmitir a mensagem. Era o nosso trabalho fazer com que nos convidassem a entrar em suas casas.

A lição que aprendi foi que desde que estejamos motivados por nossa missão — seja qual for — nunca precisaremos ter medo de rejeição ou fracasso. Nossa missão não é sobre nós. Está relacionada às pessoas a

que servimos. Esteja eu no palco em frente de 10 mil pessoas na Austrália ou conversando com um cliente em potencial ao telefone, meus pensamentos são de como posso lhes servir. Quando focamos as outras pessoas, nosso medo desaparece.

## Meu ponto forte pessoal

Eu me importo com todo mundo. E quero que todos tenham sucesso. Nunca perco o sono por causa dos meus desafios, mas perco o sono me preocupando com meus clientes, sócios e funcionários. Tenho uma crença imortal de que as pessoas são boas e têm potencial para o sucesso se tiverem as ferramentas e a educação certas.

## Meu ponto fraco pessoal

Sou muito sugestionável. Tenho a tendência de preferir os conselhos de outras pessoas aos meus. Por isso tenho grande dificuldade em confiar em meus instintos.

## Habilidades empreendedoras que ensino melhor

Como usar os incentivos da legislação tributária para ficar com mais do dinheiro que se ganha.

## Lição empreendedora que ensino

Como Usar a Legislação Tributária para Aumentar Seu Fluxo de Caixa.

# COMO USAR A LEGISLAÇÃO TRIBUTÁRIA PARA AUMENTAR SEU FLUXO DE CAIXA

por Tom Wheelwright

*Os impostos tornam os ricos mais ricos. Infelizmente, para a maioria das pessoas, o oposto é verdadeiro. É por isso que Tom é um importante membro de minha equipe. Para a maioria das pessoas, os impostos são a maior despesa.*

*— RTK*

Amo direito tributário. Quando era aluno da Universidade de Utah, tive minha primeira aula no primeiro ano. Adorei tanto que adiei minhas aulas de contabilidade intermediária até o último ano para fazer todas as matérias envolvendo tributos que a universidade oferecia. Descobri que direito tributário é complexo e criativo. E tudo fazia sentido para mim.

A legislação tributária faz sentido quando entendemos a finalidade da lei. A verdade é que ela é fonte de receita para o governo. Mas faz muito mais do que isso, ela direciona a atividade econômica.

Há muito anos os governos começaram a reconhecer o quanto as pessoas odeiam pagar impostos. Perceberam que as pessoas farão o que puderem para evitá-los. Então, começaram a se perguntar: *Quais atividades gostaríamos que as pessoas realizassem?* Essa pergunta — e suas respostas — os levaram a oferecer incentivos fiscais para aqueles que fizessem o que o governo queria.

A principal atividade de interesse dos governos era a criação de negócios, pois proporciona mais empregos. Quando as pessoas têm emprego, dependem menos do governo e não causam tantos problemas sociais. E pagam impostos. Então, se o governo puder encontrar uma maneira de estimular as pessoas a criar e desenvolver negócios… seria bom para todo mundo.

A maneira crucial como o governo estimula os negócios é através de incentivos fiscais. Esses incentivos não são meios de evasão. São incentivos

intencionais para criação e construção de negócios. Quanto mais dinheiro uma pessoa investe em seu negócio, maior a redução de impostos.

Vamos começar com as maiores reduções de impostos — as deduções. Qualquer dinheiro gasto para fins empresariais que seja considerado típico e útil para os negócios é dedutível dos impostos. Isso inclui refeições, viagens, aluguéis, despesas com automóveis e suprimentos. Todo dinheiro recebido em seu negócio que seja gasto com as atividades da empresa é dedutível.

Existem muitos outros incentivos fiscais para as empresas. Na maior parte dos países, há créditos tributários para empresas que fazem pesquisa e trabalho na área de desenvolvimento. A França é conhecida por ter um dos maiores créditos fiscais para pesquisa e desenvolvimento no mundo. Isso significa que você obtém não apenas a dedução de impostos por gastar dinheiro em pesquisa e desenvolvimento, como também recebe um crédito — ou compensação direta de seus impostos — sobre um percentual do dinheiro gasto no desenvolvimento de novos produtos para clientes e sistemas para melhorar seu negócio.

Outro fantástico incentivo fiscal nos Estados Unidos para empreendedores é a depreciação. Quando você compra equipamentos, uma propriedade ou faz melhorias no local que aluga, recebe uma dedução de depreciação.

Todo ano você recebe um percentual do equipamento, propriedade ou melhoria como dedução na receita de sua empresa. Isso se aplica independentemente de pagar diretamente pelo ativo ou pegar dinheiro emprestado em um banco para comprar ou melhorá-lo. Assim, o banco paga pelo ativo e você recebe a dedução de depreciação.

Há centenas de outros incentivos para donos de empresas também. Existem incentivos pela geração de empregos, para doações para caridade, créditos pela utilização de energia solar, benefícios agrícolas para agronegócios e deduções especiais para perfuração de petróleo e gás, minas de carvão e extração de madeira. Não importa qual a área de seu negócio, existem incentivos esperando por você. Consulte um advogado para saber quais se aplicam a seu caso e ao local em que mora.

Empreendedores também desfrutam de melhores alíquotas tributárias, isso varia de país para país. Se você é um empregado, é obrigado a pagar impostos sobre todos os seus rendimentos. Quando é dono de um negócio, pode constituir sua empresa em locais que oferecem incentivos fiscais mais atrativos, como Irlanda, Holanda e países do Caribe. Se estiver nos Estados Unidos, pode usufruir de alíquotas zero em alguns estados, como Nevada, Wyoming e Texas. Esses estados e países oferecem incentivos para empreendedores como você fazerem negócios lá.

Obviamente, um verdadeiro empreendedor não se contentará apenas com os incentivos fiscais. Ele pegará todo o dinheiro que não conseguir reinvestir no negócio e investirá em outros ativos que produzam fluxo de caixa, como imóveis e petróleo e gás. E esses ativos também geram benefícios fiscais. Os governos querem que as pessoas construam casas e projetos comerciais, então oferecem incentivos para aqueles que fazem isso. Nos Estados Unidos, o governo quer que investidores construam casas para a população de baixa renda; então, além dos benefícios normais para imóveis (como a depreciação), o governo dos Estados Unidos oferece créditos fiscais.

Os governos também querem incentivar as pessoas a investir em aquecimento solar, petróleo e gás, carvão, energia hidroelétrica e eólica — e até mesmo em veículos elétricos.

Não importa a área de negócios em que decidir investir, sempre há algum tipo de benefício fiscal disponível. E não importa em que país você more. Todos oferecem benefícios fiscais para empreendedores. Tudo que é preciso fazer é estudar o básico sobre o funcionamento das leis tributárias e encontrar um bom consultor tributário para ajudar nos detalhes. Alguns locais com os melhores incentivos fiscais são Austrália, França e Reino Unido. Eles também estão disponíveis na Rússia, China e Japão.

Quando planejo visitar um novo país, busco as leis tributárias vigentes e uma coisa é consistente: as leis tributárias de todos os lugares beneficiam os empreendedores. E quando você paga menos impostos, sobra mais dinheiro para investir em seu negócio.

Para um empreendedor que utiliza as leis tributárias do modo que deve, os impostos realmente o tornam rico.



## *Sobre Tom Wheelwright*

Tom Wheelwright, contador público certificado, é a força criativa por trás da ProVision, a principal empresa de contabilidade e auditoria estratégica do mundo. Como fundador e CEO, Tom tem sido responsável pela inovação de novos serviços de consultoria e estratégia em matéria de impostos, negócios e riqueza para a clientela premium da ProVision por mais de duas décadas.

Consultor da *Rich Dad*, Tom é um líder experiente e autor publicado em parcerias e corporações sobre impostos, orador renomado e inovador instrutor de educação financeira. Donald Trump selecionou Tom para contribuir com seu Programa Construtor de Riqueza, chamando-o de "o melhor dos melhores". Robert Kiyosaki, autor do best-seller *Pai Rico, Pai Pobre*, chama Tom de "um jogador que todo mundo que quer ser rico precisa adicionar à equipe". Ele contribuiu com os livros *Quem Mexeu no Meu Dinheiro?*, *O Poder da Educação Financeira* e *Por que os Ricos Cada Vez Ficam Mais Ricos*, de Robert Kiyosaki.

Além disso, escreveu vários artigos para grandes revistas profissionais, impressas e digitais, e já palestrou para milhares de pessoas em todos os EUA, Canadá, Europa e Austrália.

Tom também usou seu bom relacionamento e suas habilidades na formação de equipes para aconselhar o mercado canadense na arte de investir dos Estados Unidos, contribuindo com o South of 49, de Philip McKernan, e com seu mais novo livro, *Fire Sale*.

Por mais de trinta anos, Tom desenvolveu estratégias inovadoras sobre impostos, negócios e riqueza para investidores sofisticados e proprietários de negócios nos setores de manufatura, imóveis e alta tecnologia. Sua paixão é ensinar essas estratégias inovadoras para os milhares que vão ouvi-lo falar. Participou como palestrante e mediador em várias mesas-

redondas, e liderou discussões fiscais pioneiras desafiando o *status quo* em termos de estratégias tributárias.

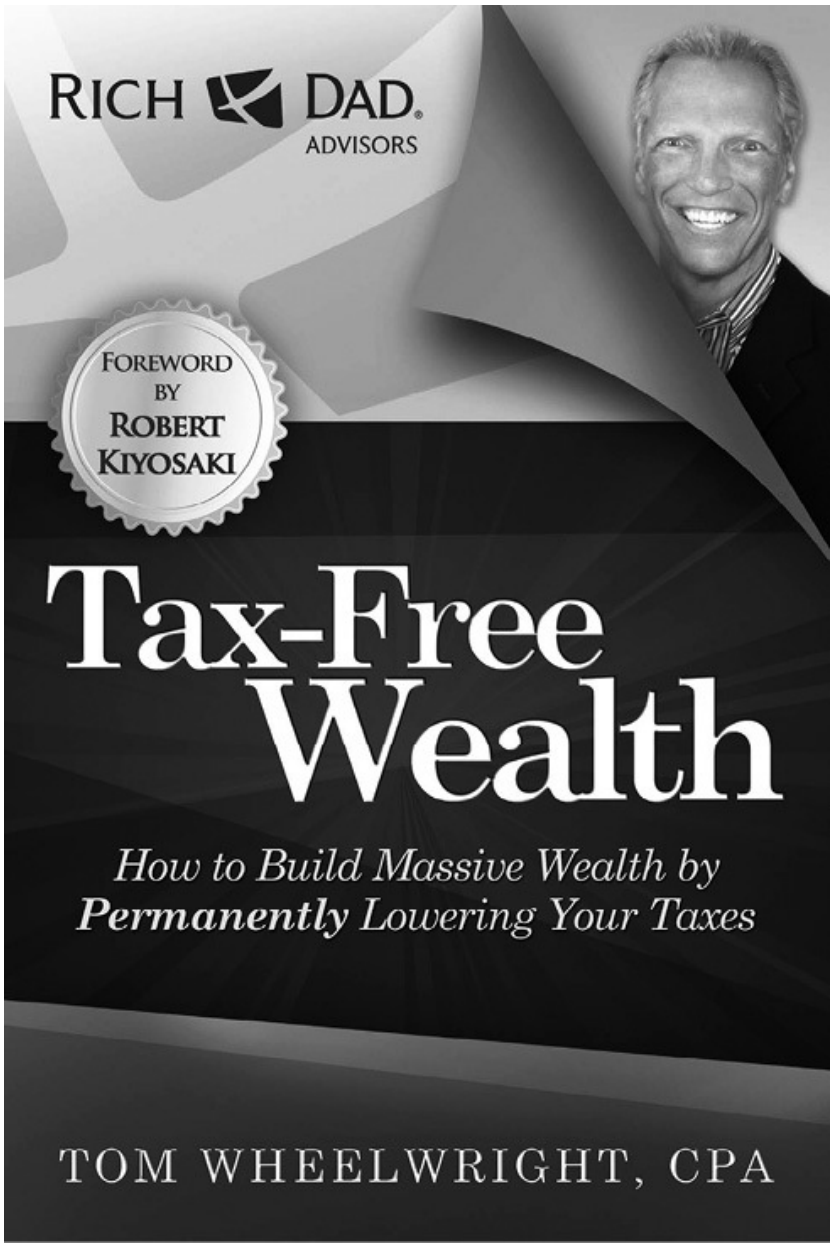
Tom tem uma vasta experiência profissional, desde a contabilidade na Big 4, onde gerenciou e conduziu o treinamento profissional para milhares de CPAs no Departamento Fiscal Nacional da Ernst & Young em Washington, D. C., até como consultor fiscal interno da Pinnacle West Capital Corporation, na época, uma empresa da *Fortune 1000*. Tom também foi professor adjunto do Programa de Pós-graduação em Finanças da Universidade Estadual do Arizona por quatorze anos, onde criou o curso para ensinar técnicas de planejamento de impostos multiestaduais e orientou centenas de estudantes.

## *Livros de Tom Wheelwright*

## *Tax-Free Wealth*

*Um Trecho de*

# *Tax-Free Wealth*



Capítulo 23

# ESCOLHA O CONSULTOR TRIBUTÁRIO CERTO

*Todo dia seu contador pode fazer você ganhar ou perder mais dinheiro do que qualquer outra pessoa em sua vida, perdendo apenas, possivelmente, para seus filhos.*

*— Harvey Mackay*

Meu primeiro contato com a lei foi em minha aula de direito empresarial, na faculdade. Um dos juízes das varas empresariais locais lecionava o curso. Ele era um professor maravilhoso, e eu adorava as aulas. Amava especialmente aprender sobre como a lei pode ser vaga. Eu aprendera anos antes que algo vago permitia muito mais flexibilidade do que algo específico e certo. E gostei de saber que a lei era flexível.

Como a maioria das crianças, descobri cedo como manipular meus pais. Às vezes isso significava usar minha mãe para persuadir meu pai a me deixar ir a algum lugar que normalmente não permitiria. Outras vezes isso significava fingir que não ouvia quando eles queriam que eu fizesse alguma coisa. Na maioria das vezes, eu simplesmente distorcia o significado do que me diziam a meu favor. Então, depois de fazer algo de que não gostavam, eu usava suas próprias palavras para convencê-los de que eles de fato haviam me permitido fazer aquilo.

Talvez eu estivesse destinado a estudar as leis para que pudesse aplicá-las em benefício de meus clientes. Aquela primeira aula de direito empresarial realmente selou meu destino para estudar direito tributário. Eu estava tão empolgado em aprender direito que em meu primeiro ano de faculdade me inscrevi em todas as aulas de direito tributário disponíveis na Faculdade de Administração da Universidade de Utah. A maioria de meus colegas esperou para fazer as aulas de direito tributário no último ano, mas a matéria era tão interessante que não pude esperar. Para isso, tive que adiar todas as matérias de contabilidade para o último ano. Eu me lembro de fazer as duas matérias de contabilidade intermediária no mesmo

semestre para que pudesse fazer as matérias avançadas do último ano. Todo esse esforço valeu a pena para mim.

A universidade tinha um excelente professor de direito tributário, Professor Haney.

Ele era advogado tributarista e lecionava a matéria na universidade. Era exigente, mas entendia muito das leis e era um entusiasta do tema. Quando pensava sobre que pós-graduação faria, a primeira pessoa com quem conversei além de minha esposa foi o Professor Haney.

Perguntei a ele se deveria fazer a graduação em direito ou um mestrado em contabilidade tributária.

Ele me disse que se quisesse passar a maior parte do tempo trabalhando com a legislação tributária eu deveria trabalhar como contador público certificado. Na experiência dele, contadores certificados passavam mais tempo trabalhando com tributos do que os advogados. Assim, seguindo o conselho do Professor Haney, me inscrevi para o Programa de Mestrado em Contabilidade da Universidade do Texas.

Desde então, dediquei minha vida a estudar a legislação tributária, ensinar direito tributário e utilizá-la para ajudar meus clientes a reduzirem sua carga fiscal. Como Benjamin Franklin disse certa vez: "Um governo seria considerado severo se taxasse sua população em um décimo de sua renda." E atualmente os governos ao redor do mundo taxam a renda pessoal entre 40% e 50%. Se ainda não percebeu, sou aficionado por redução de impostos. E a paixão é o elemento mais importante na redução de seus impostos.

### *Regra #21:*

> Quanto mais aficionado você e seu consultor forem na redução de seus impostos, menor será sua carga tributária.

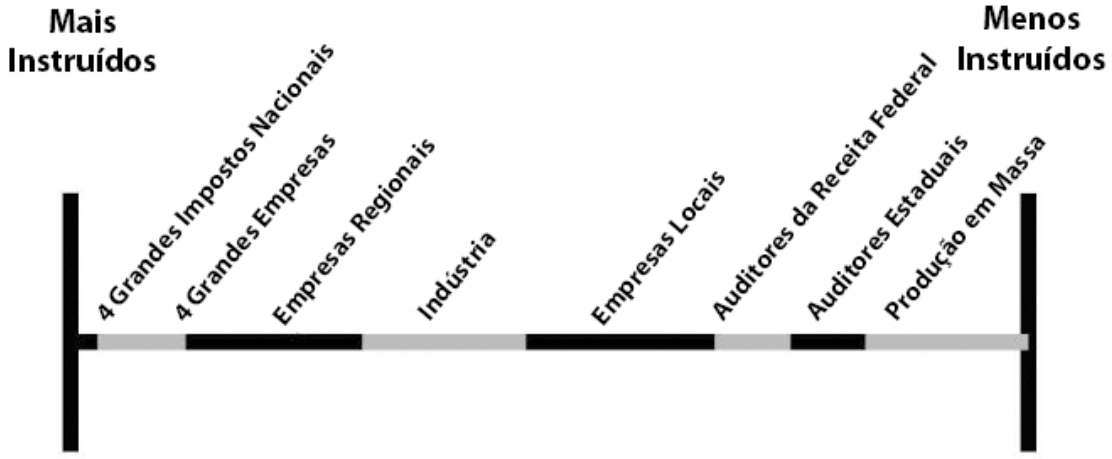
Toda vez que falo em um seminário, sempre me fazem a mesma pergunta: "Como encontro um bom consultor tributário?" Essa é uma das perguntas mais importantes que pode fazer. Um bom consultor tributário não apenas o ajudará a reduzir seus impostos como também a deixar de temê-los. E, o mais importante, ele fará com que você não tenha medo de uma auditoria fiscal.

***Sempre me fazem a mesma pergunta: "Como encontro um bom consultor tributário?" Essa é uma das perguntas mais importantes que pode fazer.***

Mas ser aficionado por reduzir seus impostos é apenas uma das importantes características a ser buscada em um bom consultor tributário. Outra é como o consultor encara a legislação tributária. Ele tem medo da lei ou a enxerga como uma oportunidade? A maioria dos contadores tem medo da lei. Nem mesmo a leem. Preferem sua versão resumida, como um simples guia tributário. Esses contadores evitam tudo que não conseguem entender, e não entendem muita coisa.

Eles fogem da lei porque nunca se deram ao trabalho de estudá-la. Há uma grande diversidade no tipo de formação entre consultores tributários assim como entre médicos, advogados e outros profissionais. Alguns técnicos contábeis fazem apenas cursos de algumas horas ou semanas para aprender a preparar declaração de imposto de renda. Outros fazem cursos um pouco mais sofisticados, mas não muito. Só os melhores consultores, formados como os primeiros da turma nas melhores universidades, é que realmente entendem a legislação tributária.

A razão de terem frequentado as melhores universidades e se formado como os melhores da turma é a vontade de aprender direito tributário e todas suas dificuldades. Assim como eu, ansiavam por aprender sobre as leis. A hierarquia dos contadores é muito simples — se baseia no nível de formação, tanto formal quanto prática.



Como resultado, a maioria dos contadores, aqueles com menos instrução e compreensão, aplicarão apenas deduções e incentivos mais óbvios ao preparar sua declaração de impostos. E provavelmente você só conversará com eles uma ou duas vezes por ano porque não há muito que possam lhe dizer. Provavelmente, farão sugestões de como maximizar sua contribuição de previdência privada; pagar despesas antecipadamente no final do ano ou esperar um pouco mais até ter recebido algum crédito que lhe é devido.

Que conselho terrível. Você já percebeu como esses conselhos focam apenas postergar o pagamento dos impostos? Esses contadores só se preocupam em economizar agora para pagar no futuro. Certa vez, durante uma reunião de treinamento, pedi à minha equipe para explicar a diferença entre a ProVision e outras empresas de contabilidade. A mais jovem da equipe, recém-saída da faculdade, deu a resposta mais perspicaz. Ela disse que nunca esperou trabalhar para uma empresa que focasse o futuro de seus clientes em vez de se preocupar com o passado. A maioria dos contadores não foca a redução permanente de impostos por causa da preocupação com o passado e o presente. Eles não levam em consideração o futuro.

Por que as pessoas contratam contadores e consultores com tão pouca compreensão do tema? Talvez porque não saibam o que devem buscar em um consultor tributário. Ou talvez porque esses consultores e contadores cobrem menos. É um grande erro contratar alguém apenas porque cobra menos. O verdadeiro teste para um consultor não é o valor dos honorários, mas quanto custam para você.

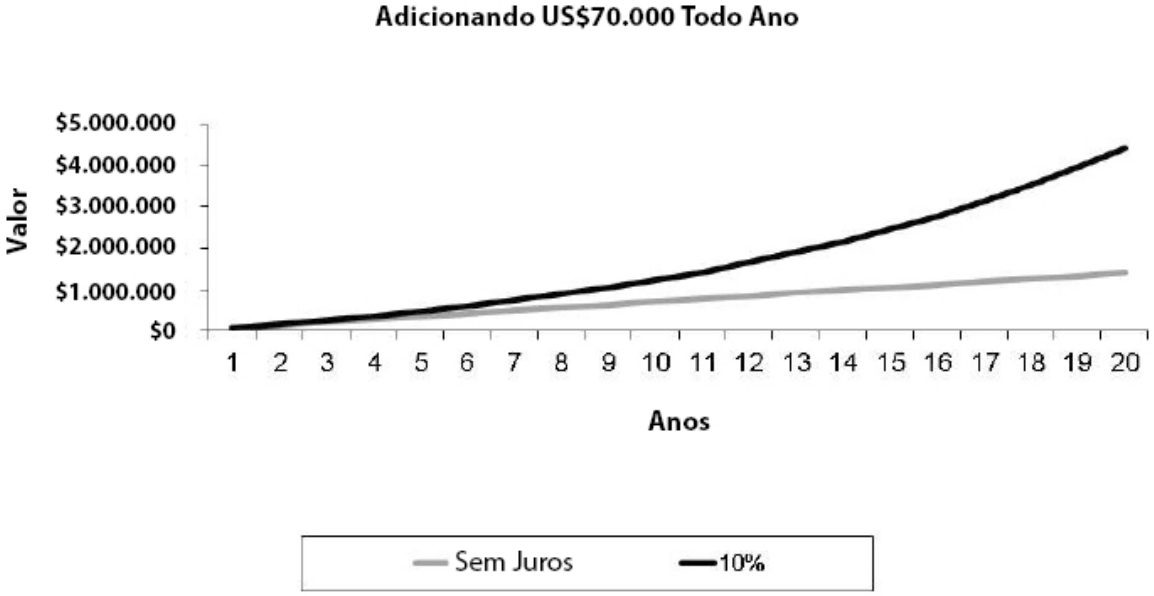
### *Regra #22:*

Não importa quanto seu contador cobra, e sim quanto custa para você.

Deixe-me mostrar um exemplo. Uma de nossas clientes, vamos chamá-la de Jill, recentemente me recordou sobre o quanto estávamos economizando para ela em impostos todo ano. Em razão de nossa compreensão sobre a legislação, fomos capazes de economizar US$70 mil por ano. Investidos a uma taxa de 10% por mais de vinte anos, isso equivale a US$4 milhões que ela não teria se continuasse com o consultor tributário anterior. Em outras

palavras, seu consultor anterior lhe custara US$4 milhões ao longo dos últimos vinte anos. Sim, ele cobrava menos do que a ProVision.

Nossos honorários foram de aproximadamente US$20 mil para fazer o planejamento de Jill. Mas esses US$20 mil foram o melhor investimento que Jill podia ter feito. Seu retorno sobre investimento (ROI) chega a 350% por ano. E, como esse valor é proveniente de restituição de impostos, não é sequer tributável. Você ficaria satisfeito com uma restituição de impostos isenta de impostos de 350% sobre um investimento de US$20 mil?




Nem todo cliente economizará US$70 mil por ano em impostos. Alguns podem poupar mais, outros, menos. E os honorários variam de cliente para cliente também. O segredo é perguntar qual contador custa mais para Jill. Aquele a quem ela pagava menos e lhe custou US$4 milhões, ou aquele a quem pagava mais e a fez economizar US$70 mil por ano? Muito óbvio, não? Ainda assim muitas pessoas continuam a se preocupar apenas com quanto o contador ou consultor cobra pelos serviços em vez de quanto eles custam em encargos desnecessários.

Outra tendência dos contadores é encarar a lei como se seguisse uma linha reta. Chamamos esse tipo de profissional de pensadores lineares ou de hemisfério esquerdo do cérebro. A maioria dos contadores é assim. Eles decidem se tornar contadores pela certeza e clareza dos números. Geralmente não seguem esse caminho profissional porque gostam da

imprecisão da lei. Esses contadores se saem bem com o trabalho de rotina de preparar uma declaração de impostos precisa. Eles não são bons em descobrir maneiras criativas de usar a legislação a seu favor. O desafio é que não são contadores que elaboram as leis tributárias. Bons advogados contratados pelos legisladores elaboram as leis contemplando os desejos dos políticos de incentivar a economia, estimular certos setores e manter as receitas do governo. Esses advogados tendem a não pensar de modo linear. São pensadores não lineares ou de hemisfério direito do cérebro.

A legislação tributária não é elaborada de forma linear. Os dispositivos de uma área do direito impactam outras áreas, e a conexão entre elas nem sempre é óbvia. Além disso, existem muitas interpretações da lei que vêm dos julgamentos em processos judiciais. É essencial que seu consultor tributário analise a lei como um todo ao descobrir a melhor forma de reduzir seus impostos. Se ele observar uma única lei, pode facilmente ignorar quatro ou cinco dispositivos que poderiam economizar seu dinheiro.




## Nem Todos os Consultores São Iguais

1. Eles variam no conhecimento e na experiência até mais do que profissionais da saúde.
2. Seus encargos tributários estão diretamente relacionados à escolha de seu consultor tributário, mais do que qualquer outra coisa.

Obviamente, a característica mais importante de seu consultor tributário é se importar mais com você do que com ele mesmo. Como saber isso? É simplesmente uma questão de analisar se ele passa mais tempo da entrevista respondendo a suas perguntas e falando sobre seus serviços do

que focado no que precisa. Vou contar uma história que ilustra esse princípio.

Um tempo atrás, eu estava almoçando com um dos meus colegas em um restaurante do bairro. Olhei o cardápio e vi um sanduíche que parecia saboroso. Também percebi que o sanduíche vinha acompanhado de picles. Para quem gosta de picles, provavelmente isso é bom. Mas para quem não gosta, um pedaço de picles arruína tudo.

Picles são muito sociáveis. Não ficam em um só lugar. Aquele suco que se desprende dele escorre para todos os lados, contaminando todo o sanduíche e tudo mais que estiver no prato. Tenho certeza de que isso é muito bom para quem gosta do seu sabor. Mas se não gosta, ter picles no prato é suficiente para arruinar tudo.

Naturalmente, quando nossa garçonete anotou o pedido, pedi que se certificasse de que não pusessem picles no meu prato. "Claro", disse ela. "Sem problemas." Ainda assim, fiquei preocupado. Então pedi novamente quando ela trouxe as bebidas. Ela me garantiu que se certificaria de que não colocariam picles em meu prato.

Alguns minutos depois, ela trouxe os pedidos. Olhei para meu prato. Lá estavam o sanduíche, um pouco de batatas fritas e o picles! Fiquei confuso. Por que havia picles em meu prato depois de pedir duas vezes? Não fui gentil o bastante? (Embora pensasse que tinha sido muito gentil.) Ela esqueceu? O cozinheiro a ignorou?

Meu colega e eu ficamos ali sentados, imaginando o que poderíamos aprender com essa situação. Por que acabei com picles no meu prato? Nossa conclusão foi que o cozinheiro ou a garçonete deviam estar ocupados demais com sua rotina normal para fazer algo diferente. Como essa tragédia poderia ter sido evitada? (Ok, não foi bem uma *tragédia*.) Pensamos e pensamos, e de repente entendemos. E se a garçonete tivesse me perguntado se eu queria picles? Será que viria no prato? Claro que não. *Por que isso significaria que faria parte da rotina deles saber exatamente o que o cliente queria*.

O mesmo é verdade quando estamos entrevistando um consultor tributário. Se a rotina dele é que você faça todas as perguntas, ele apenas

vai responder a elas. Não vai conseguir descobrir nada que você não disser espontaneamente.

Se, em vez disso, sua rotina é fazer perguntas sobre sua situação, pode estar certo de que ele cuidará de seus interesses e do que realmente deseja.

Não apenas isso, mas os impostos que você paga dependem inteiramente dos fatos e das circunstâncias. Lembre-se do que eu disse sobre todas as despesas poderem ser dedutíveis na situação certa? Se sua situação mudar, seus impostos mudarão também. Se seu consultor tributário não faz perguntas sobre sua situação, como poderá saber as consequências fiscais? Ele certamente não será capaz de mostrar como mudar sua situação para que tenha melhores resultados fiscais.

A realidade é que é você que tem todas as respostas. Seu consultor deve fazer as perguntas. Não se preocupe sobre o que deve perguntar a ele. Se é você quem tem que perguntar, está com o consultor errado.

***Não se preocupe sobre o que deve perguntar a ele. Se é você quem tem que perguntar, está com o consultor errado.***

Lembre-se, também, que só você pode reduzir o que paga em impostos. É preciso aprender o bastante sobre como a legislação tributária se aplica a você para que possa usá-la em seu benefício o tempo todo. Certifique-se de encontrar um consultor financeiro que esteja disposto e seja capaz de ensinar as regras que precisa conhecer para reduzir seus impostos.

Muitos consultores na verdade não querem que você conheça as regras. Têm medo de que você deixe de precisar deles, caso conheças as leis. Sabemos que isso não é certo. Se conhecer as regras, você poderá ter mais sucesso na hora de reduzir seus impostos. Ao reduzir seus encargos tributários, você eleva seu fluxo de caixa. Quando aumenta o fluxo de caixa, expande sua riqueza. E quando isso acontecer, você provavelmente precisará ainda mais de um consultor tributário. Assim, é de interesse de seu consultor lhe ensinar as regras que precisa conhecer. E certamente é de seu interesse também.

***DICA TRIBUTÁRIA:***

Contrate o consultor tributário certo. Isso não requer saber o que perguntar para o potencial contratado. Significa saber que perguntas ele deve lhe fazer.

## Características de um Bom Consultor Tributário

1. Muito bem instruído sobre a legislação tributária
2. Aficionado por reduzir seus impostos
3. Encara a lei como uma oportunidade
4. Foca economia permanente de impostos
5. Usa a criatividade na aplicação da lei a seu favor
6. Considera a lei como um todo ao reduzir a carga tributária, não apenas um único dispositivo
7. Preocupa-se mais com você do que com ele mesmo
8. Faz perguntas sobre sua situação específica
9. Está disposto a ensiná-lo sobre as leis tributárias

O último conselho que lhe darei é o de encontrar um consultor tributário que também prepare suas declarações de impostos. Não entregue essa tarefa para alguém que não seja também seu consultor tributário. Isso pode ser um enorme erro. Você pode obter excelentes conselhos e depois a pessoa encarregada da declaração não usar os conselhos na hora de preparar sua declaração.

Certifique-se de que a pessoa responsável pela declaração não seja apenas precisa. Ela deveria estar também trabalhando para reduzir seus impostos ao preparar sua declaração e diminuir as chances de você sofrer uma auditoria fiscal.

Em minha empresa, encaramos a preparação da declaração como o passo final do planejamento fiscal de um ano e o primeiro do ano seguinte.

Reserve um tempo para encontrar um bom consultor tributário que também prepare sua declaração tributária. Prepare sua entrevista com o candidato anotando os principais pontos que discutimos neste capítulo.

## Características Técnicas de um Bom Consultor Tributário

1. Ser preciso
2. Preparar sua declaração de impostos e o aconselhar sobre sua estratégia tributária
3. Reduzir seus impostos ao preparar sua declaração
4. Diminuir suas chances de ser auditado

Agora que adquiriu todo esse conhecimento sobre como reduzir seus encargos tributários, o que deve fazer? Trabalhar com seu consultor tributário para colocar todos esses conselhos em bom uso e reduzir seus impostos imediatamente. Isso aumentará seu fluxo de caixa. Pense em tudo que poderá fazer com o dinheiro extra!

No próximo capítulo, falo sobre como usar o fluxo de caixa extra para aumentar sua riqueza.

## PRINCIPAIS PONTOS DO CAPÍTULO 23

1. A legislação tributária é intencionalmente vaga e permite enorme flexibilidade — se souber o que determina e como aplicá-la em seu favor.
2. Uma das coisas mais importantes para proteger sua riqueza é encontrar não apenas um bom, mas um excelente consultor tributário.
3. O melhor consultor tributário tem que ter uma vasta compreensão da legislação tributária, pensar de modo não linear e ser um defensor apaixonado de seus interesses e necessidades.
4. Nunca entregue a tarefa de preparar sua declaração de impostos para alguém que não seja também seu consultor tributário. Você pode obter excelentes conselhos e não utilizá-los para reduzir seus impostos.

## *Estratégia Tributária #23 — Contrate o Consultor Tributário Certo*

Aqui estão os 10 principais tópicos a serem discutidos ao entrevistar um candidato a consultor tributário:

1. Qual sua visão sobre a legislação tributária?
2. Quem obtém as melhores vantagens da legislação tributária?
3. O que o fez se tornar consultor tributário?
4. O que gostaria de saber sobre mim?
5. Fale sobre sua equipe de consultores.
6. Descreva sua experiência profissional.
7. Conte-me sobre sua estratégia pessoal de investimentos.
8. Onde obteve sua formação?
9. Dê três exemplos de como reduzir o risco de uma auditoria da receita federal.
10. Fale o que acha sobre proteção de bens.

Aqui estão os 10 principais tópicos que seu consultor tributário deve discutir com você:

1. Fale sobre seus sonhos e objetivos.
2. Descreva sua situação familiar atual e projetada.
3. Descreva seu relacionamento com seu cônjuge e seus filhos.
4. Descreva seus investimentos atuais e projetados.
5. Descreva a situação dos negócios atual e projetada.
6. Explique sua filosofia sobre redução de impostos.
7. O que você gostaria de aprender sobre a legislação tributária?
8. Como aprende melhor? Auditiva, visual, tátil ou cinestésica?
9. No mundo perfeito, como você gostaria de trabalhar com seu contador?
10. Quem são os outros membros da sua equipe?

# ANDY TANNER

Consultor da *Rich Dad* sobre Ativos de Papel

## *Histórico Pessoal e Perfil de Empreendedor*

**Nome** Andy Tanner

**Data de nascimento** 10 de maio de 1968

**Local de nascimento** Murray, Utah

### Formação tradicional

Snow College — Ephraim, Utah

Universidade de Utah em Salt Lake City, Utah

Weber State University Ogden, Utah

Associates of Science

(Abandonou o curso 12h antes de obter o grau de bacharel)

### Formação profissional

Nenhuma.

### Média de nota por conceito

Ensino médio: 2,36

Faculdade: 2,58

### Valor da educação tradicional em relação a se tornar empreendedor

Minha experiência nos esportes enquanto frequentava as escolas tradicionais foi muito valiosa. Através do esporte, comecei a vivenciar importantes lições de vida, como missão, liderança e equipe. Não posso realmente julgar a sala de aula adequadamente porque não me interessava. Não estava nem um pouco interessado nos assuntos que ensinavam, então eu não estudava muito, realmente não sei se teria sido útil ou não. Estou certo de que poderia encontrar algo de bom em cada aula se tivesse me empenhado mais, mas me faltava maturidade. Além

disso, nenhuma das opções de carreira para as quais a escola tradicional nos prepara me atraía e nenhuma me parecia minha vocação.

