



EDIÇÃO
INÉDITA EM
PORTUGAL

PAI RICO, PAI POBRE

APOSENTE-SE JOVEM E RICO

Como enriquecer e manter a riqueza



ROBERT T. KIYOSAKI

*A todas as pessoas que nos antecederam...
que tornaram hoje as nossas vidas melhores
e mais abundantes.*

Nota do Autor

Este livro foi concluído seis meses antes dos trágicos eventos de 11 de setembro de 2001. Ainda assim, a informação que aqui consta é agora mais importante do que nunca.

Nestes tempos de incerteza, a sua educação financeira torna-se ainda mais valiosa.

Se está cansado dos mesmos conselhos sobre investimento — como «Seja paciente», «Invista a longo prazo» e «Diversifique» —, então, este livro é para si.

Índice

INTRODUÇÃO

Porque é que David se encontrou com Golias	11
--	----

SECÇÃO UM: A ALAVANCAGEM DA SUA MENTE

Capítulo Um

Como tornar-se rico e aposentar-se jovem.....	25
---	----

Capítulo Dois

Aposente-se tão jovem quanto possível	37
---	----

Capítulo Três

Como me aposentei cedo.....	47
-----------------------------	----

Capítulo Quatro

Como se pode aposentar cedo	61
-----------------------------------	----

Capítulo Cinco

A alavancagem da sua mente.....	75
---------------------------------	----

Capítulo Seis

O que considera arriscado?	93
----------------------------------	----

Capítulo Sete

Como trabalhar menos e ganhar mais	107
--	-----

Capítulo Oito

A forma mais rápida de ficar rico	125
---	-----

SECÇÃO DOIS: A ALAVANCAGEM DO SEU PLANO

Capítulo Nove

Quão rápido é o seu plano?	135
----------------------------------	-----

Capítulo Dez

A alavancagem de ver um futuro rico	155
---	-----

<i>Capítulo Onze</i>	
A alavancagem da integridade.....	183
<i>Capítulo Doze</i>	
A alavancagem das fábulas.....	197
<i>Capítulo Treze</i>	
A alavancagem da generosidade.....	219

SECÇÃO TRÊS: A ALAVANCAGEM DAS SUAS AÇÕES

<i>Capítulo Catorze</i>	
A alavancagem dos hábitos.....	249
<i>Capítulo Quinze</i>	
A alavancagem do seu dinheiro.....	265
<i>Capítulo Dezasseis</i>	
A alavancagem do imobiliário.....	281
<i>Capítulo Dezassete</i>	
A alavancagem dos ativos em papel.....	303
<i>Capítulo Dezoito</i>	
A alavancagem de um negócio do quadrante D.....	347
<i>Capítulo Dezanove</i>	
Dicas quentes.....	363
<i>Capítulo Vinte</i>	
Realidades diferentes.....	393

SECÇÃO QUATRO: A ALAVANCAGEM DO SEU PRIMEIRO PASSO

<i>Capítulo Vinte e Um</i>	
Como manter-se em movimento.....	399

CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	407
----------------------------------	------------

Introdução

PORQUE É QUE DAVID SE ENCONTROU COM GOLIAS

A história de David e Golias era uma das histórias preferidas do meu pai rico. Desconfio que ele se via a si mesmo como David, um homem que começou sem nada, mas se ergueu para concorrer contra os gigantes dos negócios. O meu pai rico dizia: «David pôde vencer Golias, porque David sabia como usar o poder da alavancagem. Um rapazinho e uma simples fisga eram muito mais poderosos do que o temível gigante, Golias. Esse é o poder da alavancagem.»

Os meus livros anteriores versavam sobre o poder do fluxo de caixa. O meu pai rico dizia: «*Fluxo de caixa* é o termo mais importante do mundo do dinheiro. O segundo mais importante é *alavancagem*.» Também dizia: «A alavancagem é a razão pela qual umas pessoas ficam ricas e outras não.» O meu pai rico explicava, em seguida, que alavancagem é poder e que o poder pode funcionar a nosso favor ou contra nós. Como a alavancagem é poder, há quem abuse dela e há quem a tema. Ele dizia: «A razão pela qual menos de 5 por cento de todos os norte-americanos são ricos é porque apenas 5 por cento sabe como usar o poder da alavancagem. Muitos dos que querem enriquecer são incapazes de se tornarem ricos porque temem o poder da alavancagem.»

Existem muitas formas de alavancagem

A alavancagem assume muitas formas. Uma das formas reconhecidas de alavancagem é pedir dinheiro emprestado. Atualmente, estamos conscientes do grave problema de pessoas que estão a abusar desta poderosa forma de alavancagem. Milhões de pessoas debatem-se

financeiramente, porque o poder da dívida financeira é usado contra elas. Devido às consequências do abuso da alavancagem da dívida, muitas pessoas temem agora esta forma de alavancagem, dizendo: «Corte nos cartões de crédito, pague a hipoteca e liberte-se de dívidas.»

O meu pai rico responderia com um sorriso: «Cortar nos cartões de crédito não o deixará mais rico. Cortar nos meus cartões de crédito só me deixa mais infeliz.» Ainda assim, o meu pai rico concordava que se alguém utilizasse o poder de alavancagem da dívida de forma abusiva, devia, sem dúvida, cortar nos cartões de crédito, pagar a hipoteca e libertar-se de dívidas. Ele afirmava: «Entregar um cartão de crédito a algumas pessoas é como dar uma arma carregada a um alcoólico. Qualquer pessoa que esteja perto do alcoólico corre perigo, incluindo o próprio.»

Em vez de nos ensinar a temer o poder da alavancagem da dívida, o meu pai rico ensinou-nos, a mim e ao seu filho, a *usar* o poder da alavancagem da dívida a nosso favor. Era por isso que dizia, frequentemente: «Existe dívida boa e dívida má. A dívida boa torna-vos ricos e a dívida má torna-vos pobres.» A maioria das pessoas está sobre-carregada de dívida má e muitas outras vivem com medo da dívida e sentem orgulho em não terem qualquer dívida, a ponto de também estarem livres de qualquer dívida boa.

