



EDIÇÃO
INÉDITA EM
PORTUGAL

PAI RICO, PAI POBRE

O NEGÓCIO DO
SÉCULO XXI



ROBERT T. KIYOSAKI

COM JOHN FLEMING E KIM KIYOSAKI

v o g a i s

Dedicatória

Dedico este livro aos milhões que se encontram numa encruzilhada, afetados pela atual crise económica e que se sentem impotentes quanto ao que podem fazer para garantir o seu futuro financeiro. Quero que saibam que este é, apesar do que possa parecer, o melhor momento para assumir o controlo do seu futuro. Passei a minha vida a educar as pessoas sobre como alcançar a liberdade financeira, e sei que este livro, como outros da série *Pai Rico*, lhe oferecerá os conhecimentos de que necessita para gerar — e manter — a riqueza durante muitos anos. A partir do momento em que saiba a verdade sobre como funciona o dinheiro e que oportunidades de negócio lhe estão disponíveis no século XXI, será capaz de começar a construir a vida que deseja.

Índice

Agradecimentos	11
Introdução	13
Parte Um: Assuma o controlo do seu futuro	
1. As regras mudaram.....	19
2. O lado positivo.....	27
3. Onde vive?.....	35
4. Os seus valores financeiros nucleares	41
5. A mentalidade de um empreendedor.....	49
6. É altura de assumir o controlo!.....	55
Parte Dois: Um negócio — oito ativos de criação de riqueza	
7. Os meus anos nos negócios.....	65
8. Não é uma questão de rendimento: é uma questão de ativos que <i>geram</i> rendimento	73
9. Ativo n.º 1: Uma educação financeira do mundo real.....	79
10. Ativo n.º 2: Um caminho lucrativo de desenvolvimento pessoal.....	87
11. Ativo n.º 3: Um círculo de amigos que partilhe os seus sonhos e valores.....	95
12. Ativo n.º 4: O poder da sua própria rede.....	99
13. Ativo n.º 5: Um negócio replicável, plenamente escalável	107
14. Ativo n.º 6: Competências de liderança incomparáveis.....	115
15. Ativo n.º 7: Um mecanismo para a criação de verdadeira riqueza.....	123
16. Ativo n.º 8: Grandes sonhos e a capacidade para os viver.....	131
17. Um negócio onde as mulheres se destacam	137

Parte Três: O seu futuro começa agora

18. Escolha sabiamente	149
19. O que é necessário.....	157
20. Viver a vida.....	169
21. O negócio do século XXI	175
Sobre os autores	179

Agradecimentos

Gostaria de agradecer à minha mulher, Kim, pelo seu amor e apoio constantes, bem como à minha família Rich Dad, que me ajudou a transmitir a mensagem da educação financeira a milhões de pessoas por todo o mundo.

Gostaria de agradecer também a John Fleming pelos seus conhecimentos preciosos sobre marketing de rede, a Stuart Johnson, a Reed Bilbray e à equipa VideoPlus pela sua ajuda na compilação deste livro.

Por último, gostaria de agradecer a John David Mann e a J. M. Emmert por trazerem a sua arte e paixão para este projeto.

Introdução

A economia está de rastos; o seu emprego está em risco, se é que ainda o tem. E sabe que mais? Tenho vindo a afirmá-lo há anos.

Foi necessário um colapso financeiro global para que a maioria me ouvisse. Mas este livro não é sobre o como ou o porquê de tudo estar caótico. É sobre o porquê de esta ser, afinal, uma boa notícia, se souber o que fazer com ela.

Aprendi sobre negócios com duas pessoas: o meu pai, uma pessoa altamente qualificada, com uma boa posição na função pública, e o pai do meu melhor amigo, que abandonara a escola no 8.º ano e se tornara um milionário. O meu verdadeiro pai teve problemas financeiros durante toda a sua vida e morreu com pouco depois de anos de trabalho árduo; o pai do meu melhor amigo tornou-se um dos homens mais ricos do Havai.

Pensava nestes dois homens como o meu «pai pobre» e o meu «pai rico». Adorava e admirava o meu verdadeiro pai e jurei ajudar o maior número de pessoas a evitar sofrer o tipo de indignidades e fracassos que lhe atormentaram o caminho.