## Matéria de que mais gostava na escola

Educação física e coral. A educação física era onde meus talentos naturais vinham à tona. Embora me considere inteligente, nunca gostei do processo de sala de aula e aprendizado em livros que focam fazer provas. Além disso, apesar de não saber cantar, fico feliz que meus pais tenham me obrigado a fazer aulas de coral. Leland Flinders era um excelente professor de canto. Desconfio que estava fora da Corrida dos Ratos, pois não ensinava por dinheiro. Lecionava porque amava música e os alunos. Era sua vocação. Todo ano ele ensinava os alunos a angariar fundos para a viagem anual para o Havaí para um concurso de corais. Exigia trabalho árduo e maturidade de todos que quisessem participar. Todo o trabalho valeu a pena, pois em 1986 ganhamos a medalha de ouro na competição. Até hoje essa é uma das melhores recordações da escola.

## Matéria que mais odiava na escola

Química orgânica.

## Primeiro projeto de empreendedorismo

Em 1996, criei o FamilyParade.com. Um site de mídia social como o Facebook. Gostaria muito de saber o que era um Triângulo D–I àquela época!

## Habilidade empreendedora essencial que *não* foi ensinada na escola

Liderança — e vendas.

## Por que e quando me tornei empreendedor e meu primeiro grande empreendimento

Não consegui encontrar nada que gostasse tanto quanto esportes. Sofri em alguns empregos mal remunerados depois de abandonar a escola e depois descobri que gostava de dar palestras e ensinar. Entrei para a área de seminários e amei. A remuneração era muito boa e inspirar

pessoas me trazia muita satisfação. Aprendi sobre ações porque, muitos anos atrás, me chamaram para lecionar esse tema em um seminário. Comecei minha própria empresa de educação e criei meus próprios produtos, porque amava ensinar e acredito que essa seja minha vocação. É o meu propósito de vida.

## Melhor lição do primeiro negócio

Fracassar não é o fim do mundo. É doloroso, mas não mata.

## O que aprendi sobre mim mesmo a partir de meu Índice Kolbe




*Reimpresso com autorização de Kolbe Corp.*

Primeiro, aprendi a abraçar minha natureza em vez de lutar para mudá-la. Segundo, aprendi a aceitar a natureza das outras pessoas e não esperar que mudem. E terceiro, percebi que meu Índice Kolbe e de minha esposa se completam.

## Meu papel no Triângulo D–I

Meu papel é me manter focado na missão e me comunicar com minha equipe.

## Habilidade essencial para empreendedores, que não se aprende na escola

1. **Liderança**

   Adoro falar e ensinar para ajudar as pessoas. Essa é uma parte da liderança com a qual me sinto confortável. No entanto, ainda estou aprendendo como ser um líder melhor, e essa é uma habilidade que ainda estou desenvolvendo. Através de meus próprios fracassos do passado, é um processo interminável de desenvolvimento e não um destino final.

2. **Trabalho em equipe**

   Como a maioria das pessoas, minha época na escola fazia eu me sentir como se estivesse competindo como indivíduo contra meus colegas. Em retrospectiva, percebo como esse método de ensino nos impede de aprender a trabalhar em equipe. Através de esportes, coral, minha banda de rock e minha empresa, hoje adoro fazer parte de uma equipe!

### Minha lição mais importante para os empreendedores

Espírito. Ainda me considero um estudante. Ainda cometo erros, ainda enfrento desafios. Alguns dias como empreendedor são muito difíceis e sempre há algum tipo de batalha a ser enfrentada. Ter um espírito empreendedor não significa apenas ter o entusiasmo por liberdade ou dinheiro. Aprendi que tem a ver com um ser dotado de um espírito para servir aos outros, criar valor para os outros… e continuar aprendendo, ano após ano.

## Como aprendi a levantar capital

Diante dos outros consultores *Rich Dad*, fico impressionado com a expertise de Kenny, Josh, Lisa e Darren quando se trata de levantar capital. Não tenho a mesma habilidade. Mas descobri também que há muitas pessoas com muito dinheiro buscando por investimentos. Sabendo disso, posso lhes servir apresentando uma boa oportunidade de investimento e comunicando claramente o potencial e os riscos para esses investidores. Algumas pessoas são melhores na criação de oportunidades. Outras, em comunicá-las. É nisso que tenho que ter muito cuidado, pois posso facilmente usar minhas habilidades de comunicação para levantar muito capital. Na verdade, constantemente sou abordado por pessoas me oferecendo seu dinheiro. Para mim, levantar capital vai além da capacidade de fazer as pessoas lhe entregarem seu dinheiro. Está relacionado a criar uma oportunidade de investimento em que valha a pena investir. Vejo outras pessoas levantarem capital facilmente — e depois perderem o dinheiro do investidor!

## Como aprendi a superar o medo e o fracasso

Ainda estou aprendendo a superá-los. De vez em quando ainda fico com receio de agir. Como todo mundo, às vezes tenho medo do fracasso. Fico à vontade para admitir isso, pois sou apenas um ser humano. Ainda assim, houve vezes em minha vida em que tive que invocar uma grande coragem. Ainda sinto medo, mas invocar minha força interior me permitiu seguir em frente de qualquer maneira.

Uma das minhas armas secretas para superar meus medos individuais é me cercar de uma equipe fantástica. Descobri ainda que quando foco minha missão e seu valor para os outros, sempre pareço invocar a coragem para enfrentar qualquer coisa. Quando tenho objetivos pelos quais valem a pena lutar, o medo da batalha diminui. Um bom exemplo foi escrever meu primeiro livro sobre o problema dos planos de previdência privada.

Estava nervoso sobre como ele seria recebido, pois sabia que estava indo contra o pensamento arraigado que o governo, Wall Street e a sociedade aconselham há décadas. Temia as avaliações de apenas uma estrela na Amazon. Mas quando pensei em todas as pessoas que seriam prejudicadas pelo sistema de previdência dos Estados Unidos, reuni coragem para falar. Por fim, minha família me deu grande parte da força para lutar contra esse medo, pois eu queria proporcionar a eles a melhor vida que pudesse. Houve momentos em que tive medo, mas meu amor por eles me fez superá-lo.

## Meu ponto forte pessoal

Posso dizer com total confiança que sou um dos melhores professores do mundo. Sou capaz de pegar os temas mais complexos, como investimento em ações, e torná-lo simples e divertido de aprender. Esse é o serviço mais valioso que posso oferecer à equipe de consultores da *Rich Dad* ao mesmo tempo que apoiamos sua missão.

## Meu ponto fraco pessoal

Às vezes penso que nossa cultura nos estimula a subestimar nossas habilidades e realizações individuais. Isso pode menosprezar a nossa visão de nós mesmos e reduzir como medimos nosso valor próprio. Às vezes eu mesmo caí nessa armadilha. Apesar de conhecer minha força, ocasionalmente permito que meu cérebro a substitua por sentimentos de fraqueza. Quando permitimos que sentimentos de baixa autoestima dominem nossos pensamentos, acredito que nos impedem de empregar toda nossa força. Essa é uma batalha que todos devemos enfrentar diariamente.

## Habilidades empreendedoras que ensino melhor

Comunicação e resiliência.

## Lição empreendedora que ensino

Ativos de Papel: Estratégias para Investir e Gerenciar Riscos

# ATIVOS DE PAPEL: ESTRATÉGIAS PARA INVESTIR E GERENCIAR RISCOS

por Andy Tanner

*Crises de mercado tornam os ricos mais ricos — e os pobres e a classe média, mais pobres. Andy é membro de minha equipe porque é preciso saber como ganhar dinheiro com o mercado em alta e… especialmente em baixa.*

*— RTK*

Meu papel na equipe de consultores da *Rich Dad* é empregar meus pontos fortes, que é ensinar as pessoas sobre ativos de papel. Não me surpreendo ao ouvir de meus alunos que o conhecimento adquirido em qualquer classe de ativos — nesse caso, ativos de papel — também é útil para prepará-los (e inspirá-los) a investir em outras classes de ativos.

Ao jogar *CASHFLOW® 101*, de Robert, as pessoas instintiva e intuitivamente aprendem sobre um termo sofisticado de investimento chamado de análise fundamentalista. Esse é um processo de entendimento de uma demonstração financeira, juntamente com a avaliação de seus pontos forte e fracos. Ensino a milhares de alunos todos os anos, e meus alunos preferidos são aqueles que já se familiarizaram com uma demonstração financeira jogando *CASHFLOW®*.

Essa exposição torna muito mais fácil apresentá-los às demonstrações financeiras reais no nível pessoal, familiar e empresarial. Isso é importante ao pesquisar que ação comprar, ou mesmo entender o que está acontecendo na economia de um país que afeta os mercados globais. Empreendedores querem aprender análise fundamentalista para que possam avaliar os pontos fortes de sua própria empresa ou o potencial de outras oportunidades em que possam investir.

Em *CASHFLOW® 202*, os investidores são apresentados às tendências de mercado. Quando tenho a oportunidade de palestrar ao lado de Robert com um grupo de empreendedores ou aspirantes a investidores, ele frequentemente me pede para ensiná-los sobre tendências.

Empreendedores querem estar cientes das tendências porque são a direção de movimentação do mercado. Elas podem ser de alta, baixa e podem permanecer estagnadas (o que chamamos de tendência de movimentação lateral). A melhor parte é que não importa a direção do mercado, sempre há boas oportunidades de investimento disponíveis para investidores instruídos lucrarem.

O estudo das tendências é chamado de análise técnica. O trabalho dos empreendedores é resolver problemas para que criem valor e lucrem em qualquer tendência — alta, baixa ou lateral. A fim de se beneficiar, porém, o investidor precisa ser capaz de identificar a tendência e conseguir determinar se e quando ela mudará de direção.

Resumindo, a análise fundamentalista e a técnica estão relacionadas a reunir informação e analisá-las para entender o que acontece. Depois que uma pessoa tem essas informações e as analisa em busca de oportunidades, o próximo passo é passar para o fluxo de caixa. Quando se trata de ativos de papel, existem muitas maneiras de os investidores fazerem isso. E muitos desses métodos vão além do óbvio "compre na baixa e venda na alta" que a maioria das pessoas conhece. Empreendedores podem aprender como assumir uma posição de gerar lucros com base na informação que coletaram. Algumas pessoas buscam ganhos de capital (o tradicional compre e espere), enquanto outras buscam fluxo de caixa (ganhar dinheiro não importa o que aconteça no mercado).

Adoro ensinar as pessoas sobre várias posições que um investidor assume com ativos de papel, pois aprender e aplicar esses ensinamentos oferecem maior controle para qualquer pessoa sobre seus investimentos e um gerenciamento de risco mais eficiente.

Isso nos leva à quarta coisa que adoro ensinar sobre ativos de papel: gerenciamento de risco. Um dos meus maiores problemas com o plano de previdência 401(k) dos Estados Unidos é a enorme quantidade de risco a que se expõe o investidor, sem praticamente qualquer controle do investimento para gerenciar riscos. Mesmo se uma pessoa diversificar no mercado de ações, ainda está suscetível a uma crise do mercado — da qual não tem qualquer controle. O gerenciamento de risco significa que depois que uma pessoa fez sua análise fundamentalista, sua análise técnica e

decidiu que tipo de posição quer assumir, passa a agir como advogado do diabo. Empreendedores sempre perguntam "e se?", para que possam ter um plano B — ou até um plano C — se os mercados mudarem inesperadamente.

Isso não é muito diferente do que comprar um seguro para sua casa. O seguro permite que você seja indenizado caso sua casa pegue fogo por um problema além de seu controle, como o filho endiabrado do vizinho brincando com fósforos.

Estas quatro áreas — análise fundamentalista, análise técnica, posições para fluxo de caixa e gerenciamento de risco — constituem o que chamo de meus quatro pilares do investimento.

Espero que você tenha em mente que essas ideias e conceitos não são apenas para pessoas que investem em ativos de papel. Sei que Robert tem alguns ativos de papel, mas a maioria de seus ativos está em petróleo, imóveis e empresas. Apesar disso, Robert se preocupa em estudar fundamentos e tendências.

O que torna a educação sobre ativos de papel vital, acredito, é que são uma classe de ativos em que a maioria das pessoas investe.

Ousaria dizer que muitas pessoas tentam ter sua aposentadoria patrocinada por uma conta de previdência privada, que é composta de fundos mútuos em que depositam seu dinheiro por anos e às vezes décadas.

O que é irônico para mim é que ativos de papel são uma área com participação maciça e quase nenhuma educação. Vou repetir para enfatizar: ativos de papel são uma classe de ativos com participação maciça… *mas quase ninguém se preocupa em aprender a entender ou administrar esses investimentos!* Na maioria dos casos, participantes dos planos de previdência privada entregam uma parte de seus pagamentos para um planejador financeiro ou administradora de planos e deixam que se preocupem. Vejo isso como um *gigantesco* risco para todos com planos de previdência. É por isso que me engajo em fazer tudo que puder para tornar a educação sobre ativos de papel e mercado de ações simples e divertida para aqueles que se preocupam em aprender esse importante tópico.

Outra coisa que Robert frequentemente me pede para discutir e ensinar em relação aos ativos de papel é o que essa classe de ativos oferece para investidores como você e eu. Sempre evitei classificar um ativo como melhor do que os outros, pois acredito que isso seja uma questão de preferência pessoal e não de "bom" ou "ruim". Qualquer um que critique o investimento em imóveis tem que explicar o sucesso de Donald Trump. Qualquer um que critique o setor de energia tem que explicar o sucesso de T. Boone Pickens. Quem acusa empresas como sendo arriscadas demais precisa explicar o sucesso de Sir Richard Branson. E quem quiser atacar os ativos de papel precisa explicar o sucesso do maior investidor de todos os tempos, Warren Buffett, que ganha bilhões de dólares por ano em ativos de papel.

Uma discussão mais inteligente em relação aos ativos de papel seria focar as diferenças entre as classes de ativos e o que cada uma tem a oferecer em termos de pontos fortes e fracos; os prós e contras. Como discutimos, isso é algo que Robert frequentemente me pede para explicar quando estou ensinando sobre ativos de papel. No mundo da *Rich Dad*, diversificação é entre classes de ativos, não entre ações ou fundos mútuos.

**Ativos de papel têm liquidez.** Isso pode ser bom e ruim. É bom pois é algo que pode ser transformado em dinheiro quase instantaneamente caso veja uma oportunidade melhor, ou se perceber perigo em seu investimento atual. Se não gostar do que está vendo, basta clicar em um botão e você está fora. Se achar que a grama do vizinho é mais verde, é só clicar em um botão e mudar de investimento na mesma hora.

O lado negativo da liquidez é a volatilidade. É por isso que o giro do mercado de ações é muito mais violento quando comparado a outros. A liquidez proporciona velocidade para a oferta e demanda no mercado. Isso permite altas vertiginosas e quedas meteóricas.

**Ativos de papel são ágeis.** Mencionei antes que uma das habilidades empreendedoras que ensino é a capacidade de identificar tendências. Ativos de papel são um dos investimentos mais receptivos quando se trata de ter sucesso em um mercado com tendência de baixa. George Soros, um especialista na identificação de tendências, se tornou famoso

principalmente por causa dos bilhões que foi capaz de ganhar ao identificar tendências de queda.

Em 2013, por exemplo, George Soros ganhou mais de um bilhão dólares ao assumir uma posição tendente à baixa do iene japonês, enquanto todo mundo que guardava ienes em contas de poupança perdeu valor e poder de compra. George Soros, em essência, estava emprestando ienes japoneses e teve enorme sucesso. Ser capaz de ter lucro ou gerar fluxo de caixa em algo que está perdendo valor é uma ideia difícil de entender para investidores iniciantes. Ainda assim é uma importante habilidade empreendedora que mantém o dinheiro fluindo para seu bolso não importa o que esteja acontecendo no mercado. Meu trabalho é tornar o entendimento desse tipo de habilidade fácil e divertido de aprender.

**Ativos de papel são escaláveis.** Esse é outro motivo pelo qual eu adoro ensinar as pessoas sobre ativos de papel. Sei que muitas pessoas leram *Pai Rico, Pai Pobre*, mas ainda não compraram sua primeira propriedade para alugar ou começaram o primeiro negócio. Sei que muitas dessas pessoas gostariam de ter alguma coisa na coluna dos ativos, mas por alguma razão ainda não agiram. Ativos de papel são uma maneira maravilhosa de começar porque qualquer pessoa pode comprar os mesmos ativos que Warren Buffett — mesmo que não sejam bilionárias.

Por exemplo, Warren Buffett possui milhões de ações da Coca-Cola Company. Meus filhos são capazes de ganhar dinheiro suficiente vendendo limonada para comprar ações da Coca-Cola.

Eles até receberão um percentual de retorno semelhante ao de Warren Buffett, apenas em escala menor. Mais importante, podem aprender muitas das mesmas lições porque possuem o mesmo tipo de investimento.

Se já jogou *CASHFLOW*® e agora quer jogar no mundo real, ativos de papel são o tipo de investimento que permite fazer isso em uma pequena escala, mas ainda assim jogar o mesmo "jogo" do mercado de ações — assim como no *CASHFLOW*®. Mas não me entenda errado, investir de verdade em papéis requer dinheiro de verdade, risco real e a possibilidade de perdas concretas. Mas a ideia de que uma pessoa pode escalar seus investimentos para riscos a um ponto em que os riscos são mínimos a ajuda a aprender importantes lições sem grandes riscos ou perdas.

**Ativos de papel proporcionam alavancagem.** Em imóveis, a principal alavancagem são as dívidas. Isso é bom. Em ativos de papel, frequentemente a principal alavancagem é simplesmente um contrato. O que também é muito bom. Quando ensino as pessoas sobre o mercado de opções e elas aprendem como ser um vendedor de um contrato por fluxo de caixa, ficam impressionadas. Venda de contratos é uma habilidade empreendedora que pode ser aprendida e realizada facilmente no mercado de opções. Assumir grandes montantes de dívidas ao investir em imóveis sem a educação e mentoria adequadas não é inteligente, mesmo sendo um bom investimento para quem é instruído e habilidoso. O mesmo é verdade para ativos de papel. É extremamente arriscado começar a vender contratos de opções — mesmo aqueles protegidos por ações — sem conhecimento e mentoria adequados.

Nos Estados Unidos o plano de previdência privada mais popular no quadrante E é chamado de 401(k). No Canadá, de RRSP. Na Austrália, Superannuation e no Japão também se chama 401(k). Não importa onde você more, é essencial conhecer os tipos de programas destinados às pessoas do quadrante E.

A missão da *Rich Dad* é elevar o bem-estar da humanidade através da educação financeira. Um grande potencial dessa população ainda vive no quadrante E, e para que possa melhorar suas vidas sinto a responsabilidade de lhe falar sobre ativos de papel de uma maneira que um consultor financeiro típico não faria. Mesmo se uma pessoa decidir permanecer no quadrante E e não se tornar empreendedor, acredito que ainda possa se beneficiar da educação financeira sobre investimentos como fundos mútuos ou outros fundos de investimentos.

Acredito que existam enormes riscos de que elas não estão cientes. Acredito também que muitos dos dados fundamentais "gerais" que vemos apontam para águas turbulentas à frente para essas pessoas no quadrante E que se agarram a seus fundos mútuos como coletes salva-vidas. Não estou dizendo que fundos mútuos ou outros fundos de investimento sejam ruins. O que digo é que você deve ganhar conhecimento para que possa tomar decisões melhores para você e sua família.

Adoro ensinar sobre ativos de papel. Adoro aprender e ensinar de modo geral e me considero tanto estudante quanto professor. Como consultor da *Rich Dad*, acho que as pessoas às vezes me veem como alguém que "já chegou lá" e que tem todas as respostas. Uma coisa que aprendi ao passar bastante tempo com Robert e outros consultores é que todos somos alunos. Estudamos mais do que as pessoas pensam ou acreditam. Essa é uma das formas mais importantes de aprender coisas novas e relevantes. Aprendi mais como professor do que quando era aluno.

Meu pensamento final para qualquer um que deseja ser empreendedor: esse processo significa que você também precisa se tornar aluno como resultado de sua vontade de resolver problemas e agregar valor ao mundo.

Foque isso e seu futuro será de muito sucesso.



## *Sobre Andy Tanner*

Andy Tanner é um renomado especialista em ativos de papel e empresário bem-sucedido. Conhecido por sua capacidade de ensinar técnicas essenciais para investir no mercado de opções. Ele atua como coach no Sistema de Sucesso em Ações da *Rich Dad* e como consultor da *Rich Dad* sobre ativos de papel.

Educador muito requisitado, Andy já ensinou a dezenas de milhares de investidores e empreendedores ao redor do mundo. Frequentemente palestra para alunos a pedido de Robert Kiyosaki, mostrando como os ativos de papel se encaixam no sistema de investimentos da *Rich Dad*. Em 2008, Andy desempenhou um papel fundamental no desenvolvimento e no lançamento de Sistema de Sucesso em Ações da *Rich Dad*, um programa criado para ensinar a investidores técnicas avançadas de negociação para lucrar em mercados em alta ou em baixa.

Ele é autor de dois livros: *401(k)aos* e *Stock Market Cash Flow*, sobre investimentos em ativos de papel.

Andy também criou um curso de investimentos online chamado *The 4 Pillars of Investing* ("Os 4 Pilares do Investimento", em tradução livre), saiba mais em www.4pillarsofinvesting.com, conteúdo em inglês.

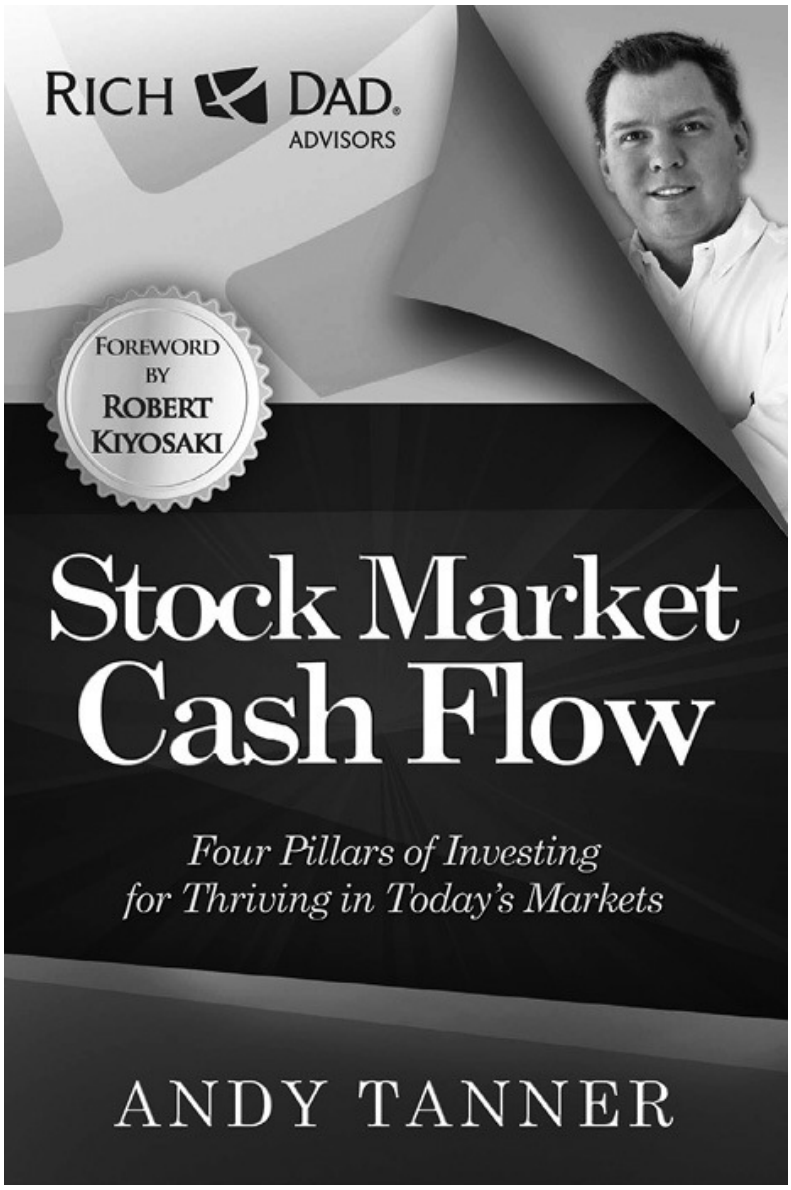
## *Livros de Andy Tanner*

### *Stock Market Cash Flow*

### *401(k)aos*

*Um Trecho de*

# *Stock Market Cash Flow*



Capítulo 3

# APRESENTANDO OS 4 PILARES DO INVESTIMENTO

Vou lhe apresentar os 4 pilares do investimento. Como estudante, achará que tudo que aprendeu até hoje sobre ganhar dinheiro com ações se encaixa em um desses quatro pilares.

No Capítulo 2, descrevemos a construção de riqueza como aprender a comprar ou criar ativos de modo inteligente. Também vimos que as classes de ativos incluem negócios, imóveis, commodities e ativos de papel, como ações e opções. Aprendemos que cada classe de ativos tem a própria linguagem e nuances. Então, como aprendemos a comprá-los de modo inteligente? Como tomar decisões sensatas quando surge uma oportunidade? A resposta está em aprender os 4 pilares do investimento. Esses pilares contêm informações vitais para todo tipo de investidor em qualquer classe de ativos, e são essenciais para investir por ganhos de capital ou fluxo de caixa.

Na preparação deste livro, me sentei e revisei tudo que havia aprendido com meus mentores e professores sobre investimentos. Percebi que tudo que sabia se encaixava perfeitamente em quatro categorias:

1. Aprendi sobre estudar as empresas (análise fundamentalista).
2. Aprendi a estudar tendências (análise técnica).
3. Aprendi técnicas para me posicionar para obter lucro (fluxo de caixa).
4. Aprendi sobre gerenciamento de riscos (gerenciamento de riscos).

Essas categorias compõem o que chamo de meus 4 pilares do investimento. Quando você se dedica a estudá-los, aprende os critérios que permitem analisar qualquer oportunidade de investimento em uma classe de ativos e tomar decisões melhores. Esses quatro pilares o ajudarão a alcançar seus objetivos de educação financeira. Você aprenderá a comprar ativos de forma inteligente e construir sua riqueza.

Então, vamos começar pelo Pilar #1.

## *Pilar 1: Análise Fundamentalista*

A análise fundamentalista examina a solidez de uma empresa. Precisamos ser capazes de diferenciar uma empresa sólida de uma frágil, seja uma empresa privada, sem fins lucrativos ou até mesmo um país. E fazemos isso analisando as demonstrações financeiras. Elas nos mostram a solidez da empresa.




Meu técnico de basquete na faculdade era mestre quando se tratava de ensinar os fundamentos. Seus times venciam muitos campeonatos, e ele era muito conhecido entre os ávidos fãs do basquete universitário. As pessoas sempre me perguntam por que acho que ele fazia tanto sucesso. Minha resposta é sempre a mesma: ele exigia perfeição nas partes do jogo que não requeriam talento, mas muito esforço. Nem todo mundo tem o mesmo nível de talento, mas todos somos capazes de nos esforçar ao máximo. Existem aspectos do jogo que são básicos em qualquer nível, universitário ou profissional. Para ter sucesso, você precisa se tornar proficiente nos fundamentos. Meu técnico era obcecado pelos fundamentos e os ensinava muito bem.

O mesmo rigor nos fundamentos é necessário para o sucesso financeiro, e regras básicas se aplicam a qualquer ente jurídico — de governos soberanos a empresas e indivíduos. Existem certos fundamentos financeiros que precisam estar alinhados para que qualquer entidade prospere. Neste capítulo, você começa a entender quais são eles. Você também descobre como comparar empresas e imediatamente saber qual delas é mais sólida financeiramente.

A análise fundamentalista é o processo de analisar alguns números básicos e avaliar a saúde financeira da empresa com base neles. Vou ajudá-lo a descobrir o que esses números significam e onde encontrá-los. Vai descobrir que à medida que aprende mais sobre como analisar esses números fundamentais, melhor sua habilidade de tomar decisões inteligentes de investimentos se torna. Você será capaz de determinar um parâmetro de comparação e então rapidamente perceber se a oportunidade atende às suas expectativas de um bom investimento.

Uma maneira útil de encarar a análise fundamentalista é como um check-up médico. Para saber sua condição de saúde, o médico começa pelo básico. Provavelmente a preocupação do médico não é a cor do seu cabelo ou dos seus olhos. Essas coisas não servem como indicativo de saúde. O foco serão sua pressão sanguínea e batimentos cardíacos. O médico checará seus reflexos, auscultará seu coração e seus pulmões e anotará seus "sinais vitais". São eles que representam o estado básico de sua saúde. Coletar e analisar esses números é o primeiro passo do médico para desvendar o que está acontecendo com seu organismo como um todo.

Quando se trata de analisar a economia de um país ou sua situação financeira, fazer uma análise fundamentalista como o primeiro passo lhe dará uma rápida compreensão da saúde financeira para ver se tudo está em ordem. Os sinais vitais financeiros podem nos dizer muito sobre a saúde de uma empresa.

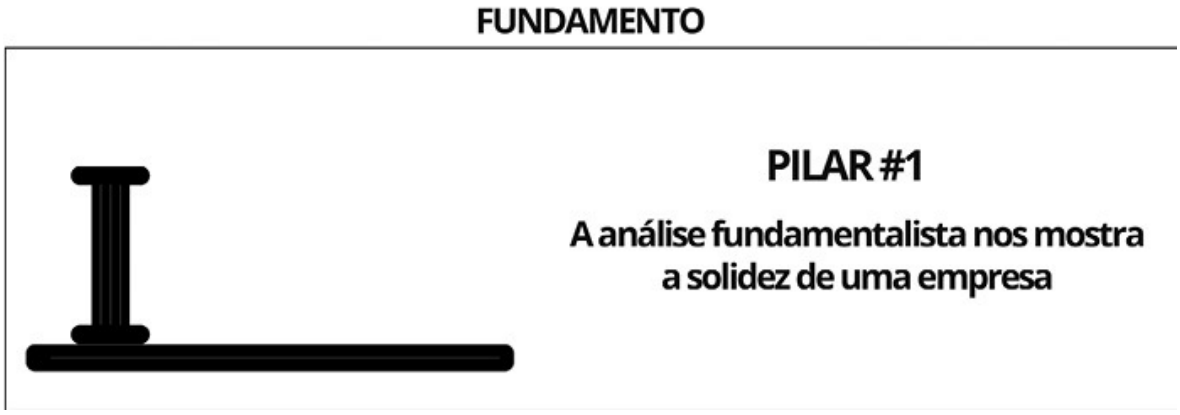
A análise fundamentalista também nos ajuda a determinar valor. Quanto mais financeiramente saudável for a empresa, mais valiosa é no mercado. A análise fundamentalista é uma ferramenta essencial para líderes de todos os tipos. É usada para descobrir fraquezas e, por sua vez, orientar políticas para melhorias, seja para utilização nos mais altos níveis do governo ou por um casal ao administrar uma casa. Ela é uma ferramenta de diagnóstico muito valiosa.

Ao estudar os fundamentos, você aprenderá:

1. Como mensurar a solidez financeira de uma empresa
2. Como perceber seu valor

3. Como diagnosticar as causas das fragilidades
4. Como mudar as políticas para corrigir as fragilidades e prever a mudança
5. Como analisar os dois lados de qualquer transação e identificar o vencedor e o perdedor
6. Por que investidores parecem conseguir prever o futuro

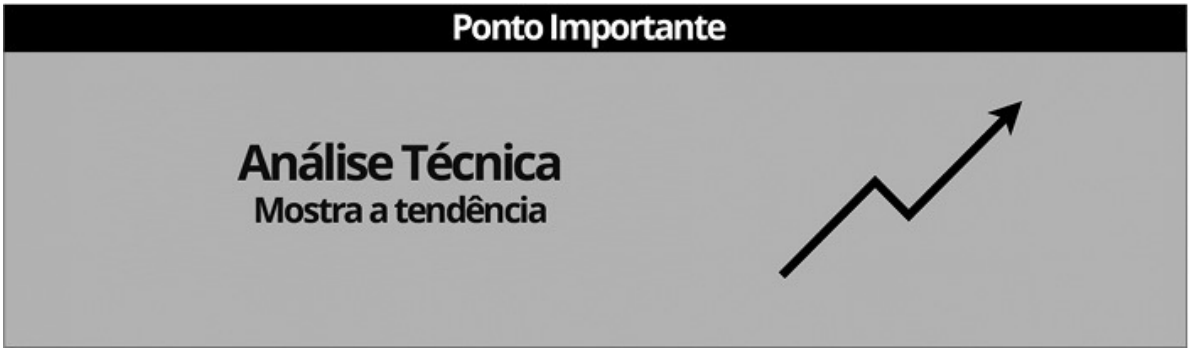
Agora, veja um resumo dos principais pontos que gostaria de ter aprendido na escola!




## *Pilar 2: Análise Técnica*

O segundo dos quatro pilares é chamado de análise técnica.

A análise técnica é o histórico de oferta e procura em imagens. Oferta e procura criam tendências.




Imagine-se como o dono de um campo de golfe. Você fez um excelente trabalho em todos os setores de seu negócio. Seu campo é um dos melhores do mundo. Na verdade, há tantas pessoas querendo jogar em seu campo que não há como acomodar a todos. Você recebeu a dádiva da alta

demanda. Como resultado, horários para utilização do campo estão com baixa oferta.

O que isso significa para seus negócios? Agora, você pode cobrar mais do que os concorrentes porque a demanda em seu campo é maior que nos outros. Em seu computador você possui um gráfico que mostra o histórico de seus preços, aumentando ano após ano. Usando essa tendência, é possível prever em que patamares estarão seus preços no futuro. Esse processo de examinar um gráfico e projetar o que espera que aconteça é chamado de *análise técnica*.

Quando você compra ações de uma companhia, é lógico que quer examinar cuidadosamente pelo menos duas coisas:

1. Como você vai ter uma participação na companhia, parece natural que queira saber a solidez financeira e qual sua situação em comparação a outras quando se trata dos números básicos (ou *análise fundamentalista*).
2. Quanto os outros investidores estão ansiosos para comprar ações da companhia e se há uma alta demanda por elas, o que pode fazer seus preços subirem mais e mais (ou *análise técnica*).

É muito importante entender as tendências, pois você verá que, no mercado de ações, sempre há uma oportunidade. Na seção sobre análise técnica você aprende:

1. As regras para identificar tendências
2. Como interpretar a história que contam
3. Que investidores usam padrões para determinar o que é mais provável que aconteça em seguida
4. Como usar as ferramentas técnicas ajuda os investidores a encontrar oportunidades e perceber sinais de alerta




## *Permita que a Descoberta Aconteça*

Os primeiros dois capítulos deste livro apresentaram a ideia de *contexto*. Essas discussões foram elaboradas para ajudar a abrir sua mente para que comece a pensar de modo diferente. Agora, pode perceber que estamos começando a tratar do *conteúdo* e um pouco da parte prática de como investir.

Nesse ponto, quero que se permita aprender sobre análise fundamentalista e técnica de uma forma diferente. Assim, sua experiência será mais divertida e elucidativa desde o início. Veja algumas sugestões para se ter em mente ao avançar nos capítulos sobre análise fundamentalista e técnica.

## *Avance em Seu Próprio Ritmo*

Ao contrário da escola, não há prova no final da semana, não há notas, não há pressão para aprender tudo de modo perfeito na primeira vez que se aborda o tema.

Eu me lembro das aulas de química orgânica na faculdade. A matéria era muito complexa. Mas o que agravava o problema era que eu tinha que aprender muito rápido. Eu me sentia pressionado, pois tinha que entender tudo que me estava sendo apresentado na primeira vez. O estresse era enorme e não levava a um real aprendizado do assunto. Comecei a entrar em pânico, pois as penalidades por não entender as coisas eram muito severas e imediatas. Eu poderia ser impedido de jogar se fosse reprovado em um teste. Era muito difícil pensar em qualquer coisa além disso.

Mesmo depois da faculdade me vi reagindo da mesma maneira, por hábito. Se estivesse em uma situação em que não entendesse um conceito rapidamente quando me era apresentado, ficava tenso, nervoso e estressado. Agora, aprendi a relaxar e permitir que as coisas sigam meu próprio ritmo, mas precisei mudar meu contexto. Ao eliminar a pressão, aprender se tornou uma das minhas atividades favoritas.