Neste livro, descobrirá como é que eu e a minha mulher, Kim, nos aposentámos jovens e ricos ricos, porque estávamos profundamente endividados —, profundamente endividados com dívida boa, que nos tornava ricos e financeiramente livres. Por outras palavras, usámos o poder da alavancagem, não abusámos do poder, nem vive-mos com medo do seu poder. Em vez disso, respeitámos o poder da alavancagem, e usámo-la de forma sábia e cautelosa.

Qualquer um pode ser rico?

Durante as centenas de entrevistas que dei desde o lançamento do primeiro livro da série Pai Rico, fizeram-me esta pergunta: «Acha que qualquer um pode ser rico?»

Eu respondo: «Sim. Acredito que todos têm o potencial para serem ricos.»

Nesse momento, é frequente perguntarem-me: «Se todos têm o potencial para serem ricos, porque é que tão poucos se tornam, de facto, ricos?»

A minha resposta habitual é: «Hoje não tenho tempo para responder a essa pergunta.» Se insistirem, poderei responder: «Muitas das respostas estão presentes no meu primeiro livro da série Pai Rico.»

Se o entrevistador for persistente, poderá perguntar algo do género: «Quando é que nos dará todas as respostas?»

Eu respondo: «Não sei se alguém terá todas as respostas.»

Embora eu não tenha todas as respostas, fico muito feliz por, finalmente, levar até si este livro, o número cinco da série Pai Rico. Este livro irá explicar o porquê de eu acreditar que todos nós temos o poder e o potencial para sermos muito ricos... e estou mesmo a falar de todos, não apenas de alguns. Também irá explicar como é que eu e a minha mulher, Kim, conseguimos aposentar-nos jovens e ricos, embora tenhamos começado sem dinheiro nenhum. E também irá explicar por que razão algumas pessoas são ricas e outras são pobres, embora todos tenhamos o poder e o potencial para sermos muito ricos e nos aposentarmos jovens. É tudo uma questão de alavancagem.

Os primeiros quatro livros da série Pai Rico tratavam principalmente do poder do fluxo de caixa. Este livro é sobre alavancagem. Porquê dedicar um livro inteiro a este tema? A melhor explicação reside no facto de a palavra «alavancagem» ser muito abrangente, que engloba e influencia praticamente tudo nas nossas vidas.

Este livro centrar-se-á em três formas importantes de alavancagem: a alavancagem da sua mente, do seu plano e das suas ações.

Secção Um: A alavancagem da sua mente

Esta é a secção mais importante do livro. Aqui, irá descobrir o porquê de o dinheiro não o tornar rico. Além disso, irá descobrir que a forma de alavancagem mais poderosa do mundo — a da sua mente — tem o poder de o tornar rico ou pobre. Tal como alguém pode usar, abusar ou temer o poder da alavancagem da dívida, o mesmo se aplica ao seu cérebro — uma forma de alavancagem muito poderosa.

As palavras são uma forma de alavancagem

Vai descobrir o poder das palavras. O meu pai rico dizia sempre: «As palavras são uma forma de alavancagem.» As palavras são ferramentas poderosas, ferramentas para o cérebro. Mas tal como pode usar a dívida para se tornar rico ou pobre, também as palavras podem ser usadas para se tornar rico ou pobre. Nesta secção, vai descobrir o poder das palavras e como as pessoas ricas usam palavras ricas e as pessoas pobres usam palavras pobres. O meu pai rico afirmava muitas vezes: «O teu cérebro pode ser o teu ativo mais poderoso, ou pode ser o teu passivo mais poderoso. Se usares as palavras certas no teu cérebro, tornar-te-ás muito rico. Se usares as palavras erradas, o teu cérebro tornar-te-á pobre.» Aqui, vai ficar a saber o que são palavras ricas e palavras pobres.

Vai descobrir por que razão o meu pai rico disse: «Não é preciso dinheiro para ganhar dinheiro.» Nas suas palavras: «Ficar rico começa com as palavras, e as palavras são gratuitas.»

Por que razão investir não é arriscado

Neste livro, vai descobrir porque é que as pessoas que dizem «Investir é arriscado» estão entre as que mais perdem nos mercados de investimento. Mais uma vez, é tudo uma questão de palavras. Vai descobrir que aquilo que pensa ser real se torna a sua realidade. Vai descobrir porque é que as pessoas que pensam que investir é arriscado investem no mais arriscado de todos os investimentos. A causa é a sua realidade. Neste livro, vai descobrir por que motivo investir não tem de ser arriscado. Para encontrar investimentos mais seguros e de maior rendimento, devemos começar por mudar as nossas palavras.

Como já foi referido, o poder da alavancagem pode ser bem utilizado, mal utilizado ou temido. Nesta secção, vai descobrir como usar a alavancagem do seu cérebro a seu favor, em termos financeiros, em vez de a usar contra si. O meu pai rico disse: «A maioria das pessoas pega na forma de alavancagem mais poderosa do mundo, o seu cérebro, e usa esse poder para se tornar pobre. Isso não é um uso desse poder. É um mau uso. Sempre que dizes: “Não tenho

dinheiro para isso”, “Não posso fazer isso”, “Investir é arriscado” ou “Nunca serei rico”, estás a usar a forma mais poderosa de alavancagem que possuis para te prejudicares a ti próprio.»

Se quiser aposentar-se jovem e rico, terá de usar o seu cérebro a favor e não contra si. Se não conseguir fazer isso, as outras duas secções deste livro serão inalcançáveis, embora sejam fáceis de concretizar. Se conseguir dominar a sua forma mais poderosa de alavancagem, as duas secções seguintes serão bem mais simples.