Depois de ter saído de casa, tive todo o tipo de experiências. Servi nos Marines como piloto de helicópteros no Vietname. Fui trabalhar para a Xerox, tendo começado como o seu pior vendedor e saindo, decorridos quatro anos, como o melhor. Depois de ter deixado a Xerox, desenvolvi vários negócios internacionais de muitos milhões de dólares e pude reformar-me aos 47 anos, para me dedicar à minha paixão: ensinar os outros a criar riqueza e a viver as vidas que sonharam viver, em vez de se contentarem com a mediocridade e a resignação sombria.

Em 1997, escrevi um pequeno livro sobre as minhas experiências. Acredito que a minha mensagem tenha ressoado em, pelo menos, alguns leitores: *Pai Rico, Pai Pobre* disparou para o topo da lista de *bestsellers* do jornal *The New York Times* e aí ficou durante mais de quatro anos, tendo sido descrito como «o livro de finanças pessoais mais vendido de sempre».

Desde então, lancei toda uma série de livros *Pai Rico*, e embora cada um aborde um tema ligeiramente diferente, todos transmitem exatamente a mesma mensagem do primeiro livro, que é aquela que está no cerne do livro que agora tem nas mãos:

Assuma a responsabilidade pelas suas finanças, ou habitue-se a acatar ordens para o resto da sua vida. Ou é o dono do seu dinheiro ou o seu escravo. A escolha é sua.

Na minha vida, tive muita sorte de ter experiências e mentores que me mostraram como criar uma verdadeira riqueza. Consequentemente, fui capaz de me afastar por completo de qualquer necessidade de voltar a trabalhar. Até essa altura, fui trabalhando para construir o futuro da minha família. Desde então, tenho estado a fazê-lo para ajudar a construir o *seu* futuro.

Durante os últimos dez anos, dediquei a minha vida a encontrar as formas mais eficazes e práticas de ajudar as pessoas a transformar as suas vidas, ao aprender a criar a verdadeira riqueza no século XXI. Através dos nossos livros *Pai Rico*, eu e os meus colegas escrevemos sobre muitos tipos e formas diferentes de empresas e investimentos. E durante estes anos de investigação intensa encontrei um modelo de negócio específico que acredito que contém a maior promessa de sucesso para o maior número de pessoas assumirem o controlo da sua vida financeira, do seu futuro e do seu destino.

Gostaria de acrescentar algo. Quando falo em *verdadeira* riqueza, não falo apenas de dinheiro. O dinheiro é uma parte, mas não é o todo. Criar a verdadeira riqueza depende tanto do *criador* como do que está a ser *criado*.

Neste livro, vou mostrar-lhe o porquê de ter de criar o seu próprio negócio e identificar exatamente o seu tipo. Mas não se trata apenas de mudar o tipo de negócio em que está a trabalhar; também tem de se mudar a si. Posso mostrar-lhe como encontrar o que precisa para criar o negócio perfeito para si, mas para que este cresça, o leitor também terá de crescer.

Bem-vindo ao negócio do século XXI.

PARTE UM:

Assuma o controlo do seu futuro

*Por que motivo precisa de ter
o seu próprio negócio*

CAPÍTULO 1

As regras mudaram

Vivemos tempos conturbados. Nos últimos anos fomos confrontados com o medo e o pânico constantes nas manchetes dos jornais, nas salas de administração e nos lares dos Estados Unidos. A globalização, o *outsourcing*, o *downsizing*, a execução de hipotecas, as hipotecas *subprime* e os *credit default swaps*, os esquemas Ponzi, os fiascos de Wall Street, a recessão... é uma sucessão de más notícias.

Durante os primeiros meses de 2009, os despedimentos nas empresas dos Estados Unidos atingiram cerca de um quarto de milhão por mês. Enquanto escrevo estas linhas, no final de 2009, o desemprego alcançou os 10,2 por cento e continua a subir, e o subemprego (quando mantém o seu emprego, mas o número de horas e a remuneração são drasticamente reduzidos) aumenta ainda mais. O declínio acelerado do emprego remunerado é uma epidemia devastadora a que poucos escapam. Dos executivos e chefias intermédias aos funcionários públicos e aos operários, dos banqueiros aos funcionários do retalho, todos estão em risco. Até a indústria dos cuidados de saúde, até há pouco considerada uma área segura no que ao emprego dizia respeito, tem estado a reduzir de forma significativa a sua força de trabalho.