Assim, ao estudar os capítulos sobre análise fundamentalista e técnica, permita-se — e lembre-se de — relaxar. Tenho certeza de que se sairá muito bem. Se se sentir ansioso, entenda como um sinal para respirar fundo… e relaxar. Lembre-se de que não tem problema ler o material mais de uma vez ou diminuir o ritmo.

Ainda me lembro da lição que aprendi de uma professora que costumava usar a analogia de aprender a dirigir um carro de transmissão manual. Certamente, todos somos capazes de passar da ignorância para o conhecimento e para a competência no contínuo educacional simplesmente ouvindo alguém explicar o processo de soltar a embreagem e pisar no acelerador. Mas a proficiência vem quando estamos de fato seguindo as instruções sentados no banco do motorista e tentando dirigir o carro. Quando tentamos colocar os conceitos em ação, inevitavelmente deixaremos o carro morrer. Mas isso não é um problema sério, pois faz parte do processo. É assim que aprendemos a dirigir. Aprendemos cometendo erros.

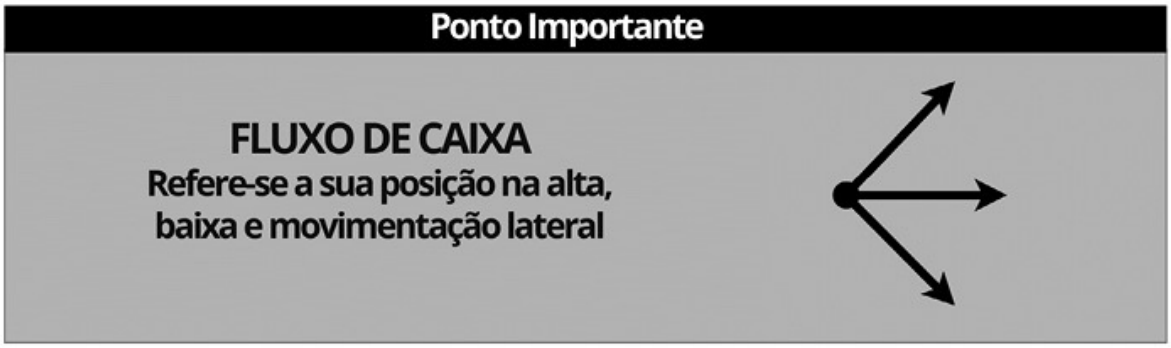
Depois de várias tentativas, você começa a pegar o jeito. Aprende como fazer pequenos ajustes até chegar ao ponto que muda as marchas, ouve o barulho do motor e sabe quando é preciso subir ou reduzir a marcha — e até gentilmente equilibra o uso da embreagem e do freio ao subir uma ladeira. Antes que perceba, estará dirigindo o carro sem nem pensar nisso. Atingiu a proficiência.

Simplesmente porque deixou o carro morrer, não significa que não está aprendendo. Aconteceu comigo quando meu pai estava me ensinando a dirigir. Ensinarei meus filhos da mesma maneira? Com certeza. Ainda é a melhor forma de ensinar. Deixar o carro morrer faz parte do processo. Nada de mal acontecerá com meus filhos; estarei sentado bem ao lado deles até que peguem o jeito.

Então, lembre-se de que não há necessidade de se pressionar a aprender esses conceitos de investimentos. Respire fundo e aproveite a descoberta. Depois que tiver construído os fundamentos de seus investimentos com esses dois pilares, é hora de passar para o terceiro, que certamente é o mais empolgante para um investidor: o fluxo de caixa.

## *Pilar 3: Estratégias de Fluxo de Caixa*

Depois de verificar a solidez de uma empresa (análise fundamentalista) e as tendências do mercado (análise técnica), devemos decidir como queremos nos posicionar quanto ao lucro.




Alguns investidores assumem uma posição de buscar o lucro por ganhos de capital, o que significa comprar na baixa e vender na alta, como quando compramos e vendemos uma casa. Outros procuram assumir uma posição de buscar fluxo de caixa, como alugar uma casa. Entender uma estratégia ajuda a entender a outra.

O termo *fluxo de caixa* certamente faz o coração de todo mundo bater mais forte. No fim das contas, isso é o que realmente queremos como investidores. Pois com dinheiro fluindo livremente para sua conta por meio de sábias decisões de investimento, você experimentará o que é a verdadeira liberdade. O objetivo deste livro é ajudá-lo a se sentir confiante e seguro de sua capacidade de obter dinheiro do mercado de ações regularmente — não importa a direção em que o mercado se movimente. Esta é a mágica: você aprenderá como fazer isso em mercados em alta, baixa e em movimentação lateral (no Brasil, conhecido como "andar de lado").

## *Fluxo de Caixa É uma Solução para o Problema das Despesas*

Todo mundo tem despesas com alimentação, vestuário, moradia, impostos e diversão, entre muitas outras. Despesas são o problema financeiro básico da vida. Podemos resolvê-lo de quatro maneiras:



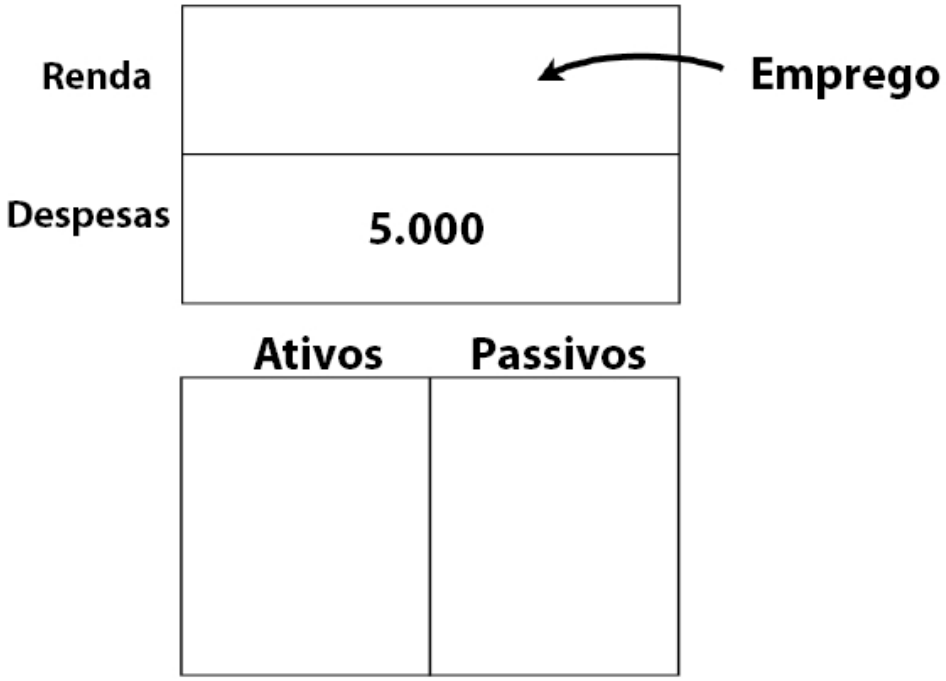

**Empregados**

**Autônomos**

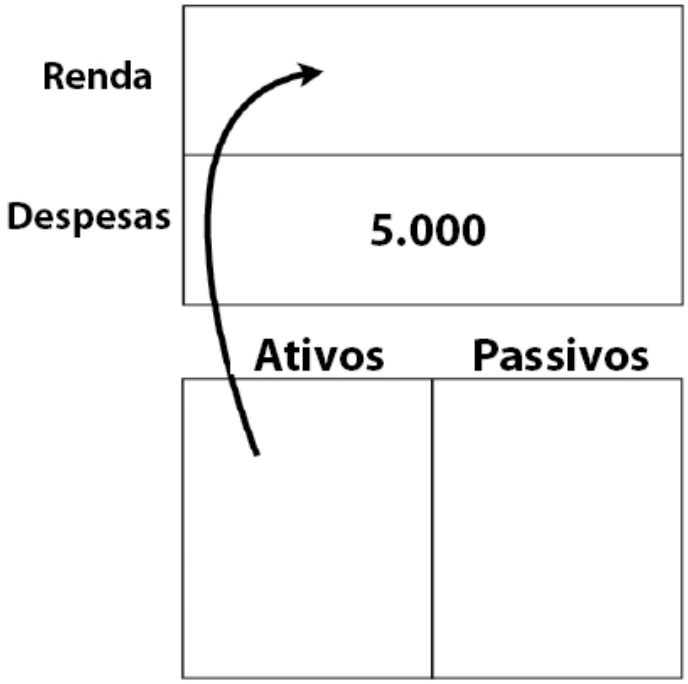
**Donos de Negócios**

**Investidores**

Se precisa de US$5 mil por mês para resolver seu problema de despesas, então passar do lado esquerdo do quadrante para o direito, sua demonstração financeira deve mudar desta:



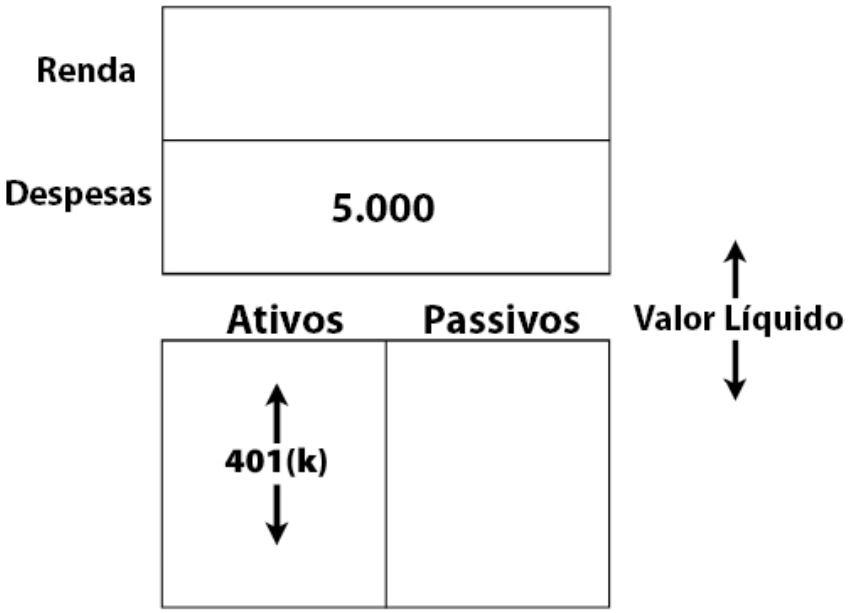

para esta:



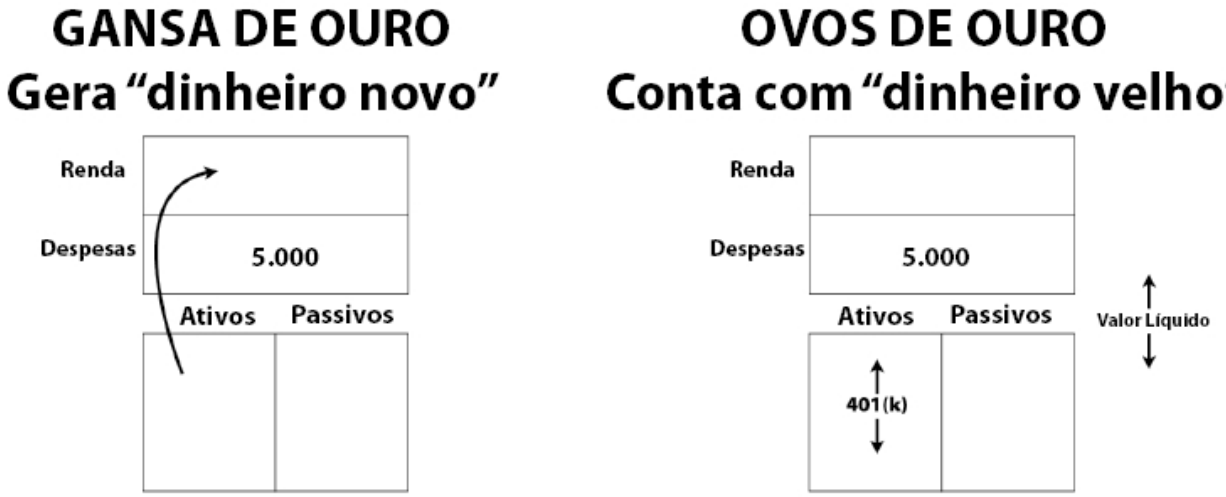

## *O Melhor Fluxo de Caixa Não Depende da Alta do Mercado*

Muitas pessoas que têm emprego poupam dinheiro em um tipo de plano de aposentadoria privada. O dinheiro colocado nessas contas é investido no mercado de ações através de fundos mútuos ou outros tipos de fundos de investimento, dependendo do país em que você mora. Ganhar dinheiro ou não normalmente depende diretamente do desempenho geral do mercado de ações. Devido ao fato dessas estratégias serem quase completamente focadas em longo prazo, não são fontes de fluxo de caixa para o investidor. Mas eis o problema: o mercado de ações nem sempre (ou somente) se movimenta para cima. Ele pode — e certamente acontecerá — se movimentar para cima, para baixo ou permanecer estagnado por longos períodos.

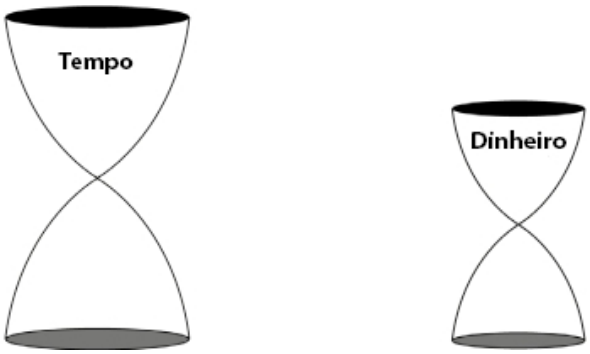
Nos Estados Unidos, o tipo de plano de previdência privada predominante é o chamado 401(k). Infelizmente, o valor desses investimentos depende do mercado em alta. Assim, em vez de ser criado para gerar fluxo de caixa, são projetados para gerar valor líquido. Conforme o mercado flutua, o valor líquido também oscila.




Quando analiso as contas 401(k), lembro da fábula de Esopo sobre a gansa que botava ovos de ouro. A maioria dos planos de previdência conta com o dinheiro ganho no passado (o que chamo de "dinheiro velho") para resolver os problemas das despesas no futuro.




Os planos que contam com dinheiro velho estão expostos ao risco. Em vez de ter fluxo de caixa mensal que poderia durar indefinidamente, o investidor fica com o que se assemelha a duas ampulhetas. Uma delas está cheia de dinheiro e a outra contém tempo. É por isso que o principal medo das pessoas é ficar sem dinheiro na aposentadoria. Isso não aconteceria se soubessem como gerar "dinheiro novo".




Quero que conheça uma maneira totalmente nova de pensar — que você nunca considerou antes. Essas novas ideias de "gansa de ouro" são diferentes daquelas que você experimenta quando deixa seu dinheiro em contas de aposentadoria de longo prazo.

Quando se trata de comprar ações, a análise fundamentalista é o processo de reunir informações sobre a solidez de uma empresa, e a análise técnica, de coletar dados sobre a oferta e a procura de uma determinada ação. Quando você tem informação, pode usá-la para determinar se está investindo seu dinheiro em uma gansa de ouro ou em ovos de ouro. Você vai descobrir que existe uma variedade de maneiras de *colher* o que percebeu nas análises fundamentalista e técnica.

Nos capítulos sobre estratégias de fluxo de caixa, mostro alguns exemplos de como transformar informação em potencial lucro, assim como as regras que devem ser observadas ao executar determinada estratégia de investimento. Também ofereço algumas noções de como escolher uma estratégia e alguns métodos que lhe darão confiança nas decisões que tomar para ajudá-lo a realizar seus objetivos financeiros e de vida.

Aprender muitas estratégias diferentes de fluxo de caixa é como ter muitas cores diferentes ao pintar um quadro. Com uma variedade de cores à sua frente, pense em quão mais eficiente é o processo de misturar essas cores para compor a visão que tem em mente. Infelizmente, muitos investidores desenvolvem critérios fundamentais e técnicos que os limitam apenas a ganhos de capital. Além disso, muitos limitam suas ferramentas a apenas estratégias para a alta do mercado. Como atleta universitário, tive que aprender diversos esquemas ofensivos diferentes e tinha muitas jogadas em meu caderninho que poderiam lidar com diversas situações. Eu

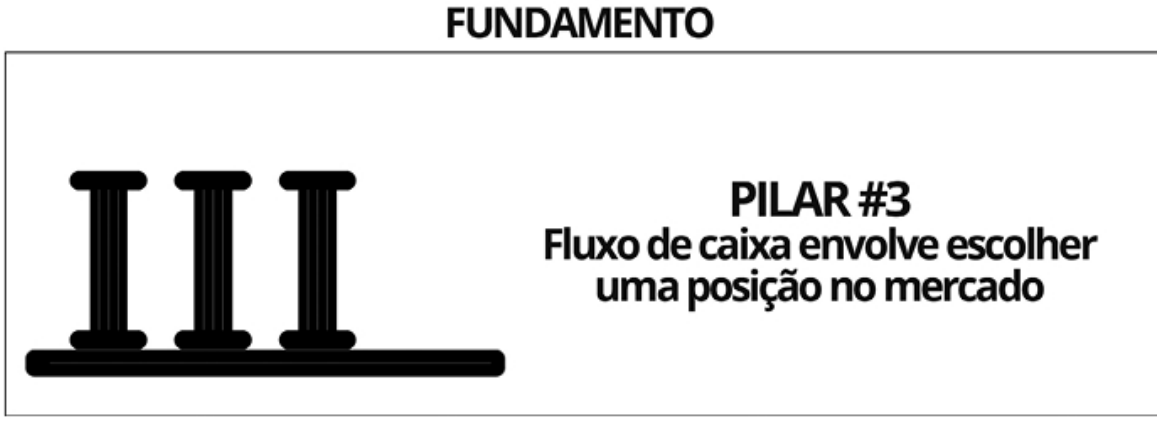
pegava a jogada da defesa e encontrava maneiras de superá-las, de qualquer maneira.

O mesmo pode ser dito sobre pegar o que o mercado lhe oferece — seja uma tendência de alta, baixa ou lateral — e lidar com isso.

Ao aprender diferentes formas de se posicionar por fluxo de caixa (ou mesmo para ganhos de capital), você começa a entender que existem oportunidades de lucro independente das condições do mercado.

Veja um pouco do que mostro na seção de fluxo de caixa:

1. Como obter ganhos de capital quando o mercado está em alta
2. Como obter ganhos de capital quando o mercado está em baixa
3. Como conseguir alavancagem usando dívidas
4. Como os mercados de ações e de opções trabalham juntos para gerar fluxo de caixa




## *Pilar 4: Gerenciamento de Risco*

Esteja você investindo em imóveis, ações ou qualquer outra classe de ativos, lembre-se: as coisas podem mudar de repente.




Se o mercado quebrar e sua aposentadoria for perdida, você tem um plano B?

Se poupar dinheiro e a moeda perder valor, o que vai fazer?

Se houver uma enchente e sua casa for perdida, você tem seguro?

Não importa o que faça, sempre haverá coisas além de seu controle e outras a que sempre se pode controlar. Gerenciamento de riscos é usar as coisas que podemos controlar para lidar com as que não podemos. Não posso controlar uma inundação, mas posso controlar se terei ou não seguro.

## *O Relacionamento entre Risco e Controle*

Pare por um momento e pense neste ponto importante: risco está relacionado a controle.




Sempre que alguém investe dinheiro ou usa dívidas como alavancagem de investimentos, seria prudente considerar quanto controle tem sobre o resultado do investimento. A questão do controle é igualmente importante para as pessoas que colocam grandes somas de dinheiro em planos de aposentadoria tradicionais que são amplamente diversificadas em

mercados variados. Quanto controle há sobre o resultado? Essa é uma pergunta sensata a se considerar.

Um investidor não tem controle sobre os dois primeiros pilares discutidos, a análise fundamentalista e técnica. Quando analisamos os números de uma empresa, entendemos que seu desempenho está além de nosso controle. Não somos nós que tomamos as decisões dentro da companhia. Não somos nós que vendemos seus produtos. Temos algumas ações, mas pouco ou nenhum impacto nas políticas da companhia. Do mesmo modo, quando observamos o gráfico das ações e a tendência de seu preço percebemos que a direção de movimentação do preço também está além de nosso controle.

Não importa o quanto deseje que o preço da ação suba, isso está completamente fora de seu controle. O mesmo é verdade em relação aos lucros da companhia. Não podemos controlar essas coisas, assim como não somos capazes de controlar o clima ou a loteria.

Lembre-se de que os primeiros dois pilares, a análise fundamentalista e a técnica, estão relacionados à coleta e análise de informações fundamentais — não a seu controle.




## *O que Você Pode Controlar*

Depois de reunir algumas informações vitais por meio da análise fundamentalista (analisar a solidez financeira de uma companhia) e técnica (examinar a oferta e a procura de uma ação), é hora de pensar na estratégia de fluxo de caixa e como quer gerenciar o risco associado a ela. Repito, você não tem controle sobre os dois primeiros pilares. Mas tem controle e total responsabilidade por suas ações nos dois últimos.

Em outras palavras, não há como controlar o clima, mas você pode escolher como lidar com ele. Não se pode controlar um furacão, mas se reunir informações que mostrem que um furacão está a caminho, use-a para vender suprimentos de emergência a quem precisar. Também é possível gerenciar seu risco, adquirindo seguro para sua casa. Essas ações dependem exclusivamente de você. O mesmo se aplica a seus investimentos de fluxo de caixa.

Você também controla o nível de sua educação financeira. No Capítulo 1, discutimos a importância dos investidores se tornarem estudantes aplicados. Depende inteiramente de você o quanto quer aprender de cada um dos 4 pilares do investimento. Essa é uma excelente notícia. Pois se perceber que seus objetivos de vida estão relacionados a seus objetivos financeiros, e que seus objetivos financeiros são atingidos quando alcançar os educacionais, os 4 pilares do investimento se transformam em caminho direto para o sucesso. Sabemos agora o que estudar e no que trabalhar. Sabemos agora como cultivar nossa própria árvore com suprimento infinito de frutas deliciosas.

Veja um pouco do que mostro na seção sobre risco:

1. Aprenderá sobre os diferentes tipos de risco enfrentados pelos investidores.
2. Expandirá seu vocabulário financeiro.
3. Aprenderá sobre estratégias de saída.
4. Aprenderá sobre hedges.
5. Aprenderá sobre dimensionamento de posição.

## *Os 4 Pilares no Contínuo Educacional*

Ativos de papel são um excelente meio de aprender os 4 pilares pois possuem a vantagem da escalabilidade e liquidez. Mas seria um grave erro, por exemplo, pensar que investidores de imóveis não precisam entender a análise técnica no cotidiano de seus negócios. Já ouvi o consultor da *Rich Dad*, Ken McElroy, declarar muitas vezes que seus investimentos em imóveis são um negócio de tendências. Os 4 pilares oferecem uma base

para qualquer educação financeira. Agora que tem uma compreensão básica de cada um deles é hora de ter mais *consciência* do que são. É hora de começar a se tornar mais *competente* em cada pilar. Ao desejar se tornar mais competente, sua mente automaticamente buscará por mentores e formas de praticar para se tornar cada vez mais *proficiente*, por causa da lei da atração. É assim que seu cérebro trabalha naturalmente.




Focar seus objetivos educacionais ajuda a identificar com mais clareza as pessoas e as oportunidades que o ajudarão a alcançá-los. Esse aumento no foco e no desejo de encontrar soluções lhe darão a sensação de que essas pessoas e oportunidades são atraídas até você.

Ao estudar os 4 pilares do investimento, incentivo você a pensar em seu progresso em cada pilar ao longo do contínuo educacional. Essa é uma boa maneira de avaliar em que ponto está em seu aprendizado. Há uma grande diferença entre ter consciência do que é uma demonstração financeira e ser proficiente na realização de uma análise fundamentalista dela. Há uma grande diferença entre ter consciência do que é uma análise técnica e ser proficiente na leitura dos gráficos de ações. O processo de atingir a proficiência no contínuo educacional é ainda mais importante nos últimos dois pilares: fluxo de caixa e gerenciamento de risco. Porque neles suas decisões e ações impactam diretamente em seus lucros.

Estratégias de fluxo de caixa e gerenciamento de risco são facas de dois gumes: potencializam as vantagens, mas também as desvantagens. Como investidores, nosso objetivo é a proficiência nesses dois pilares. Ao prosseguir nessa jornada, desfrute da descoberta de cada pilar e lembre-se de que o sucesso é a ordem natural das coisas. Basta deixar que aconteça.

## *Resumo do Capítulo*

Vamos revisar alguns dos pontos importantes do Capítulo 3:

1. A análise fundamentalista nos ajuda a conhecer **a solidez financeira de uma organização**.

   Uma demonstração financeira revela a saúde financeira de uma organização. Você pode usar esses números para examinar seu valor, diagnosticar problemas e prever melhor o futuro.

2. Análise técnica nos ajuda a **identificar tendências**.

   Ao ler os gráficos de ações podemos identificar tendências. Podemos ver alterações de oferta e procura. Podemos visualizar padrões que nos mostrem o que é mais provável que aconteça em seguida. Podemos enxergar os sinais de alerta do mercado.

3. Estratégias de fluxo de caixa são a forma pela qual escolhemos **nos posicionar quanto ao lucro.**

   Aprender todas as estratégias de fluxo de caixa e de ganhos de capital oferece a oportunidade de pegar o que o mercado proporciona e ter um potencial de lucro em qualquer mercado — seja de alta, baixa ou lateral — em vez de ficar à sua mercê.

4. Gerenciamento de risco está relacionada a **lidar com o inesperado**.

   Todo investidor sério precisa de contramedidas para lidar com o inesperado e se proteger quando está errado.

5. Os 4 pilares não são apenas para investidores de ações, são para **todos os investidores**.

   Não importa a classe do ativo, a proficiência nos 4 pilares produz decisões melhores!

# DARREN WEEKS

Consultor da *Rich Dad* sobre Levantamento de Capital

## *Histórico Pessoal e Perfil de Empreendedor*

**Nome** Darren Weeks

**Data de nascimento** 14 de junho de 1968

**Local de nascimento** Edmonton, Alberta — Canadá

### Formação tradicional

Universidade de Alberta

Grau: Bacharel em Comércio

Iniciei um programa de CPA (contador público certificado), mas abandonei

### Educação profissional

Nenhuma

### Média de nota por conceito

Ensino médio: 2,45

Faculdade: 2,2

### Valor da educação tradicional em relação a se tornar empreendedor

Na minha opinião não teve utilidade alguma. Utilizei poucas lições ensinadas na universidade. Se tivesse que optar novamente, não a frequentaria.

### Matéria de que mais gostava na escola

Estudos sociais e atualidades.

### Matéria que mais odiava na escola

Matemática. Quando introduziram o alfabeto nas aulas de matemática todos aqueles xs e ys —, começou o meu martírio. Antes disso, eu era um dos melhores alunos de matemática da classe.

## Primeiro projeto de empreendedorismo

Quando era garoto, retirava a neve das calçadas dos vizinhos, cortava a grama e entregava jornais.

## Habilidade empreendedora essencial que *não* foi ensinada na escola

A maior deficiência é não ensinar a vender.

## Por que e quando me tornei empreendedor e meu primeiro grande empreendimento

Sempre quis ser rico, então fazia tudo que achava que poderia me levar a alcançar meu objetivo. Investi em fundos mútuos no sexto ano e também tive meu primeiro cartão profissional como vendedor de peixinhos de aquário no mesmo ano.

O primeiro grande empreendimento foi vender Arte Inuíte no Canadá. Abandonei meu emprego público e continuei comprando mais imóveis. Todo mundo pensava que estava maluco. Para mim, essa experiência foi muito mais valiosa do que minha formação universitária.

## Melhor lição do primeiro negócio:

Puxa! São tantas. Perceber que não receberia mais um salário a cada duas semanas e que precisava ter mais disciplina. Eu me dei conta de que precisava passar mais tempo procurando clientes, em vez de evitando a tarefa. Tinha medo de vender e não sabia como aprender essa importante habilidade.

Também não fazia a menor ideia de como formar uma equipe ou usar alavancagem em proveito próprio. Eu não utilizava o tempo, as habilidades ou dinheiro de ninguém. Era um típico A — sem alavancagem alguma.

## O que aprendi sobre mim mesmo a partir de meu Índice Kolbe

DARREN WEEKS

## Resultado do Kolbe A© Index

PARABÉNS DARREN

Você obteve uma Pontuação Perfeita no Kolbe A© Index

Você é incrivelmente dotado para assumir desafios orientados ao futuro. Você indica o caminho para possibilidades visionárias e cria o que os outros dizem que não poderia ser feito. Dirá "Sim" ante de sequer saber o fim da pergunta — depois a transforma em um aventura produtiva.




©1997-2017 Kathy Kolbe. Todos os direitos reservados.

*Reproduzido com autorização de Kolbe Corp.*

Sou um empreendedor típico e sou capaz de identificar oportunidades com facilidade, mas não gosto de esmiuçar os detalhes necessários.

## Meu papel no Triângulo D–I

Meus papéis estão relacionados a comunicações e missão. Há dezesseis anos, transmito a missão da *Rich Dad* a milhares de pessoas no mundo todo, e sou a prova viva de que as estratégias ensinadas por Robert e pela *Rich Dad* funcionam.

## Habilidade essencial para empreendedores, que não se aprende na escola

- Habilidades de comunicação e principalmente, de venda

- Como identificar oportunidades — que estão literalmente por toda a parte
- Como formar uma equipe

### Minha lição mais importante para os empreendedores

Aprendi que há muito dinheiro disponível para os investidores que têm um plano e uma equipe. Dinheiro — ou a falta dele — não deveria impedir seu progresso. Também aprendi que apesar de os bancos serem um negócio muito lucrativo, depender deles prejudica suas chances de sucesso como empreendedor.

### Como aprendi a levantar capital

Eu tinha certeza de que não fracassaria. Então, depois que um banco me recusou um empréstimo, pensei em pedir a amigos, familiares e associados se queriam se juntar a meu projeto. E deu certo — para todos nós.

### Como aprendi a superar o medo e o fracasso

Quando tinha seis anos, era um garoto determinado. Sabia que seria rico, então nada era capaz de me atrapalhar.

Também, depois de meu negócio vendendo Arte Inuíte, percebi que meu nível de esforço precisava aumentar se quisesse alcançar meus objetivos financeiros.

### Meu ponto forte pessoal

Perseverança e atitude mental. Quando tenho algo em mente, sou determinado a ter sucesso.

### Meu ponto fraco pessoal

Preguiça. Não trabalhar com todo meu potencial, especialmente na busca de minha próxima missão real na Terra.

### Habilidades empreendedoras que ensino melhor

Habilidades de comunicação necessárias para levantar capital.

### Lição empreendedora que ensino

Comunicação: O Segredo para Levantar Capital.

# COMUNICAÇÃO: O SEGREDO PARA LEVANTAR CAPITAL

por Darren Weeks

*O pai rico dizia: "Apenas os preguiçosos usam o próprio dinheiro para ficar ricos." Empreendedores que querem enriquecer precisam aprender como usar DOP — dinheiro de outras pessoas — com responsabilidade.*

*— RTK*

Cerca de uma década atrás, ingressei em uma organização exclusiva que incluía diversos empreendedores de minha cidade natal, Edmonton, no Canadá. A fim de poder ser sócio, era preciso ter uma empresa com vendas anuais superiores a US$1,2 milhão. O grupo era formado de modo que líderes de sucesso pudessem ajudar uns aos outros a aprender sobre negócios e desenvolvimento pessoal. A reunião é mensal e em pequenos grupos de dez membros.

Em uma dessas reuniões, um homem que tinha uma loja de móveis de muito sucesso me disse algo que nunca mais esqueci. Ele disse: "Darren, de todos os 80 membros de Edmonton, você é verdadeiramente o mais empreendedor!" Fiquei chocado com o comentário e continuei ouvindo o que ele tinha a me dizer. Ele me disse que nunca havia conhecido alguém que pudesse começar um negócio, literalmente do zero e sem qualquer ajuda da família ou suporte financeiro, e desenvolvê-lo a ponto de atingir mais de US$1,2 milhão.

Em retrospectiva, agora vejo que meu espírito empreendedor era forte desde que eu era garoto. Sabia que sempre quis ser "rico" e minha vontade sempre foi forte. Quando li *Pai Rico, Pai Pobre* pela primeira vez, vi a oportunidade de ensinar outras pessoas a terem proficiência financeira através do jogo *CASHFLOW®*. Essa percepção foi tudo de que precisei para começar minha jornada como professor. Descobri que só é preciso acreditar no sucesso e começar a caminhar na direção de tornar esse pensamento realidade.

A partir dali, todo dia fiz alguma coisa para afirmar minha crença em ser um empreendedor de sucesso usando o jogo *CASHFLOW®* como minha ferramenta para criar um negócio vibrante. E quinze anos atrás concluí esse capítulo da minha vida quando vendi meu negócio de seminários.

Acredito que o atributo mais forte que ofereço à família *Rich Dad* é minha capacidade de identificar empreendedores e orientá-los com base em minhas experiências e seus objetivos. Seja alguém que não tem dinheiro para começar um empreendimento, queira comprar seu primeiro imóvel para alugar, precise aumentar a renda, queira contratar um empregado ou simplesmente não veja o próprio potencial, acredito que posso ajudar.

Muitas pessoas chamam isso de dom. E esse é bem poderoso. Sou capaz de ver — e me treinei para isso — coisas que a maioria das pessoas não consegue ou simplesmente não está procurando quando se trata de negócios. Descobri que posso criar coisas a partir do nada. E o mais importante, consigo ver potencial em pessoas que precisam de ajuda com uma palavra de incentivo ou um empurrãozinho necessário para focar ou ajustar suas ações.

Muitas pessoas que conhecem a mim e meu histórico podem estar pensando: "O foco de Darren é levantar capital", e ainda não mencionei isso, mas já levantei muito capital ao longo de minha carreira. Mais de US$500 milhões que foram então investidos em mais de 5 mil apartamentos, terrenos, terminais para navios de cruzeiro e muito mais. Até eu fiquei impressionado com esse número tão cheio de zeros! Mas, em minha opinião, levantar capital não é meu carro-chefe. Acredito que meu verdadeiro ponto forte seja conseguir todas as peças que fazem um negócio ter sucesso. A analogia que costumo usar é que o negócio é um grande e complexo quebra-cabeça. É preciso habilidade para encaixar as peças na ordem certa para que uma imagem completa seja criada.

Dominar as habilidades para criar a obra-prima é o que gosto de fazer e acredito que faço muito bem. Levantar capital é apenas uma dessas peças. Posso lhe mostrar como levantar capital? Claro. Mas antes de agir para levantar capital, você precisa ter uma sólida missão, ser capaz de liderar pessoas, ter uma marca forte e saber como se comunicar para que seu negócio se desenvolva. E, obviamente, você precisa de um histórico de

sucesso que mostre aos potenciais investidores que tem a habilidade e a experiência que procuram para investir.

Como ajudo as pessoas a desenvolverem essas habilidades? Prática, prática e mais prática. Arregaço as mangas e pratico com as pessoas. Mostro o caminho. A maneira como venho fazendo há mais de trinta anos. Ao longo dos últimos anos, dediquei minha vida a ajudar empreendedores do mundo todo a aprimorar suas habilidades empreendedoras. Tenho visto fantásticas transformações de empreendedores que praticam em um ambiente seguro com outros empreendedores. Assim, quando estão por conta própria, no mundo real, essa prática mostra todo seu valor quando atingem resultados fantásticos e seus negócios prosperam.

Os resultados são sempre positivos? Não. Essa é a realidade. É a vida no mundo real. Muitas vezes quando estou trabalhando com um empreendedor, algo não funciona bem como esperavam. Mas quando você pode conversar com alguém que já passou pela mesma situação, alguém que entenda que parte do processo é corrigir e ajustar seu curso ao longo da jornada, é mágico quando questionamos a experiência e a transformamos em algo positivo… e tentamos novamente. Pratique, implemente, aprenda, pratique e implemente novamente. É o ciclo de vida de um empreendedor.

Em retrospectiva, tem sido uma maravilhosa jornada desde que li *Pai Rico, Pai Pobre*, em 2001. Conheci dezenas de milhares de pessoas positivas em seminários em todo o mundo. E me tornei uma pessoa melhor no processo, à medida que percebi que desenvolvimento pessoal é tão importante quanto treinamento em negócios. Serei eternamente grato por fazer dos consultores da *Rich Dad*, um grupo que tem grande estima tanto pela educação quanto pelo desenvolvimento pessoal.