Secção Dois: A alavancagem do seu plano

No livro *Pai Rico, Pai Pobre: Guia para Investir* escrevi que «investir é um plano». Para que eu e a Kim nos reformássemos jovens, tínhamos de ter um plano — um plano que começava sem nada porque não tínhamos nada. O plano tinha um fim ou uma saída, e também tinha um limite temporal. O nosso limite temporal era de dez anos ou menos. Demorámos nove anos, tendo-nos aposentado em 1994. Eu tinha 47 anos e a Kim, 37. Embora tenhamos começado sem nada, terminámos com cerca de 85 mil a 120 mil dólares por ano em rendimentos independentes do trabalho. O nosso rendimento provinha apenas dos nossos investimentos. Mesmo que não fosse muito dinheiro, estávamos financeiramente livres porque as nossas despesas eram inferiores a 50 mil por ano.

Reformámo-nos jovens para ficarmos ricos

Uma das vantagens de nos reformarmos jovens é que agora tínhamos tempo livre para ficarmos ricos. A revista *Forbes* define rico como tendo um milhão de dólares ou mais por ano em rendimentos. Por outras palavras, de acordo com a *Forbes*, ainda não éramos ricos quando nos reformámos. Sabendo disso, uma das razões porque o fizemos jovens foi para termos tempo para enriquecer. Depois de nos reformarmos, o nosso plano era passar o tempo a investir e a criar empresas. Atualmente, não só possuímos um património imobiliário substancial, como construímos uma editora, uma empresa de extração mineira, uma empresa tecnológica e uma empresa petrolífera, além de termos investimentos no

mercado de ações. Como o meu pai rico costumava dizer: «O problema de ter um emprego é que ele atrapalha o enriquecimento.» Por outras palavras, reformámo-nos jovens para termos tempo para nos tornarmos ricos. Atualmente, os nossos rendimentos anuais provenientes de investimentos e negócios ascendem a milhões e têm vindo a aumentar de forma constante, mesmo depois da queda da bolsa. Tudo está a correr de acordo com o planeado. No livro *Pai Rico, Pai Pobre: Guia para Investir* escrevi que a maioria das pessoas tem um plano para ser pobre. É por isso que tantas pessoas dizem: «Quando me reformar, o meu rendimento vai diminuir.» Por outras palavras, estão a dizer: «Planeio trabalhar arduamente toda a minha vida e depois ficarei mais pobre quando me reformar.» Esse pode ter sido um bom plano na Era Industrial, mas é um plano muito mau na Era da Informação.

Milhões de trabalhadores estão agora a contar com a presença dos seus planos de reforma (planos como o 401(k), o IRA, os planos Superannuation da Austrália, os planos RRSP do Canadá, etc.) quando se reformarem. Estes planos são aquilo a que chamo planos de reforma da Era da Informação. Chamo-lhes assim porque, na Era da Informação, os trabalhadores são agora responsáveis pela sua reforma. Na Era Industrial, era a empresa ou o governo que acautelava as suas necessidades financeiras, quando os seus dias de trabalho terminavam. Há uma falha trágica nestes planos de reforma da Era da Informação. A falha é que a maioria destes planos está indexada ao mercado de ações e, como já deve ter reparado, os mercados de ações sobem e os mercados de ações descem. Choca-me constatar que milhões e milhões de trabalhadores estão agora a apostar o seu futuro financeiro e a sua segurança financeira no mercado de ações. O que acontecerá a estes trabalhadores se, por exemplo, chegarem aos 85 anos e o seu plano de reforma desaparecer, seja porque se esgotou, porque foi roubado ou porque o mercado caiu? Deveremos dizer-lhes: «Arranje um emprego e comece a poupar para a reforma?» É por isso que me preocupo, que escrevo e que ensino. Acredito que precisamos de educar e preparar melhor as pessoas para a Era da Informação: a era em que todos precisamos

de saber muito mais sobre dinheiro, a era em que todos precisamos de ser financeiramente mais responsáveis e depender menos de uma empresa ou de um governo para cuidar de nós quando os nossos dias de trabalho terminarem.

Basta olhar para os números. Em 2010, os primeiros dos 75 milhões de *baby boomers* começaram a reformar-se. Ao longo dos anos, digamos que cada um destes 75 milhões de reformados começa a receber apenas 1000 dólares por mês do prometido plano de reforma do governo para o qual contribuiu e outros 1000 dólares por mês dos mercados financeiros. Se os meus cálculos estiverem corretos, 75 milhões x 1000 dólares correspondem a 75 mil milhões de dólares por mês do programa do governo e mais 75 mil milhões de dólares dos mercados financeiros. Setenta e cinco mil milhões de dólares por mês que saem do governo e dos mercados financeiros terão um impacto dramático em ambas as instituições. O que vai o governo fazer? Aumentar os impostos? O que farão os mercados financeiros quando os 75 mil milhões de dólares começarem a sair do mercado em vez de entrarem nele? Aconselhá-lo a «comprar e manter, investir a longo prazo e diversificar o seu portefólio»? Será que os consultores financeiros vão continuar a dizer: «Se olhar para a média, o mercado de ações sobe sempre»? Não tenho uma bola de cristal e não tenho a pretensão de prever o futuro, mas isto é algo que posso dizer: um total de 150 mil milhões de dólares a sair destas duas grandes instituições, em vez de entrar, vai provocar algumas oscilações na economia.

Os velhos planos da velha economia causarão dificuldades financeiras a milhões de pessoas quando os seus dias de trabalho terminarem. Há milhões de pessoas nos Estados Unidos que não têm um plano de reforma da empresa ou um plano de reforma pessoal. O que vão fazer? Procurar um emprego? Trabalhar a vida toda? Mudar-se para casa dos filhos ou dos netos? Planear trabalhar arduamente toda a sua vida é um mau plano. Contudo, embora seja um mau plano, não deixa de ser o plano de milhões de pessoas, incluindo algumas pessoas que estão a ganhar muito dinheiro hoje. Estão a trabalhar arduamente hoje, mas não têm

nada de lado para amanhã. Para muitos *baby boomers*, o tempo, o nosso bem mais precioso, está a esgotar-se.