No outono de 2008, os fundos de pensões de muitas pessoas perderam subitamente metade do seu valor, ou mais. O imobiliário caiu. Aquilo que as pessoas *pensavam* ser ativos sólidos e fiáveis revelaram-se tão sólidos quanto o vapor de água. A segurança no emprego desapareceu: pertence ao passado. Num inquérito do *USA Today* de 2009, 60 por cento dos norte-americanos inquiridos afirmaram ver a situação económica atual como a maior crise das suas vidas.

Claro que já sabe tudo isto. Mas eis o que talvez não saiba: *nada disto é uma verdadeira novidade*. Evidentemente, foi necessário surgir uma crise económica de relevo para que as pessoas começassem a despertar para o facto de que os seus meios de subsistência estavam em risco. Mas o seu rendimento não ficou subitamente em risco — esteve *sempre* em risco. A maioria da população dos Estados Unidos vive há anos no limiar entre a solvência e a ruína, estando dependente do próximo ordenado ou dos dois próximos ordenados para cobrir as despesas de cada mês, tendo normalmente apenas uma almofada muito fina de poupança ou, com maior frequência, não tendo almofada nenhuma. A esse ordenado chama-se «trocar tempo por dinheiro», e durante a recessão essa é a fonte de rendimento *menos* fiável que existe. Porquê? Porque quando o número de pessoas empregadas começa a diminuir, existe menos rendimento disponível em circulação para pagar pelo seu tempo.

Eu bem lhe disse

Eu não queria dizer eu bem lhe disse, mas... *eu bem lhe disse*.

Há anos que digo isto: já não existe um emprego seguro para a vida. A América empresarial é um dinossauro do século xx, que vacila no limiar da extinção, e a única forma para que possa ter um futuro genuinamente seguro é assumindo o controlo desse futuro.

Eis o que escrevi em 2001, num livro intitulado *Pai Rico, Pai Pobre: Escola de Negócios para Pessoas Que Gostam de Ajudar Pessoas*.

Na minha opinião, nos Estados Unidos e em muitas nações ocidentais está iminente um desastre financeiro, provocado pelo falhanço do nosso sistema educativo no que diz respeito a oferecer adequadamente um programa de educação financeira realista aos seus alunos.

Nesse mesmo ano, numa entrevista para a Nightingale-Conant, afirmei:

Se acha que os fundos mútuos o irão ajudar, se quer apostar a vida nas subidas e descidas do mercado bolsista, está a apostar a sua reforma. O que acontecerá se o mercado bolsista subir e depois cair de novo quando tiver 85 anos? Não terá qualquer controlo. Não estou a afirmar que os fundos mútuos são maus, mas sim que não são seguros, não são inteligentes, e que não apostaria neles o meu futuro financeiro.

Nunca na história do mundo houve tantas pessoas a apostar toda a sua reforma no mercado bolsista. É de loucos. Acha que a Segurança Social vai cuidar de si? Então também acredita no coelhinho da Páscoa.

Numa entrevista em março de 2005, disse o seguinte:

O principal ponto positivo de um ativo em papel é a sua liquidez, e essa é também a sua principal fraqueza. Todos sabemos que vai haver mais uma queda do mercado e que vamos ser novamente dizimados. Porque haveria de fazer isso?

Então, o que aconteceu? Houve mais uma queda do mercado e muitas pessoas ficaram de novo sem nada. Porquê? Porque os nossos hábitos e mentalidade nos ludibriaram.

Em 1971, a economia norte-americana abandonou o padrão-ouro. Isto aconteceu sem a aprovação do Congresso, é importante referir, mas o mais importante é que aconteceu. Por que razão isso é significativo? Porque nos permitiu começar a imprimir mais e mais dinheiro, tanto quanto quiséssemos, sem que este estivesse ligado a um qualquer valor real, concreto e efetivo.