Em 2001, quando realizei meu primeiro evento do jogo *CASHFLOW®*, apenas quatro pessoas compareceram. Nunca em meus sonhos mais loucos imaginei que um dia dividiria o mesmo palco com Robert Kiyosaki e me tornaria amigo dele, de Kim e de seus consultores. Robert e Kim têm sido mentores fantásticos e apoiadores incríveis ao longo dos anos.

Para concluir: continue trabalhando nas habilidades que necessita para ser um empreendedor de sucesso e tenho certeza que descobrirá que, no

processo, você se tornará uma pessoa mais forte e melhor. Sei porque foi assim comigo.



## *Sobre Darren Weeks*

Darren Weeks sempre foi apaixonado por investir. No sexto ano do ensino fundamental começou a investir em fundos mútuos. No início do ensino médio, passou para ações de baixo preço. Um pouco depois, Darren começou a investir em commodities, incluindo barras de prata. Usando os lucros de seus investimentos, Darren comprou sua primeira propriedade para locação como estudante de negócios na Universidade de Alberta, e ele ainda tem essa propriedade.

Concluindo seus estudos em contabilidade, Darren continuou a adicionar mais imóveis a seu portfólio, conforme surgiam oportunidades. Por vários anos, Darren fez o que todo mundo faz — trabalhar das 9h às 17h para pagar as contas, sempre ansioso pelo final de semana. Ele trabalhou em contabilidade e vendas para uma variedade de organizações e continuou investindo em imóveis. Darren gradativamente acrescentou mais aquisições a seu portfólio de imóveis e sentia-se cada vez mais limitado e reprimido pela carreira tradicional.

Tudo mudou em 2001 quando um amigo me recomendou que Darren lesse *Pai Rico, Pai Pobre* de Robert Kiyosaki. O livro reproduzia todas suas crenças sobre dinheiro de modo tão preciso que reacendeu a paixão que tinha na juventude por investir. Logo depois de ler o livro, ele tomou a decisão transformadora de criar a *Fast Track to Cash Flow* (“Pista de Alta Velocidade para o Fluxo de Caixa), uma companhia destinada a ensinar aos canadenses os princípios apresentados no livro e as lições que Darren aprendeu ao longo dos anos. O melhor de tudo, os seminários da *Fast Track* seriam gratuitos! Esse empreendimento permitiu que ele abandonasse sua

carreira tradicional e focasse seus negócios e investimentos em tempo integral.

Avançando para o presente. Darren acumulou um portfólio de investimentos contendo mais de 4 mil propriedades em toda a América do Norte, dezenas de milhares de acres de terras. Ele também é o maior acionista individual do maior terminal de navios de cruzeiro do mundo, o Porto de Falmouth, que é operado pela Linha de Cruzeiros Royal Caribbean.

Darren e sua equipe ainda oferecem eventos e conferências destinados a expandir o contexto financeiro dos canadenses. Eventos sobre tudo, desde orçamento, imóveis, investimentos, empreendedorismo, levantamento de capital, networking, marketing, desenvolvimento pessoal e muito mais.

Mais de 350 mil pessoas já frequentaram os eventos do Fast Track Group em todo o país. A partir de uma ideia simples, a companhia se ramificou em várias divisões. O sucesso da companhia colocou o Fast Track Group entre a elite dos negócios no Canadá, tendo sido incluída na lista PROFIT 200 por três anos consecutivos.

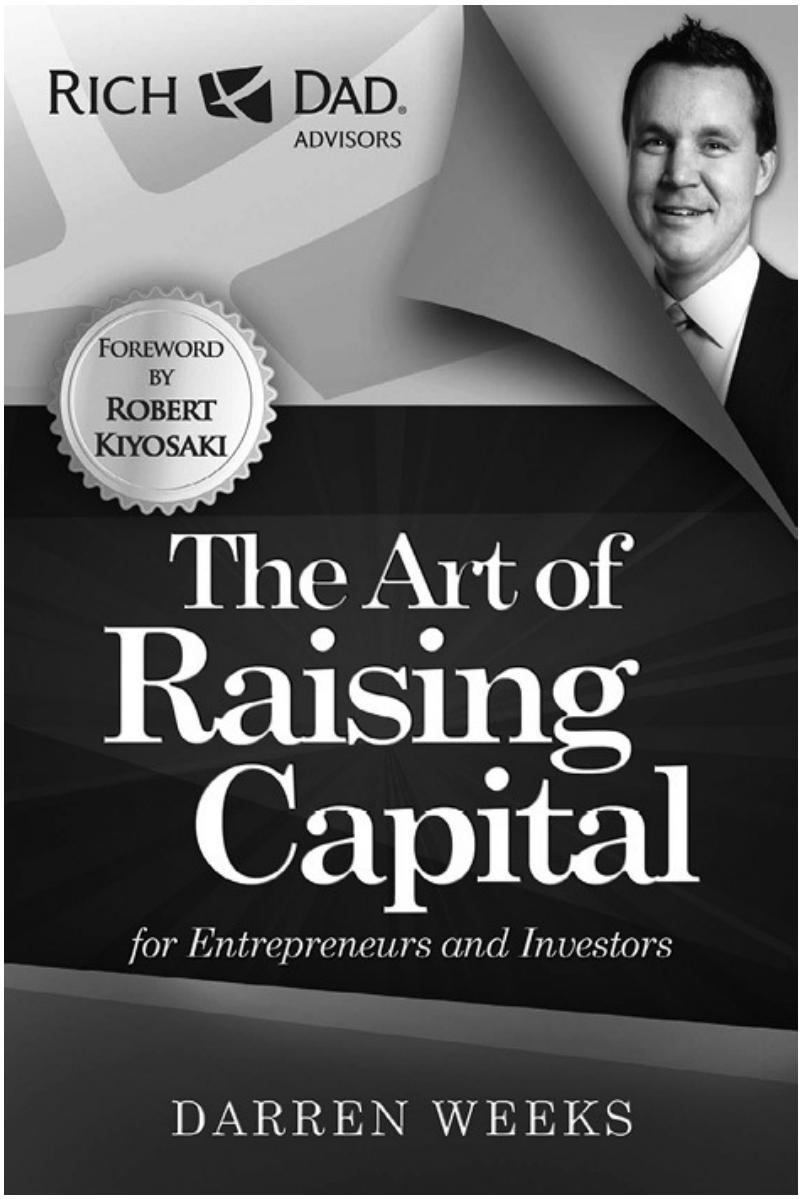
Darren foi nomeado consultor da *Rich Dad* sobre levantamento de capital em 2013. Ele vendeu o Fast Track Group em 2016 para focar mais uma vez aprender, ensinar, mentoria e investimentos. Sua paixão por ajudar as outras pessoas permanece mais forte do que nunca assim como sua crença de que a proficiência financeira torna a independência financeira possível para todos.

## *Livros de Darren Weeks*

### The Art of Raising Capital

*Um Trecho de*

# *The Art of Raising Capital*



Capítulo 1

# COMEÇANDO CERTO

Antes de começar a procurar investidores e parceiros para garantir recursos, há uma preparação que precisa ser feita. Confie em mim, o tempo empregado na preparação vai ser recompensado quando começar a abordar pessoas em busca de capital de investimento.

Grande parte da preparação é mental. A ideia de usar o dinheiro de outras pessoas não é um passo natural para muitos empreendedores. Minha teoria é que parte da relutância se deve ao medo dos proprietários de perderem seus negócios para sócios inescrupulosos com advogados poderosos. Todos podemos imaginar a cena — e Hollywood nos ajuda nesse sentido — em que um empreendedor que trabalha arduamente perde o controle de tudo e por uma reviravolta legal vê seu sonho destruído. Não sei qual é a culpa do advogado do empreendedor na revisão do contrato, mas essa não é a verdadeira ironia desse medo comum.

A ironia é que esses mesmos proprietários que temem uma parceria ou vender ações privadas são as mesmas pessoas que têm significativas partes dos negócios e de sua casa hipotecadas para um banco como garantia de empréstimos. Os bancos não são exatamente conhecidos pela paciência com atrasos no pagamento e têm pencas de advogados poderosos à disposição para se apropriar dos bens ofertados como garantias em empréstimos. Acredito que sócios dispostos a investir em seu negócio serão muito mais compreensivos em relação aos altos e baixos, especialmente se você estiver em comunicação direta com eles sobre o investimento. Falo mais sobre isso adiante.

A outra parte de minha teoria de por que os empreendedores não levantam capital é que aqueles que o fazem — e têm sucesso — geralmente não comentam essa parte de sua história de crescimento. Quando as pessoas falam sobre Warren Buffett, há muito tempo um dos homens mais ricos do mundo, focam principalmente sua carreira depois de adquirir a fábrica têxtil quase falida, a Berkshire Hathaway. O que não é dito é o fato

de Buffett ter ganhado seus primeiros milhões administrando parcerias de investimentos criadas com capital privado de investidores qualificados. Os recursos dessas parcerias foram usados para comprar a Berkshire Hathaway, que ele transformou em uma holding multibilionária.

Não estou tentando minimizar os feitos de Buffett. Qualquer pessoa que tenha lido suas cartas de acionistas sabe que Warren Buffett é uma das maiores mentes do mundo financeiro de todos os tempos. O que estou tentando fazer é chamar a atenção para o fato de que, sem levantar capital, o sucesso de Warren Buffett não teria acontecido tão rápido. Buffett precisava do dinheiro de investidores privados para se tornar o investidor mais rico do mundo. Sem esse dinheiro, ainda seria o maior investidor — mas não o mais rico.

Há diversos outros casos de dinheiro de outras pessoas excluído de histórias de sucesso. Gostamos de ler versões de contos de fadas das batalhas de jovens empreendedores que cresceram sem ajuda de ninguém. Mas são só contos de fada. Não quero arruinar seus sonhos com exemplos e mais exemplos de empreendedores conhecidos que usaram dinheiro de outras pessoas para chegar aonde estão — há tantos exemplos que posso encher vários livros. Estou simplesmente tentando mostrar que levantar capital para seu negócio não é um sinal de fracasso. Mas, sim, de sucesso. Quando seu negócio precisa de mais dinheiro para crescer do que você tem disponível, essa é a coisa certa a ser feita.

## *O Poder do Capital*

Antes de nos aprofundarmos na elaboração de seu discurso de vendas, filtrar seus potenciais investidores e outros detalhes sobre como levantar capital, vale a pena analisar o que o dinheiro pode e não pode fazer. O capital em todas suas formas — cédulas, moedas de prata, barras de ouro, entre outras — é negociável no tempo. Quando um negócio é bem capitalizado, é capaz de sobreviver aos socos e solavancos do mercado melhor do que outros negócios com menos capital. Por exemplo, se seu negócio tem $10 mil de capital e precisa de $5 mil por mês para funcionar, você é capaz de sobreviver dois meses com pouco ou nenhum lucro. Estou simplificando bastante, mas o capital pode comprar dois meses de tempo

para gerar lucro. Como qualquer empreendedor pode lhe dizer, tempo é o bem mais valioso que existe quando se está construindo um negócio.

O poder do capital para ajudar a ganhar tempo durante períodos difíceis é importante, mas a capacidade do capital de comprimir o tempo é ainda mais empolgante. Quando você tem capital, é capaz de desenvolver seus negócios muito mais cedo, crescer mais rápido e muito mais. Imagine quanto tempo demoraria a expansão do seu negócio se usasse apenas seus lucros para financiá-la. Levaria meses para economizar o suficiente para comprar um novo equipamento e anos para pagar um funcionário ou abrir um novo escritório.

Existem muitos pontos em seu negócio em que a injeção de capital é necessária: você pode precisar de um novo equipamento, melhores softwares, um forno maior ou uma infinidade de outras coisas para as quais não tem dinheiro disponível. Em vez de levantar capital nessas situações, a maioria dos empreendedores vai a um banco ou obtém empréstimos de curto prazo de amigos e familiares. Quando essas fontes se esgotam, esses negócios encolhem e desaparecem. Mas nem sempre essa é a causa, pois existem limitações ao poder do capital.

## *Capital É o que Você Precisa?*

Uma coisa que o capital não é capaz de fazer é transformar um negócio destinado ao fracasso em sólido. Se seu negócio tem falhas e não há lucro, tudo que o capital faz é permitir que você continue operando por mais tempo do que poderia sem ele. Nessas situações, o capital apenas proporciona tempo para perder mais tempo (e dinheiro). É importante perguntar-se se deve ou não levantar capital. Essa é uma questão delicada, pois todos acreditamos que nossa ideia de negócio é sólida ou não estaríamos dedicando tanto tempo e dinheiro a ela. Mas é preciso se perguntar (e responder honestamente) o seguinte: "A falta de capital é a única coisa atrapalhando meus negócios?"

Quando falo em conferências, essa é uma pergunta que faço às pessoas que me dizem que estão com dificuldades em fazer sua ideia fantástica decolar. Quando realmente discutimos sobre o problema, normalmente não é a falta de capital o maior entrave que essas pessoas bem-

intencionadas enfrentam. Em vez disso, o problema é a falta de um planejamento claro para a lucratividade ou por elas estarem mais focadas em fazer o produto do que em vendê-lo, ou não têm sócios, entre outros. Algumas pessoas, porém, têm um claro problema de capital. Em geral, têm um negócio com um plano claro para a lucratividade e é administrado por uma equipe forte. Se um negócio já está tendo lucro e consegue oferecer retorno ao capital investido, então grita por mais dinheiro para crescer, esteja ou não o dono ouvindo seus apelos.

## *A Visão do Investidor*

A capacidade de oferecer lucro sobre o capital investido parece o ponto mais importante para nossos investidores. Afinal, se invisto dinheiro em sua pizzaria para ajudá-lo a comprar um novo forno, não faço pela bondade em meu coração. Se quiser me sentir bem, doarei dinheiro para a caridade, não investirei em um negócio. Meu objetivo como investidor é ajudar você a desenvolver sua empresa, pois haverá dinheiro para nós dois. Se um novo forno o ajudará a produzir mais pizzas para vender e isso aumenta os lucros, espero que a empresa devolva meu investimento e mais um bônus polpudo. No mundo real, porém, o montante do retorno que você pode oferecer sobre o capital investido frequentemente é o menos importante para seus investidores.

O mais importante para os investidores, especialmente aqueles que investem capital em parcerias privadas e joint ventures, é se podem confiar ou não que cumprirá o prometido. Se você e eu não temos qualquer relacionamento anterior, não me interessa se me prometeu 10% ou 1.000%. Não estou lhe dando dinheiro porque não o conheço. Se, porém, você me mostrar que gerou lucros no passado e me apresentar sua equipe, provavelmente ouvirei sua proposta de negócios. Quer dizer, farei isso se você se esforçar na preparação e agir como profissional.

## *Criando Sua Persona Profissional*

Na primeira vez que treinei empreendedores sobre como levantar capital, fiquei tentado a pular a parte sobre a criação de persona profissional. Afinal, a maioria das pessoas que frequentariam esse treinamento já eram

profissionais ou donos de negócios. Quando meus primeiros alunos chegaram, muitos de jeans e tênis — e mais da metade sem cartões profissionais —, percebi que a criação de persona profissional era a lição mais urgente a ser aprendida. Sem ela, você enfrentará uma batalha difícil em busca de respeito e confiança. Então, antes que faça seu primeiro discurso de vendas, há algumas ferramentas básicas que precisa aprender.

## *Sua Aparência*

Uma das coisas mais poderosas que pode oferecer a alguém é sua presença, que é outro modo de transmitir confiança. Fizemos a transformação no palco em alguns eventos em que focamos uma pequena variável — o vestuário — e a melhoramos. É um simples truque de ilusionismo pegar uma pessoa usando roupas casuais e vesti-la em um terno elegante e entregá-la aos cuidados de profissionais, mas realmente faz uma diferença incrível na presença que causa. Elas saem do palco com um andar completamente diferente, ombros eretos e postura segura, sorriem mais — essencialmente, transmitem todos os importantes sinais que nos fazem confiar nelas e respeitá-las. Esses sinais são transmitidos pela expressão corporal simplesmente porque se *sentem* diferentes em um terno.

Quando comecei a levantar capital de investidores, tinha 20 e poucos anos e cara de menino. Isso era uma espécie de maldição, pois estava tentando convencer as pessoas que tinha a experiência necessária para cumprir com meu plano de negócios. Quando potenciais investidores me viam pessoalmente, provavelmente duvidavam de minha experiência até de dirigir um carro, quanto mais de administrar um negócio. Desde o início, sabia que tinha um *deficit* de confiança a ser compensado, pois parecia até mais jovem do que era. Entretanto, compensei esse *deficit*, e os ternos me ajudaram a fazer isso.

Eu não era um comprador experiente, nem uma pessoa ligada em moda, mas achei uma loja de roupas masculinas com um gerente que me ajudou em tudo. Eu investi — sim, investi — em três ternos e recebi a melhor educação de moda que pude em uma hora. Saí da loja com meus ternos e as dicas de como compor as peças do meu novo guarda-roupa com

blazeres e boas calças jeans para criar três tipos de "looks" profissionais, elegantes e casuais para negócios. Usei os ternos o quanto pude. Usava-os em reuniões com investidores, em reuniões em bancos e em feiras de negócios. Passei a me sentir confortável de terno e gravata, e as pessoas interpretavam esse conforto e minha aparência como um sinal de maturidade.

Não estou dizendo que é preciso investir muito dinheiro em um guarda-roupa somente para falar com investidores, mas é importante entender que as roupas que veste e o tempo que gasta com sua aparência são uma dica visual para todos que você encontra. Para o bem ou para o mal, você está sempre transmitindo informações que são interpretadas de forma positiva ou negativa. As pessoas investem bilhões em Mark Zuckerberg, independente do moletom de capuz que se tornou sua marca registrada, pois ele já é um renomado programador e fenômeno dos negócios. Seus talentos superaram quaisquer opiniões que as pessoas pudessem ter sobre sua aparência, embora suas roupas sejam alvo de muitas manchetes na mídia. Provavelmente, você é desconhecido de muitos investidores com quem falará; assim, vale investir seu tempo e dinheiro para garantir que sua aparência não sele seu destino antes mesmo de abrir a boca.

E, vale dizer, ainda uso terno na maioria das reuniões mesmo depois de mais de duas décadas e centenas de milhões levantados — embora finalmente tenha me livrado da gravata. Na maior parte do tempo.

## *Seu Cartão Profissional*

Na era do LinkedIn, Facebook, Quora e as 15 novas mídias sociais que surgirão enquanto está lendo isso, recebo algumas reclamações sobre minha insistência que as pessoas carreguem cartões profissionais. Hoje e no futuro próximo, o cartão profissional é o padrão global para compartilhar informações de contato e é parte da etiqueta dos negócios. Vejo muitas pessoas arruinarem uma boa negociação ao sacar seu smartphone em vez de um cartão profissional. Elas passam os minutos seguintes verificando se têm o aplicativo compatível para compartilhar seus contatos. Então, passam o restante da conversa discutindo os méritos

de seus telefones ou verificando alertas de mensagens ao mesmo tempo que fingem ouvir o que a outra pessoa está dizendo.

Se adiciona os contatos de todos os cartões profissionais que recebe mais tarde em seu smartphone ou não, é uma escolha sua, mas em uma situação de networking, seu celular acaba com a conversa. Em vez disso, invista em cartões profissionais impressos. Acho que os mais eficientes são aqueles que estampam claramente a área de negócio em que atua e oferecem as informações de contato mais relevantes.

Por exemplo, se está levantando capital para negócios em imóveis, seus cartões devem conter Investidor em Imóveis logo abaixo de seu nome e informar seu e-mail, site e um número de telefone. Descobri que é de grande valor ter um cartão criado por profissionais, por pessoas que entendam quais cores são as mais adequadas, do espaçamento e das fontes, mas tudo que realmente importa é que seus **cartões profissionais sejam funcionais e que os tenha à mão o tempo todo**.

Quando chegar a hora de entregar seu cartão, certifique-se de receber um de volta de todas as pessoas para quem entregou o seu. Essa é uma boa etiqueta de negócios, mas atende a uma finalidade prática, também. É muito comum, depois de uma conversa promissora com alguém, se dar conta de que não pegou o cartão da pessoa, o que significa que só há uma via de comunicação criada e você não tem como entrar em contato para dar prosseguimento à conversa.

Outra técnica para aumentar o impacto de seu cartão é estampar uma cédula de $500 ou $1 mil no verso dele. Quando entregá-lo, mantenha o verso aparente. Quando perguntarem sobre isso, fale que é a comissão paga se a pessoa o apresentar a alguém que realmente invista em um imóvel com você. Isso garante que a pessoa guarde o cartão e lembre-se de você, e também aumenta suas chances de receber uma indicação.

## Mais Dicas de Cartões Profissionais

- É melhor nenhum logo do que um clipart ou um logo confuso
- Garanta a legibilidade:
    - Varie o tamanho da fonte, não a fonte

- Use texto centralizado com parcimônia e alinhamento padrão à esquerda

## *Seu Site*

Assim como seu cartão profissional e seu vestuário, seu site sempre será um trabalho em constante evolução. Um site é algo obrigatório do ponto de vista do levantamento de capital pois todo mundo recorre à internet para ter mais informações. A presença na internet proporciona autoridade e credibilidade, desde que feita do jeito certo.

O principal em qualquer site é o conteúdo. No mínimo, seu site precisa de:

- Uma página de informação ("Sobre") que descreva seus negócios
- Uma página de biografia que ressalte sua jornada até chegar aonde está
- Um formulário de contato que o usuário possa preencher para receber mais informações
- Fotos ou vídeos que ofereçam uma apresentação visual de seus negócios

Com um site básico como o descrito anteriormente, pode ser útil disponibilizar seu número de telefone na parte superior ou inferior de todas as páginas para garantir que cheguem até você.

Este tipo de site não é caro de mandar fazer e, com um pouco de paciência, você mesmo pode criar um através do Google Sites, Wordpress ou qualquer outro entre as centenas de criadores de sites gratuitos disponíveis. Se vai pagar alguém para fazer esse trabalho, vale a pena considerar a criação de sua marca. Por exemplo, as cores no site devem ser as mesmas de seus cartões profissionais e quaisquer materiais de marketing. Sua marca também informa o tipo de conteúdo que oferecerá às pessoas à medida que cria o site a partir do básico.

Oferecer conteúdo gratuito através de seu site é uma excelente vantagem quando se trata de estabelecer suas credenciais. As pessoas com quem estabeleceu uma relação offline podem visitar seu site para ler um artigo

seu de “Dicas para Aumentar o Fluxo de Caixa dos Imóveis” ou “Os Métodos de Avaliação Mais Importantes para Propriedades de Investimento” e verificar que você realmente entende do que está falando. Adicionar conteúdo em seu site também ajudará a obter uma boa classificação nos mecanismos de busca e a transformar esse conteúdo em uma ferramenta de marketing que atrai mais investidores potenciais do que seria capaz de contatar pessoalmente em toda sua vida.

Uma base mais profunda de conteúdo em seu site também torna a criação de newsletters mensais e malas diretas muito mais fácil no futuro. Falamos mais sobre a importância de expandir e sistematizar sua infraestrutura de comunicação ao longo deste livro.

### Dicas Básicas de Sites para Quem Faz por Conta Própria

- Escolha uma fonte e use-a sempre. A Arial é uma boa fonte padrão.
- Tente criar alguns tipos de conteúdo, incluindo vídeos, fotos, podcasts e artigos escritos.
- Redimensione as fotos para que carreguem rápido ou use serviços da internet, como Picasa do Google para fazer isso.
- Mantenha um tom profissional ao escrever ou gravar (desnecessário dizer que é essencial uma boa gramática e ortografia).
- Não hesite em buscar ajuda. Os recursos disponíveis no YouTube são muito úteis.

## *Sua Presença Online*

Apesar de minha defesa ardorosa dos cartões profissionais, está cada vez mais claro que no futuro eles serão substituídos em todos os meios, exceto nos eventos de network presenciais. As pessoas pegarão seus cartões profissionais, mas provavelmente o usarão para procurar por você em um mecanismo de busca. Isso é algo que muitos de nós já fizemos por mera curiosidade, mas agora isso será algo feito regularmente como parte da administração de sua reputação online.

Sua presença online inclui seu site, assim como qualquer outra plataforma que utilize. O tamanho de sua presença online está diretamente relacionado a quanto de conteúdo disponibiliza. Assim como antigamente o mínimo que se esperava era que as pessoas tivessem cartões profissionais, agora esperamos ver pelo menos uma conta no LinkedIn, no Facebook e Twitter também. Dependendo de quanto seu nome for comum, você pode nem conseguir vê-lo, a menos que use a cidade ou outras informações. Quando você está há um tempo considerável no mercado e é um contribuidor regular de diferentes tipos de mídia e assunto dos outros, sua capacidade de influenciar sua presença online na verdade fica mais difícil, pois não é você quem cria a maior parte dela.

Quando está começando, é importante ter ao menos alguma presença online. Existem diferentes escolas de pensamento sobre quanto se deve dedicar à mídia social e o valor que as redes de relacionamentos pessoais, como o Facebook, geram; mas para fins de levantamento de capital, vale ao menos ter um perfil no LinkedIn e até uma página da empresa com algumas fotos profissionais, suas e de sua equipe. Ao focar mais em levantar capital como seu negócio principal e começar a contar sua história, enviar esse conteúdo para mais plataformas é excelente para aumentar seu alcance.

Alguns compartilhamentos de conteúdo que poderiam interessar aos tipos de investidores com quem quer trabalhar o ajudarão a definir sua presença online à medida que evolui, mas aconselho ter cuidado para não despender muito tempo nisso. No fim das contas, as pessoas checam sua reputação online depois de uma reunião com você pessoalmente, então é preciso fazer o trabalho de networking e se encontrar com investidores antes que manter sua presença online se torne uma necessidade.

## *Seu Contexto e Seu Conteúdo*

Seu contexto é outro ativo intangível importante, assim como sua aparência — as pessoas captam o que você transmite sem esforço consciente. Seu contexto se refere à mentalidade usada para entender o conteúdo a que está exposto. Se pretende ter sucesso nos negócios, precisa

expandir seu contexto e aumentar a amplitude do conteúdo com o qual se sente confortável.

Quando comecei como locador de imóveis, tinha um contexto razoável. Sabia que queria inquilinos que pagassem minhas propriedades para que pudesse comprar mais. Também sabia que imóveis podem ser a base de fortunas significativas. Tinha uma mentalidade conceitual para aquilo que queria fazer, mas não sabia muito sobre o verdadeiro conteúdo. Não sabia calcular o fluxo de caixa ou como incluir o valor dos reparos na renda do aluguel. Não sabia como elaborar um contrato de locação ou avaliar os inquilinos. Não tinha o conteúdo de que precisava para preencher meu contexto.

Foram necessários meses lendo e frequentando seminários para que ficasse confortável com os sistemas e a linguagem usados no mundo dos investimentos em imóveis. Quando fiquei sem capital próprio e comecei a levantar dinheiro de investidores, era capaz de falar horas sobre apreciação, apelo visual do imóvel, isenções fiscais de reformas e praticamente todos os aspectos da administração de um negócio de investimentos em imóveis. Como pode imaginar, meu conhecimento tranquilizava os investidores.

Para levantar capital de forma eficiente, é preciso dominar o conteúdo de seu negócio e o mundo das finanças. A maioria das pessoas conhece seus negócios nos mínimos detalhes, mas não consegue traduzir esse conhecimento de forma que os investidores entendam. Se estiver oferecendo às pessoas a oportunidade de investir, precisa apresentá-la em termos que reconheçam e comparem com outras propostas. Isso significa estabelecer um prazo, determinar um retorno sobre investimento (ROI), apresentar os possíveis dividendos e assim por diante.

Vimos isso nos últimos capítulos, mas há muito mais contexto e conteúdo que o ajudam ao falar com investidores. Para um discurso de vendas eficiente para seus investidores, é preciso entender seus investimentos atuais e suas taxas de retorno reais para que possa rapidamente avaliar o que seu negócio em particular oferece que o portfólio deles não proporciona. Aconselho você a absorver todo o conteúdo sobre finanças que conseguir. O fato de estar lendo este livro é um bom sinal de que já

está trabalhando tanto no contexto quanto no conteúdo; então, continue assim. Sua educação é o investimento mais inteligente que pode fazer.

## *Revisão do Capítulo*

- A finalidade deste livro é fazer você pensar sobre suas necessidades de capital de forma mais criativa
- O capital não é capaz de salvar um mau negócio. Ele ajuda o negócio a se desenvolver e se aprimorar em um tempo menor
- Em vez de vender às pessoas um negócio específico, levantar capital está relacionado a se vender como alguém confiável e capaz de cumprir o que promete
- Vender a si mesmo para as outras pessoas requer um investimento de tempo e dinheiro em:
    - Manter uma aparência profissional
    - Desenvolver materiais de marketing básico como cartões profissionais e um site
    - Criar uma presença online em plataformas como o LinkedIn
    - Ampliar seu contexto e adicionar mais conteúdo

# JOSH E LISA LANNON

Consultores da *Rich Dad* sobre Capitalismo Social

## *Histórico Pessoal e Perfil de Empreendedor*

**Nome:** Josh Lannon - Lisa Lannon

**Data de nascimento** 24 de agosto de 1974 - 16 de dezembro de 1970

**Local de nascimento** Long Beach, Califórnia - Brookings, Dakota do Sul

### Formação tradicional

### JOSH

Universidade das Nações

Kailua Kona, Havaí

School of Hard Knocks — título mais alto obtido: Ensino médio

### LISA

Black Hills State University; Universidade de Nevada — Las Vegas

Grau: Bacharel em Humanidades, Direito Criminal

Título mais alto obtido: Bacharel

### Formação profissional

### JOSH

Mestrado, AKKI Professor Senior de Humanidades.

Graduação em Operações Especiais na USASOL, Níveis I, II e III.

### LISA

Oficial da polícia — LVMPD.

### Média de nota por conceito

**JOSH** Ensino médio: não sei

**LISA** Ensino médio: 3,2 Faculdade: 2,8

### Valor da educação tradicional em relação a se tornar um empreendedor

**JOSH:** O básico é muito importante — ler, escrever, aritmética etc. Mas uma vez que se aprende o básico, o sistema educacional deveria permitir ao estudante escolher suas áreas de interesse. Meu desafio era minha falta de interesse nos assuntos que era obrigado a estudar. Honestamente, era confuso, tedioso e parecia um tanto abusivo. Isso me levou a não gostar do sistema de ensino tradicional.

Naquela época eu adorava BMX (bicicletas de cross). Se os professores utilizassem assuntos pelos quais me interessasse, talvez eu tivesse mergulhado mais fundo em meus estudos. Por exemplo: "Uma bicicleta da marca Mongoose pode suportar uma pessoa de 90kg. Entretanto, os advogados da marca não permitem que essa informação seja postada no site da Mongoose. Vamos analisar a capacidade de carga e por que sua equipe jurídica não permitiria que isso fosse divulgado no site." Agora, você tem meu total interesse e atenção.

O que o sistema educacional tradicional fez por mim como empreendedor? Não muito.

**LISA:** Foi útil na apresentação de conhecimento básico. Mas, em retrospectiva, gostaria de ter feito algumas escolhas diferentes na universidade, focando mais contabilidade e economia. Isso poderia ter proporcionado um melhor entendimento básico mais tarde ao buscar minha educação financeira.

## Matéria de que mais gostava na escola

**JOSH:** Matemática… até deixar de se relacionar à vida cotidiana.

**LISA:** Inglês — porque era fácil; eu era auxiliar do professor no ensino médio. Isso me permitia certa liberdade durante o dia escolar — e esse era o objetivo na época. Liberdade. Acho que pouca coisa mudou…

## Matéria que mais odiava na escola

**JOSH:** Inglês. Sou disléxico e tinha dificuldade em acompanhar as aulas. Toda vez que tínhamos que ler em voz alta, eu tinha um ataque de pânico. Contava o número de parágrafos para tentar adivinhar qual trecho teria que ler. Então, lia várias vezes mentalmente, esperando minha vez. Mas se alguns dos bons alunos lessem mais do que

deveriam eu tinha que recalcular tudo e começar de novo. Era doloroso. Tinha que fazer a mesma tarefa dez vezes!

**LISA**: Álgebra — não fazia sentido para mim. Tive que fazer a matéria três vezes na universidade para conseguir ser aprovada.

## Primeiro projeto de empreendedorismo

**JOSH:** Comprar, treinar e (sim!) roubar bicicletas BMX. Acabamos com uma loja de bicicletas em nossa garagem (mais de 40). Quando meu pai descobriu o que fazíamos, encerrou nossas atividades. Foi uma excelente lição sobre normas e como as autoridades podem fechar um negócio.

**LISA:** Vender biscoitos de Bandeirantes. Embora não fosse um negócio próprio, encaro essa empreitada como "autônoma".

Depois comecei a construir Journey Healing Centers com Josh. Sempre aprendi a ir para a escola, tirar boas notas e conseguir um bom emprego (preferencialmente público), o empreendedorismo não era algo em que pensasse muito em minha infância. Mas sempre tive muita curiosidade sobre quem era dono de diferentes prédios e imóveis na cidade, não cresci em meio a empreendedores.

## Habilidade empreendedora essencial que *não* foi ensinada na escola

**JOSH**: Como pensar fora da caixa.

**LISA:** Não aprendi que cometer erros faz parte da vida. A escola me fez ter medo de cometê-los. Não se deve levantar a mão na classe se não tiver certeza da resposta. A classe toda ri e as crianças ficam envergonhadas, e os erros são vistos com maus olhos. Mesmo nas provas, uma resposta errada significava uma nota baixa ou a reprovação. Na maioria dos casos, as respostas erradas nunca eram discutidas e não revisávamos ou conversávamos sobre o motivo de a resposta estar errada nem tentávamos aprender com nossos erros. Apenas os alunos com notas mais altas iriam para as boas universidades e teriam sucesso.

## Por que e quando me tornei empreendedor e meu primeiro grande empreendimento

**JOSH:** Máquinas de venda automática. Trabalhei com meu pai no ramo de clubes noturnos e ele me pagava quase nada. Ele também era empreendedor; nunca me esqueço de quando o questionei de por que me pagava tão pouco, e ele disse: "Filho, se quiser ganhar dinheiro, as respostas estão à sua volta." Ele estava certo e comecei a instalar máquinas de venda automática nos clubes noturnos, salões de bilhar etc. Pensar fora da caixa me tornou livre.

Meu "por que"… Boa pergunta. Porque se eu quisesse ganhar mais dinheiro, dependia de mim… de ninguém mais.

**LISA:** Eu me tornei empreendedora em 2002, com Josh, criando os Journey Healing Centers. Expandimos os JHC para seis localidades, em dois estados.

O "porquê". Por termos enfrentado um vício, sabíamos que poderíamos fazer a diferença. Quando Josh parou de beber, eu sabia que ele não devia voltar a trabalhar nos clubes noturnos; tínhamos que fazer uma mudança de ambiente. Abrir nosso centro de saúde comportamental fazia sentido para nós. Conhecemos o livro *Pai Rico, Pai Pobre* e estávamos prontos para assumir o controle de nossas vidas, alcançar nossa independência financeira e, também, fazer a diferença no mundo.

Vendemos os JHC em 2013 para uma grande companhia, a EBH, e partimos para nossa próxima grande empreitada: Warriors Heart.

## Melhor lição do primeiro negócio

**JOSH:** Em retrospectiva, acho muito engraçado que tenha sido administração do dinheiro. Lisa e eu tínhamos centenas de dólares em moedas de 25 centavos. Os bancos odiavam e era muito chato ter que embalá-las em rolos. Começamos a trocá-las em cassinos locais. Eles passaram a nos expulsar. Então, começamos a colocá-las em potes do cassino e levá-las ao caixa para trocá-las. No caminho (segurando o máximo de potes que conseguíamos), dizíamos às pessoas que aquele

era o melhor cassino de Las Vegas! Agíamos como "ganhadores" — e dávamos uma boa gorjeta ao caixa.

**LISA:** Desenvolvimento pessoal e permanecer focado na missão foram a principal lição. Ser empreendedor é uma montanha-russa.

Ser capaz de lidar com as emoções de um negócio é essencial. Questões como a perda de uma renda estável, lidar com empregados e clientes insatisfeitos causa uma ampla gama de emoções. Cuidar do desenvolvimento pessoal e desenvolver a mim mesma me tornou uma líder melhor, mas também me ajudou a lidar com as emoções.