Depois, ouço as pessoas a dizer: «Não vou precisar de muito dinheiro depois de me reformar. A minha casa ficará livre de dívidas e as minhas despesas correntes diminuirão.» Embora seja verdade que as suas despesas correntes podem diminuir, as suas despesas médicas vão aumentar. Os medicamentos, os cuidados de saúde e os cuidados dentários já são demasiado caros para muitos trabalhadores. O que acontecerá quando a indústria médica se confrontar com milhões de reformados que precisam de cuidados de saúde para viver, mas não têm dinheiro para os pagar? E se acredita que o Medicare o vai salvar, provavelmente também acredita no coelhinho da Páscoa.

Talvez seja por isso que Alan Greenspan, antigo presidente do Conselho da Reserva Federal, disse: «Precisamos de começar a ensinar literacia financeira nas nossas escolas.» Precisamos de começar a ensinar os nossos filhos a cuidar de si mesmos, em termos financeiros, em vez de os ensinarmos a esperar que o governo ou a empresa para a qual trabalham cuide deles quando se aposentarem.

Se quer aposentar-se jovem e rico, precisa de um plano melhor do que o da maioria das pessoas. A Secção Dois trata da importante vantagem de ter um plano para isso mesmo.

Secção Três: A alavancagem das suas ações

Há uma história muito conhecida sobre três pássaros sentados numa cerca. A pergunta é: «Se dois pássaros decidirem voar para longe, quantos pássaros restam?» A resposta é: «Restam três pássaros.» A lição é que, só porque decide fazer algo, não significa que vá fazer o que decidiu fazer. No mundo real, menos de 5 por cento da população dos Estados Unidos é rica porque 95 por cento da população pode querer ser rica, mas apenas 5 por cento age nesse sentido.

No meu livro *Rich Kid Smart Kid* escrevo sobre a forma como o nosso sistema escolar castiga as crianças por cometerem erros. No entanto, se olhar para a forma como aprendemos, aprendemos

com os nossos erros. A maioria de nós aprende a andar de bicicleta caindo algumas vezes. Aprendemos a andar caindo algumas vezes. Depois chegamos à escola e ensinam-nos a não cair. Ensinam-nos que as pessoas que caem são estúpidas. Ensinam-nos que as pessoas inteligentes são aquelas que se sentam como os três pássaros na cerca e memorizam as respostas certas. Não é de admirar que apenas 5 por cento dos norte-americanos se tornem ricos. Se olharmos para algumas das pessoas mais ricas do mundo — como Bill Gates, fundador da Microsoft; Michael Dell, fundador da Dell Computers; Ted Turner, fundador da CNN; Henry Ford, fundador da Ford Motor Company; e Thomas Edison, fundador da General Electric — constatamos que nenhum deles concluiu os estudos.

Não estou a dizer que a escola é má. Na Era da Informação, a escola e a educação são mais importantes do que nunca. O que estou a dizer é que, por vezes, para sermos bem-sucedidos, temos de aprender a *não* fazer o que nos ensinaram a fazer. Se quiser ser mais bem-sucedido, basta observar como as crianças aprendem e copiá-las. Uma das coisas que tive de aprender foi a ultrapassar o medo de cometer erros, o medo de falhar e o medo de me sentir envergonhado. A maioria das crianças sabe fazer isso naturalmente, mas depois ensinamo-las a não o fazer na escola. Se eu não tivesse aprendido a cometer erros, a falhar e a ultrapassar o sentimento de vergonha, não teria conseguido aposentar-me jovem e rico.

Três coisas fáceis que todos podemos fazer para nos tornarmos ricos

Sempre defendi que o que precisa de fazer para ficar rico é simples e fácil. Quase qualquer pessoa o pode fazer. Tenho o prazer de partilhar consigo este livro, porque as Secções 1 e 2 preparam-no para as coisas simples que precisa de fazer se quiser reformar-se jovem e rico. Vou abordar os três principais ativos que tornam as pessoas ricas e lhes permitem reformar-se jovens. As três classes de ativos são:

- Imóveis
- Ativos em papel
- Negócios

Na Secção 3, descobrirá o que pode fazer para começar a adquirir estes três ativos de importância vital. A razão pela qual eu e a minha mulher Kim conseguimos aposentar-nos jovens e ricos foi porque passámos o nosso tempo a adquirir ativos em vez de trabalharmos para ganhar dinheiro.

Se consegue ler este livro, consegue seguir os passos simples que lhe permitirão começar a adquirir estes ativos importantes, os ativos que os ricos 5 por cento da população adquirem. Garanto-lhe que consegue dar estes passos, mas terá de ler as duas primeiras secções deste livro. Se não ler as duas primeiras secções, poderá não ser capaz de executar os passos, ainda que sejam fáceis. Como o meu pai rico me disse há alguns anos: «Ficar rico começa com a mentalidade certa, as palavras certas e o plano certo. Depois de teres isso, agir torna-se fácil.»

Então, porque é que David enfrentou Golias? A resposta do meu pai rico a esta pergunta foi: «David enfrentou Golias para poder encontrar o gigante dentro de si.»

Ele também disse: «Dentro de cada um de nós há um David e um Golias. Muitas pessoas não têm sucesso na vida porque fogem quando encontram um Golias. Sem Golias, David nunca se teria tornado um homem gigante.» O meu pai rico usou esta história para me inspirar a mim e ao seu filho a tornarmo-nos gigantes financeiros. Por outras palavras, em vez de matar o gigante, o meu pai rico inspirou-nos a tornarmo-nos gigantes.

Este livro é sobre como tornar-se financeiramente livre. Eu e a Kim alcançámos essa liberdade adquirindo e construindo ativos que trabalham arduamente para que nós não tenhamos de trabalhar. Uma vez livres, continuámos simplesmente a preencher o nosso portefólio com as três classes de ativos, a saber, empresas, ativos em papel e imóveis, gerando portefólios gigantescos. Reformámo-nos jovens e ficámos cada vez mais ricos, utilizando toda a alavancagem possível para construir estes ativos. Hoje, esses ativos produzem cada vez mais rendimentos, enquanto nós trabalhamos cada vez menos. Se gostaria de fazer o mesmo, este livro é para si. Este livro foi escrito para o ajudar a encontrar a sua própria liberdade financeira, a liberdade de se libertar da rotina desgastante de ganhar a vida.