Este afastamento da realidade permitiu o maior *boom* económico da história. Durante as três décadas e meia seguintes, a classe média norte-americana explodiu. À medida que o dólar se desvalorizava e o valor contabilístico do imobiliário e de outros ativos inflacionava, as pessoas comuns tornaram-se milionárias. De súbito, o crédito estava disponível para todos, em qualquer parte, a qualquer momento, e os cartões de crédito começaram a surgir como cogumelos depois de uma chuva primaveril. Para pagar esses cartões de crédito, os norte-americanos

começaram a utilizar as suas casas como multibancos, refinanciando e pedindo emprestado, pedindo emprestado e refinanciando.

Afinal, o imobiliário está sempre a *subir* de valor, certo?

Errado. Em 2007 tínhamos introduzido tanto ar quente neste balão financeiro quanto possível, e a ilusão caiu por terra. E não foram apenas o Lehman Brothers e o Bear Stearns que colapsaram. Milhões perderam os seus planos de reforma, as suas pensões e os seus empregos.

Nos anos 1950, quando a General Motors (GM) era a empresa mais poderosa nos Estados Unidos, a imprensa captou uma afirmação do presidente da GM que foi transformada num *slogan* que se manteve durante décadas: «Como estiver a GM, assim estará a nação.» Bem, isso poderá não ser muito boa notícia, porque em 2009 a GM foi à falência, e nesse verão o estado da Califórnia estava a pagar as suas contas com notas de dívida em vez de dinheiro.

Neste momento, a percentagem de norte-americanos que são proprietários da sua própria casa está a cair. As execuções das hipotecas atingiram valores máximos. O número de famílias da classe média está a cair. As contas poupança estão mais pequenas, quando existem, e a dívida das famílias está maior. O número de pessoas que vive oficialmente abaixo do limiar da pobreza está a subir rapidamente. O número de pessoas que trabalha depois dos 65 anos está a aumentar. O número de novas falências está a disparar. E muitos norte-americanos não têm, nem de perto, o suficiente para se reformar.

Todas estas más notícias captaram a sua atenção? Decerto que sim, e não está só. Os norte-americanos pararam finalmente de dar voltas na cama e de adiar o toque do despertador. Ótimo! Agora está desperto para o que se está a passar, e não é agradável. Por isso, vamos olhar com mais atenção e ver o que significa realmente, e o que pode fazer sobre isso.

É um novo século

Quando eu era criança, os meus pais ensinaram-me a mesma fórmula para o sucesso que provavelmente aprendeu: «Vai para a escola,

estuda com afinco e tem boas notas para que possas conseguir um emprego seguro, com um bom ordenado e benefícios, e o teu emprego cuidará de ti.»

Mas isso é o pensamento da era industrial, e nós já não estamos aí. O seu emprego *não* irá cuidar de si. O governo *não* irá cuidar de si. *Ninguém* irá cuidar de si. É um novo século e as regras mudaram.

Os meus pais acreditavam na segurança no emprego, nas pensões da empresa, na Segurança Social e na Medicare. Tudo isto são ideias gastas, obsoletas, que restaram de uma era passada. Atualmente a segurança no emprego é uma piada e a ideia de um emprego para a vida numa só empresa — um ideal tão orgulhosamente defendido pela IBM no seu auge — é tão anacrónica quanto uma máquina de escrever.

Muitos achavam que os seus planos de reforma 401(k) eram seguros. Afinal, estavam assentes em ações *blue-chip* e fundos mútuos, por isso, o que poderia correr mal? Aparentemente, *tudo* podia correr mal. O motivo por estas vacas outrora gordas já não darem leite é que estão *todas* obsoletas: pensões, segurança no emprego, segurança na reforma — tudo é um pensamento da era industrial. Agora estamos na era da informação e necessitamos de utilizar o seu pensamento.

Felizmente as pessoas começam a ouvir e a aprender. É uma pena que tenha sido necessário tanto sofrimento e provação para transmitir esta lição, mas pelo menos as pessoas *estão* a ouvi-la. Sempre que passamos por uma grande crise — a bolha da Internet, o rescaldo económico do 11 de Setembro, a crise financeira de 2008 e a recessão de 2009 — há mais pessoas a compreender que as antigas redes de segurança deixaram de ser seguras.