Anos atrás me comprometi a ser uma pessoa em constante aprendizado, sempre frequentando cursos de desenvolvimento pessoal e buscando mentores e coaches.

## O que aprendi sobre mim mesmo a partir de meu Índice Kolbe

JOSH LANNON

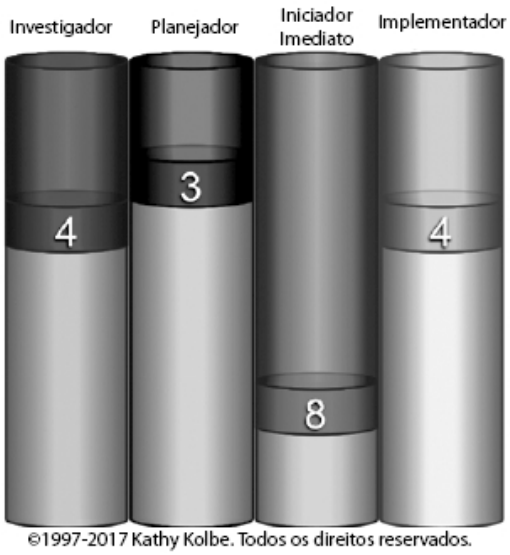
# Resultado do Kolbe A© Index

## PARABÉNS JOSH

Você obteve uma Pontuação Perfeita no Kolbe A© Index

Você é incrivelmente dotado para assumir desafios orientados ao futuro. Você indica o caminho para possibilidades visionárias e cria o que os outros dizem que não poderia ser feito. Dirá "Sim" ante de sequer saber o fim da pergunta — depois a transforma em um aventura produtiva

### Kolbe Action Modes©




©1997-2017 Kathy Kolbe. Todos os direitos reservados.

*Reproduzido com permissão de Kolbe Corp.*

**JOSH:** Sou um Iniciador Imediato. Sou muito bom para colocar as coisas em movimento. Sou motivado, reúno equipes e faço o que precisa ser feito. Entretanto, uma vez que o negócio está em operação, me retiro e deixo que um Planejador ou Investigador assuma a operação.

Meu Índice Kolbe também me ensinou muito sobre como me comunicar com as pessoas. Por exemplo: como Iniciador Imediato, não posso exigir que um Investigador trabalhe até que tenha dados de trabalho suficientes. Brincamos com isso na empresa. Mas, agora que sabemos

disso, ajuda a comunicação e a trabalhar para complementar os pontos fortes uns dos outros.

## O que aprendi sobre mim mesmo a partir de meu Índice Kolbe




*Reproduzido com permissão de Kolbe Corp.*

**LISA:** Adorei conhecer meu Índice Kolbe. Ele confirmou meu modo de fazer as coisas e por que tenho dificuldades ao fazer algo oposto à minha posição no gráfico Kolbe.

Meus pontos fortes são ser uma Iniciadora Imediata e a Visualização (na categoria Implementador). Adoro criar novos negócios e novos investimentos. Isso é empolgante para mim, mergulhar em algo novo e fazer mudanças inovadoras nos negócios. Assumir riscos, criar urgência nos projetos e trabalhar com prazos são processos naturais para mim.

Quando tenho um projeto, às vezes fico frustrada por que não começo a trabalhar nele até o último minuto e sempre estou tentando mudar isso. Ver meu Índice Kolbe — e descobrir que trabalho bem sob pressão e com prazos — retirou grande parte da pressão que sofria para mudar meu lado procrastinador. Isso vai contra minha natureza.

Sou uma pessoa que foca o quadro geral, sou capaz de visualizar como as coisas deveriam ser.

Não tenho que executar as tarefas diretamente. Um dos meus dons é encontrar novas propriedades para nosso negócio. Posso ver como serão e como vão funcionar. Isso é muito útil em novos projetos e no planejamento do futuro. Formar uma equipe forte que complemente nossos pontos fortes do Índice Kolbe é essencial.

## Meu papel no Triângulo D–I

**JOSH:** No lado externo do Triângulo D–I — 100%. Comunicação clara da missão, formação da equipe certa (que inclui a definição e o apoio da cultura) e liderança. Estou sempre trabalhando para aprimorar minhas habilidades e capacidades para liderar.

**LISA:** Utilizamos todas as partes do Triângulo D–I em nossos negócios.

Como empreendedores sociais, que criam negócios com um aspecto social, nosso papel na equipe de consultores, são as áreas de missão, equipe e liderança. Ter um sólido "porquê" — ou propósito — é a base dos empreendedores sociais, para que possamos realmente focar a missão.

## Habilidade essencial para empreendedores, que não se aprende na escola

**JOSH:** Para empregados — que é o que o sistema educacional gera — aprender a não cometer erros é bom. Por exemplo, queremos treinar nossos empregados bem, e fazer com que observem políticas e procedimentos. Mas empreendedores são aqueles que criam a política. E isso apenas acontece através de tentativa e erro. Uma ideia melhor seria recompensar as crianças em um programa de empreendedorismo

por cometer erros. É assim que aprendemos. E quanto maior o erro, melhor a história!

**LISA:** Três coisas…

**Perseverança —** A escola se concentra nos melhores alunos. O elogio sempre vai para os mais brilhantes e para os atletas, e na verdade deveria se preocupar em trazer à tona o melhor de todos nós. Cada um tem as próprias habilidades e talentos, e a escola deveria ajudar os alunos a descobrir seus pontos fortes para que possam ter sucesso em qualquer coisa que quisessem ser ou fazer… e não focar os melhores.

As crianças que não são as melhores da turma na escola, às vezes, são levadas a pensar que são perdedoras na vida e que não terão sucesso. Se não forem ensinadas a perseverar, aceitam essas crenças como verdadeiras e não se esforçam para fazer seu melhor ou descobrir sua vocação.

**Não há problemas em cometer erros —** Falei sobre isso antes, ao citar o que não era ensinado nas escolas. Acredito que é uma habilidade essencial que precisa ser ensinada. Aprendemos através das atividades esportivas que a prática nos faz melhores, então por que isso não é ensinado nas salas de aula? A maioria das atividades esportivas extracurriculares são ensinadas pelos mesmos professores que dizem que não se deve cometer erros em sala de aula.

Quando eu era empregada, fui treinada para um trabalho e sofria reprimendas (às vezes por escrito!) se cometesse um erro. Isso pode fazer com que a pessoa tenha mais medo de errar. Aprender que não é o fim do mundo cometer erros me proporcionou algumas das melhores lições nos negócios. Apesar de me esforçar para restringir ao máximo os erros, pois podem ser dispendiosos, eles são parte da vida.

Quando empregados cometem um erro, analisamos a situação para saber se é necessário mais treinamento ou se o motivo foi outro. Desde que aprendam, somos tolerantes. Se os mesmos erros são repetidos, obviamente a lição não foi aprendida e outras medidas devem ser implementadas.

**Equipe —** Nos negócios, é crucial ter uma equipe forte, alinhada à mesma missão, valores e visão. Na escola, o jogo é individual. Não podemos trabalhar em colaboração em provas e o dever de casa deve ser feito de modo independente. Há poucas aulas ou tarefas em que é possível trabalhar em equipe.

Aprender a trabalhar em equipe e em colaboração é essencial. Especialmente quando diferentes personalidades são reunidas em um ambiente de trabalho ou negócio. Se pudéssemos aprender isso na escola, seria muito mais fácil trabalhar em equipe nos negócios.

## Como aprendi a levantar capital

**JOSH:** Comecei pedindo dinheiro para meus pais! Se você tem filhos, ensine a eles diferentes técnicas de vendas e maneiras de aprimorar seu discurso de vendas. Recompense-os por não desistir facilmente. Gosto de ver pais que não oprimem o espírito dos filhos por pedirem dinheiro. Essa habilidade de "levantar capital" deve ser aprimorada, praticada e recompensada.

**LISA:** Aprendemos a levantar capital cometendo muitos erros. Em nossos primeiros negócios, tentamos o caminho tradicional: os bancos. E fomos rejeitados repetidas vezes. Eventualmente, procurávamos um investidor particular e conseguíamos levantar o US$1,5 milhão de que precisávamos para começar nosso negócio. Foram necessárias diversas tentativas, com muitas revisões em um plano de negócios ruim. Em retrospectiva, percebemos que cometemos muitos erros na primeira vez, mas nosso investidor apostou em nós. O que tenho mais orgulho é que, mesmo tendo sido rejeitados diversas vezes, nunca desistimos.

## Como aprendi a superar o medo e o fracasso

**JOSH:** Queria uma namorada. E tive que superar o medo para convidá-la para sair! Então, quando levei um fora (aconteceu mesmo!)… aprendi como superar o fracasso e a rejeição. Foi doloroso, mas aprendi alguma coisa todas as vezes. (Não conte à Lisa, nos conhecemos quando eu tinha 19 anos, e ela acha que foi minha primeira namorada!)

**LISA:** Sempre haverá medo e fracassos, e o desenvolvimento pessoal é o segredo para aprender a controlar o medo e não sofrer com o fracasso. Ao entrar em uma nova empreitada, como nosso novo negócio — e mesmo já tendo feito isso antes — estamos nos adequando para um nicho específico e adentrando em um território desconhecido para nós. Ainda temos medo do desconhecido e do fracasso. A melhor forma pela qual aprendi a lidar com o medo foi dividi-lo em porções que consigo controlar, e fazer um pouco de pesquisa para aprender mais sobre o que não sei.

Na polícia, sempre há o medo do perigo. Não saber o que pode acontecer a seguir e o medo de ser fisicamente ferido ou morto. Eram a prática de nossas táticas defensivas e o treinamento que apaziguavam esses medos. Com o fracasso, o segredo é aprender a aceitar e *aprender com ele* para que os mesmos erros não se repitam no futuro.

## Meu ponto forte pessoal

**JOSH:** Sempre estou disposto a tentar! Ora, por que não? Se você tem uma visão, sonho, objetivo… siga em frente com toda sua vontade.

Esse é meu ponto forte. Acredito que devemos dedicar nossa vida, nossa energia, nosso dinheiro e tempo para alcançar tudo que queremos na vida.

**LISA:** Meu ponto forte pessoal é a perseverança e ser uma defensora… uma guerreira. Sou uma guerreira na essência. Entrar para a polícia para proteger e servir, defender meu casamento e nosso negócio atual — a Warriors Heart (Coração de Guerreiro), curando os soldados veteranos dos Estados Unidos — reflete a protetora que existe dentro de mim.

## Meu ponto fraco pessoal

**JOSH:** Às vezes pressiono demais as pessoas. Sou muito autocrítico e espero que as outras pessoas ajam da mesma maneira. Estou aprendendo a ser mais gentil (comigo mesmo e com os outros) e ajudar as pessoas a se tornar melhores, em vez de exigir.

**LISA:** Trabalho muito bem com prazos, mas até que tenha um prazo, sou muito boa em procrastinar. Às vezes, isso é um ponto forte, pois me saio bem sob pressão. Mas, sem a pressão, de um prazo por exemplo, nem sempre sou proativa. Aprendi que tenho que determinar prazos — e me enganar com prazos inventados nem sempre funciona.

## Habilidades empreendedoras que ensinamos melhor

**LISA e JOSH:** Missão.

## Lição empreendedora que ensinamos

**LISA e JOSH:** Modelos de Negócios que Lidam com Necessidades Sociais.

# MODELOS DE NEGÓCIOS QUE LIDAM COM NECESSIDADES SOCIAIS

por Josh e Lisa Lannon

*O mundo está repleto de pessoas gananciosas,*
*que farão qualquer coisa por dinheiro…*
*mas você não precisa ser uma delas.*
*Josh e Lisa provam que é possível ser um capitalista*
*social, empreendedores com coração,*
*e ganhar muito dinheiro.*

*— RTK*

***Josh:***

Lisa e eu acreditamos que é essencial agir de acordo com o que ensinamos. Em outras palavras, é difícil respeitar o conselho de um planejador financeiro sem dinheiro. Ou respeitar um nutricionista acima do peso. Eles podem ser pessoas ótimas, mas não estão alinhados à sua área de expertise. Simplesmente, não praticam o que pregam.

Essa é uma das razões porque adoramos aprender com a equipe *Rich Dad.* Cada um dos consultores de Robert e Kim vive o que ensina, diariamente. Faz parte do código da *Rich Dad*. Robert, Kim e a equipe de consultores criaram, destruíram e reconstruíram negócios no mundo todo. Eles falam por experiência própria e têm as cicatrizes de batalha para provar. Para nós, isso é integridade. Robert frequentemente cita R. Buckminster Fuller, assim como nós, e sobre essa questão, ele diz: *Integridade é a essência de tudo que faz sucesso*.

Cada um se esforça para permanecer em sua área de foco. A habilidade empreendedora que ensino melhor — e vivencio — é a missão… sem sombra de dúvida, 100%. Somos movidos pela missão, desde como investimos, despendemos nosso tempo e construímos e operamos nossos

negócios a como escolhemos viver. Ter propósito na vida e nos negócios traz foco ao nosso trabalho e realização.

### *Lisa:*

Temos alcançado muito sucesso em aplicar os princípios da *Rich Dad* em nossa vida profissional e pessoal. Descobrimos que os princípios são diretos e pautados no bom senso… e o interessante nisso tudo é que ninguém mais, conforme nossa experiência, foi capaz de estruturar os ensinamentos como a equipe *Rich Dad*. Por exemplo, a Lição #1 do pai rico é que "os ricos não trabalham por dinheiro". A princípio, é difícil compreender a profundidade e a simplicidade do princípio. Se os ricos não trabalham por dinheiro, então pelo que trabalham?

Adoramos este projeto atual, *Mais Importante que o Dinheiro*, porque, para nós, essa lição sempre esteve impregnada na mensagem da *Rich Dad*. Este livro revela a verdadeira essência do trabalho da *Rich Dad*, que pode ser o projeto mais importante já feito até hoje.

Dinheiro é importante, e muito… mas não é o aspecto "mais importante" de nossas vidas. Se permitirmos que seja nosso principal foco, o "porquê" de construir seu negócio ou ter um emprego… estaremos em apuros. Há muitas outras coisas mais importantes na vida.

### *Josh:*

Por exemplo, desde 2002, Lisa e eu dedicamos nossas vidas para o centro de saúde comportamental. Construímos e operamos sete centros de tratamento de drogas e álcool em vários estados. Por estar no mesmo campo dos vícios, as pessoas demonstram as mesmas características e comportamentos em relação ao dinheiro que os viciados na presença de sua droga de escolha.

Se o dinheiro é a coisa *mais importante* na sua vida, você é viciado. O dinheiro é sua droga. Não estamos transformando o dinheiro em vilão, mas é preciso ver as coisas como são. Você experimenta uma sensação de euforia quando recebe algum dinheiro? Quanto maior o valor, maior a euforia?

Você se sente ansioso quando vê um saldo negativo em sua conta bancária? Pode ser que nunca tenha visto a questão sob essa perspectiva, mas examine seu comportamento e verifique se é um vício.

É possível identificar alguns sinais nas palavras que as pessoas usam. "Tenho que ganhar pelo menos $80 mil por ano. Você não entende, tenho filhos para sustentar, contas para pagar, financiamentos estudantis, dívidas…" Todos já ouvimos esse tipo de discurso… é uma ladainha que não tem fim.

Se quiser descobrir se é viciado em dinheiro, experimente ficar um ano sem salário fixo, ou mesmo um mês. Veja o que acontece. Sofrerá os efeitos da abstinência? Você experimenta nervosismo, irritação e desespero depois de perder o emprego? Se a resposta for sim, este livro é para você.

## *Passo Um*

Nossa área de foco é a missão, libertar sua mente dos grilhões da dependência. No AA (Alcoólicos Anônimos), isso é chamado de Passo Um. *Admitimos que éramos impotentes perante o álcool — que tínhamos perdido o domínio sobre nossas vidas.*

Geralmente, é preciso uma grande dose de sofrimento para que um alcoólico chegue ao Passo Um. A fim de dar o primeiro passo para a recuperação, é necessário que a pessoa seja humilde o bastante para admitir que precisa de ajuda.

Algumas pessoas veem a humildade como uma espécie de fraqueza, mas isso não pode estar mais distante da verdade. Significa que a pessoa aceita a realidade de que não tem todas as respostas. Humildade também significa que o indivíduo está disposto a aceitar ajuda para seu problema.

Com a equipe de consultores da *Rich Dad*, praticamos a humildade regularmente e mostramos uns aos outros nossas demonstrações financeiras pessoais e de nossos negócios. Porque todos nós, em um momento ou outro, achamos que "perdemos o domínio sobre nossas vidas". Assim como o AA, praticamos uma estrita honestidade entre nós. O padrão não é a honestidade — é *estrita honestidade* — e é importante entender a distinção entre as duas. A verdade é a força motriz da honestidade, em que a verossimilhança (a qualidade de parecer ou ser

percebido como verdadeiro, sem necessariamente ser) é a força motivacional por trás da estrita honestidade.

Essa análise estritamente honesta em nossas vidas financeiras nos torna responsáveis pela integridade de nosso comprometimento… *Estamos verdadeiramente praticando o que ensinamos?* Como estudantes, somos capazes de aplicar os princípios a nossas vidas? Se eu ainda bebesse sem controle, você enviaria um ente querido para um de meus centros de tratamento para ficar sóbrio? Claro que não! Então, por que aceitamos conselhos financeiros de pessoas sem dinheiro?

Esse é um pequeno vislumbre do código de conduta da *Rich Dad*, e tudo isso está relacionado à missão. Praticamos a integridade, estrita honestidade, vulnerabilidade e competição saudável. Esse nível de vulnerabilidade fortalece a equipe e cria um nível de confiança extremamente alto. Em quem de sua equipe você pode confiar? Quem lhe cobrará que viva de acordo com seu propósito sem se aproveitar de você?

Se estiver pronto para começar, encontre um mentor em quem confie e mostre sua demonstração financeira pessoal. Esse é o primeiro passo: "Admitimos que éramos impotentes perante o dinheiro — que tínhamos perdido o domínio sobre nossas vidas."

Passo Um do Livro do AA: *Nenhuma outra forma de falência é igual a esta. O álcool transformado em voraz credor, nos esvazia de toda autossuficiência e toda vontade de resistir às suas exigências. Uma vez que aceitamos este fato, nu e cru, nossa falência como seres humanos está completa.*

Podemos facilmente substituir a palavra álcool por falta de educação financeira como "voraz credor" que "nos esvazia de toda autossuficiência e toda vontade de resistir às suas exigências". Uma vez que aceitamos esse fato, nossa falência como seres humanos está completa.

Fiquei sóbrio em 2001, e, na mesma época, Lisa e eu começamos a estudar os livros de Robert e Kim Kiyosaki. Foi uma experiência muito particular… e eu não deixaria droga alguma me controlar novamente. Como um estudante em recuperação, a Lição #1 do pai rico, os ricos não trabalham por dinheiro, tocou diretamente minha alma.

Os ricos trabalham por ativos… e, para mim, esse ativo era a sobriedade!

Lisa e eu, de mãos dadas, como fazemos em nosso casamento, demos início à nossa jornada no empreendedorismo social. Não trabalharíamos mais por dinheiro. Tínhamos descoberto nossa missão na vida e nos negócios. Em nossos futuros empreendimentos usaríamos os negócios como uma força pelo bem comum.

***Lisa:***

Antes de Josh conquistar sua sobriedade, em 2001, éramos empregados com estabilidade no emprego. Josh trabalhava para o pai em seus clubes noturnos e eu era policial lotada no Departamento de Polícia Metropolitana de Las Vegas. Para o mundo exterior, tudo parecia maravilhoso.

Uma casa de classe média, bons carros e algum dinheiro no bolso… mas internamente estávamos desmoronando. Isso estava evidente em nosso casamento (que estava prestes a implodir), na deterioração da saúde de Josh e no dinheiro que desaparecia de nossas contas bancárias pelas incontáveis noites de festas.

Trabalhando anos em clubes noturnos em Las Vegas, o consumo de álcool excessivo de Josh o destruía. O contato constante com a dependência por causa de meu trabalho na polícia cobrava seu preço. Eu lidava com ele tanto em casa quanto no trabalho. Depois de vários anos enfrentando essa montanha-russa emocional, tinha que dar a Josh um ultimato: a reabilitação ou o divórcio. Chegara ao meu limite.

Josh também estava no limite da loucura no fim. Esse martírio se estendia por anos. Ele dizia, e tentava: "Só vou beber nos finais de semana" ou "Agora vai ser diferente". Tudo que imaginar, ele tentou. Dessa vez, o jogo tinha que acabar. Chega de promessas quebradas; eu estava no limite. Graças a Deus, ele escolheu a reabilitação, porque estávamos em um ponto em que a decisão era de fato questão de vida ou morte.

Depois que foi para a reabilitação, Josh não queria voltar para o mundo noturno. Não queria mais fazer parte do problema. O plano dele era simples: deixe os clientes bêbados, ajude-os a se divertir e mantenha todo mundo seguro. Funcionava. O clube era o mais popular de Las Vegas. Mas mesmo depois de trabalhar arduamente para criar o bar country mais

badalado de Vegas, ele estava farto. Estava pronto para abandonar os negócios de seu pai, que um dia poderiam ser dele.

Precisávamos fazer mudanças. Era hora de uma nova missão. Apesar de Josh ter parado de beber, a recuperação era muito recente e ele ainda estava no mesmo ambiente. Um ambiente tentador e esmagador ao mesmo tempo. Nossos amigos pensavam que estávamos loucos de abandonar tudo. O clube ia muito bem, atendia a 1.500 pessoas por noite, e eu tinha uma carreira promissora na polícia. E, mais uma vez, para o mundo exterior, nossa vida parecia maravilhosa. Mas, para nós, pessoal e espiritualmente… sabíamos que era hora de partir.

Como diz o provérbio: "Quando um aluno está pronto, o professor aparece." Essa foi exatamente nossa experiência com as mensagens do pai rico. Elas chegaram na hora certa e mudaram nossa vida. Com a sobriedade como o alicerce de nossa missão, decidimos abrir nosso próprio centro de reabilitação. Tínhamos um forte "porquê", uma sólida missão para buscar esse campo de atuação, que se mostrou um sólido alicerce.

Como Josh disse, estávamos adentrando o mundo do empreendedorismo social.

### *Josh:*

É isso que empreendedores sociais fazem. Usamos a paixão, o *porquê*… para resolver problemas. Simon Sinek diz isso muito melhor em seu livro: *Por quê? Como motivar pessoas e equipes a agir.* Ele diz: *Quanto mais as pessoas e as organizações aprenderem a começar pelo PORQUÊ, mais pessoas acordarão todas as manhãs realizadas com o trabalho que fazem."*

Por que começar pelo *porquê*? Recorro a Sinek, novamente:

*A capacidade de motivar pessoas, por si só, não é difícil. Normalmente está ligada a um fator externo. Grandes líderes, em contrapartida, são capazes de inspirar as pessoas a agirem. Aqueles que são capazes de inspirar oferecem às pessoas um senso de propósito ou pertencimento que tem pouco ou nada a ver com qualquer incentivo externo ou com um benefício a ser ganho. Aqueles que realmente sabem liderar são capazes de criar seguidores que agem não porque foram persuadidos, mas porque foram inspirados.*

*Para os inspirados, a motivação para agir é profundamente pessoal. São menos propensos a serem persuadidos por incentivos. Os inspirados estão dispostos a pagar o preço ou resistir aos inconvenientes, até mesmo sofrimento pessoal. Aqueles que são capazes de inspirar criam seguidores — apoiadores, eleitores, clientes, funcionários — que agem pelo bem comum, não por que precisam, mas por que querem.*

*As pessoas que adoram ir para o trabalho são mais produtivas e criativas. Voltam para casa mais felizes e têm famílias mais felizes. Tratam seus colegas e seus clientes melhor. Empregados inspirados tornam companhias mais sólidas e economias, mais fortes."*

Dinheiro e poder (embora tentadores) não eram o nosso porquê. Nossa motivação era profundamente pessoal. Nosso casamento era mais importante que o dinheiro. Nossa felicidade era mais importante. Minha sobriedade era mais importante que o dinheiro. Estávamos dispostos a pagar o preço e suportar o encargo pessoal de abrir um negócio. Demos um voto de confiança.

Empreendedores sociais usam seus negócios como uma força pelo bem comum. O Triângulo D–I do pai rico nos proporcionou o modelo para desenvolver nosso plano de negócios, e colocamos nossos pensamentos em prática. Não entraremos em detalhes aqui, mas se estiver interessado em saber mais, leia *Aposentado Jovem e Rico*.

Não é de surpreender que a base do Triângulo D–I seja a missão.




Com a missão como base para desenvolver seu negócio, fazia sentido (para nós, pelo menos) que um negócio fosse pensado para ser movido pela missão. Indivíduos podem utilizar o poder da iniciativa privada para tornar o mundo um lugar melhor *e* gerar lucro.

Empreendedores sociais não são motivados por dinheiro; somos inspirados pelo propósito, e nossa motivação é profundamente pessoal. O objetivo: construir um negócio sustentável com um propósito mais elevado.

Se olhar a seu redor, estou certo de que verá incontáveis problemas para resolver. Por que não usar o poder da iniciativa privada para lidar com eles? Da falta de educação financeira ao vício, combater o tráfico sexual, abuso infantil, poluição das águas, crimes, promover a alimentação, a construção de casas… a lista é infinita. A iniciativa privada oferece soluções para problemas sociais, mas é preciso que pessoas como você estejam dispostas a tomar posição e ser a mudança. As palavras de Simon Sinek merecem ser repetidas: "Para os inspirados, a motivação para agir é profundamente pessoal. Eles são menos propensos a serem persuadidos por incentivos. Os inspirados estão dispostos a pagar o preço ou resistir aos inconvenientes, até mesmo sofrimento pessoal."

***Lisa:***

Esse é o motivo de nosso ponto forte mais importante serem as companhias motivadas pela missão. Nosso atual empreendimento, a Warriors Heart, é orientada pela missão. Nosso nicho é servir a nossa população de soldados — servindo a homens e mulheres militares, veteranos de guerra, policiais, bombeiros, socorristas, paramédicos e outros. Nós os auxiliamos a superar vícios, o TEPT (Transtorno do Estresse Pós-Traumático) e outras desordens resultantes de traumas, que incluem ansiedade, luto, lesões e depressão.

Pergunte-se: o que o faz levantar da cama motivado? Que problema do mundo gostaria de tentar resolver? Às vezes, sua motivação vem de algo muito pessoal, como no nosso caso. Outras, pode ser alguma coisa que o perturbe e você sabe que precisa fazer sua parte.

Se estiver interessado em se tornar um empreendedor social, a hora é essa. Por isso escrevemos o livro *The Social Capitalist* ("O Capitalismo Social", em tradução livre). Nele você aprende com outros empreendedores sociais e transforma sua paixão em um negócio rentável. Você pode fazer bem para o mundo e para sua vida financeira.

Acreditamos que estamos entrando no estágio da responsabilidade empresarial. Uma época em que os clientes, acionistas e funcionários demandam transparência. Essa é uma nova era, e muitos empreendedores sociais desbravam o caminho para a mudança. É isso que ensinamos na *Rich Dad*; a missão de construir um negócio sustentável — com os princípios da *Rich Dad*, paixão e lucros. Somos empreendedores sociais.



## *Sobre Josh Lannon*

Descrito como "uma pessoa determinada com ideias inovadoras", Josh Lannon criou e administrou com sucesso sete centros de recuperação licenciados e credenciados em três estados norte-americanos e exerceu o

cargo de CEO a partir de 2002. Sua última missão, Warriors Heart, tem a visão ousada de recuperar 1 milhão de soldados de problemas relacionados aos vícios e a TEPT. A Warriors Heart é líder no tratamento privado de dependências químicas para nossos soldados.

Josh tem ampla experiência em liderança, desenvolvimento de negócios, saúde comportamental, investimento, credenciamento, imóveis, oratória, empreendedorismo social, coach de negócios e planejamento estratégico. Sua experiência pessoal e profissional é muito ampla, desde contramestre de construção civil (Kohala Ranch no Havaí) e gerente-geral de uma cadeia de clubes noturnos (Dylan's, em Nevada) a fundador, com sua esposa, Lisa, dos Journey Healing Centers (Utah e Arizona), centros de recuperação e diagnóstico diferencial para viciados em drogas e álcool. Ao longo de 12 anos, entre 2000 e 2013, os JHC se expandiram para seis localidades em diversos estados norte-americanos, com uma equipe de 100 profissionais, tratando milhares de clientes. No final de 2013, todas as seis instalações dos JHC foram adquiridas pela EBH — Elements Behavior Health, uma empresa nacional patrocinada pelo Frazier Health Care.

Em 2014, os Lannon lançaram a Warriors Heart, em Bandera, Texas. A Warriors Heart é uma entidade de assistência social licenciada e credenciada de 40 leitos para tratamento e recuperação dos "guerreiros" dos Estados Unidos. Seu foco está em servir a homens e mulheres veteranos de guerra, militares, policiais, bombeiros, socorristas e paramédicos, entre outros. Josh é um Navy SEAL SOT-G, graduado em liderança e operações especiais USASOL (Níveis I, II e III).



## *Sobre Lisa Lannon*

Lisa Lannon é empreendedora social, autora, palestrante internacional e mãe.

Descrita como “protetora compassiva”, Lisa é apaixonada por construir novos negócios e proporcionar segurança, assistência social de excelência para soldados em recuperação. Sua missão atual, a Warriors Heart, é um centro de tratamento para militares, policiais, bombeiros, entre outros “guerreiros”, veteranos, aposentados ou na ativa. Lisa é coautora de *The Social Capitalist*. Como empreendedora de sucesso, construiu e vendeu seis centros de tratamento de vícios, juntamente com seu marido, Josh. Ela é a fundadora da Brooke Property Management, com investimentos em imóveis residenciais, comerciais e holdings de mais de 2.600 unidades.

Antes de se tornar empreendedora, Lisa era policial do Departamento de Polícia Metropolitana de Las Vegas. Lisa e Josh são inseparáveis desde 1995 e são pais orgulhosos de duas crianças maravilhosas. Eles se dedicaram a construir negócios que funcionam e lidam com problemas sociais.

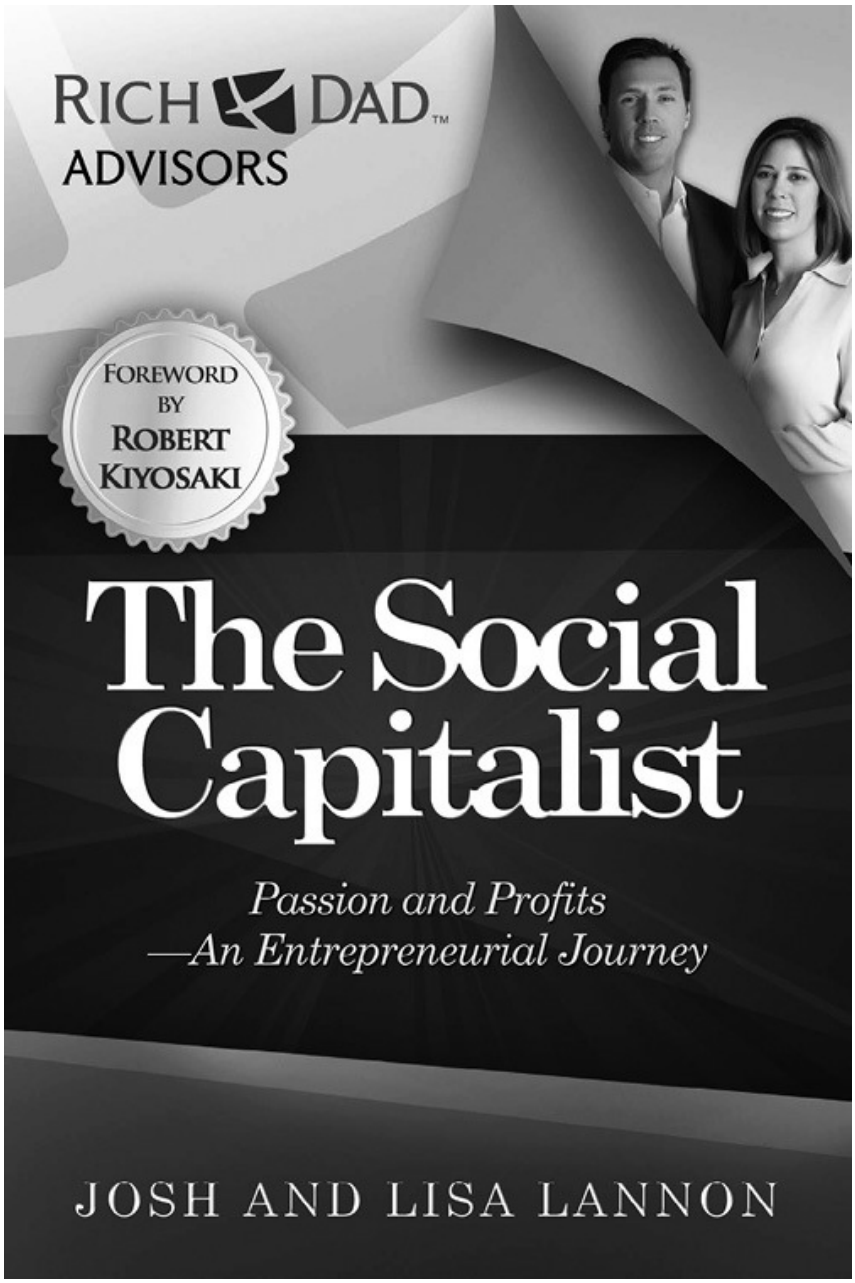
Por quase duas décadas, Lisa é motivada pela crença de que fazer o bem e ganhar dinheiro não são mutuamente exclusivos. Ela acredita que o mundo clama por empreendedores que assumam uma posição, criem empregos e solucionem problemas. Sua vida tem sido uma história inspiradora, de transformação de problemas em soluções, e Lisa é uma visionária que cria companhias movidas por propósito e valor que geram mudanças positivas.

## *Livros de Josh e Lisa Lannon*

## **The Social Capitalist**

*Um Trecho de*

# *The Social Capitalist*



Capítulo 2

# ENTENDENDO O CAPITALISMO SOCIAL

*Para qualquer um que já disse: "Isso não está funcionando" ou "Podemos fazer melhor!" — para todos que adoram o desafio de romper com o status quo, revolucionar o sistema ou praticar um pouco de empreendedorismo de "destruição criativa" — esse é o momento propício.*

— *David Bornstein,* Como Mudar o Mundo

Talvez a melhor maneira de definir o capitalismo social seja recorrendo a seus pioneiros.

J. Gregory Dees, professor adjunto e diretor-fundador do Center for the Advancement of Social Entrepreneurship (CASE) (Centro para o Desenvolvimento do Empreendedorismo Social) da Fuqua School of Business da Universidade de Duke, é considerado um líder acadêmico na área de empreendedorismo social. Em 2006, em um congresso organizado pela New Profit Inc., Dees disse que o termo "empreendedor social" transmite "essa mistura de áreas — uma combinação de finalidade social que normalmente associamos com entidades sem fins lucrativos e o tipo de orientação empreendedora que atrelamos aos negócios, especialmente com seus aspectos mais dinâmicos e criativos".

Em outras palavras, empreendedores sociais constroem negócios que funcionam ao mesmo tempo que realizam missões sociais.

Obviamente, o conceito de se tornar um empreendedor social não apareceu em nossas vidas até o final de 2001. Quando decidimos construir uma nova vida, começava nossa jornada. Como qualquer empreendedor de qualquer setor pode confirmar, percorrer a distância entre um lampejo de ideia e construir e administrar um negócio sólido e bem-sucedido é onde a maior parte dos negócios fracassa, social ou não.

Depois de perceber que queríamos criar essa nova vida *e* ser financeiramente independentes, era preciso encarar a ideia de que tínhamos um longo e difícil caminho pela frente. Não eram algumas coisas

que precisavam mudar… era *tudo*, desde nossos pensamentos autodestrutivos, as palavras que usávamos, os amigos com os quais passávamos nosso tempo e as coisas com as quais ocupávamos nosso tempo livre. Naquele momento, em frente de nossa casa, percebemos que havíamos encontrado uma solução, o que foi um alívio. Estávamos prontos para abraçar as mudanças, não importavam as dificuldades do caminho à nossa frente.

Mas, então, o peso de tudo que aquela decisão implicava desabou sobre nós.