Para terminar, David tornou-se um gigante ao usar toda a alavancagem que tinha disponível. O leitor pode fazer o mesmo. Este livro tem como objetivo despertar o gigante que há em si.

Secção Um

A ALAVANCAGEM DA SUA MENTE

A forma mais poderosa de influência que temos encontra-se no poder da nossa mente. O problema da alavancagem é que esta pode funcionar a seu favor ou contra si. Se quer aposentar-se jovem e rico, a primeira coisa que deve fazer é utilizar o poder do seu cérebro para se tornar rico. Quando se trata de dinheiro, demasiadas pessoas utilizam o poder do seu cérebro para se tornarem pobres.

Como o meu pai rico dizia: «Uma grande diferença entre os ricos e os pobres é que os pobres dizem “Não tenho dinheiro para isso” com mais frequência do que os ricos.» Dizia ainda: «Na catequese aprendi “e o verbo se fez carne”.» Prosseguindo, explicava: «As pessoas pobres usam palavras pobres, e palavras pobres criam pessoas pobres. As suas palavras tornam-se carne.»

Nesta secção, aprenderá a diferença entre palavras ricas e palavras pobres, palavras rápidas e palavras lentas. Vai descobrir como mudar o seu futuro financeiro ao mudar as palavras que usa e a forma como pensa. Se conseguir mudar as suas palavras e os seus pensamentos para os dos ricos, aposentar-se jovem e rico será fácil.

Capítulo Um

COMO TORNAR-SE RICO E APOSENTAR-SE JOVEM

A história que se segue é a história de como eu, a minha mulher, Kim, e o meu melhor amigo, Larry, iniciámos a nossa viagem de falidos a ricos e reformados em menos de dez anos. Vou contar-lhe esta história para encorajar aqueles que possam ter dúvidas ou que possam precisar de alguma autoconfiança para iniciar a viagem que lhes permitirão reformar-se jovens. Quando eu e a Kim começámos, estávamos quase sem dinheiro, com pouca confiança e cheios de dúvidas. Todos temos dúvidas. A diferença está no que fazemos com essas dúvidas.

O começo da viagem

Em dezembro de 1984, eu, a Kim e o meu melhor amigo, Larry Clark, estávamos a esquiar em Vancouver, na Colúmbia Britânica, na montanha Whistler. A neve era abundante, as pistas eram longas e as condições para esquiar eram excelentes, embora estivesse muito frio. À noite, sentámo-nos os três numa pequena cabana, abrigada entre pinheiros altos, quase invisível devido à neve que chegava até ao telhado.

Todas as noites, sentados à volta da lareira, discutíamos os nossos planos para o futuro. Tínhamos grandes esperanças, mas muito poucos recursos. Eu e a Kim estávamos a gastar os nossos últimos dólares e o Larry estava a construir outro negócio. As nossas conversas prolongavam-se até de madrugada, todas as noites. Conversávamos sobre livros que tínhamos lido recentemente, bem como filmes que tínhamos visto. Ouvíamos cassetes educativas que tínhamos levado

connosco e depois discutíamos profundamente os ensinamentos nelas contidos.

No dia de Ano Novo, fizemos o que fazíamos todos os anos. Estabelecemos os nossos objetivos para o ano seguinte. Mas nesse ano, a nossa sessão de definição de objetivos foi diferente. O Larry queria fazer mais do que apenas estabelecer objetivos para o ano seguinte. Ele queria que estabelecêssemos objetivos que mudassem as nossas vidas, mudando as nossas realidades. Ele disse: «Porque é que não escrevemos um plano sobre como nos podemos tornar financeiramente livres?»

Escutei as suas palavras e compreendi o que queria dizer. Mas não conseguia conciliar aquilo com a minha realidade. Eu tinha falado sobre isso, sonhado com isso e sabia que um dia o faria. Mas a ideia de ser financeiramente livre era sempre uma ideia para o futuro, nunca para o presente, por isso a ideia não parecia viável. «Financeiramente livre?» perguntei-lhe. Assim que ouvi a minha voz, apercebi-me de que me tinha tornado um fraco. A minha voz já não soava como a do homem que eu fora.

«Já falámos sobre isto muitas vezes», disse o Larry, «mas acho que está na altura de parares de falar, parares de sonhar e começares a assumir compromissos. Vamos escrevê-lo. Quando o escrevemos, sabemos que temos de o fazer. Depois de o escrevermos, apoiar-nos-emos mutuamente nesta jornada.»

Como estávamos quase sem dinheiro, eu e a Kim olhámos um para o outro. O brilho da lareira iluminava a dúvida e a incerteza nos nossos rostos. «É uma boa ideia, mas acho que prefiro concentrar-me apenas em sobreviver durante o próximo ano.» Acabara de deixar o negócio das carteiras de *nylon* e velcro. Depois de o negócio ter falido em 1979, passei os cinco anos seguintes a reconstruí-lo e, mais tarde, afastei-me. Deixei o negócio porque este mudara drasticamente. Já não produzíamos nos Estados Unidos. Para competir com a concorrência crescente, tínhamos transferido as nossas fábricas para a China, Taiwan e Coreia. Deixei a empresa porque não suportava a ideia de utilizar mão de obra infantil para enriquecer. O negócio estava a pôr dinheiro no meu bolso, mas estava a tirar vida à minha alma.

Também não me estava a dar bem com os meus sócios. Tínhamo-nos afastado e não nos entendíamos. Fui-me embora com muito pouco capital. Não podia continuar a trabalhar numa empresa que violava os meus valores e com sócios com quem não conseguia falar. Não me orgulho da forma como saí, mas sabia que era altura de fazê-lo. Estava lá há oito anos e tinha aprendido muito. Aprendi a construir um negócio, a destruir um negócio e a reconstruí-lo. Embora tenha saído com muito pouco dinheiro, saí com uma formação e experiência de valor incalculável.