O mito corporativo desapareceu. Se passou anos a ascender corporativamente, alguma vez parou para olhar à sua volta? À volta de quê, poderá perguntar? As costas da pessoa à sua frente? É isso que poderá almejar ver. Se é isso que quer ver para o resto da sua vida, então provavelmente este livro não é para si. Mas se está farto de olhar para as costas dos outros, então continue a ler.

Não se deixe enganar de novo

Enquanto escrevo estas linhas, o desemprego continua a subir. Talvez mesmo enquanto *lê* estas palavras, quem sabe? A situação pode ter mudado. Não se deixe enganar. Quando o emprego e os valores do imobiliário derem a volta e o crédito voltar a ser concedido com maior liberdade, como acontecerá inevitavelmente, não seja atraído por esse mesmo sentimento de falsa segurança que o meteu, e ao resto do mundo, nesta confusão.

No verão de 2008, os preços dos combustíveis atingiam mais de 4 dólares o galão. As vendas dos SUV caíram a pique e subitamente todos queriam um carro pequeno e híbrido. Mas veja o que aconteceu a seguir. Em 2009, os preços do combustível tinham de novo caído abaixo dos 2 dólares, e não é que as pessoas voltaram a comprar SUV!

O quê?! Acha *mesmo* que o preço dos combustíveis se vai manter baixo? Que os preços do combustível desceram de vez e, como tal, faz todo o sentido adquirir estes sorvedouros de combustível? Poderemos ser assim tão imprudentes? (Estou a tentar ser simpático. A palavra que tinha *escolhido* era «estúpidos».)

Infelizmente, a resposta é sim. Não nos enganam apenas uma vez; deixamos que nos enganem repetidamente. Todos crescemos a ouvir a fábula da cigarra e da formiga, mas a esmagadora maioria continua a viver com o mesmo pensamento da cigarra.

Não se deixe distrair pelas manchetes dos jornais. Há sempre um qualquer ruído idiota que tenta desviar-lhe a atenção do empreendimento muito mais valioso que é construir a sua vida. É apenas ruído. Seja o terrorismo, a recessão, ou os mais recentes escândalos do círculo eleitoral, nada tem que ver com aquilo que precisa de estar a fazer hoje para construir o seu futuro.

Durante a Grande Depressão, houve pessoas que fizeram fortuna. E durante os períodos de maior crescimento, como o auge do mercado imobiliário dos anos 1980, houve milhões e milhões de pessoas que não foram capazes de assumir as rédeas do seu futuro — que ignoraram tudo o que vou partilhar neste livro — e que acabaram

em dificuldades ou falidas. A maioria delas, na verdade, continua atualmente em dificuldades ou falidas.

O problema não é a economia. O problema é o *leitor*.

Está zangado com a corrupção do mundo corporativo? Com Wall Street e as grandes instituições bancárias que permitiram que isso acontecesse? Com o governo por não fazer o suficiente, ou por fazer demasiado, ou por fazer demasiadas coisas erradas, ou não fazer o suficiente das coisas certas? Está zangado consigo mesmo por não ter assumido mais cedo o controlo?

A vida é difícil. A questão é: o que vai fazer em relação a isso? Queixar-se e lamentar-se não irá garantir o seu futuro. Assim como culpar Wall Street, os grandes banqueiros, a América corporativa ou o governo.

Se quer um futuro sólido, tem de o criar. Pode assumir o controlo do seu futuro *apenas* quando assumir o controlo da sua *fonte de rendimentos*. Necessita do seu próprio negócio.

CAPÍTULO 2

O lado positivo

A 13 de julho de 2009, a revista *Time* publicou um artigo na página 2 intitulado «10 Questions for Robert Kiyosaki». Uma das perguntas que me faziam era a seguinte: «Existem oportunidades para criar novas empresas nesta economia turbulenta?»