Por mais que gostássemos de dizer que estávamos tão comovidos pela minha experiência na reabilitação e a ideia de assumir o controle de nossas vidas, que sabíamos de imediato ser nossa paixão para toda a vida, essa não é a verdade. Não decidimos abrir centros de reabilitação quando voltamos do sul da Califórnia para Las Vegas. Estávamos mais motivados em reconstruir nossas vidas e nosso casamento.

Éramos apenas duas pessoas voltando de um centro de reabilitação para um novo começo, determinadas a não deixar que os clubes noturnos, o dinheiro e o estilo de vida destrutivo de antes nos controlassem. Mas eu ainda era o braço direito de meu pai, funcionário de um clube noturno, e por mais que não quisesse mais essa vida, não tinha ideia de qual queria. E dizer isso ao meu pai, um homem que certamente encararia isso como uma admissão de fraqueza, simplesmente não era uma opção para mim. Eu estava apavorado de voltar ao trabalho, mas também de não voltar.

Estava em casa há apenas alguns dias quando me vi dentro do Dylan's, cercado por mais de 1.500 pessoas celebrando o Réveillon de 2001. Passei a noite toda pensando em que diabos eu estava fazendo lá. Eu me sentia aturdido e acuado. Observava os sorrisos e as risadas das pessoas celebrando à minha volta, e, com o passar da noite, ficou claro para mim que tudo não passava de uma grande mentira. Não sei, talvez estivesse projetando meus problemas naquelas pessoas, mas, naquele momento, percebi que poucas estavam verdadeiramente felizes.

Observando a grande bola da Times Square nas TVs ao meu redor e ouvindo a contagem regressiva para o início de um novo ano, senti o medo de abandonar o trabalho com meu pai desaparecendo diante do medo de

passar mais um ano naquele lugar. Nada, *nada*, nem a ameaça de meu pai agressivo e temperamental, nem a da ruína financeira, nem a incerteza sobre minha futura carreira ou o potencial afastamento de minha família, nada disso valia viver assim, em meio a um ambiente extremamente nocivo. *Eu tinha que SAIR*. Imediatamente.

Enquanto isso, Lisa enfrentava os próprios medos quando o relógio se aproximava da meia-noite e ela caminhava na rua principal de Las Vegas vestindo seu uniforme junto com seus companheiros policiais naquele Ano-Novo. A multidão, de centenas de milhares de pessoas, já seria ameaça suficiente, mas os medos de Lisa estavam diretamente ligados ao que acontecia comigo, um alcoólico recém-recuperado em um clube noturno, em uma noite em que o mundo todo parecia focado em beber e comemorar. Ela sabia que eu tinha que sair do mundo dos clubes noturnos, pois bastava um brinde de comemoração com um cliente para eu voltar ao meu tormento. Lisa passou a noite toda angustiada de preocupação.

Ao amanhecer, nossos turnos chegaram ao fim e era hora de ir para casa. Em casa, sãos e salvos, ela ficou surpresa, aliviada, feliz e nervosa de saber da minha decisão de Ano-Novo de sair do clube noturno. Naquela manhã, tomamos a decisão de recomeçar. Não sabíamos o que iríamos fazer, mas que se não fizéssemos naquele momento, talvez nunca mais. Passamos o primeiro dia do ano pensando, animadamente, em todas as possibilidades. De certa forma, eu sentia que não podia fazer algo além de trabalhar com meu pai, e Lisa, de ser uma policial, mas ainda assim a decisão parecia acertada, era empolgante perceber que havia um mundo de possibilidades à nossa frente. Lisa e eu falávamos tudo que surgia em nossas mentes, abertos para discutir qualquer possibilidade.

***Seu ambiente pode ser construtivo ou destrutivo, dependendo de quem você é o que quer fazer. Se quiser mudar, precisa analisar seu ambiente e torná-lo construtivo.***

Então, em um lampejo, me lembrei de minha conversa com Spencer — um ex-dono de restaurante que decidiu abrir centros de reabilitação quando percebeu que o negócio não era mais adequado à sua sobriedade.

Seria esse um sinal? Ousaríamos sonhar ter uma vida parecida? Sim. Assim que falei sobre a conversa para Lisa, ficamos em silêncio e nos olhamos, totalmente compenetrados. Reconhecemos o que parecia ser um chamado. Afinal, conhecíamos a realidade das pessoas que lutam para se livrar da dependência, e sabíamos o que as pessoas próximas têm que enfrentar. As peças do quebra-cabeça de nossas vidas pareciam se encaixar naquele exato momento, e percebemos como tudo que havia acontecido conosco tinha uma razão.

Pois *obviamente* tudo fazia sentido. Eu passara pela reabilitação diversas vezes, sabia o que funcionava ou não. Lisa e eu enfrentamos a dor causada pela dependência, a dificuldade de voltar a vida livre do vício, os sistemas que precisam ser implementados para se permanecer limpo e sóbrio. Seria incrivelmente gratificante compartilhar nossa experiência para ajudar os outros a ter uma nova chance, devolver às famílias a paz que Lisa e eu estávamos aprendendo a conhecer e amar.

Decidimos pensar até o dia seguinte e ligar para Spencer. Foi a primeira coisa que fiz pela manhã. Contei a ele o que estávamos passando — meu sentimento de estar acuado nos clubes noturnos e minha certeza de que, espiritualmente, seria suicídio continuar trabalhando lá. Disse como era só uma questão de tempo até que eu sucumbisse novamente ao ambiente e como Lisa se sentia, e me apoiava completamente em minha decisão de partir.

Contei a Spencer que queria ser parte da solução, e que não seria mais parte do problema. Perguntei a ele se poderia me ensinar sobre o negócio de centros de reabilitação, e lhe disse que adoraria ter seu apoio e orientação.

"Está falando sério?", perguntou.

Eu lhe garanti de que sim, estava decidido.

"Ótimo!", disse ele. "Esteja em meu escritório segunda de manhã."

Sem a menor ideia de aonde Spencer iria nos levar ou se tinha algum plano secreto, dirigi para o sul da Califórnia para me encontrar com ele e absorver cada sugestão e conselho que pudesse desse homem que passara pelo mesmo caminho que Lisa e eu queríamos tomar.

Nosso encontrou durou cerca de dez minutos, durante os quais ele me entregou uma pilha de manuais de normas e procedimentos para centros de reabilitação e disse: "Aqui está. É assim que se abre um centro de reabilitação." Na verdade, ele compartilhou informações confidenciais, para desespero de sua equipe.

"Obter uma licença é uma das coisas mais difíceis neste negócio", disse ele, me entregando mais papelada. "Aqui está como consegui-la."

Fiquei parado, agradecido, mas em choque, segurando a pilha de pastas imensas. Depois de entregar tudo, ele disse, em um tom que parecia uma ordem para um funcionário: "Quero que voe até a Flórida para visitar meu centro de treinamento. Certo? Estarei lá em alguns dias e então conversaremos mais." E sem sequer um aperto de mãos para me desejar sorte, saiu para seu próximo compromisso.

"Como foi?", perguntou Lisa quando voltei para casa, à noite. "Bem, foram dez minutos ótimos", falei, impressionado com o quanto ainda estava feliz com nosso plano, e animado pelas ferramentas que Spencer me fornecera e sua aparente confiança em minha capacidade de seguir em frente. "Lisa, talvez porque tenhamos pedido o apoio de Spencer e não apenas conversado. Não sei. Mas, agora, temos que ir para a Flórida."

Felizmente, ela confiou em mim e em meu novo mentor o suficiente para embarcar em um avião para a Flórida comigo. Não havia nem sombra de hesitação em nenhum de nós. Reservamos nossos voos para uma viagem de uma semana para a Flórida com nosso dinheiro, e acatamos, de todo o coração, as diretrizes de Spencer. Mais tarde, descobrimos que ele e seus associados haviam planejado apenas um dia para reuniões, envolvendo viagens para os arredores de Orlando e conversas com várias pessoas experientes na área de centros de reabilitação. Em retrospectiva, acreditamos que isso tenha sido um teste de Spencer para saber o quanto estávamos engajados em nossa decisão. E, ao que parece, passamos.

No fim do dia, estávamos ainda mais convencidos de nossa decisão, e ansiosos para colocar a mão na massa. Entretanto, tínhamos reservado uma semana inteira na Flórida. Então, ao fim do dia com Spencer, decidimos tirar alguns dias de folga antes de embarcamos nessa nova empreitada e visitar a Disney. Foi nessa época que nossa filha, Haley, foi concebida.

Encaramos isso como um sinal do universo, o terceiro em uma série de eventos que incluíam minha experiência de quase morte e o presente de Natal de meu pai, que nos disse que estávamos prestes a começar a vida para a qual éramos destinados.

Juntos, Lisa e eu, tínhamos anos de experiência em administração e liderança, uma sólida base de educação financeira através dos livros do pai rico, os manuais de normas e procedimentos contendo informações sobre licenciamento, um apoiador e mentor, e, para minha surpresa, a bênção do meu pai para abandonar seus negócios e começar minha própria jornada. Tudo parecia nos apontar para essa direção.

## *A Base para o Sucesso*

Ao longo dos anos seguintes, nos envolvemos no longo processo de estabelecer a Journey Healing Centers. Enfrentamos a desafiadora jornada que incluía levantar capital, encontrar um local para a empresa, obter a licença como centro de reabilitação, estabelecer um nicho de mercado, encontrar e ampliar a clientela, aumentar a variedade de serviços prestados e expandir nosso território acrescentando novas localidades. Contaremos como tudo isso aconteceu para você.

Por fim, alcançamos o sucesso, mas tivemos que cometer muitos erros ao longo do caminho. Enfrentamos muitos desafios e tivemos que nos lembrar constantemente do que queríamos e por quê. Tivemos que nos recomprometer dezenas de vezes — teria sido muito mais fácil jogar tudo para o alto e dizer: "Esqueça, vamos fazer outra coisa."

***Muitas pessoas desistem antes de alcançar seus objetivos; aprenda a descobrir sua força e determinação para seguir em frente. Avalie o quanto leva a sério sua paixão e seus sonhos e certifique-se de que é o que realmente quer.***

Mas, no fundo, o que mais nos interessava era ser parte da solução de um problema que afeta aproximadamente 140 milhões de pessoas no mundo que lutam com a dependência em álcool. Em 2002, quando estávamos nos estágios iniciais da criação de nosso negócio, descobrimos que mais de 80% das pessoas necessitavam de tratamento para a dependência. Descobrimos

que os efeitos da dependência afetam todas as culturas e classes socioeconômicas; ela não faz discriminações. Essa missão era profundamente pessoal para nós, e tínhamos um forte "porquê" para construir esse negócio socialmente consciente.

A partir dessa paixão e profundo senso de comprometimento pessoal, nasceu uma série de passos que acreditamos ser a base de um empreendimento social:

- **Descubra seu "porquê" — desenvolva sua paixão.** Nosso "porquê" não estava imediatamente claro para nós. Mas depois de passar pelo esclarecedor processo de reabilitação (outras pessoas podem achar a experiência dos seminários de desenvolvimento pessoal útil de modo semelhante), ele se tornou bastante evidente. O "porquê" era tudo que tínhamos, e era o motivo de levantarmos todas as manhãs e continuarmos trabalhando nesse negócio. Isso ainda é verdade. Seu "porquê" é tudo. Ter um forte "porquê" fará com que siga em frente quando as coisas ficarem difíceis, e elas eventualmente ficarão.
- **Estabeleça e esclareça seu comprometimento.** Assumimos um compromisso de abrir um centro de reabilitação. Esclarecemos nosso comprometimento coletando dados, de Spencer e pesquisas próprias, sobre as questões legais relativas a esse tipo de trabalho, o que era preciso para obter uma licença, informações sobre o tratamento e a recuperação e o que funcionava e não funcionava em termos de administrar um centro de reabilitação. Investimos todo nosso tempo livre em pesquisas, e transformamos nosso escritório em casa em um "centro de controle da missão", onde reuníamos todas as informações que coletávamos e arquivávamos para uso futuro. E avaliamos nossos pontos fortes e fracos, levando em conta como nossas experiências pessoais poderiam nos mostrar quais aspectos não eram atendidos no mundo dos centros de tratamento de dependência.
- **Encontre o sistema de apoio, mentores e coaches adequados.** Já tínhamos Spencer do nosso lado, prestando mentoria e nos

oferecendo seu conhecimento sempre que podia. Encontramos muito mais mentores e apoiadores nos anos seguintes, e eles se mostraram de valor inestimável para nós. O sistema de apoio, os mentores e os coaches adequados nos obrigam a sair de nossa zona de conforto. Eles nos levam além do que pensamos ser possível, nos fazem pensar de modo diferente. Esse é um sinal de um excelente sistema de apoio. Se não apoiam sua visão e o incentivam ao longo do caminho, você merece procurar outra pessoa, caso contrário nunca alcançará o que deseja na vida.

- **Dedique-se e invista em você.** Investimos uma enorme quantidade de tempo, dinheiro e energia em desenvolvimento pessoal. Seu negócio e sua vida serão um reflexo. Mahatma Gandhi disse: "Para que as coisas mudem, primeiro eu preciso mudar." Um negócio só irá se desenvolver até a capacidade contextual de seu proprietário. Você pode impedir o crescimento de sua empresa ou conduzi-la ao sucesso. Nunca deixamos de dedicar tempo ao aprimoramento de nosso trabalho e de nós mesmos. Isso não era algo que fazíamos em nosso tempo livre; faz parte do plano de negócios.
- **Adquira educação financeira.** Quando estávamos começando, sabíamos pouco sobre como realmente lidar com dinheiro, levantar capital, fazer investimentos ou a diferença entre renda passiva e ativa. A chave para começar nossa educação financeira foi *escolher ser rico*, mas esse foi apenas o começo. O ponto principal foi que desde muito cedo ficou claro que independentemente de sua missão social, não é possível administrar um negócio de sucesso sem respeitar o poder da educação financeira. Continue aprendendo conforme sua empresa se desenvolve; na medida em que o mundo e as economias mudam, sempre há mais para aprender.
- **Crie um plano de negócios.** Aqui é onde você realmente pensa na estrutura do negócio. O negócio é alavancável, financiável, expansível e previsível? Ninguém lhe dará capital para construir seu negócio se não for capaz de mostrar (no papel, ao menos) que

> investiu tempo, energia e recursos na idealização de seu negócio, sua missão, as equipes envolvidas e como você pretende devolver o capital de seus investidores. Esse é o momento em que surgem problemas e questões relevantes em termos de viabilidade de um empreendimento social.

Conforme pudemos comprovar, os passos que tomamos para estabelecer um sólido alicerce em nosso negócio se alinham perfeitamente com os recomendados por muitos agentes no setor do empreendedorismo social.

Na verdade, no relatório do CASE, de novembro de 2002, intitulado *The Process of Social Entrepreneurship: Creating Opportunities Worthy of Serious Pursuit* ("O Processo do Empreendedorismo Social: Criando Oportunidades que Merecem Ser Seriamente Buscadas", em tradução livre), os autores Ayse Guclu, J. Gregory Dees e Beth Battle Anderson dizem que a experiência pessoal normalmente leva à formação de empreendimentos sociais. Acompanhada da determinação de uma necessidade social ou de "lacunas entre condições socialmente desejáveis e a realidade". Assim, como a avaliação de necessidades sociais normalmente superestimam o lado negativo, os empreendedores sociais estabelecem como os ativos podem ser "alavancados para gerar riqueza". Por fim, eles criam a mudança, e são constantemente inspirados por ela, buscando oportunidades para ter um impacto social positivo.

"Empreendedores sociais de sucesso incorporam essa atitude de 'como podemos', especialmente na fase de criação da ideia", dizem Guclu, Dees e Anderson. "Empreendedores sociais eficazes levam essa diretriz para o processo de desenvolvimento das oportunidades, realizando inovações, adaptações, análises e aprendizagem constante ao longo do caminho."

De fato, isso é, e foi, um fator essencial em nosso sucesso — este processo de "realizar inovações, adaptações e aprendizagem constantes ao longo do caminho."

Mirjam Schöning, líder da Schwab Foundation for Social Entrepreneurship (Fundação Schwab para o Empreendedorismo Social), uma organização mundial cuja missão é ressaltar e aprimorar modelos de liderança de inovação social sustentável, identificou sete princípios ou

conselhos para os empreendedores sociais, depois de trabalhar no setor por dez anos:

1. Siga sua paixão — esse é o ingrediente mais importante, e será o que o fará superar os momentos difíceis.
2. Equilibre sua paixão com a razão. Você está lidando com uma necessidade real e concreta?
3. Discuta ideias — produza infinitas ideias e não tenha medo de analisá-las, refiná-las, rejeitá-las ou substituí-las.
4. Escolha cuidadosamente seu modelo de negócios e estabeleça sua visão, missão e sistemas para mensuração e avaliação desde o primeiro dia.
5. Estude abordagens que criaram o mesmo impacto que está buscando alcançar. Sua ideia é realmente tão inédita quanto imagina? Analise os cenários dos concorrentes.
6. Considere criar um sistema de franquias para seu empreendimento social — defende-se que o que mais precisamos é de empreendedores que levem suas ideias brilhantes para outras partes do mundo.
7. Estabeleça um prazo mínimo de três anos (ou 36 meses, que parece mais curto) para fazer com que seu empreendimento decole e alcance certa estabilidade.

Talvez, para nós, o fato de que a vida que deixamos para trás teria eventualmente me matado tenha sido o que nos motivou a trabalhar dia e noite nesse negócio apesar dos obstáculos. Literalmente, sentíamos que não havia opção. Como um sapo mergulhado em água morna não é capaz de perceber que está esquentando, eu não era capaz de me ver morrendo cada dia um pouco se permanecesse trabalhando no clube noturno. E apesar da respeitável profissão de Lisa e da contribuição que fazia todos os dias como policial para o bem comum, frequentemente ela se sentia insatisfeita e ansiando por um meio mais significativo, em que pudesse melhorar nossas vidas e as daqueles ao nosso redor.

Assim, talvez, esse seja o verdadeiro segredo para o sucesso de um empreendimento social: o fato de fazer nada sobre um problema ou uma injustiça, ou deixar de enfrentá-lo de forma adequada, afeta muito mais pessoas do que apenas você.

## *Lucrativo ou Não Lucrativo?*

Certamente, não é preciso construir um negócio para começar a resolver problemas. Muitas pessoas se juntam ao Peace Corps ou ao Médicos Sem Fronteiras. É maravilhoso doar dinheiro ou prestar trabalhos voluntários para entidades assistenciais sem fins lucrativos, como Sierra Club, The Nature Conservancy, Feed the Children, Feeding America, The Green Children Foundation ou qualquer outra organização de caridade em sua cidade ou país, e muitas pessoas fabulosas fazem isso. É muito necessário, e odiaríamos menosprezar esses relevantes esforços sugerindo de alguma maneira que esse tipo de ato altruísta deveria ser suplantando por um modelo de negócios com fins lucrativos, em que o lucro fosse o principal objetivo.

O Journey Healing Centers se originou de nosso desejo de criar um ambiente sustentável e que nos proporcionasse renda para que pudéssemos fazer algo importante para ajudar as pessoas. Mas isso não quer dizer que os esforços dos voluntários e das organizações sem fins lucrativos sejam de forma alguma menos valiosos.

No entanto, o desejo de contribuir para um mundo melhor ou resolver um problema social não precisa ser relegado a organizações sem fins lucrativos ou não governamentais (ONGs). O que muitas pessoas, como nós, estão descobrindo é que o desejo de servir ao próximo e obter lucro não é mais mutuamente exclusivo, mas que, em muitos casos, o modelo com fins lucrativos é mais sustentável e eficiente em longo prazo. Afinal, qualquer pessoa que controle seus recursos, na prática, controla você. Ao estabelecer um modelo com fins lucrativos, podemos expandir nosso negócio para sermos mais eficientes, oferecer um serviço muito necessário para qualquer classe socioeconômica e doar de forma mais substancial a outras instituições de caridade ao fazer nosso trabalho em um mercado livre com menos restrições regulatórias.

Um defensor dessa premissa é Michael Holthouse, um filantropo domiciliado no Texas e empreendedor experiente, fundador e presidente da Paranet, Inc., uma companhia de prestação de serviços de rede de computadores constituída em 1990. Ele foi nomeado Empreendedor do Ano pela revista *Inc. Magazine* e vencedor do prêmio Inc. 500 como "companhia de crescimento mais rápido" por duas vezes. Depois de vender a Paranet para a Sprint, em 1997, Holthouse canalizou sua energia e seus recursos financeiros para projetos de filantropia, incluindo a Holthouse Foundation For Kids (Fundação Holthouse para Crianças), uma entidade focada em programas experimentais e proativos para jovens em situação de vulnerabilidade, e a Prepared 4 Life (Preparado para a Vida), uma organização sem fins lucrativos responsável pelo Lemonade Day (Dia da Limonada), um programa experimental, baseado na comunidade que desenvolve habilidades de vida; e ensina aos jovens as habilidades e os valores do empreendedorismo através da criação de barracas de limonada.

"Há muitas organizações sem fins lucrativos por aí que operam em um modelo que declara: 'Estou fazendo o bem para o mundo, mas tenho que recorrer a fundações para obter financiamento para continuar fazendo meu trabalho'", diz Holthouse. "Mas esse modelo é um dinossauro e não vai durar muito tempo mais. Cada grupo que deseja lidar com um problema social terá que operar como um negócio de verdade. Eles terão que estabelecer orçamento, renda e os serviços que prestam. Terão que funcionar como qualquer outro negócio. Os lucros não seriam distribuídos para os acionistas, mas reinvestidos na organização para que aumentem o número de pessoas a que atendem ou melhorem a qualidade dos serviços que prestam. Acredito que os empreendedores sociais compartilham uma característica de não pensar que é preciso morrer de fome para fazer a diferença", diz R. Christine Hershey, presidente e fundadora da Hershey Cause, uma empresa de comunicação estratégica que trabalha com empreendedores sociais e companhias para criar marcas e desenvolver campanhas que ajudam a realizar mudanças sociais. "Um dos motivos pelos quais não solucionamos os maiores problemas do mundo é que as pessoas nesse setor não têm recursos suficientes."

É por isso que a Hershey sugere que qualquer iniciativa social seja baseada em melhores práticas de negócios. "É quase como se, antigamente, no modelo sem fins lucrativos, houvesse mérito no fato de as organizações sem fins lucrativos não precisarem ser financeiramente sólidas ou pensarem estrategicamente. Acredito que esse pensamento se tornou uma espécie de muleta. E acho que é por isso que muitas delas mal conseguem se manter de pé. Penso que precisam de práticas rigorosas de negócios para descobrir como sobreviver e fazer uma contribuição ainda maior."

O governo Obama estabeleceu a segurança alimentar do mundo como sua principal prioridade em seus planos de política internacional, mas em vez de contar com as ONGs para lidar com a questão, o governo defendeu que a filosofia de organizações com fins lucrativos é o verdadeiro fator de mudança. Um artigo de fevereiro de 2011 do Voice of America News (VOANews.com) conta a história das granjas de aves de Moçambique. Como os fazendeiros não podiam bancar remédios ou alimentos suficientes para criar frangos de maneira adequada, os frangos produzidos frequentemente ficavam doentes ou pequenos demais para competir em escala global com outros produtores estrangeiros.

Quando a TechnoServe, uma organização não governamental com sede em Washington, D.C., que oferece assistência de desenvolvimento de negócios para romper o ciclo da pobreza em países subdesenvolvidos, e a Cargill, uma companhia de agronegócios, se envolveram no apoio financeiro, regulatório e no desenvolvimento do negócio, a qualidade das aves criadas em Moçambique foi drasticamente melhorada. A iniciativa criou empregos, melhorou a renda dos granjeiros e, por fim, aumentou a qualidade das aves para que a Cargill passasse a comercializá-las, o que inflou os lucros. A motivação por lucros proporcionou resultados positivos para os granjeiros, para o setor e para os consumidores — ao mesmo tempo representando um grande passo na luta pela segurança alimentar no mundo.

O que descobrimos ao criar a Journey Healing Centers é que realmente preferimos ter controle sobre nós mesmos e sobre como administramos o negócio. Decidimos operar como uma legítima empresa geradora de lucros para que pudéssemos continuar a reinvestir nos melhores serviços e

tratamentos para nossos clientes. Como poderíamos esperar atrair os melhores orientadores e médicos, com um modelo sem fins lucrativos, que depende de generosas doações de tempo por parte de profissionais altamente requisitados?

A filosofia do tripé da sustentabilidade ou do *triple botton line* surge com frequência em discussões sobre empreendedorismo social. As três bases são: pessoas, planeta e lucro. Empreendimentos sociais almejam um resultado que atenda a uma missão social, beneficie ou não cause danos ao planeta e ainda obtenha lucros.

Para nós, nosso objetivo se transformou em **valor social, lucro e liberdade** — ou seja, proporcionar valor social, gerar lucros que nos permitam continuar fazendo nosso trabalho e liberdade das amarras da dependência e do estilo de vida destrutivo, não apenas para nós, mas para as pessoas que tratamos. E, conforme aprendemos mais sobre como passar de empregados para donos de negócios e, por fim, investidores, conquistamos também nossa independência financeira.

É importante observar, porém, que o termo "capitalista social" sugere que de algum modo só nos interessamos pelo dinheiro — que por termos adotado as filosofias do pai rico de como desenvolver nossa riqueza, estamos tentando de alguma forma capitalizar em cima da miséria alheia para enriquecer.

A verdade é que se dinheiro fosse nossa motivação, eu teria continuado no negócio dos clubes noturnos. Certamente ele teria me proporcionado um estilo de vida abastado. Em algum momento, assumiria os negócios de meu pai e administraria e expandiria sua rede. Lisa e eu fazemos trabalhos voluntários para a Journey Healing Centers; nunca recebemos salário da empresa.

Desde o primeiro dia, reinvestimos o dinheiro para aprimorar, expandir e ampliar seus serviços. E criamos uma linha de atendimento telefônico gratuito, 24 horas por dia, para ajudar dependentes, operado por um call center, oferecendo ajuda, conselhos ou recursos, independentemente de a pessoa estar buscando tratamento na JHC.

E a verdade é que não há problemas em ser uma organização com fins lucrativos e ajudar o mundo ao mesmo tempo. Na verdade, as tendências

mundiais parecem indicar que esse caminho talvez seja o melhor.

## *Essência do Capítulo*

Como você descreveria seu relacionamento com o dinheiro? Acha que é um mal, porque não tem o bastante? Fala mal de quem tem? O dinheiro é apenas uma ideia. Se você mudar seu modo de pensar sobre dinheiro, é capaz de transformar a forma como se relaciona com ele. O dinheiro foi criado para lhe servir, não para que você lhe sirva.

# *PARTE 3*

# Dominando o Triângulo D–I

**Escolha sua equipe — e seus professores — com sabedoria.**

**Quem está em sua equipe?**

***— Robert Kiyosaki***

# DOMINANDO O TRIÂNGULO D–I




Assim como o corpo humano, o Triângulo D–I do pai rico é um sistema de sistemas.

Quando um sistema está frágil ou falhando, o corpo inteiro sofre o impacto. O mesmo se aplica aos negócios.

Nesta seção, o pai rico explica a importância de cada uma das 8 integridades de um negócio… os oito componentes essenciais do Triângulo D–I.

MISSÃO

# A MISSÃO É ESPIRITUAL

por Kim Kiyosaki

A missão é espiritual, a alma de uma empresa. Robert e eu somos orientados pela missão, assim como a *Rich Dad*. Vivemos e respiramos a missão: elevar o bem-estar financeiro da humanidade.

Se existe uma coisa que se tornou clara à medida que a *Rich Dad* evoluiu nas últimas duas décadas, é que a missão é sagrada. Ela é espiritual — e molda a cultura de uma organização.

É o alicerce de nossa marca, assim como a missão é a base do Triângulo D–I. A missão — junto com a liderança e a equipe — cria a estrutura para os cinco elementos essenciais para o sucesso de um negócio. E tudo começa, e se desenvolve, com a missão.

Na escola militar e no Corpo de Fuzileiros, Robert aprendeu o poder espiritual da missão. No Vietnã, aprendeu a importância de ter uma equipe unida por uma mesma missão. Ele sempre compartilha o fato de que ter um forte senso de missão — seja em Kings Point, no Corpo de Fuzileiros ou na *Rich Dad* — proporcionou disciplina e o transformou em um membro de equipe mais consistente, e um líder mais forte e eficiente.

Meu papel no Triângulo D–I, relacionado à missão, é como guardiã do espírito. O espírito de uma empresa é o que nos conecta com as mentes e corações de todos os associados à marca — empregados, sócios, fãs e seguidores. O espírito alimenta a paixão que nos torna destemidos e incansáveis quando buscamos os objetivos e sonhos imaginados para nosso negócio.

Há uma energia incrível em nossa companhia… e esse espírito se reflete em nossa cultura empreendedora, na natureza contestadora de nossa marca e nas pessoas em todo o mundo que abraçaram as mensagens do pai rico e agiram para mudar suas vidas. Na Ásia, a *Rich Dad* é chamada de "A Tempestade Roxa"… por sua passagem avassaladora pelo mundo com poder, paixão e propósito.

Somente depois de Robert e eu termos definido nossa missão e vermos como poderíamos servir para atender à premente necessidade mundial por educação financeira, é que passamos a falar sobre desenvolvimento de produto.

Todo dia, ao ouvirmos de pessoas do mundo todo que suas vidas mudaram para melhor através das mensagens do pai rico e o trabalho da *Rich Dad* e de seus parceiros no mundo todo, nosso espírito se alegra. Sabemos que colocamos nossos talentos e dons em bom uso a serviço da comunidade global sedenta por conhecimento e aberta para aprender mais sobre dinheiro e como aplicar esse conhecimento em suas vidas.

## *O Índice Kolbe de Kim*




*Reproduzido com permissão de Kolbe Corp.*

LIDERANÇA

# A VIDA COMO CEO

por Mike Sullivan, Adv. CEO da *Rich Dad Company* e empreendedor serial

Os estilos de liderança variam consideravelmente de companhia para companhia, com base em uma variedade de coisas. Na personalidade do líder, certamente, mas também na cultura da empresa, no clima do negócio e em todo o setor. No mundo acelerado de hoje da Era da Informação, as mudanças nos mercados e em suas condições são velozes e furiosas. A procrastinação ou indecisão pode ser fatal — e proporciona aos concorrentes uma vantagem ou oportunidade. Descobri que líderes fortes confiam em seus instintos quando se trata de cultivar um estilo de liderança que sirva à companhia, à marca, ao mercado e aos clientes, assim como os pontos fortes dos funcionários e a cultura corporativa. Steve Jobs, dizem, era do tipo microadministrador… com um estilo de liderança muito diferente do de Tim Cook. Warren Buffett, por outro lado, é conhecido pela abordagem de não interferir em relação à liderança das empresas de sua propriedade ou em que investe, confiando a seus administradores a obtenção do desempenho que espera.

Eu descreveria a mim mesmo como um líder que não interfere com um estilo de liderança descontraído. Aqueles que já trabalharam comigo sabem que, externamente, pareço mais distante… mas, nos bastidores, sou muito ativo. Acredito que tenho um talento para cultivar relacionamentos — com nossos gerentes, membros da equipe, parceiros estratégicos e todas as partes interessadas no negócio. Isso me ajuda a saber exatamente o que está acontecendo na empresa e é uma importante vantagem. Sou capaz de focar as áreas problemáticas e me certificar de que nossos líderes tenham os recursos e a orientação de que precisam para fazerem bem seu trabalho. Sou uma pessoa que lida diretamente com as questões e os problemas que surgem, e acredito em cortar as perdas rapidamente. Se não fizer isso, a indecisão agrava o problema e contamina a equipe. Eles merecem um líder com uma visão clara do futuro, que entenda que cada um de nós é

responsável por atender a expectativas e padrões estabelecidos, e que toma as medidas necessárias quando é preciso — mesmo quando é difícil.

Estabeleço expectativas altas para a administração de nossas equipes e sou severo quando não são atingidas. Ou quando não atendem ao potencial e padrões da marca da *Rich Dad*. Estabeleço regras sobre como nossa equipe deve operar e não demora muito para que as pessoas entendam que têm uma chance de focar e cumprir as expectativas. Não meço palavras; ofereço diretrizes francas de como devemos operar e faço o melhor para oferecer um feedback sério e ponderado que ajudará nossa equipe a crescer e prosperar. Por extensão, o negócio prosperará. E se as equipes ou os indivíduos estiverem com desempenho inferior ao esperado, receberão um aviso justo de que as coisas precisam mudar. E se respeitarem a cultura de nossa organização e quiserem continuar a fazer parte de uma equipe de excelência, as mudanças acontecerão.

Mais adiante neste livro, Shane escreve sobre o papel da tecnologia nos negócios de hoje. Quando assumi a liderança na *Rich Dad*, uma das primeiras coisas que percebi foi o poder global da marca. Era inacreditável. E, imediatamente, soube de duas coisas: uma era que eu precisava de alguém visionário na questão da tecnologia e outra que precisávamos fazer do contato com a gigantesca comunidade de fãs da *Rich Dad* no mundo todo uma alta prioridade de comunicação.

Quando conheci Robert e Kim e nossas conversas nos levaram ao papel que eu assumiria na *Rich Dad*, sabia que não conseguiria fazer tudo que o trabalho exigiria sem um talento em TI. E para minha sorte — e da *Rich Dad* — eu tinha a pessoa certa. Meu parceiro de negócios de longa data, Shane Caniglia. Um jovem aguerrido e confiante que abraçou todas as oportunidades que a tecnologia poderia proporcionar em nosso negócio, Shane tinha um ceticismo saudável pelo *status quo* e não pensava duas vezes quando se tratava de questionar tudo e desafiar o modo de pensar e fazer as coisas hoje. Bem ao estilo "pai rico"… mesmo antes de assumir o cargo de presidente da *Rich Dad Company*. Shane traz seus pensamentos sobre equipe e sistemas, em relação ao Triângulo D–I, mais adiante neste livro.

Sempre me perguntam como meu estilo de liderança evoluiu ao longo dos anos.

A experiência oferece contexto e perspectiva, e, em quase cinco décadas de trabalho na área de empreendedorismo, testemunhei grandes mudanças. A maioria para melhor — e muitas abrindo portas para novas oportunidades, novas maneiras de ver as coisas, formas mais eficientes e lucrativas para operar e servir à nossa base de clientes. Uma coisa que percebi é que, independentemente da empresa, do produto ou setor, os mesmos problemas surgem reiteradas vezes. E eu sabia que havia uma mensagem nisso.

A experiência é uma grande professora, e meus anos de experiência me ajudaram a tomar decisões com mais rapidez e mais confiança. Acredito que a marca de um líder forte é ser capaz de oferecer um feedback sólido e construtivo — que tornará o indivíduo e a equipe melhores.

Um dos pontos fortes que acrescento à *Rich Dad* como CEO é que trabalho arduamente para enxergar os dois lados de questões e problemas. Ainda que não concorde com todo mundo, é importante entender e analisar outros pontos de vista. Robert sempre fala que uma moeda tem três lados: o seu, o meu e as "bordas", a partir da qual se veem os dois lados. Aprendi a manter muitos de meus pensamentos e processos mentais para mim mesmo enquanto absorvo e processo informações… e as pessoas raramente sabem exatamente o que está acontecendo em minha cabeça. Um pouco de mistério é bom… e mantém todos alertas. Não me entenda mal: sou aberto e franco em minha comunicação. Apenas nem sempre coloco todas as cartas na mesa em termos de como posso pensar ou agir no futuro. Essa estratégia tem me servido muito bem ao longo dos anos; observo, escuto e processo o que vejo e ouço.

A parte da cultura da *Rich Dad* com que realmente me identifico é que cometer erros é nossa forma de aprender. Como líder, acredito que é importante dizer às pessoas que não há problemas em cometê-los. Basta não cometer os mesmos erros novamente! Podemos aprender muito com os erros, se prestarmos atenção e empregarmos o que aprendermos. Essa é normalmente uma lição de liderança difícil de ser aprendida… pois a

sociedade nos leva a acreditar que erros são ruins ou que prejudicam nossa imagem ou nossa capacidade de fazer o trabalho "direito".

Costumam me chamar de empreendedor serial — e isso me descreve bem. Aprendi que CEOs de todas as grandes empresas enfrentam os mesmos desafios — ninguém reinventa a roda. Sempre envolvem pessoas e dinheiro. O segredo é contratar boas pessoas, treinar e apoiá-las. Estabeleça expectativas claras sobre a missão da companhia e o papel de cada uma delas na equipe. As pessoas trabalham melhor, de acordo com minha experiência, quando têm objetivos claros, focam objetivos comuns e sabem que são valorizadas e apreciadas. O resto depende delas.