«Vá lá», disse o Larry. «Estás a ser um fraco. Em vez de estabeleceres objetivos simples para um ano, vamos a isso. Vamos definir um grande objetivo para vários anos. Vamos apontar para a liberdade.»

«Mas nós não temos muito dinheiro», disse eu, olhando para a Kim, cujo rosto refletia as minhas preocupações. «Sabes que estamos a começar de novo. Tudo o que queremos fazer é sobreviver durante os próximos seis meses, talvez um ano. Como é que podemos pensar em liberdade financeira quando eu só consigo pensar na sobrevivência financeira?» Mais uma vez, fiquei chocado com o quão fraco soava. A minha autoconfiança estava muito baixa. A minha energia também.

«Melhor ainda. Pensa nisto como um novo começo.» O Larry estava determinado. Nada o faria parar.

«Mas como é que nos podemos reformar cedo, se não temos dinheiro?», protestei. Conseguia ouvir cada vez mais o meu lado cobarde a vir ao de cima. Sentia-me fraco e não queria comprometer-me com nada naquele momento. Só queria sobreviver a curto prazo e não pensar no futuro.

«Eu não disse que nos íamos reformar daqui a um ano», disse o Larry, agora irritado com as minhas fracas respostas. «Tudo o que estou a dizer é que vamos planear a reforma agora. Vamos escrever o objetivo, criar um plano e depois concentrarmo-nos na ideia. A maior parte das pessoas não pensa na reforma até ser demasiado tarde, ou planeia reformar-se quando tiver 65 anos. Eu não quero fazer isso. Quero um plano melhor. Não quero passar a minha vida a trabalhar só para pagar contas. Quero viver. Quero ser rico. Quero viajar pelo mundo enquanto sou suficientemente jovem para desfrutar.»

Enquanto estava ali sentado a ouvir o Larry a falar das vantagens de estabelecer esse objetivo, conseguia ouvir uma voz interior que me dizia que estabelecer o objetivo de ser financeiramente livre e de me reformar cedo era irrealista. Até mesmo impossível.

O Larry continuou. Parecia não se importar com a possibilidade de eu ou a Kim o estarmos a ouvir, por isso desliguei, enquanto começava a pensar no que ele acabara de dizer. Em silêncio, disse para comigo: «Estabelecer o objetivo de me reformar mais cedo é uma boa ideia, então porque estou a lutar contra ela? Não é do meu feitio lutar contra uma boa ideia.»

De repente, no meu silêncio, comecei a ouvir o meu pai rico a dizer: «O maior desafio que se nos coloca é o de desafiarmos a nossa falta de autoconfiança e a nossa preguiça. É a nossa falta de autoconfiança e a nossa preguiça que definem e limitam quem somos. Se queremos mudar quem somos, temos de assumir a nossa falta de autoconfiança e a nossa preguiça. São estas que nos mantêm pequenos. É a falta de autoconfiança e a preguiça que nos recusam a vida que queremos.» Conseguia ouvir o meu pai rico a dizer: «Não há ninguém no teu caminho a não ser tu e a tua falta de autoconfiança. É fácil ficar na mesma. É fácil não mudar. A maioria das pessoas escolhe ficar na mesma, durante toda a sua vida. Se assumires a tua falta de confiança e a tua preguiça, vais encontrar a porta para a tua liberdade.»

O meu pai rico tivera esta conversa comigo mesmo antes de eu deixar o Havai para vir nesta viagem. Ele sabia que eu estava, provavelmente, a deixar o Havai para sempre. Sabia que eu estava a deixar a minha casa e um lugar onde me sentia muito bem. Sabia que me estava a aventurar pelo mundo sem quaisquer garantias de segurança. Naquele momento, apenas um mês depois da minha conversa com o meu pai rico, dava por mim sentado naquela grande montanha coberta de neve, a sentir-me fraco, vulnerável e inseguro, enquanto ouvia o meu melhor amigo a dizer-me as mesmas coisas. Sabia que era altura de crescer, ou de desistir e ir para casa. Apercebi-me de que era precisamente para enfrentar aquele momento de fraqueza na montanha que ali estava. Mais uma vez, chegara o momento de

decidir. Era altura de escolher. Podia deixar que a falta de autoconfiança e preguiça vencessem, ou podia mudar as minhas perceções em relação a mim mesmo. Era altura de avançar ou recuar.

Quando voltei a ouvir o Larry a falar de liberdade, percebi que ele não estava realmente a falar de liberdade. Nesse momento, apercebi-me de que assumir a minha falta de confiança e a minha preguiça era a coisa mais importante que podia fazer. Se não o fizesse, a minha vida andaria para trás.

«Muito bem, vamos a isso», disse eu. «Vamos estabelecer o objetivo de sermos financeiramente livres.»

Isto ocorreu no dia de Ano Novo de 1985. Em 1994, eu e a Kim estávamos livres. O Larry continuou a construir a sua empresa, que se tornou uma das empresas de crescimento mais rápido do ano da revista *Inc.* em 1996. Em 1998, com 46 anos de idade, o Larry vendeu a sua empresa, reformou-se e tirou um ano sabático.

Como é que conseguiu?

Sempre que conto esta história, perguntam-me: «Como? Como é que conseguiu?»

Eu respondo: «O importante não é o *como*. É o *porquê* de eu e a Kim o termos feito.» Prossigo, dizendo «Sem o *porquê*, o *como* teria sido impossível.»

Podia dizer-lhe como a Kim, o Larry e eu o fizemos, mas não o farei. Como o fizemos não é assim tão importante. Quando se trata de como o fizemos, tudo o que vou dizer é que, de 1985 a 1994, eu, a Kim e o Larry concentrámo-nos nos três caminhos do pai rico para uma grande riqueza, que são:

- Aumentar as competências empresariais
- Aumentar as competências de gestão de dinheiro
- Aumentar os investimentos

Há muitos livros escritos sobre cada um desses caminhos e, se eu fizesse o mesmo, este seria apenas mais um livro sobre «como fazer» qualquer coisa. Mas o que acho que é mais importante do que o *como*, é o *porquê* de o termos feito, e o *porquê* é porque eu queria desafiar

as minhas próprias dúvidas, a minha preguiça e o meu passado. Foi o *porquê* que nos deu o poder de fazer o *como*.