«Estão a brincar?!» foi o meu primeiro pensamento. Eis como respondi:

Esta é a melhor altura. É nos momentos difíceis que emergem os verdadeiros empreendedores. Os empreendedores não querem saber se o mercado está em alta ou em baixa. Estão a criar melhores produtos e melhores processos. Por isso, quando alguém diz «Oh, agora há menos oportunidades», é porque são perdedores.

Já ouviu imensas más notícias sobre economia. Está pronto para as boas notícias? Na verdade, as más notícias *são* as boas notícias. Dir-lhe-ei o mesmo que disse à revista *Time*: *Uma recessão é a melhor altura para começar o seu negócio próprio.* Quando a economia abranda, o empreendedorismo aquece como uma lareira bem abastecida de lenha numa noite fria de inverno.

P: O que têm em comum os impérios da Microsoft e da Disney, além do facto de serem ambos negócios de milhares de milhões de dólares extremamente bem-sucedidos que se tornaram universalmente conhecidos?

R: Ambos foram lançados durante uma recessão.

De facto, mais de metade das empresas que compõem o índice Dow Jones Industrial tiveram início durante uma recessão.

Porquê? É muito simples: em tempos de incerteza económica, *as pessoas tornam-se criativas*. Saem das suas zonas de conforto e tomam a iniciativa para conseguirem sobreviver. Trata-se do bom e velho empreendedorismo no seu melhor. Quando as coisas se tornam mais difíceis, os mais resistentes deitam mãos à obra.

Para começar, o mercado de novas oportunidades é propício durante os períodos de dificuldade económica. Há cinco anos, quando o valor das casas subiu em flecha e o crédito estava disponível para todos, ninguém tinha fome. A barriga das pessoas estava cheia, sentiam-se seguras e poucas procuravam formas alternativas de rendimento. Os empregados não estavam preocupados com a estabilidade financeira dos seus empregadores ou se se aproximaria um despedimento no seu futuro.

Mas agora que os despedimentos crescem e todos estão preocupados com o que o futuro lhes reserva, há milhões de pessoas a reavaliar seriamente as suas finanças e a constatar que, se querem ter um futuro seguro com o qual possam contar, terão de encontrar um plano B. As pessoas estão hoje mais famintas do que nunca para ganhar dinheiro extra, e, por isso, estão mais recetivas e mais inclinadas a abrir as suas mentes a novos caminhos.

De facto, isto já era verdade *antes* do recente colapso financeiro. Desde os anos 1980, e em especial a partir do virar do século, o impulso para controlarmos o nosso próprio futuro financeiro tem vindo a aumentar. Eis o que afirmou a Câmara do Comércio dos EUA num relatório de 2007 intitulado *Work, Entrepreneurship and Opportunity in 21st Century America*: «Milhões de norte-americanos estão a abraçar o empreendedorismo gerindo os seus próprios pequenos negócios.»

Ora, eu não sou um economista, mas conheço alguém que é: Paul Zane Pilzer.

O Paul é um jovem genial. Foi o vice-presidente mais novo de sempre no Citibank e deixou o mundo da banca para fazer milhões

no seu próprio negócio. Escreveu alguns livros *bestsellers*, previu a crise das poupanças e empréstimos antes de esta ter ocorrido e serviu como conselheiro económico em duas administrações presidenciais. É alguém a quem vale a pena dar ouvidos.

O Paul fala sobre uma mudança de 180 graus nos valores culturais em torno da natureza dos caminhos de carreira, com a estrutura da carreira corporativa convencional a dar lugar ao caminho do empreendedor.

«A sabedoria tradicional na segunda metade do século xx», diz o Paul, «era ir para a escola, obter uma boa educação e ir trabalhar para uma empresa grande. A ideia de trabalhar para si mesmo era, a maior parte das vezes, encarada como arriscada. Admirável, talvez, mas arriscada... e talvez um pouco louca. Atualmente, é precisamente o contrário.»

Ele tem razão. O relatório da Câmara do Comércio dos EUA atrás referido remete para uma sondagem Gallup que concluiu que 61 por cento dos norte-americanos afirmam preferir ser os seus próprios patrões. Outra sondagem, esta pela empresa de investigação de Fresno, Decipher, concluiu que 72 por cento de todos os norte-americanos adultos preferiam trabalhar por conta própria a ter um emprego, e 67 por cento pensam em desistir do seu emprego «com regularidade» ou «constantemente».