Os maiores desafios que enfrentei como empreendedor e líder de organizações empresariais envolvem levantar capital. Garantir o dinheiro que permite fazer o que é preciso. Se você está sempre pressionado contra a parede financeiramente, está o tempo todo pensando em dinheiro — em vez de se preocupar em superar a concorrência, criar uma equipe de excelência e desenvolver seu negócio. Ficar desesperado por dinheiro tira seu foco do futuro e geralmente significa que deixa de contratar o melhor profissional, ignora padrões ou adia estratégias de crescimento… e tudo isso cobrará um preço.

Além de ser um empreendedor serial, sou fanático por esportes. Assim, concluo com uma citação de Lou Holtz, famoso técnico de futebol americano: "É bom ter habilidades, mas a capacidade de descobri-las em outras pessoas é a verdadeira prova." Esse é o papel essencial de um líder — descobrir e cultivar talentos que impulsionam uma organização na direção do futuro.

Que palavras de sabedoria sobre liderança eu compartilharia com empreendedores? Essa é fácil: não fique preso em minúcias, as pequenas coisas que podem impedir seu progresso. Coisas como: temos o nome certo? O logo mais adequado? Deveríamos constituir a empresa como uma sociedade anônima ou limitada? Essas decisões devem ser deixadas para especialistas — suas equipes de comunicação e jurídica — para que o líder foque o quadro geral e o futuro.

Trabalhei em minhas companhias, grandes e pequenas, e uma constante entre elas é o dinheiro. Como mencionei anteriormente. Ter o dinheiro para

fazer o que precisa ser feito — para criar um negócio ou desenvolver um existente — é essencial. Vejo empreendedores caírem na mesma armadilha reiteradas vezes. Têm um plano de negócios (e pode ser excelente), mas sem dinheiro… as chances de sucesso são menores. Podem ter uma ideia milionária… mas não os recursos financeiros para construir o negócio que a transformará em milhões.

Se tivesse que escolher três palavras para resumir meu legado de liderança, seriam: planejar, executar… e transformar. Um plano é tão bom quanto a capacidade do líder de permanecer no caminho e corrigir e ajustá-lo ao longo do tempo.

## *O Índice Kolbe de Mike*




*Reproduzido com autorização de Kolbe Corp.*

EQUIPE

# NÃO EXISTE "EU" EM UMA EQUIPE

por Shane Caniglia
Presidente da *Rich Dad Company*

A equipe, a missão e a liderança são os três elementos de um negócio que emolduram o Triângulo D–I. Eles garantem a forma, a integridade estrutural. Se essas três das 8 integridades de um negócio não forem sólidas, a base é instável. E é difícil construir algo que se mantenha de pé diante de todos os desafios que os negócios enfrentam se a base for frágil.

Robert e Kim estabeleceram a visão para a *Rich Dad* e sua missão. Mike Sullivan, CEO da *Rich Dad* e uma pessoa que conheço há muito tempo (já fomos parceiros de negócios), é um líder forte que vive o espírito empreendedor. Ele aprecia e respeita a cultura da *Rich Dad* e permite que nossa equipe tenha espaço para aprender e crescer. Meu papel em relação à equipe tem sido multifacetado — com responsabilidades por regras, sistemas e processos, tecnologia e talentos do negócio. Minha experiência na construção de equipes me ensinou que existem três partes do processo que são universais — iguais para todas as organizações, independentemente do tipo de empresa ou setor — e partes que são verdadeiramente únicas ao nosso negócio. Para mim, esse sempre foi o atrativo e o desafio de contratar, moldar e desenvolver equipes fortes. É parte ciência e parte arte — tangíveis e intangíveis. E quando você acerta na mistura, é uma experiência maravilhosa de se fazer parte.

Eu descreveria meu estilo de administração como "horizontal" — somos uma equipe e todos contribuem para criar os melhores resultados. E apesar de os títulos serem importantes para o mundo exterior, servem apenas para dividir as pessoas no âmbito interno. Além disso, rotulam um indivíduo e seu processo mental (e ações) para se basearem apenas em sua responsabilidade, conjunto de habilidades ou "descrição do cargo". Esse pensamento ou divisão no cérebro tende a engessar a criatividade do

indivíduo e da equipe. Na *Rich Dad*, empregamos a regra de que os membros da equipe precisam sempre se comunicar, e quando for sua hora de falar, deve apresentar respeitosamente seus pensamentos e se preparar para o feedback. Desenvolvemos ideias a partir do feedback até que comecem a ganhar vida. É um processo fantástico, e todos aprendemos a oferecer — e receber — feedbacks úteis e bem-intencionados.

Ao formar ou expandir sua equipe, sempre avaliamos as habilidades interpessoais no processo de entrevistas. Acreditamos que podemos ensinar a um novo membro da equipe qualquer conjunto de habilidades. E rapidamente saberemos se os pontos fortes e as habilidades dos candidatos são os que disseram ter.

Se, durante a entrevista, ouvir a palavra "eu" muitas vezes, é um sinal claro de alguém mais preocupado com o crédito individual do que o sucesso da equipe. Isso também indica que não são bons ouvintes… e que estão mais interessados no quanto eles são bons do que no que acrescentarão à equipe. Ninguém é capaz de fazer tudo sozinho. Não importa o que faça, sempre necessitamos de mais alguém para nos ajudar ao longo do caminho. Vivemos e trabalhamos por este princípio: não existe "eu" em uma EQUIPE.

Procuramos por indivíduos com paixão pelo aprendizado e que sejam humildes sobre os fracassos que certamente fazem parte do processo de construir marcas e negócios. É importante estar atento às lições aprendidas ao longo do caminho — e não repetir os mesmos erros. Erros não são necessariamente ruins. Na verdade dizemos: "Fracasse muito e fracasse rápido." Às vezes, eles nos ensinam muito — se prestarmos atenção. É quando ignoramos as lições e repetimos os erros que eles se tornam um problema.

Quando expandimos nossa equipe, alguém que demonstra conhecimento da marca *Rich Dad* certamente tem uma vantagem no processo de contratação. Isso nos diz que ele se preparou para a entrevista e reservou um tempo para pensar em como suas habilidades e pontos fortes apoiam a marca e sua missão.

Sinais de alerta no processo de formação de equipe? Acreditamos que uma "dica" certeira relacionada à adequação de alguém na equipe seja a

palavra "eu"… Pessoas que interrompem, não ouvem, falam sem parar sem demonstrar ideia alguma ou responder a uma pergunta direta não se adequam à equipe que procuramos formar e ao modo que operamos. A equipe da *Rich Dad* é comprometida em apoiar uns aos outros e oferece o desempenho mais alto — seja qual for o projeto, programa ou desafio. Estabelecemos um alto padrão e esperamos que todos na equipe estejam dispostos a fazer seu melhor. E *nunca* dizemos: "… isso não é meu trabalho."

A formação de equipes em uma empresa empreendedora é tão desafiadora quanto empolgante. Estamos sempre nos incentivando a pensar de forma diferente, criativa e empreendedora. Essa é a cultura da *Rich Dad*.

A comunicação é essencial. Ensinamos e vivemos pela regra de ouro: comunicação nunca é demais em uma equipe. Quando algo vacila ou fracassa, invariavelmente a culpa é da comunicação — ausência, falta de clareza ou comunicação insuficiente. A comunicação é feita interna e externamente — e precisa ser consistente. Os mesmos níveis de respeito e clareza devem ser empregados no lançamento de um novo produto, criação de estratégias com parceiros de negócios ou na comunicação com os milhões de pessoas em todo o mundo que seguem Robert e a *Rich Dad* no Twitter e no Facebook.

Operamos como uma equipe, apoiando e responsabilizando uns aos outros. Estamos sempre nos comunicando e um sempre ajuda o outro. Não buscamos reconhecimento, e vencemos ou perdemos como equipe — não como indivíduos. É por causa dessa mentalidade que você nunca verá alguém na *Rich Dad* dizendo: "… isso não é meu trabalho."

Precisamos nos lembrar sobretudo de que estamos contratando e ensinando *seres humanos*. Uma coisa que gosto de ensinar é que contratamos pessoas para fazerem o trabalho e não o inverso. Então, aprenda a gerenciar pessoas, não apenas o trabalho. E pessoas têm suas questões e objetivos pessoais, assim como profissionais. Essas prioridades pessoais são normalmente escondidas da administração da empresa e de seus colegas. Grandes líderes ensinam e ajudam todos em sua equipe a buscar dentro de si a própria essência, para que acreditem em si mesmos e

em seu potencial. Ao fazer isso, os líderes na equipe os ajudam a desenvolver a confiança naquilo que não sabem ou que pensam que não conseguem fazer.

Esse crescimento é o segredo para impulsionar alguém mais longe do que pensava que poderia chegar. E o sucesso em fazer isso acontecer sempre vem de uma comunicação consistente e eficaz.

Nosso objetivo é formar e desenvolver uma equipe de excelência… com altos padrões de comunicação e responsabilidade, cujo objetivo é continuar aprendendo e crescendo.

## *O Índice Kolbe de Shane*




*Reproduzido com permissão de Kolbe Corp.*

PRODUTO

# POR QUE O PRODUTO NÃO É IMPORTANTE

por Robert Kiyosaki

Ouço o tempo todo: “Dei uma excelente ideia para um produto.” Se fosse assim tão fácil. A maioria de nós, vez ou outra, tem uma grande ideia. É levá-la ao mercado — com TODAS as engrenagens de um negócio funcionando em perfeita harmonia — que separa os verdadeiros empreendedores de garotos aventureiros.

Como afirmei nas seções de abertura deste livro, muitas pessoas têm ideias milionárias. O problema é que a maior parte não sabe como transformar a ideia milionária em milhões.

É aí que uma equipe faz toda a diferença.

O diagrama que meu pai rico chamava de Triângulo D–I representa os oito componentes de todo negócio. O nome D–I significa — Dono de Negócios —Investidor — porque é para aqueles que operam nos setores D e I do quadrante CASHFLOW .

Quando um empreendedor “cria um negócio”, o que cria é um Triângulo D–I.

Se um empreendedor não reunir os oito componentes, as integridades, o negócio fracassa ou sofre financeiramente.

Observe que o produto, ou a ideia, é a parte menos importante do Triângulo D–I. A maioria dos empreendedores fracassa, mesmo aqueles com legítimas ideias milionárias, porque tudo que tem é a parte superior do triângulo: o produto. Grande parte não tem uma ou mais das outras integridades.

Muitos lutam para encontrar um produto ou serviço. Muitos acreditam que um ótimo produto ou serviço os levará diretamente para o paraíso do empreendedorismo. Isso é ilusão.

Como você pode adivinhar, a principal razão pela qual nove em cada dez empreendedores fracassam nos primeiros cinco anos é a incapacidade de

juntar as oitos peças do quebra-cabeça. Muitos fracassam porque uma ou mais das oito peças está ausente, fraca ou mal administrada. Por exemplo, quando comecei meu primeiro grande negócio, na década de 1970, tinha um grande produto — carteiras de náilon e velcro para surfistas — mas não dei o segundo passo além do produto… a parte jurídica — leis. Por não ter muito dinheiro, deixei de gastar US$7 mil com os honorários advocatícios para patentear o produto. Depois de um ano de trabalho árduo, tornando as carteiras um gigantesco sucesso, meu produto foi copiado por diversos fabricantes na Ásia. Logo o mercado dos Estados Unidos estava repleto de cópias baratas do *meu* novo produto. Eu não podia fazer nada, pois deixei de gastar dinheiro para patenteá-lo — um ativo de minha propriedade e sob meu controle.

O problema com muitos empreendedores é que eles trabalham para ganhar muito dinheiro, não para criar direito de propriedade. Pelo menos, foi o que fiz. Eu estava com tanta pressa de vender algumas carteiras para ganhar dinheiro que deixei de proteger meu produto com o direito de propriedade — o real ativo. É a propriedade, não o dinheiro, que torna os empreendedores ricos.

Se já assistiu ao programa de TV fechada *Shark Tank*, com certeza já ouviu um dos tubarões perguntarem ao empreendedor: "Seu produto é registrado?" Eles estão focando o nível dois do Triângulo D–I: leis.

O direito de propriedade se refere a patentes, direitos autorais ou marca registrada de um produto. E se seu produto ou sua PI — propriedade intelectual — pode ou não ser licenciado. Isso significa que alguém teria que pagar para usá-lo. De modo simples, o direito de propriedade é semelhante à propriedade de imóveis. Hoje, a *Rich Dad* licencia os direitos de usar minha *propriedade intelectual* para mais de 50 empresas ao redor do mundo.

É por isso que sou um empreendedor rico. Ganho muito dinheiro sem trabalhar, pois o *direito de propriedade* que criei trabalha para mim.

A jovem que criou um negócio de babás bem-sucedido provavelmente não se tornaria uma empreendedora rica, pois ela trabalhava por dinheiro em vez de criar direito de propriedade.

Sei que algumas pessoas podem estar se perguntando por que o produto é a parte menos importante das 8 integridades de um negócio. Vou responder essa questão agora. Sempre que alguém quer discutir a importância de um produto, pergunto: "Você já comeu um hambúrguer do McDonald's?"

Independentemente do lugar do mundo em que estou, a maioria das pessoas responde que sim. A grande maioria já comeu no McDonald's.

Depois pergunto: "Você é capaz de fazer um hambúrguer melhor que o McDonald's?" A maioria diz que sim.

Então, pergunto: "Você é capaz de criar um negócio maior e mais rico do que o McDonald's?"

Obviamente, a maioria diz: "Não."

Finalizo dizendo: "É por isso que o produto não é tão importante para o empreendedor." A capacidade de construir um negócio é que é. Empreendedores ricos trabalham para criar um negócio, não hambúrguer. Eles criam ativos.

Depois que Kim e eu determinamos claramente nossa missão, começamos a desenvolver o produto. Assim que o protótipo do jogo *CASHFLOW*® estava em teste, e o livro *Pai Rico, Pai Pobre*, pronto, o passo seguinte no Triângulo D–I eram as leis. Precisávamos de um advogado de marcas e patentes para transformar meus produtos em direito de propriedade, produtos registrados.

Aprendi minhas lições no mundo do rock. Em vez de ser o empreendedor com fábricas, empregados, despesas e outros infortúnios dos negócios, a *Rich Dad* foi criada para ser uma marca. É por isso que na essência a *Rich Dad* é uma empresa pequena. Não temos fábricas, gráficas ou armazéns. Ganhamos nosso dinheiro ao permitir que diversos negócios no mundo todo — como as editoras — exercitem o direito legal de produzir nossos produtos, pagando royalties à *Rich Dad*. De certa maneira, é como ganhar dinheiro a partir do nada.

Obviamente, faço parecer mais fácil do que realmente é. Para Kim e para mim, foi um processo difícil. Hoje, a *Rich Dad* é uma marca internacional trabalhando em cooperação com parceiros do mundo todo. De várias formas, a *Rich Dad* é parecida com a Coca-Cola. Temos a marca e nossos

parceiros, as gráficas e empresas que possibilitam nossos livros, seminários e jogos mediante nosso licenciamento.

Se quiser aprender como construir um produto melhor, como um hambúrguer, leia um livro de culinária. Este livro não é para você. Esse livro trata de formar uma equipe — sua estrutura de negócios do Triângulo D–I — que dará suporte e impulsionará seus negócios.

## *Índice Kolbe de Robert*




*Reproduzido com autorização de Kolbe Corp.*

LEIS

# A PARTE JURÍDICA DO TRIÂNGULO D–I

por Garrett Sutton, Adv.

No Triângulo D–I, as leis estão logo abaixo do produto, no topo da pirâmide. Há uma boa razão para a parte jurídica — as leis — ser uma das 8 integridades. Como discutimos anteriormente, a influência das leis e das normas afeta todos os empreendedores e investidores.

Você precisa de advogados especializados na área em que pretende atuar. Se seu campo de atividade é altamente regulado, é preciso um advogado especializado nessas normas. Se pretende criar ideais e produtos, escolha um advogado especializado em marcas e patentes para proteger suas criações com patentes, marcas registradas e direitos autorais. Mas em todos os cenários, estará construindo e desenvolvendo seus ativos. E, assim, sempre precisará proteger seus bens.

É obrigatório que todos observemos as leis. É uma vantagem quando somos capazes de entender e seguir as leis que permitem — e estimulam — a construção de riquezas. Encará-las não como um encargo, mas como um benefício, é a mentalidade das pessoas de sucesso. Desenvolver sua riqueza é algo proativo. É você quem deve fazer isso acontecer. Ao fazer isso, é preciso praticar ações protetivas. Repito, tudo depende de você. O governo não se importa se está protegido ou não. É você quem deve ser proativo na criação da estrutura de proteção de seus ativos. É preciso trabalhar com seu advogado para estabelecer a mistura certa entre trusts e tipos societários para proteção de seus ativos.

## *Definindo a Proteção de Bens*

A proteção de bens é uma estratégia usada para evitar perdas em nossa sociedade litigiosa. Ela é baseada no princípio de que os ativos em seu nome podem ser penhorados por um credor detentor de um título executivo (como o proveniente de uma decisão em um processo judicial). Bens que não estejam em seu nome, mas no de uma sociedade limitada ou

anônima, estão mais protegidos. Mas é preciso atender aos requisitos legais para que essas proteções sejam válidas. Existem muitas escolhas a serem feitas quando se trata de estrutura de negócios (entidades jurídicas ou tipos societários). É por isso que é tão importante procurar ajuda sobre qual tipo societário é melhor para sua situação.

## *Oito coisas que você precisa saber sobre a proteção de seus bens.*

1. **Planeje Sua Estratégia de Proteção de Bens Antes de Ser Processado**

   No mundo dos negócios e dos investimentos é comum sofrer processos. Assim, é ilusão pensar que isso não acontecerá com você…

   Uma vez instaurado o processo, é tarde demais para providenciar proteção. Assim como contratar um seguro depois de um incêndio é inócuo, não há como se proteger depois que o processo existe. Ou suas estruturas de proteção já estão vigentes ou não há mais o que fazer. Isso significa que é preciso criar sociedades limitadas ou anônimas não apenas antes de ser processado, mas antes mesmo de ter um problema. A única forma segura é fazer isso desde o início.

2. **Mantenha Seus Bens Pessoais e Empresariais Separados**

   Se não isolar os próprios bens daqueles da empresa, pode se meter em apuros. Não opere seu negócio na forma de sociedade simples ou empresário individual. São o mesmo que fazer negócios como pessoa física. Seus ativos pessoais não são separados dos da empresa. São uma coisa só, e ficam vulneráveis. Não ter contas bancárias separadas também é problemático. Não é possível fazer negócios ou investir através de uma conta bancária pessoal sem expor seus bens pessoais.

3. **Lembre-se de que É Arriscado Ser Empresário Individual (e Ainda Mais Arriscado Tomar Parte em Sociedade em Nome Coletivo).**

Se for um empresário individual e for processado por um cliente furioso, nenhum de seus bens pessoais, como sua casa ou carros, estará protegido. Ativos financeiros, como sua conta bancária e alguns tipos de planos de previdência, também ficam vulneráveis. Podem sofrer penhoras para arcar com suas obrigações. Entre os tipos societários, existem os bons, ruins e péssimos. A forma de empresário individual é um tipo ruim, não oferece qualquer proteção.

A péssima é a sociedade em nome coletivo. É um risco ao quadrado. Apesar de muito simples de ser criada, as consequências são dramáticas. Você é pessoalmente responsável não apenas por seus erros, mas também de seus sócios — responsabilidade solidária. Fique longe dela.

4. **Use um Bom Tipo Societário para Proteção de Bens**

   Para se proteger, use um dos três tipos societários listados abaixo. Eles limitam a responsabilidade dos sócios. São eles:

   - Sociedade anônima
   - Sociedade limitada
   - Empresa individual de responsabilidade limitada

   Em alguns tipos societários, embora existam sócios com responsabilidade limitada, os sócios administradores respondem de forma subsidiária, ilimitada e solidária pelas obrigações assumidas pela sociedade, bem como em caso de irregularidade decorrente de atos de administração. Consulte um profissional especializado para mais detalhes sobre as peculiaridades e implicações de cada tipo societário.

5. **Observe Todas as Exigências Legais da Empresa para que a Proteção Permaneça Intacta**

   É preciso seguir precisamente todos os requisitos legais para permanecer protegido. Por isso, uma equipe de profissionais capacitados é sempre a melhor escolha. Consulte um advogado para saber as exigências legais de cada tipo societário e qual é o

mais adequado para sua atividade e modelo de negócios. Se ainda não cumpriu todas as exigências, a hora é essa.

6. **Obtenha uma Cobertura de Seguros Adequada**

   Cobertura de seguro é a primeira linha de defesa para todos nós, tanto nas atividades pessoais quanto na proteção de bens. Nos negócios é importante ter um seguro para as atividades empresariais e para seus imóveis. Como indivíduo, é necessário proteger seus carros e sua casa. A partir de uma apólice você consegue uma cobertura guarda-chuva ampliando sua cobertura pessoal.

   Advogados sabem como obter indenizações das seguradoras. É mais difícil tentar obter uma indenização de empresas de responsabilidade limitada. Com um bom seguro é menos provável que eles processem sua empresa. O que você deveria prestar atenção em uma apólice de seguros? Veja alguns itens a ser considerados:

   - A cobertura deve incluir danos a terceiros em sua propriedade.
   - Se tiver funcionários, verifique a cobertura a danos para eles.
   - Verifique a cobertura de reparos e reconstruções necessárias nas instalações em caso de danos.
   - Se você é proprietário do imóvel, uma cobertura que garanta o pagamento de aluguéis em outro local é muito útil caso o prédio precise de reparos e você tenha que se mudar durante os reparos. Caso o imóvel seja alugado para terceiros e sofra danos, você pode ser indenizado pelos aluguéis que deixar de receber durante os reparos.

   Essas não são as únicas questões a serem consideradas. Um bom corretor de seguros pode ser uma boa aquisição para sua equipe. Seja realista. As seguradoras têm um incentivo econômico para não cobrir todos os sinistros. Elas tentam sempre encontrar um motivo para recusar indenização. Assim, apesar do seguro, sempre tenha

uma segunda linha de defesa para proteger seus bens pessoais de processos contra a empresa.

7. **Transfira as Propriedades para a Pessoa Jurídica**

   Muitas pessoas criam uma sociedade limitada para seus bens imóveis e acham que é o suficiente. Mas há outro passo fundamental.

   É preciso transferir os títulos das propriedades de seu nome para o da pessoa jurídica. Se a sociedade limitada existir, mas não constar nas escrituras dos imóveis como proprietária, você está desprotegido. Para todos os efeitos o proprietário do imóvel é aquele que consta no cartório de registros. Sem a transferência, seus bens estão vulneráveis e ainda fazem parte de seu patrimônio pessoal.

   Depois de constituir a sociedade limitada, certifique-se de formalizar os registros e efetuar as transferências de propriedade.

8. **Posso Criar a Proteção de Bens Depois de Ser Processado?**

   A resposta direta é não. Não é possível se proteger depois que um processo for instaurado.

   A proteção de bens é um privilégio, não um direito. Logo, a proteção por meio de sociedade limitada ou anônima deve ser feita no momento apropriado. Se for processado na terça-feira e constituir a sociedade na quarta, não estará protegido.

   Recentemente, uma mulher residente no estado da Califórnia me abordou para perguntar quanto custariam nossos serviços de incorporação. Ela era proprietária de diversos imóveis alugados para vários inquilinos. Achou que o valor era alto demais (em parte porque o estado da Califórnia cobra US$800 por imóvel) e desistiu da proteção de uma sociedade limitada como escudo entre ela e seus inquilinos.

   Alguns meses depois, ela ligou para o escritório. Tinha sido processada por um inquilino que escorregou da escada. Perguntou

se podíamos fazer alguma coisa por ela. Infelizmente, não havia o que fazer.

Por não ter uma rede de proteção, todos os seus bens estavam vulneráveis à solicitação do inquilino e de seus advogados, incluindo sua casa, contas bancárias e todos os imóveis.

A pior parte é que essa é uma história comum. Na verdade, 50% dos donos de negócios nos Estados Unidos são considerados pessoalmente responsáveis quando seus negócios ou investimentos sofrem processos judiciais, pois ou a sociedade não foi devidamente constituída ou não observaram todas as formalidades legais.

Por isso é tão importante estabelecer as proteções antes de começar a desenvolver sua riqueza. E tão importante quanto, é preciso seguir todas as formalidades legais para elas se manterem válidas.

## *Índice Kolbe de Garrett*

GARRETT SUTON

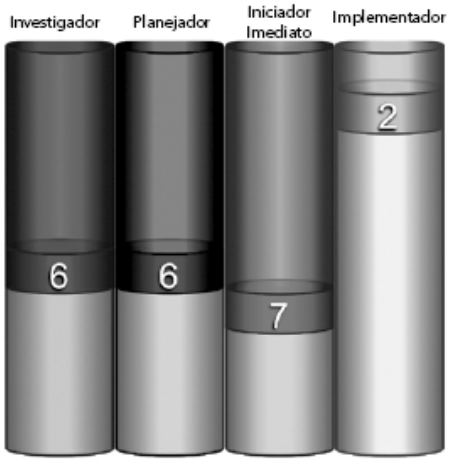
# Resultado do Kolbe A© Index

## PARABÉNS GARRET

Você obteve uma Pontuação Perfeita no Kolbe A© Index

Você é excelente para alternar rapidamente entre prioridades. É conhecido por assumir riscos baseados em realidades práticas. Você não se desvia daquilo que precisa ser feito, mas equilibra sua abordagem de tentativa e erro ao planejar opções.

### Kolbe Action Modes©




©1997-2017 Kathy Kolbe. Todos os direitos reservados.

*Reproduzido com autorização de Kolbe Corp.*

SISTEMAS

# SISTEMAS = TI

por Shane Caniglia Presidente da *Rich Dad Company* e mago de TI

O mundo dos negócios de hoje idolatra a TI — Tecnologia da Informação. A internet mudou a forma como o mundo faz negócios e oferece muitas oportunidades para aqueles que empregam seu poder. Por outro lado, a evolução da tecnologia é constante e acelerada e requer que sejamos vigilantes e proativos. Fazer menos que isso, hoje, é suicídio nos negócios.

No mundo atual, sistemas, no Triângulo D–I, significam TI. A tecnologia se tornou a essência das infraestruturas dos negócios e impacta em todos os aspectos de um negócio, desde leis e fluxo de caixa até produto e comunicações. Especialmente comunicações. Eles representam grandes recompensas, mas também alguns riscos.

Usamos sistemas principalmente para duas coisas: comunicação e análise. Temos sistemas para comunicação, tanto interna quanto externa e, como discutido na seção Equipe… comunicação nunca é demais em uma equipe. Repetir nunca é demais. Comunicação é essencial e constante, tanto interna quanto externamente. Usamos a tecnologia e os sistemas para garantir que a equipe esteja focada em ideias e produtos. Também usamos os sistemas para nos indicar o que funcionou — ou não — em relação à nossa mensagem e marketing. Existem ferramentas que ajudam nossas equipes de marketing a saber o que precisamos fazer para ajustar a comunicação ou como posicionar mensagens e produtos. Ajustamos, avaliamos…tentamos novamente. Sempre se resume à comunicação. (Que, aliás, também é um componente do Triângulo D–I: comunicações. Nenhuma surpresa!)

O Triângulo D–I é realmente um sistema de sistemas conectados. A principal função dos sistemas internos é empregar tecnologia para contar a história do que acontece no mercado e como usá-la em seu benefício.

Hoje, a tecnologia impacta todas as facetas de todos os negócios — da presença na internet à contabilidade, RH e sistemas de negócios. Ela mudou a forma de lidar com as vendas e o marketing, criar e administrar bases de dados, como armazenar e recuperar informações.

No mundo de hoje, se você não tem uma forte presença na internet as pessoas não o levam a sério. E essa presença precisa ser integrada, não importa quais dispositivos as pessoas utilizem — celular, notebook ou desktop. O mesmo se aplica aos sistemas internos. Precisam atender ao mesmo nível de expectativa para que seus funcionários foquem novas ideias e produtos — e não se algo funciona ou não. Trazem vantagens e desvantagens, pois os sistemas e o processo precisam evoluir regularmente, é preciso se manter atualizado com o mundo dos negócios em constantes mudanças.

As oportunidades são incríveis, e a todo momento surgem novidades. Hoje, os empreendedores e as empresas têm acesso ao mundo! Há uma década, um pequeno negócio ou uma startup focava apenas o mercado local. Hoje, não! E ao utilizar ferramentas gratuitas, como Facebook, Twitter e Instagram, nos comunicamos diretamente com as pessoas pelos meios que desejam.

Negócios e marcas têm a capacidade de realizar testes e experimentos com suas comunidades. Podemos conhecer as pessoas, interpretar os dados para saber o que e como querem.

Nossa estratégia: ouvir até acertar. É bom para a empresa e para seu público.

A mudança se tornou a única coisa com a qual podemos contar, conforme a tecnologia continua a evoluir e ficar ainda mais sofisticada. A mídia social agora proporciona voz e lugar para as pessoas dizerem o que quiserem, como desejarem. Precisamos acompanhar tudo isso. Com uma forte equipe interna, focada e modesta, manter-se afinado com suas comunidades é um processo natural. E elas vão perceber isso.

Há muitas coisas empolgantes no horizonte. A automação, em certos setores, já está acontecendo. E apesar de isso certamente afetar alguns empregos, cria outros. Com certeza, esse é mais um argumento do porquê as equipes, e os negócios, nunca devem parar de aprender e se desenvolver!

O futuro pertence àqueles que sabem que a única certeza é a mudança. Nossa estratégia para nos manter à frente de inovações e ferramentas do amanhã é designar membros de nossa equipe, em sistema de rotatividade,

para pesquisar novas tecnologias e como podemos utilizá-las. Fazemos isso continuamente!

## *Índice Kolbe de Shane*




*Reproduzido com autorização de Kolbe Corp.*

COMUNICAÇÕES

# COMO A RP E O MARKETING IMPULSIONAM AS VENDAS

por Mona Gambetta Diretora da Plata Publishing e relações-públicas

Na Parte 1 deste livro, Robert escreveu sobre a construção de uma marca. Um elemento essencial do processo é a consciência da marca — tornar seu produto ou serviço especial, a *marca*, o que vem à mente das pessoas quando precisam de algo — seja uma copiadora, lenços de papel, limpador de vidro, hambúrgueres ou pneus.

Há muitas maneiras de impulsionar valor e consciência de marca. Tudo isso se enquadra na seção comunicações do Triângulo D–I.

Primeiro, vamos focar a comunicação externa. A internet mudou a forma como as pessoas se comunicam e oferece uma abundância de novas oportunidades. Ela também equilibrou as condições, como uma forma barata de criar comunidades, compartilhar mensagens e se conectar. Os dias em que era preciso contratar uma agência superpoderosa de publicidade e ter um orçamento substancial chegaram ao fim. Isso não significa que ficou mais fácil ou que exige menos foco e disciplina. Os veículos de comunicação mudaram, e com eles, as regras e os parâmetros de como nos comunicamos. Hoje, envolvem mais mensagens direcionadas, criar valor e respeitar o fato de termos apenas alguns minutos — senão segundos — para atrair a atenção de alguém. Essa é uma tarefa difícil.

Dito isso — e além das gigantescas mudanças nos sistemas de comunicação —, em termos de mensagem e marketing as coisas não mudaram tanto assim. Os componentes do marketing ainda incluem vendas, propaganda e relações-públicas. Robert sempre compartilha a lição do pai rico sobre vendas: Vendas = Renda.

De acordo com o pai rico, vendas são a habilidade nº 1 de que o empreendedor precisa para ter sucesso, e todos na organização precisam vender, interna ou externamente. Sem isso, é improvável que o negócio tenha sucesso. Isso significa que a empresa precisará de muito dinheiro

para propaganda… quando o foco nas vendas seria muito mais eficiente e oferece um ROI muito melhor.

Fazer propaganda pode ser muito caro. Seja um Google Ad ou um anúncio em um jornal de grande circulação, significa muito dinheiro em jogo e nenhuma garantia de sucesso ou vendas. É aí que entram em cena as relações-públicas, o esforço que vai além da mera publicidade.

Tanto a propaganda como as relações-públicas requerem investimentos na definição de seu público-alvo e na elaboração de mensagens que toquem o público, mas as diferenças de custo são significativas. Em muitos casos, relações-públicas não requerem grandes investimentos… e no caso de startups geralmente se tem mais tempo do que dinheiro disponível. Criar notoriedade requer tempo e substancial esforço, mas o retorno desses investimentos é imenso.

Se dedicar tempo para os recursos de pesquisa e mídia direcionada mais profícuos para suas mensagens, você e sua equipe de relações-públicas se tornam prestadores de serviço — uma fonte de informações confiável que atenda a seu público e que agregue valor real. Há mais recursos de mídia disponíveis hoje do que nunca — programação, canais de mídia social, sites, podcasts, blogs — além dos meios tradicionais de mídia impressa, rádio e televisão. E todos precisam de um conteúdo de qualidade para manter o público engajado e ativo — e especialistas com sólidas capacidades de comunicação e criação de fortes mensagens têm alta procura.

Como discutido por Robert na seção sobre criação de marca, a *Rich Dad* gastou pouco ou nada em propaganda ao longo das duas últimas décadas. Você pode estar se perguntando: *Como pode? Como a marca cresceu e se tornou a potência mundial que é hoje?*

Provavelmente, já adivinhou: comunicações. No mundo da comunicação, há três meios principais para promover e vender seus produtos ou serviços. Como mencionei anteriormente, são eles: relações-públicas, propaganda e vendas.

Ao longo dos anos, a *Rich Dad* despendeu muito tempo (e relativamente pouco dinheiro) em relações-públicas. Tudo começou em 1997, quando o livro *Pai Rico, Pai Pobre* foi publicado. Robert e Kim utilizaram um serviço

que agendava entrevistas com autores em programas de rádio em todos os Estados Unidos. A cada semana, Robert era entrevistado por telefone e falava sobre *Pai Rico, Pai Pobre.* Ele não estava *vendendo…* apenas contava sua história. Era um excelente convidado — articulado e empolgado, e contava uma história com a qual o público do mundo todo se identificava. Isso fez com que as pessoas quisessem *comprar* o livro.

Inevitavelmente, no final de cada entrevista, o apresentador do programa perguntava: "Onde os ouvintes encontram seu livro?" A resposta de Robert era sempre a mesma: "Em todas as livrarias."

As pessoas procuravam as livrarias e pediam por *Pai Rico, Pai Pobre.* Elas *queriam comprar.* Os vendedores não precisavam "vender" o livro — a notoriedade impulsionou as vendas.

E essas vendas — resultado direto dos esforços de RP e das entrevistas — levaram *Rich Dad Poor Dad* para a lista dos mais vendidos do *New York Times*. Isso chamou a atenção de Oprah Winfrey, em 2000, e depois de uma participação de uma hora no programa de TV *Oprah!,* Robert e Kim entenderam o efeito Oprah. Quando o mundo conheceu Robert Kiyosaki e as mensagens do pai rico, a energia trocada entre Robert e Oprah — duas grandes personalidades, ambas apaixonadas pela educação — catapultou Robert e seu livro para o cenário mundial. Isso transformou pai rico em uma expressão corriqueira e a *Rich Dad*, em uma marca de excelência, tornando Robert e Kim porta-vozes da educação financeira.

Por que uma entrevista de 10 minutos em um programa de rádio foi mais poderosa do que um caro anúncio de 60 segundos? Porque Robert não estava vendendo. Ele usou a publicidade para fazer com que os compradores procurassem as livrarias. Seu objetivo era alcançar o coração e a mente dos ouvintes ao contar a história de seus dois pais e as dificuldades de um garoto para entender os dois pontos de vista divergentes sobre dinheiro. Os ouvintes conseguiram compreender por que ele escreveu o livro… e por que a educação financeira é tão importante.