O meu pai rico dizia frequentemente: «Muitas pessoas perguntam-me como fazer alguma coisa.» Eu costumava dizer-lhes, até que me percebi de que, mesmo depois de lhes dizer como fazia uma coisa, elas muitas vezes não a faziam. Apercebi-me, então, de que o mais importante não é o *como*, mas o *porquê* de fazer algo. É o *porquê* que lhe dá o poder de fazer o *como*. Ele também dizia: «A razão pela qual a maioria das pessoas não faz o que pode fazer é porque não tem um *porquê* suficientemente forte. Quando encontrares o *porquê*, será fácil encontrares o teu próprio *como*. Em vez de olharem para dentro de si mesmas para encontrarem o seu próprio *porquê* para quererem ficar ricas, a maioria das pessoas procura o caminho mais fácil para a riqueza. O problema do caminho fácil é que normalmente acaba num beco sem saída.»

Discutir comigo mesmo

Nessa noite, sentado na fria cabana da montanha a ouvir o Larry, dei por mim a discutir silenciosamente com ele. De cada vez que ele dizia «Vamos definir um objetivo, escrevê-lo e criar um plano», eu ouvia-me a contradizê-lo com as minhas respostas, dizendo algo como:

- «Mas nós não temos dinheiro.»
- «Não posso fazer isso.»
- «Penso nisso para o ano, ou quando eu e a Kim nos instalarmos.»
- «Não compreendes a nossa situação.»
- «Preciso de mais tempo.»

Ao longo dos anos, o meu pai rico ensinara-me muitas lições. Uma dessas lições era: «Se deres por ti a refutar uma boa ideia, talvez seja melhor parares de discutir.»

Naquela noite, enquanto o Larry falava sem parar sobre como ficar rico e reformar-se cedo, ouvi novamente o meu pai rico a avisar-me sobre argumentar contra uma boa ideia. Explicando melhor, o meu

pai rico disse: «Sempre que alguém diz algo como “não tenho dinheiro para isso” ou “não posso fazer isso” em relação a algo que quer, tem um grande problema. Porque é que alguém diria “não tenho dinheiro” ou “não consigo” em relação a algo que quer? Porque é que alguém recusa a si mesmo as coisas que quer? Não faz sentido nenhum.»

Enquanto o fogo crepitava na lareira, dei por mim a tentar refutar algo que queria. «Porque não reformar-me rico e cedo?», acabei por perguntar a mim mesmo. «Qual é o problema disso?» A minha mente começou a abrir-se lentamente e eu ia repetindo em silêncio para mim mesmo: «Porque estou a argumentar contra a ideia? Porque estou a argumentar contra mim mesmo? É uma boa ideia. Há anos que falo sobre isto. Eu queria reformar-me aos 35 anos, e agora tenho quase 37 anos e não estou sequer perto de me reformar. Na verdade, estou quase falido. Então porque estou eu a discutir?»

Quando disse isto a mim mesmo, apercebi-me do porquê de ter estado a argumentar contra uma boa ideia. Aos 25 anos, tinha planeado ficar rico e reformar-me entre os 30 e os 35 anos. Era o meu sonho. Mas, depois de ter perdido o meu negócio de carteiras de velcro pela primeira vez, sentia-me destruído e tinha perdido muita da minha autoconfiança. Naquela noite, sentado à lareira, apercebi-me de que era a minha falta de autoconfiança que estava a discutir. Estava a discutir contra um sonho que eu queria. Estava a discutir porque não queria voltar a sentir-me desiludido. Estava a discutir porque me estava a proteger da dor que sonhar em grande poderia trazer, se esse sonho não se tornasse realidade. Eu sonhara e falhara. Nessa noite, apercebi-me de que estava de novo a argumentar contra o fracasso, não contra o sonho.

«Muito bem, vamos estabelecer um grande objetivo», sussurrei ao Larry. Tinha finalmente parado de tentar refutar uma boa ideia. A discussão ainda lá estava, mas eu não ia deixar que isso me impedisse. Afinal, era apenas uma discussão que estava a ter comigo mesmo e com mais ninguém. A pessoa pequena dentro de mim estava a argumentar contra a pessoa que queria crescer e ser maior.

«Ótimo», disse o Larry. «Já era altura de deixares de ser tão fraco. Eu estava mesmo a ficar preocupado contigo.»

A razão pela qual eu tinha decidido fazê-lo era porque tinha encontrado o meu *porquê*. Eu sabia o *porquê* de o fazer, embora naquele momento não soubesse *como* o ia fazer.

Porque decidi aposentar-me cedo

Quantos de vocês já se perguntaram: «Estou farto de mim?» Bem, nessa véspera de Ano Novo, sentado à volta da lareira com a Kim e o Larry, senti-me farto do meu antigo eu e decidi mudar. Não se tratou apenas de uma mudança mental. Foi uma mudança que veio do fundo do meu coração.

Estava na altura de uma grande mudança, e eu sabia que podia mudar porque descobri porque queria mudar. Seguem-se alguns dos *motivos* pessoais pelos quais decidi reformar-me jovem e rico:

- Estava farto de estar falido e de estar sempre a lutar por dinheiro. Tinha sido rico por um breve momento, com o meu negócio de carteiras, mas depois de o negócio ter ido à falência, voltei a passar por dificuldades. Embora o meu pai rico me tivesse ensinado bem, eu continuava a ter apenas as suas lições. Ainda não tinha ficado rico, e estava na altura de ficar rico.
- Estava farto de ser mediano. Na escola, os professores diziam: «O Robert é um rapaz inteligente, mas não se aplica.» Também diziam: «É inteligente, mas nunca será tão inteligente como os miúdos sobredotados. Está apenas acima da média.» Naquela noite, sentado na montanha, senti-me farto de ser mediano. Estava na altura de deixar de ser mediano.
- Quando tinha 8 anos, cheguei a casa e encontrei a minha mãe a chorar à mesa da cozinha. Estava a chorar porque estávamos soterrados numa montanha de contas. O meu pai estava a fazer o melhor que podia para ganhar mais dinheiro, mas, como era professor, não estava muito bem financeiramente. Tudo o que ele dizia era: «Não te preocupes. Eu trato disto.» Mas não o fez. A forma como o meu pai lidou com a situação foi voltando à escola,

trabalhando mais e esperando pelo seu aumento anual. Entretanto, as contas continuavam a acumular-se e a minha mãe sentia-se cada vez mais sozinha, sem ninguém a quem recorrer. O meu pai não gostava de discutir questões de dinheiro e, quando o fazia, só se zangava.