E não se trata apenas de *ganhar* a vida; trata-se também da qualidade de *como* a vivemos. As pessoas estão a despertar para o facto de que querem ter mais controlo sobre as suas vidas. Querem estar mais ligadas às suas famílias, ser responsáveis pelo seu próprio tempo, trabalhar a partir de casa, determinar o seu próprio destino. Nesse estudo da Decipher, 84 por cento dos inquiridos afirmaram que se sentiriam mais apaixonados em relação ao trabalho se fossem proprietários do seu próprio negócio. A razão número um apresentada para quererem trabalhar para si mesmos? «Sentir-me mais apaixonado pela minha vida laboral.»

O que acontece é que o mito da segurança no emprego do século xx, com a sua promessa de que o caminho para uma vida

longa, feliz e preenchida era encontrar um emprego a trabalhar por conta de outrem tem vindo a desmoronar-se perante os nossos olhos.

O mito do emprego

A maioria de nós está tão condicionada pelas nossas circunstâncias que consideramos o emprego como algo normal. Mas longe de ser historicamente «normal», todo o conceito de ser um empregado é, na realidade, um fenómeno bastante recente.

Durante a era agrária, muitas pessoas eram empreendedoras. Com efeito, eram agricultores que trabalhavam nas terras do rei, mas não eram empregados do rei. Não recebiam um ordenado do rei. Na verdade, era o contrário: o agricultor pagava um imposto ao rei pelo direito de usar a terra. Os agricultores ganhavam a vida enquanto empreendedores de pequenos negócios. Eram talhantes, padeiros e produtores de velas, que herdavam o seu ofício através da linhagem da família, o que se traduziu nos apelidos comuns que chegaram até nós: Smith, para o ferreiro da aldeia; Baker, para os padeiros; Farmer, porque o negócio da família era a agricultura; Taylor, com origem na profissão de alfaiate; e Cooper, um termo antigo para a produção de barris.

Foi só na era industrial que a nova procura começou a crescer: a procura de empregados. Em resposta, o governo assumiu a tarefa da educação em massa, adotando o sistema prussiano, que é aquele que a maior parte dos sistemas escolares ocidentais continua atualmente a utilizar como modelo.

Alguma vez se perguntou de onde surgiu a ideia da reforma aos 65 anos? Vou dizer-lhe: Otto von Bismarck, o primeiro-ministro da Prússia, em 1889. Na realidade, o plano de Bismarck entrava em ação aos 70 anos, não aos 65, mas não importa. Prometer aos idosos uma pensão garantida após os 65 anos de idade não era um grande risco económico para o governo de Bismarck: na altura, a esperança média de vida do prussiano médio era de cerca de 45 anos. Hoje, há tantos a viver bem para lá dos seus 80 e 90 anos que a mesma promessa pode levar à falência do governo central durante a próxima geração.

BEM-VINDO AO NEGÓCIO DO SÉCULO XXI!

Está farto de ver como a corrupção afeta o mundo dos negócios? Sente-se furioso com os grandes bancos? Desiludido com as políticas governamentais por estas terem demasiadas coisas erradas e não o suficiente das coisas certas? Ou está, no fundo, zangado consigo mesmo por não ter assumido o controlo das suas finanças antes?

A vida é dura, já sabemos. Mas perante essa evidência, a questão que se coloca é: **O que vai fazer acerca disso?**

Reclamar e resmungar sobre a economia ou culpar os outros não garantirá o seu futuro financeiro. Se quer riqueza, precisa de criá-la. É essencial que assuma, hoje, o controlo.

Precisa de ter o seu negócio próprio!

Estes podem ser tempos económicos difíceis para a maioria. No entanto, estes são também tempos repletos de potencial económico. Não só agora é a hora de ter o seu negócio, como nunca houve um melhor momento! E este livro é a chave para isso mesmo.



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



Penguin
Random House
Grupo Editorial

www.penguinlivros.pt
penguinlivros

ISBN 9789897879180



9 789897 879180 >