Existe outra vantagem na publicidade — o alcance dos recursos de RP e cobertura de mídia — que frequentemente é ignorada. É o que podemos chamar de "endosso de terceiros". Se um repórter escolhe entrevistar e

citar Robert em um artigo sobre finanças pessoais — ou sobre a tolice (atual) de poupar dinheiro, como usar as dívidas com passivos, como ser mais inteligente com o dinheiro —, transmite a mensagem de que Robert é uma autoridade no assunto, uma voz importante na área de finanças pessoais que merece nossa atenção. O mesmo acontece quando ele participa de uma painel de discussão sobre finanças em um programa especializado juntamente com outros renomados e respeitados especialistas. Isso representa um endosso de Robert como profissional, de suas mensagens e de sua credibilidade. Algo que o dinheiro nem sempre é capaz de comprar. Esse é o poder da RP.

Os canais de mídia social e o sucesso de organizações como Facebook, Twitter e Instagram têm um gigantesco impacto em como o mundo se comunica hoje — e é prova inequívoca da importância e do valor da comunicação. A mídia social transformou a comunicação em algo eficiente e rápido — e muito menos dispendioso.

Tão importante e essencial quanto a seção de comunicação do Triângulo D–I para um negócio é a comunicação interna.

Ela merece a mesma atenção e consistência da externa. Para ecoar as palavras de Shane: comunicação *nunca* é demais em uma equipe. Internamente, nos comunicamos com membros da equipe, a administração, os donos da empresa e partes interessadas — bem como parceiros estratégicos, fornecedores e associados. Empreendedores de sucesso confirmarão o fato de que uma comunicação interna clara, respeitosa e concisa cria equipes, marcas e negócios sólidos. Uma boa comunicação interna faz toda a diferença no sucesso de uma nova campanha ou do lançamento de um produto… ou algo tão trivial (mas importante) quanto as atualizações do programa de assistência médica da empresa. No mundo acelerado de hoje — com tempos de atenção e paciência mais curtos por parte do público — precisamos transmitir de modo claro e ir direto ao ponto. As estratégias para criação de relacionamentos e de marcas são adicionadas em camadas, quando apropriado, uma vez que uma forte conexão é estabelecida — interna ou externamente.

Ao longo dos anos, Robert concedeu milhares de entrevistas e contribuiu em centenas de artigos para inúmeros veículos de mídia no mundo todo. Ele já foi capa de tantas revistas que perdi a conta. Todo o burburinho sobre a *Rich Dad* e *Pai Rico, Pai Pobre* — que hoje é o livro de finanças pessoais nº 1 de todos os tempos — continua e influencia as novas gerações. Seus meios são diferentes — e-mails e posts no Facebook em vez de entrevistas impressas no *Chicago Tribune* —, mas o poder da comunicação, como as mensagens de *Pai Rico, Pai Pobre*, resiste ao teste do tempo. Ela é um componente essencial do Triângulo D–I de todos os negócios.

## *Índice Kolbe de Mona*




*Reproduzido com permissão de Kolbe Corp.*

FLUXO DE CAIXA

# VENDAS = LINHA SUPERIOR… FLUXO DE CAIXA = LINHA INFERIOR

por Tom Wheelwright, contador público certificado

Uma vez que tenha liderança, equipe e missão funcionando em sintonia, é hora de focar o fluxo de caixa. Ele é vital em qualquer negócio. Sem fluxo de caixa, o negócio fracassa. Com ele, o negócio e seus proprietários prosperam. Então, de onde vem o fluxo de caixa e qual é a melhor forma de fazer com que continue a aumentar e esteja sempre disponível para as necessidades da empresa e de seus proprietários?

O fluxo de caixa provém de múltiplas fontes e pode ser atribuído a três categorias amplas. Essas categorias fazem parte da demonstração financeira mais importante da empresa, a demonstração de fluxo de caixa. Ela explica de onde vem o fluxo de caixa em determinado período (mês ou ano) e para onde foi.

Primeiro, o fluxo de caixa pode vir das operações. Essa é a melhor forma de gerá-lo. Ele começa com as vendas (veja comunicações, no Triângulo D–I). Vendas geram receita. Essa receita pode vir na forma de dinheiro ou de recebíveis. Se você vende seu produto para um cliente e oferece alguns dias ou meses para que ele pague, terá créditos recebíveis desse cliente. Eles não se transformam em dinheiro até que os receba. Um dos desafios de muitos proprietários de negócios é quando veem que têm uma receita positiva em sua demonstração de renda (ou demonstração de lucros e prejuízos) e que não têm o mesmo montante de dinheiro fluindo em sua empresa. Provavelmente isso se deve ao fato de seus recebíveis estarem aumentando; assim, há muita receita, mas não há dinheiro.

Obviamente, as vendas são apenas o início das operações de fluxo de caixa. Uma vez que o dinheiro entra, geralmente é engolido pelas despesas. É aqui que um empresário experiente presta muita atenção. Um empresário de sucesso presta tanta atenção às despesas quanto à receita.

Vamos analisar um exemplo simples. Suponha que sua demonstração de lucros e prejuízos seja assim:




Você decide que gostaria de aumentar sua renda líquida em 40%. Uma opção, é claro, é aumentar suas vendas em 40%. Seria assim:




Outra opção é diminuir as despesas. Neste exemplo, você precisaria reduzi-las em apenas 10% a fim de aumentar o lucro bruto em 40%. Seria assim:




Então, o que é mais fácil — aumentar as vendas em 40% ou diminuir as despesas em 10%? Obviamente, diminuir as despesas em 10% é sempre mais fácil. A forma de fazer isso é examinar cada despesa com a pergunta: *Essa despesa aumentará minha renda?* A finalidade de todas as despesas deve ser sempre aumentar a renda. Qualquer despesa que não faça isso deve ser eliminada. Por exemplo, muitas empresas agora oferecem comida e bebida a seus empregados. Essa pode ser uma despesa substancial. Se funciona para aumentar a produtividade dos funcionários e, como resultado, a receita, é uma boa forma de gastar dinheiro. Se os funcionários só estão ficando mais gordos e não têm qualquer impacto sobre a produtividade, livre-se da despesa e encontre outra maneira de aumentar a produtividade.

Todas as despesas devem ser analisadas dessa maneira. Comece observando sua demonstração de renda dos últimos 12 meses. Reúna-se com seu contador ou sócio e analise cada categoria de despesas. Qual delas pode ser eliminada, qual gera renda e qual tem pouco ou nenhum efeito nos negócios.

O próximo lugar para você gastar ou gerar fluxo de caixa é investindo em ativos. A finalidade dos ativos é gerar fluxo de caixa. Você pode estar recebendo bastante dinheiro e gastando em móveis, equipamentos e outros ativos de modo a não sobrar fluxo de caixa. Não há problema, desde que administre isso de maneira adequada.

Assim como fez com as despesas, observe atentamente cada ativo que possui em seu balanço patrimonial. Nele constam seus ativos (seus bens) e passivos (o que você deve) assim como o saldo (patrimônio líquido). Se um

ativo não estiver gerando renda, livre-se dele. Venda ou doe para uma boa causa (se doá-lo, ao menos receberá um fluxo de caixa proveniente de deduções fiscais).

Se um ativo não estiver produzindo renda, na verdade, não é mais um ativo. Só está lá parado em seu balanço patrimonial fazendo nada. Chamamos isso de *ativos inutilizados* ou *subutilizados.* Precisam ser eliminados. Não importa se vender o ativo com prejuízo. Esse é um recurso que não está produzindo renda e precisa ser convertido em um ativo que o faça.

Decida primeiro qual é o retorno sobre investimento (ROI) aceitável para seus ativos. Qualquer um que não atenda a esse ROI deve ser questionado. Existe uma maneira de melhorar o ROI do ativo? Em caso positivo, tome as medidas necessárias para isso. Em caso negativo, livre-se dele.

Em minha empresa de contabilidade, tínhamos alguns clientes anos atrás que não geravam renda. Assim, vendemos os clientes para outra empresa de contabilidade. Isso liberou nossos funcionários para se concentrarem nos mais rentáveis.

A última forma de aumentar o fluxo de caixa é através de financiamento. Isso inclui financiamento de participação por meio de investidores bem como bancário. Você pode apresentar bastante renda em sua demonstração de lucros e prejuízos e imaginar por que não tem dinheiro, e o motivo pode ser a utilização do dinheiro para pagar dívidas. Assim, seu patrimônio líquido aumenta à custa de seu fluxo de caixa. Isso não é necessariamente ruim.

Assim como fez com despesas e ativos, é preciso analisar regularmente seu passivo (*passivo* é o termo que contadores e bancos usam para dívidas) e questionar se está fazendo sua parte. A finalidade de qualquer passivo é criar um ativo. Se seu passivo não está fazendo isso, são dívidas ruins. Passivos que geram ativos (que por sua vez produzem fluxo de caixa) são dívidas boas.

Proprietários de negócios que prestam atenção a seu fluxo de caixa e seguem esses princípios básicos raramente enfrentam problemas. Eles observam rotineiramente sua demonstração de fluxo de caixa e regularmente examinam suas despesas, ativos e passivos para garantir que

as despesas gerem renda, que os ativos produzam fluxo de caixa e que seus passivos criem ativos.

A última área crucial para o fluxo de caixa são os impostos. Com exceções do custo das mercadorias vendidas (o custo dos produtos que vende) e a mão de obra (seus empregados ou contratados), os impostos são sua maior despesa. Felizmente, a legislação tributária de todos os países é elaborada para beneficiar donos de negócios.

O governo também quer se certificar de que suas despesas produzem renda. Na verdade, esse é um dos testes para verificar se um custo é dedutível como despesa do negócio. A despesa é necessária para sua empresa? Aumenta a renda ou sua participação no mercado? Em caso positivo, e se documentar essa despesa adequadamente, o governo norte-americano permite que você a deduza de sua renda.

Lembre-se de que você paga seus impostos sobre a renda líquida; assim, quaisquer despesas deduzidas diminuem o total de impostos pagos.

Como seu negócio é legalmente constituído também impacta em seus impostos. A forma de sua constituição é chamada de pessoa jurídica. Garrett trata desse assunto na seção Leis do Triângulo D–I. O tipo de pessoa jurídica utilizado — se é uma sociedade simples, anônima ou de responsabilidade limitada — impacta diretamente na forma como é tributado. O governo o recompensa com impostos menores se estiver constituído de maneira adequada. Nos Estados Unidos, isso significa que é melhor ser uma sociedade anônima para operar um negócio ou limitada para companhias de investimento (como administração de imóveis).

Obviamente, a parte mais importante de reduzir seus impostos e administrar seu fluxo de caixa serão os membros de sua equipe. O responsável pelo componente do fluxo de caixa de seu negócio deve ser um contador ou profissional equivalente. Seu contador deve ajudá-lo com suas demonstrações financeiras assim como com suas declarações de impostos, e deve ser parte integrante de sua equipe de fluxo de caixa. Para saber mais sobre como encontrar um bom consultor financeiro e contador, veja o Capítulo 23 do meu livro *Tax-Free Wealth*, na Parte 2 deste livro.

## *Índice Kolbe de Tom*

TOM WHEELRIGHT

# Resultado do Kolbe A© Index

## PARABÉNS TOM

Você obteve uma Pontuação Perfeita no Kolbe A© Index

Você é incrivelmente dotado para assumir desafios orientados ao futuro. Você indica o caminho para possibilidades visionárias e cria o que os outros dizem que não poderia ser feito. Dirá "Sim" ante de sequer saber o fim da pergunta — depois a transforma em um aventura produtiva.

### Kolbe Action Modes©




©1997-2017 Kathy Kolbe. Todos os direitos reservados.

*Reproduzido com autorização de Kolbe Corp.*

# CONCLUSÃO

Robert Kiyosaki

Este livro é um trabalho de equipe. E com ele me recordo, mais uma vez, da riqueza de talentos e experiências contida na equipe que Kim e eu reunimos. Espero que ela o inspire a procurar os talentos de que precisa para construir uma equipe de excelência.

Comece hoje a formar sua equipe. Crie seu Código de Honra e estabeleça altos padrões. Isso o ajudará a atrair a qualidade em clientes, parceiros, mentores e consultores que pode fazer a diferença entre o sucesso e o fracasso de seus negócios.

Abrace o poder e as lições do Triângulo D–I e use-os para o orientar na criação e no apoio de 8 sólidas integridades de seu negócio — aquelas que superarão todos os desafios que todos os negócios enfrentam.

Estou orgulhoso de ter essa oportunidade de dividir um pouco do conhecimento de minha equipe com você.

Sei que as lições e histórias que eles compartilharam o ajudarão a evitar alguns dos erros que cometi no início de minha carreira no mundo dos negócios. E acredito que você concordará que são excelentes ativos — e muito mais importantes que o dinheiro.

Nosso pensamento de encerramento é uma pergunta: Quem está em *sua* equipe?




A missão da Kolbe Corp é ajudar as pessoas a terem sucesso com a liberdade de serem elas mesmas. Isso começa pelo Kolbe A™ Index (Índice Kolbe), um método de avaliação que faz o que nenhum outro faz — avalia seus pontos fortes conativos. A conação envolve uma terceira parte de sua mente sobre a qual não se ouve muito. De modo resumido, é a parte que

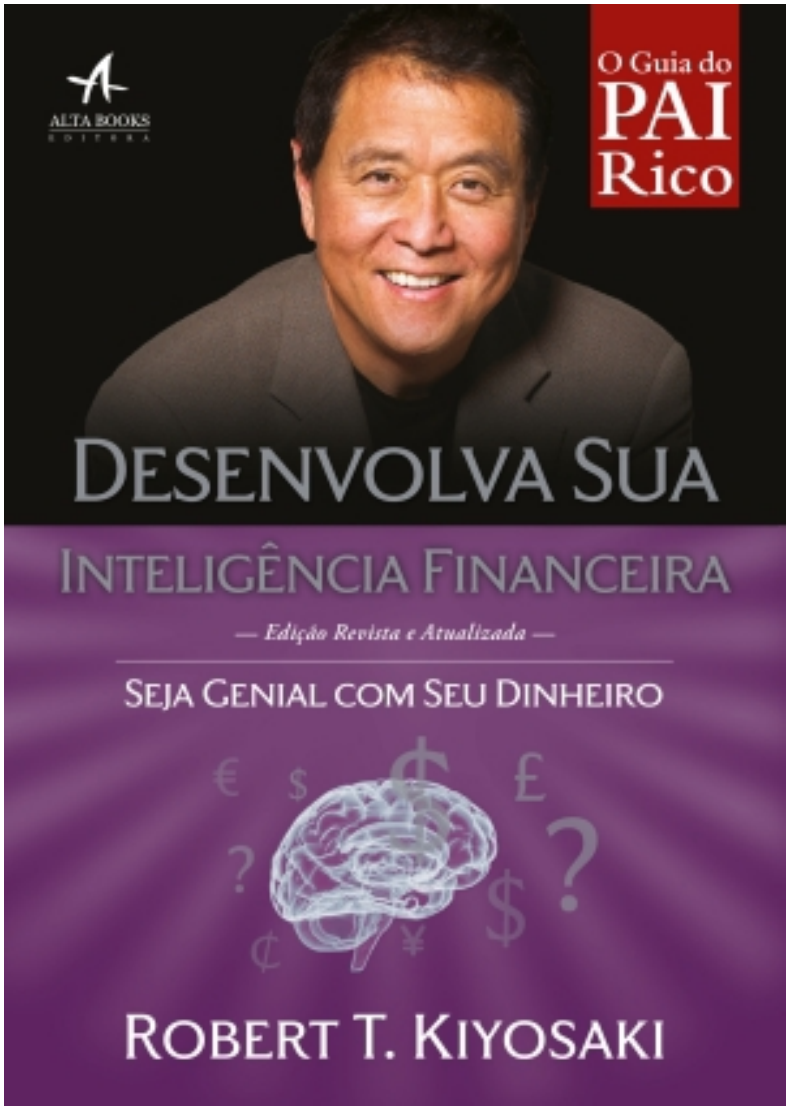
dita o que você IRÁ ou NÃO IRÁ fazer de fato ao resolver problemas. Pense nela como um "instinto".

Ao compreender esses instintos e como você naturalmente resolve problemas ou quais situações lhe causam estresse, é mais fácil ter sucesso na vida pessoal e nos negócios.

A Kolbe ajuda a encontrar a função certa para cada pessoa nos negócios, reduz o estresse no ambiente de trabalho e ajuda as equipes a trabalharem melhor juntas — tudo isso a partir da identificação dos pontos fortes naturais de cada um. Uma vez que entenda seus instintos e tudo o mais que determina como se relaciona com seus amigos, sócios ou companheiros, fica mais fácil discutir as diferenças, rir de seu jeito de ser e desenvolver técnicas para lidar com eles. O mesmo se aplica a seus filhos e a ajudá-los a descobrir seus pontos fortes instintivos. Comece realizando o teste do Kolbe A™ Index em Kolbe.com (conteúdo em inglês).

# TRIÂNGULO D–I DO PAI RICO






# Pai Rico

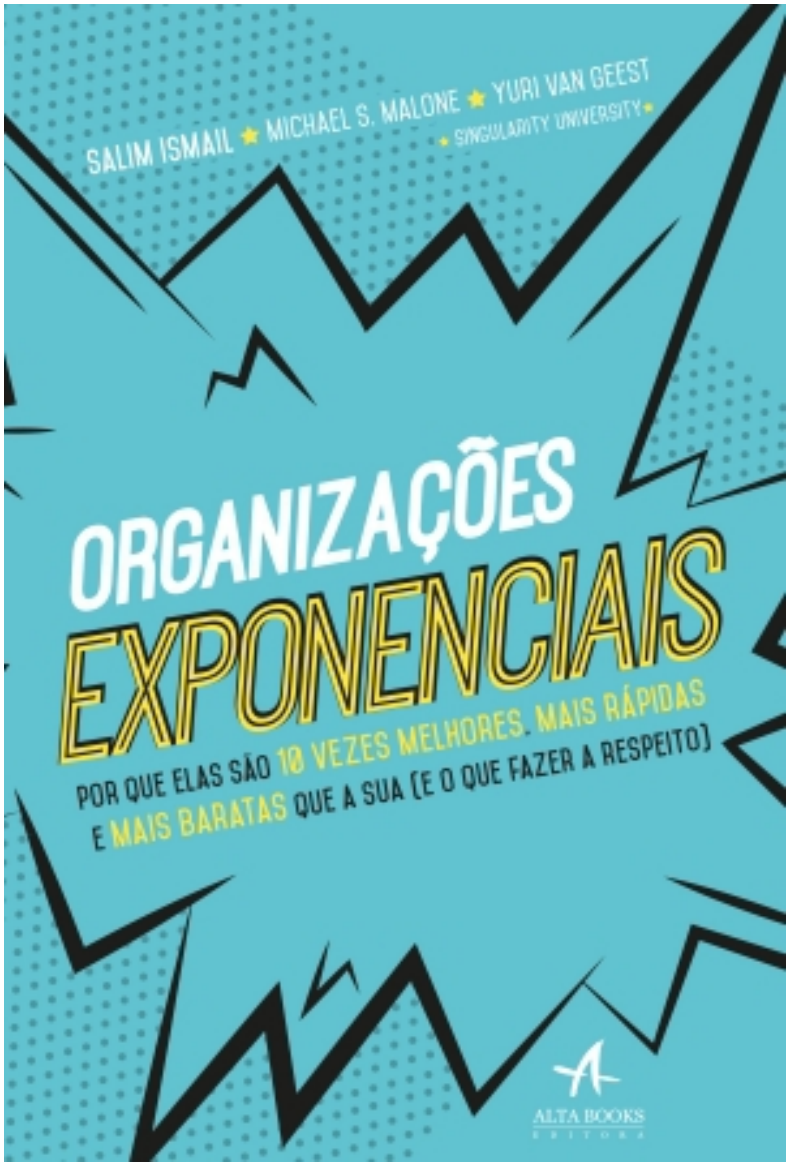
Kiyosaki, Robert
9788550811123
192 páginas

Compre agora e leia

Kiyosaki demonstra que, diferente do que o senso comum prega, não existe apenas uma inteligência. Além disso, a inteligência mais convencional, aquela que se desenvolve na escola, não é nada útil quando se trata de

finanças; com sua linguagem e suas estruturas específicas, este universo requer também uma inteligência particular. Desenvolva Sua Inteligência Financeira fala justamente desta inteligência, a que lhe permitirá ficar rico e atingir a independência financeira. Para desenvolvê-la, é preciso aprimorar também os cinco QIs financeiros, cada um voltado a um tratamento específico de seu dinheiro, desde o mais básico, como ganhá-lo, até compreender e saber usar as informações atinentes a ele. Incrementar seus cinco QIs é o que possibilitará que você desenvolva sua inteligência financeira e se torne muito rico, mais do que jamais imaginou em seus sonhos mais ousados.

Compre agora e leia




# Organizações exponenciais

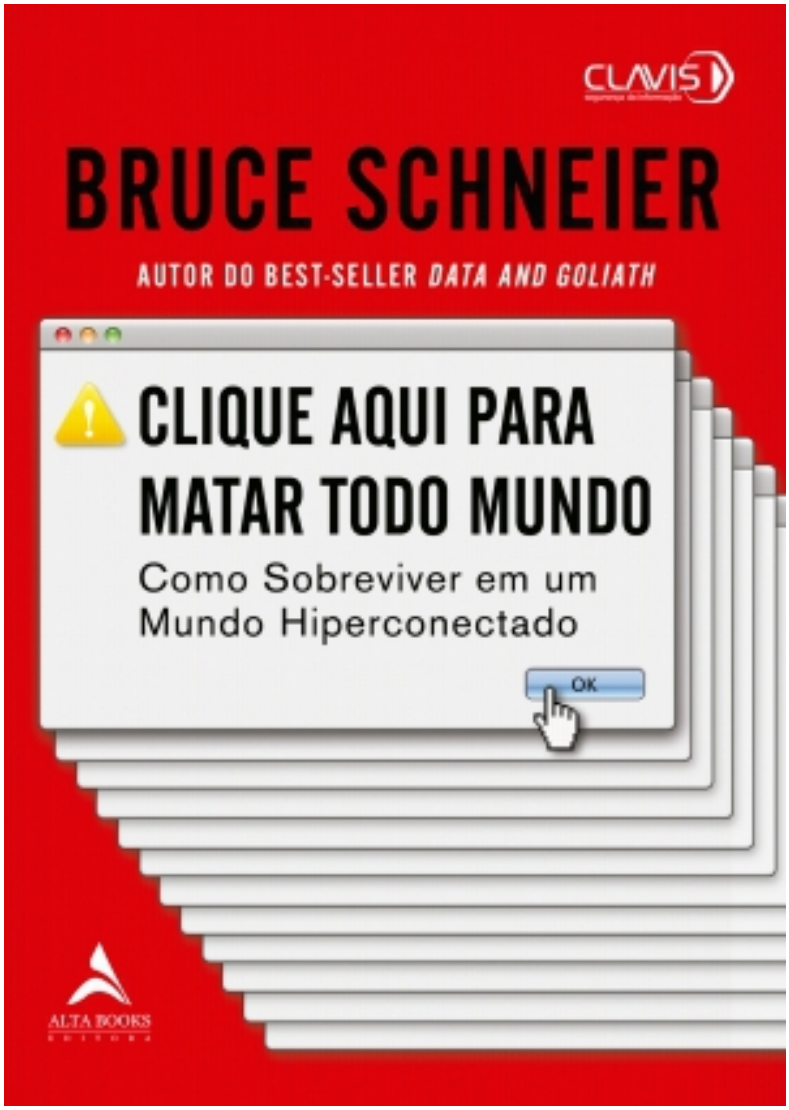
Ismail, Salim
9788550805108
288 páginas

Compre agora e leia

Bem-vindo à época das mudanças exponenciais, o melhor momento para se viver. É o momento em que a concorrência não é mais a empresa

multinacional no exterior, mas o cara em uma garagem no Vale do Silício ou em Bandra (Mumbai), utilizando as mais recentes ferramentas online para projetar e imprimir a partir da nuvem sua última criação. Essas empresas estão cada vez mais rápidas, contam com pessoas cada vez mais capazes de se reinventar a uma velocidade ímpar. São pessoas e empresas extremamente criativas. Como aproveitar todo esse poder criativo? Como construir uma empresa que seja tão ágil, hábil e inovadora como as pessoas que farão parte dela? Como competir nesse acelerado mundo novo? Como se organizar para expandir? A resposta é a organização exponencial. Não temos escolha, porque em muitos setores a aceleração já está em andamento. Peter Diamandis usa o conceito dos 6 Ds: digitalizado, disfarçado, disruptivo, desmaterializar, desmonetizar e democratizar. Qualquer tecnologia que se torna digitalizada (primeiro "D") entra em um período de crescimento disfarçado. O que os autores têm observado – e que você perceberá lendo este livro – é que nenhuma empresa comercial, governamental ou sem fins lucrativos, conforme configurada no momento, pode acompanhar o ritmo que será definido por estes 6 Ds. Para isso será necessário algo radicalmente novo – uma nova visão da organização que seja tão tecnologicamente inteligente, adaptável e abrangente quanto o novo mundo em que vai operar – e, no final de tudo, transformar. Precisamos estar preparados para as mudanças. Sabe por quê? Porque, enquanto você leu este texto, muita coisa mudou. Boa leitura!

Compre agora e leia




# Clique Aqui Para Matar Todo Mundo

Schneier, Bruce
9788550808871
288 páginas

Compre agora e leia

Um mundo de dispositivos "inteligentes" significa que a internet pode matar pessoas. Precisamos agir. Agora. Tudo é um computador. Fornos são computadores que aquecem as coisas; geladeiras são computadores que

mantêm as coisas frias. Esses computadores — de termostatos domésticos a fábricas de produtos químicos — estão online. A internet, antes uma abstração virtual, agora pode sentir e tocar o mundo físico. Ao abrir nossas vidas para esse futuro, muitas vezes chamado de Internet das Coisas, começamos a ver seu imenso potencial em ideias como carros autônomos, cidades inteligentes e agentes pessoais equipados com os próprios algoritmos de comportamento. Mas todas as moedas têm dois lados. Todos os computadores podem ser hackeados. E computadores conectados à Internet são os mais vulneráveis. Esqueça roubo de dados: invasores digitais inovadores hoje podem hackear seu carro, seu marca-passos e a rede de energia de um país. Em Clique Aqui para Matar Todo Mundo, o renomado especialista e autor de sucesso Bruce Schneier examina os riscos ocultos dessa nova realidade. Depois de explorar todas as implicações de um mundo ocupado por dispositivos hiperconectados, Schneier revela as forças técnicas, políticas e de mercado escondidas na Internet que sustentam as inseguranças atualmente disseminadas. Então, ele oferece opções de bom senso para empresas, governos e pessoas, que podem permitir que os benefícios dessa era onipotente sejam apreciados sem que as pessoas se tornem presas de suas vulnerabilidades. Partindo de princípios de uma Internet das Coisas mais resiliente, passando por uma receita para uma regulação e supervisão governamental saudável até uma forma melhor de entender um ambiente realmente novo, a visão de Schneier é uma leitura necessária para qualquer pessoa dedicada ao desenvolvimento humano. Elogios: "Schneier, mais do que o tomador de decisões médio ou um marqueteiro arrogante, tem uma ótima noção de quais podem ser os verdadeiros benefícios desses sistemas. Ele evita as tentações duplas da rejeição indiscriminada e da propaganda entusiasmada, e traça um rumo que trata os negócios complicados que são ao mesmo tempo diferenciados e estimulantes." — CORY DOCTOROW, BOINGBOING.NET "[Clique Aqui para Matar Todo Mundo] é sóbrio, lúcido e, muitas vezes, sensato ao diagnosticar como os desafios da segurança apresentados pela Internet em expansão ocorreram, e em propor o que poderia (mas provavelmente não irá) ser feito sobre eles." — NATURE "Este livro instigante fará você concordar e sacudir a cabeça, em frustração. O futuro ainda não foi escrito e, assim, a previsão, como a atribuição, é difícil. Esperamos que um número suficiente

de pessoas leia o livro para mudar o caminho a nossa frente. Pretendo relê-lo, e esse é um grande elogio." — PAUL BACCAS, VIRUS BULLETIN "O autor habilmente guia os leitores por vários ataques graves que já aconteceram — e passa aos que acredita que estão surgindo no horizonte... Schneier mostra soluções detalhadas que deveriam ser lidas por políticos em todo o mundo." — FINANCIAL TIMES

Compre agora e leia




# Pai Rico, Pai Pobre - Edição de 20 anos atualizada e ampliada

T. Kiyosaki, Robert
9788550801483
336 páginas

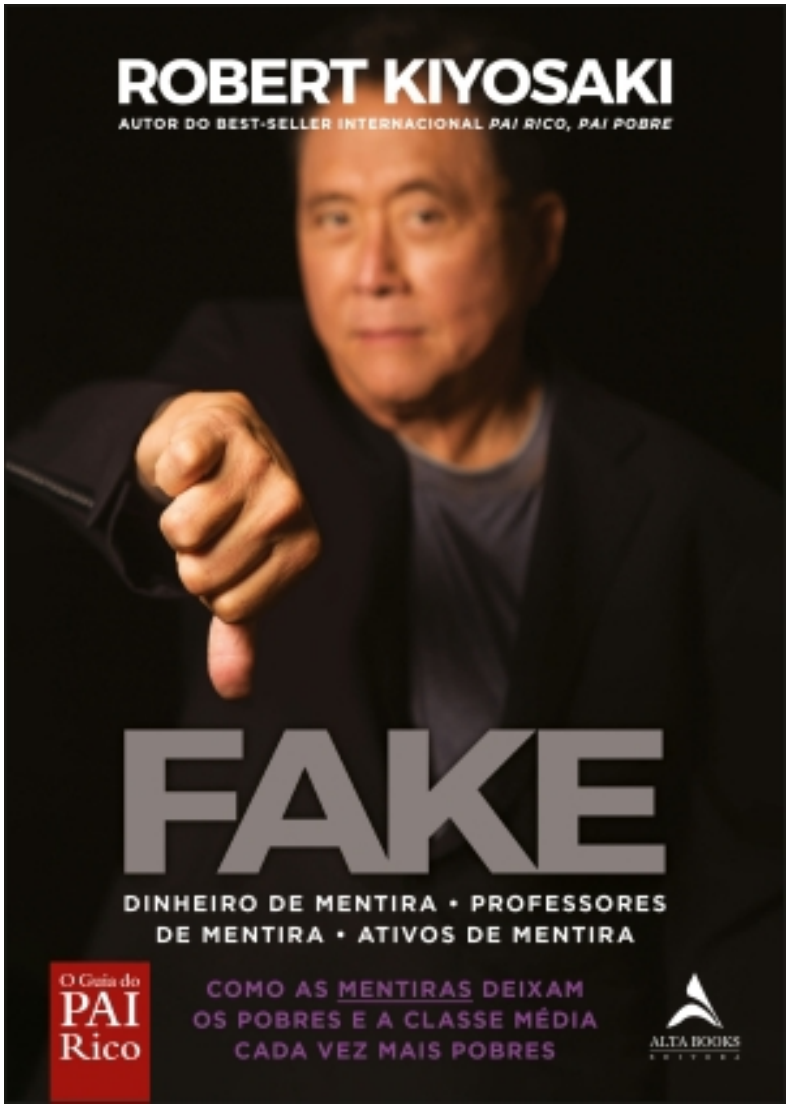
Compre agora e leia

<p>Celebrando 20 anos como o livro n° 1 em finanças pessoais, A escola prepara as crianças para o mundo real?<br />Essa é

a primeira pergunta com a qual o leitor se depara neste livro.<br />O recado é ousado e direto: boa formação e notas altas não bastam para assegurar o sucesso de alguém.
O mundo mudou a maioria dos jovens tem cartão de crédito, antes mesmo de concluir os estudos, e nunca teve aula sobre dinheiro, investimentos, juros etc.
Ou seja, eles vão para a escola, mas continuam financeiramente improficientes, despreparados para enfrentar um mundo que valoriza mais as despesas do que a poupança.Para o autor, o conselho mais perigoso que se pode dar a um jovem nos dias de hoje é: 'Vá para a escola, tire notas altas e depois procure um trabalho seguro.' O fato é que agora as regras são outras, e não existe mais emprego garantido para ninguém.
Pai Rico, Pai Pobre demonstra que a questão não é ser empregado ou empregador, mas ter o controle do próprio destino ou delegá-lo a alguém.<br />essa a tese de Robert Kiyosaki neste livro substancial e visionário. Para ele, a formação proporcionada pelo sistema educacional não prepara os jovens para o mundo que encontrarão depois de formados. E como os pais podem ensinar aos filhos o que a escola relega?<br />Essa é outra das muitas perguntas que o leitor encontra em Pai Rico, Pai Pobre.
Nesse sentido, a proposta do autor é facilitar a tarefa dos pais. Quem entende de contabilidade deve esquecer seus conhecimentos acadêmicos, pois muitas das teorias expostas por Robert Kiyosaki contrariam os princípios contábeis comumente aceitos, e apresentam uma valiosa e moderna percepção do modo como se realizam os investimentos.
A sociedade sofre mudanças radicais e, talvez, de proporções maiores do que as ocorridas em séculos passados.
Não existe bola de cristal, mas algo é certo: a perspectiva global de transformações transcende nossa realidade imediata. Aconteça o que acontecer,só existem duas alternativas: segurança ou independência financeira.  E o objetivo de Pai Rico, Pai Pobre é instruir o leitor e despertar sua inteligência financeira e a de seus filhos.
<br />Comentário do autor:

'A principal razão pela qual as pessoas têm problemas financeiros é que passaram anos na escola, mas não aprenderam nada sobre dinheiro. O resultado é que elas aprendem a trabalhar por dinheiro… mas nunca a fazê-lo trabalhar para elas.'<br />— Robert Kiyosaki

Compre agora e leia




# Fake

Kiyosaki, Robert
9788550815503
480 páginas

Compre agora e leia

Imprimir dinheiro de mentira não é novidade. Os antigos e modernos sistemas bancários são baseados na impressão de dinheiro de mentira. É assim que os bancos enriquecem. Eles ganham muito dinheiro porque, há milhares de anos, têm licença para imprimir dinheiro. Os bancos não são as

únicas organizações autorizadas a fazer isso. O mercado de ações, de títulos, imobiliário, de derivativos financeiros e muitos outros mercados também têm essa licença. Quem trabalha por dinheiro... trabalha para pessoas que imprimem dinheiro. Um castelo de cartas da economia acontece quando as elites acadêmicas são responsáveis pelo nosso dinheiro, nossos professores e nossos ativos. O grande problema é que nosso sistema não ensina os estudantes a imprimir dinheiro. Em vez disso, ensina-os a trabalhar para pessoas que o imprimem. Isso é o que realmente está por trás da crise financeira que enfrentamos hoje. Em 2019, ao escrever este livro, o preço do bitcoin e de outras moedas cibernéticas subia e despencava rapidamente. Mais uma vez, poucas pessoas entendem como as moedas de tecnologia bitcoin ou blockchain afetarão suas vidas, seu futuro e sua segurança financeira. O aumento do preço do ouro em 1971 e o do bitcoin em 2018 são indícios de profundas mudanças nas placas tectônicas financeiras de todo o mundo, que causarão terremotos e tsunamis financeiros em todo o globo. O objetivo deste livro é dar às pessoas comuns a possibilidade de sobreviver, possivelmente prosperar, talvez até ficar muito ricas, mesmo após o colapso. E é esperado que esse colapso seja de um quatrilhão de dólares. CONTRA FATOS NÃO HÁ MENTIRAS DINHEIRO DE MENTIRA Em 1971, o presidente Richard Nixon desatrelou o dólar do padrão-ouro. Em 1971, o dólar se tornou moeda fiduciária... dinheiro governamental. O pai rico o definiu como "dinheiro de mentira". O dinheiro de mentira deixa os ricos mais ricos. O problema é que deixa os pobres e a classe média mais pobres. PROFESSORES DE MENTIRA O que a escola ensina sobre dinheiro? O que seus pais sabem sobre dinheiro? O que seu consultor financeiro sabe? O que nossos líderes sabem? Por que 78% das pessoas vivem de salário em salário? Por que os estudantes se afundam em dívidas com empréstimos estudantis? Por que os professores fazem greves, exigindo mais dinheiro? ATIVOS DE MENTIRA Em 2008, a economia mundial entrou em colapso, quando ativos de mentira e financiamentos de alto risco colapsaram. Os mesmos banqueiros que venderam ativos de mentira em 2008 ainda os vendem para você, para mim e para os planos de aposentadoria? Por que tantas pensões são subfinanciadas? Quantas pessoas de meia-idade ficarão sem dinheiro na aposentadoria?

Compre agora e leia