- Lembro-me de ter decidido, aos 8 anos de idade, que iria encontrar as respostas que poderiam ajudar a minha mãe. Nessa noite, sentado na montanha, apercebi-me de que tinha encontrado as respostas que procurava desde os 8 anos de idade. Agora era altura de pegar nessas respostas e transformá-las em realidade.
- O *porquê* mais doloroso de todos foi a realidade de que agora tinha uma bela jovem na minha vida, a Kim. Tinha encontrado a minha alma gémea, e ela estava nesta confusão financeira porque me amava. Nessa noite, na montanha, apercebi-me de que estava a fazer à Kim o que o meu pai fizera à minha mãe. Estava a repetir um padrão familiar. Naquele momento, encontrei o meu verdadeiro *porquê*.

Estes são os meus *porquês*. Escrevi-os nessa noite e guardei-os num lugar secreto. Aqueles que leram o meu livro, *Rich Dad's CASHFLOW Quadrant*, devem lembrar-se de que tudo piorou para nós quando deixámos a montanha. Comecei esse livro a contar a história de como eu e a Kim tivemos de viver num carro durante cerca de três semanas, depois de o nosso dinheiro se ter esgotado. Portanto, a nossa situação não melhorou só porque tomámos a decisão de nos reformarmos ricos, mas foram os *porquês* que nos fizeram continuar.

A vida também não correu de feição ao Larry depois de deixar a montanha. Também ele teve grandes contratempos financeiros no final dos anos 80, mas os seus *porquês* fizeram-no continuar.

Descobri, tal como o meu pai rico, que não posso dizer a ninguém *como* ficar rico. Agora pergunto primeiro às pessoas por que motivo querem ficar ricas. Sem um *porquê* suficientemente forte, mesmo a forma mais fácil de ficar rico será demasiado difícil. Há muitas formas de ficar rico, mas há apenas algumas razões pessoais *pelas quais* quer ficar rico. Encontre o seu *porquê*, e encontrará o seu *como*. Como diz o velho ditado: «Querer é poder.» Para mim, encontrar o meu *querer* tornou possível encontrar uma forma de *poder*. Sem o *querer*, teria sido demasiado difícil *poder*.

Uma sugestão: Aprendi há anos que a paixão é uma combinação de amor e ódio. A menos que tenha paixão por alguma coisa, é difícil conseguir alguma coisa. O meu pai rico costumava dizer: «Se queres algo, sê apaixonado. A paixão dá energia à vida. Se queres algo que não tens, descobre porque gostas do que queres e porque odeias não teres o que queres. Quando combinas estes dois pensamentos, encontras a energia para te levatares do teu lugar e ires buscar o que queres.»

Por isso, pode começar com uma lista que compare os seus amores e ódios. Por exemplo, eu criaria a seguinte lista:

*Adoro**Ser rico**Ser livre**Comprar qualquer coisa
que queira**Coisas caras**Ter pessoas que façam
o que não quero fazer**Odeio**Ser pobre**Ter de trabalhar**Não ter o que quero**Coisas baratas**Fazer coisas que não
quero*

A minha sugestão é que comece a sua lista de amores e ódios no espaço reservado para o efeito, já a seguir. Se precisar de mais espaço, o que espero que aconteça, procure uma folha de papel maior. Espero que possa viver a sua vida com mais e mais paixão.

Os seus amores

Os seus ódios

Por isso, reserve algum tempo em silêncio para descobrir e definir aquilo de que gosta e aquilo de que não gosta. Depois, escreva os seus porquês. Escreva os seus sonhos, objetivos e planos para se tornar financeiramente livre, reformar-se cedo e o mais jovem possível. Depois de os escrever, talvez queira mostrá-lo a um amigo que o apoie na realização dos seus sonhos. Consulte regularmente esse papel com os seus sonhos, objetivos e planos, fale sobre eles com frequência, peça apoio, esteja disposto a aprender continuamente e, quando menos esperar, começará a ver resultados.

Como comentário final, já ouvi muitas pessoas afirmarem: «O dinheiro não traz felicidade.» Essa afirmação tem algum fundo de verdade. Mas o que o dinheiro faz é dar-me tempo para fazer o que gosto e permitir-me pagar a outras pessoas para fazerem aquilo de que não gosto.

SE NÃO QUER PASSAR A VIDA A TRABALHAR, ESTE É O LIVRO PARA SI.

Robert Kiyosaki começou do zero e, em menos de dez anos, aposentou-se e alcançou a independência financeira. Neste livro diz-lhe como pode fazer o mesmo.

Aposente-se Jovem e Rico revela-lhe:

- Os pilares para criar riqueza;
- A importância que a mentalidade tem para alcançar os objetivos;
- A diferença entre dívida «boa» e dívida «má»;
- O porquê de trabalhar mais não ser a solução.

Este é mais do que um simples livro de finanças: é uma reflexão baseada em experiências reais, decisões arriscadas, fracassos e sucessos, revelando as ferramentas necessárias para alcançar a liberdade financeira. Um guia essencial e direto, que nos leva a mudar a forma como pensamos sobre o dinheiro e que demonstra que enriquecer não é uma questão de sorte.



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: 978-989-596-096-5



9 789895 960965